



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES

CAMPUS ARAGÓN

“IMPACTOS DEL TLCAN EN MÉXICO CON BASE EN EL MÉTODO FODA. ESTUDIO DE CASO: PYMES EXPORTADORA DE FLORES 2006-2012”

T E S I N A

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA

CATALINA GARCÍA HERNÁNDEZ

ASESOR

DR. CARLOS EDUARDO LEVY VÁZQUEZ

San Juan de Aragón, Edo. De México. Septiembre 15 de 2012.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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.

AGRADECIMIENTOS:

- **Gracias a Dios y a mi Madre Santísima que siempre me han dado la oportunidad de seguir adelante, para servir y construir.**
- A Todos mis asesores ya que gracias a sus valiosas aportaciones, logre culminar mi sueño.
- A mis hijos, ya que son para mí el impulso para caminar y enfrentar los retos que juntos tomaremos. Ya que a pesar de su edad me han enseñado mucho.

A todas aquellas personas que caminaron a mi lado para ofrecerme su apoyo y estén donde estén, **gracias.**

ÍNDICE

	Página
Introducción	
1. Incorporación de México al comercio exterior	11
1.1. La OMC como sucesora del GATT ante el comercio exterior	13
1.1.1. Ingreso de México a la OMC	14
1.2. Inicios de la integración entre los países de América del Norte (Estados Unidos de América, Canadá y México).....	15
1.2.1. Firma y entrada en vigor del tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN.	19
1.2.2. México y el TLCAN.....	22
1.3. Situación actual del comercio exterior de México	23
2. El sector agrícola, la floricultura y las Pymes en México.....	35
2.1. La floricultura en México	37
2.2.1. Evaluación del sector agrícola en México.....	38
2.2.2. El desarrollo de la floricultura en México.....	39
2.2.3. La floricultura en términos de intercambio comercial	41
2.2.4. La floricultura en términos comercio exterior.....	44
2.2.5. La floricultura ante el marco del TLCAN	47
2.2.6. La comercialización de flores en México y su problemática	49
2.2.7. Situación actual de la floricultura en México	51
2.3. Las Pymes mexicanas	52
2.3.2. Principales características de las Pymes.....	53
2.3.3. Ventajas, desventajas y problemas de las Pymes.....	56
2.3.4. Importancia de las Pymes	61
2.3.5. Situación actual de las Pymes	62
3. Análisis FODA en las Pymes exportadoras de flores en México, y Alternativas que permitan identificar las áreas de oportunidad que existen bajo el marco del TLCAN.	65

3.1. Análisis interno (fortalezas y debilidades)	67
3.1.1. Análisis externo (oportunidades y amenazas).	70
3.1.2. Ventajas y desventajas de las políticas agroeconómicas del Gobierno Mexicano ante el TLCAN	72
3.1.3. Problemática actual de las Pymes exportadoras de flores con Referencia al (TLCAN).....	75
3.2. Estrategias que permitan identificar las áreas de oportunidad que existen hoy en día ante el marco del TLCAN, para las pymes mexicanas exportadoras de flores.	77
3.2.1. Capacidad organizacional.....	79
3.2.2. Delimitar el perfil competitivo de la empresa	81
3.2.3. Objetivos corporativos	83
3.2.4. Apoyos y financiamientos por parte del Gobierno	84
Conclusiones.....	90
Bibliografía.....	95
Hemerografía	
Mesografía.....	99
Anexos	

Introducción

En México, el proceso de modernización industrial y apertura comercial cobra singular importancia hacia la primera mitad de la década de los ochentas, dando como consecuencia el surgimiento de cambios considerables para la economía mexicana en su adecuación al comercio exterior y los mercados internacionales. Entre los cambios que se llevaron a cabo se encuentran la reorientación y modernización del aparato industrial en la economía mexicana. Lo cual, fue una estrategia económica y social instrumentada durante la administración de Miguel de la Madrid y continuada por el gobierno de Carlos Salinas de Gortari.

Con base en lo anterior en esta investigación se plantea como objetivo principal evaluar las estrategias que implementaron las PyMES exportadoras de flores durante el periodo 2006-2012 para conocer las ventajas y desventajas del TLCAN utilizando el análisis FODA, que les permita identificar cuáles son las áreas de oportunidad que pueden aprovechar, así como los obstáculos que enfrentaron en dicho lapso. El resultado permitirá tener un panorama de acción más claro para que las PyMES, que hoy en día siguen activas, conozcan las diferentes alternativas estratégicas que tienen para crecer en este mundo globalizado

La concepción estratégica que rigió este proceso de la apertura de la economía mexicana en dicha de cada de los 80's según el propio plan del gobierno mexicano consistía, en desarrollar un amplio mercado interno que impulsara al sector industrial, principalmente integrado hacia adentro y competitivo hacia afuera, verificar si con los programas institucionales pudieron cumplir los objetivos planeados como son; contribuir al crecimiento de la economía, disminuir el desempleo, abrir los mercados internacionales de forma estratégica para tener mayores capacidades de negociación para las futuras exportaciones.

Los objetivos que pretendo alcanzar son:

- Investigar los diversos panoramas del TLCAN con el objeto de profundizar en el conocimiento de este, para conocer sus características, explicar las posibles relaciones entre sus variables y anticipar fenómenos en los que éstas intervienen.
- Comparar con claridad y objetividad, las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del TLCAN utilizando el análisis FODA para definir e instrumentar estrategias que impulsen la evolución de la organización.

El análisis FODA es un modelo relevante en el uso de la metodología de planeación estratégica que nos permita analizar la complejidad de los fenómenos de la negociación internacional para poder determinar e integrar los factores trascendentes de todas las áreas críticas funcionales de la organización, con base en la experiencia obtenida al realizar el estudio del caso PyMES exportadora de flores durante 2006-2012.

En el objetivo principal, se sitúa el tema en lo general en el que opera la economía mexicana; basándonos en la teoría de la globalización y el capitalismo, en el desarrollo empresarial vinculado con las exportaciones y el impacto en el desarrollo de las PyMES.

En dicho análisis nos basamos en la hipótesis de que el Tratado de Libre Comercio significa un reto para la empresa mexicana y más para la pequeña y mediana empresa, con el TLC las empresas se ven presionadas en producir artículos de calidad y por lo mismo buscan ser competitivas y aprovechar mejor sus recursos técnicos, humanos y financieros. Hace unos años el mediano conocimiento del mercado permitía a cualquier empresa nacional sobrevivir, actualmente las condiciones han cambiado y los pequeños errores pueden generar fatales resultados, esto obliga a utilizar nuevas técnicas y elevar el nivel de gestión empresarial. Aplicar nuevas técnicas con la mira de dirigir el cambio en la organización implica capacitarse y elegir a gente competente y motivada para formar parte del grupo; para algunas empresas será más difícil adaptarse al cambio ya sea por su estructura o por sus miembros, pero lo más importante es que el dueño o líder esté convencido y

antes de iniciar cualquier cambio deben planear estratégicamente su rumbo, para no arriesgarse a un cambio impredecible. Antes de iniciar cualquier cambio, la pequeña y mediana empresa debe conocer, analizar su situación y evaluar sus puntos fuertes y débiles.

Dado lo anterior es necesario que se inicie un exhaustivo diagnóstico del TLCAN con base en un análisis FODA, estudiando a las pymes exportadoras de flores en el periodo de 2006 a 2012, ya que de no aprovechar debidamente el momento actual, las oportunidades de desarrollo que ofrece el TLCAN se corre el riesgo de continuar con un futuro incierto con cambios impredecibles para las PyMES y en el mejor de los casos con una empresa estable pero mediocre que le impida consolidarse en el libre comercio. Si el futuro deseado es la conversión a un entorno altamente competitivo se requiere comenzar hoy a planear y sentar las bases para la consecución de dicho futuro.

De llevarse al cabo la propuesta mencionada, en poco tiempo las PyMES podrían retroalimentarse con las estrategias que sí funcionaron en el análisis FODA, e identificarían los errores más importantes que pueden presentarse y que a la larga significan pérdida de tiempo y dinero, de tal manera que se encaminaría a regular el resultado de la experiencia a través de la evaluación de avances y aprendizaje activo en la organización que concluiría con resultados positivos en la resolución de problemas, razonando que la vida es una sucesión de actividades del pasado y del presente y con proyección hacia el futuro al repetir éxitos lograrían sus objetivos con una mayor sensibilidad y resultados sobresalientes.

Asimismo, en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior de 1984-1988, se definía con mayor claridad el nuevo perfil de la industria mexicana ante la apertura al sector externo, al establecer como objetivo fundamental; el lograr que México se constituyera en una potencia industrial intermedia en los inicios del siglo XXI, caracterizada por:

- a) Una industrialización eficiente y competitiva, menos vulnerable hacia el exterior en tanto se conforme un sector industrial articulado con la economía nacional y competitiva en los mercados internacionales.
- b) Un crecimiento más autónomo de la producción, a partir de un impulso del desarrollo tecnológico nacional, vinculado a la planta productiva, la

capacitación y el aprovechamiento de la capacidad de las empresas mediante una mejor organización de la estructura industrial.

- c) Un desarrollo industrial bajo el liderazgo del empresariado nacional, aprovechando plenamente las potencialidades y creatividad de los sectores público, privado y social.

Evidentemente, considero que ello implicó un proceso de modificaciones cualitativas y cuantitativas para la economía mexicana, entre ellas, las más importantes fueron: la reducción del gasto público en instituciones de gobierno y empresas paraestatales, los ingenios azucareros y las cafetaleras pasaron a manos privadas, las inversiones en infraestructura y el financiamiento agropecuario se redujeron a niveles mínimos y a consecuencia de esto, una de las mayores crisis en el sector agropecuario enfrentó.

Así entonces, ante esta problemática que se había suscitado por la implementación de una economía abierta y una mala reorganización de las reformas a la economía por parte del gobierno mexicano dan como resultado; la desconcentración de la población campesina un objetivo de la política neoliberal en México, que tenía en la mira la capitalización y la concentración de las tierras para incrementar los rendimientos en las actividades agropecuarias y aumentar la industrialización de productos a bajos costos que pudieran competir en el exterior.

De esta manera, en el primer capítulo se analizará la llamada reforma del Estado que se implementó en dicha época, pretendía el desarrollo de un ambicioso plan de modernización de la industria, de la planta productiva, la eliminación de la burocracia sindical, el manejo afortunado de los precios clave del sistema económico como salarios, precios y tarifas públicos, las tasas de interés y tipos de cambio- para frenar la inflación, y la profundización de privatizaciones. Todo esto unificado a la reorganización y reestructuración de la economía mexicana para poder enfrentar la incorporación al comercio exterior.

Con todo ello, la inquebrantable disposición a formalizar una apertura que, a diferencia de la etapa precedente, ya no serviría sólo para la lucha de la implementación de las reformas a la economía, sino que llevaría al país nada menos que a ocupar un sitio en el Primer Mundo, ante el marco de un sistema

de economía abierta, ante el cual se suscitaron diversos cambios y problemas en nuestra economía, que el gobierno mexicano de esa década no logro realmente solucionarlos al implementar dicho sistema. Así, entonces, de una manera equivocada, se percibió en México como una forma de iniciarse en el comercio exterior, el dar comienzo a las negociaciones que producirían más tarde, el regionalismo hemisférico del continente americano.

Por lo tanto, frente al proceso de transformación estructural que enfrento la economía mexicana, caracterizado por la tercera revolución tecnológica, la anticipada firma de un tratado de libre comercio con EUA y Canadá, la posterior conformación de bloques regionales y la globalización, las unidades productivas del sistema económico debieron instrumentar una serie de cambios técnicos, financieros, laborales, organizacionales y directivos que les permitieran incorporarse, con cierta rapidez y mucha efectividad, a la nueva dinámica de producción internacional a la que se enfrentarían más adelante.

En este sentido, en el presente trabajo se conocerá en términos generales la incorporación de México al comercio exterior desde su ingreso al GATT (actualmente la OMC), así como también, el panorama mediante el cual se firmó el primer Tratado de Libre Comercio de México, el TLCAN. Así como también, se proporcionará un panorama general, desde su evolución hasta su situación actual del sector agrícola, la floricultura y las PyMES en México, para finalmente enfocarnos en el análisis FODA en las PyMES exportadoras de flores en México, estudio de caso 2006-2012 y dar las estrategias que permitan identificar las áreas de oportunidad que existen hoy en día ante el marco del TLCAN, para las PyMES mexicanas exportadoras de flores, con la finalidad de proporcionar información de cómo se suscitó la apertura de la economía mexicana, en un sentido que se conozca más sobre este tema, que cambio el rumbo de nuestra economía hacia un nuevo horizonte internacional; evaluando las estrategias que implementaron durante el periodo 2006-2012 se puedan establecer las ventajas y desventajas del TLCAN utilizando el análisis FODA, que les permitirá identificar cuáles son las áreas de oportunidad que las mismas pueden aprovechar, así como los obstáculos que enfrentaron en dicho lapso. El resultado permitirá tener un panorama de acción más claro para que

las PyMES, que hoy en día, sigan activas, y conozcan las diferentes alternativas estratégicas que tienen para crecer en este mundo globalizado.

En el segundo capítulo se llevará a cabo el análisis del TLCAN en las PyMES exportadoras de flores 2006-2012, para conocer su comportamiento en dicho periodo, es primordial conocer sus principales problemáticas y así poder dar solución a la situación real que enfrentan dichas empresas. De llevarse a cabo lo anterior se lograría que las PyMES tengan un adecuado funcionamiento y logren exportaciones exitosas, que permitan el crecimiento económico de las mismas y por ende la activación económica del país.

Así entonces, la presente investigación trata de mostrar un panorama la cual permitirá extender un puente entre la visión del futuro y la realidad del presente, de las PyMES mexicanas exportadoras de flores en el contexto del TLCAN, ya que, la visión del futuro y la construcción del mismo, son dos elementos fundamentales que posibilitarán eliminar los fracasos anteriores y aprovechar todas las ventajas que se establezcan en este análisis, en donde las mismas tengan acceso a información veraz que les permita identificar el análisis de una o más fortalezas u oportunidades así como de una o más amenazas o debilidades no consideradas inicialmente en el Tratado y que también les permita la revisión y retroalimentación con base en la experiencia obtenida, y finalmente sugerir que se apliquen dichas estrategias, que sirvan como apoyo para la existencia de su negocio.

En el tercer capítulo se pretende producir un conocimiento inductivo que replanteara la política gubernamental en materia agrícola enfocada al sector floricultor, la cual involucrara no solo transferencias directas (subsidios), sino que generara además las condiciones macro y microeconómicas indispensables para el buen funcionamiento del mercado interno y como consecuencia el óptimo funcionamiento del mercado externo, así como una alianza genuina entre los productores y exportadores para diseñar esquemas conjuntos de mejoramiento de la productividad en su sector, y orientara los programas de apoyo primordialmente en la consolidación de la empresa en el mercado local, finalmente la imagen de una empresa mexicana en el extranjero reflejara la propia imagen de nuestro país, por tanto hay que asegurarse de que

las PyMES mexicanas exportadoras de flores estén actualizadas que les permita competir en un mercado internacional.

Para poder comprobar mi hipótesis me voy a apoyar en la teoría de la globalización. Luego de buscar varias definiciones de dicho término, soy de la opinión que, la que ofrece el destacado internacionalista el Dr. Edmundo Hernández-Vela Salgado es la más acertada, al señalar que “la globalización económica significa la internacionalización del comercio, la producción, las finanzas, los servicios y el consumo. Particularmente la economía se globalizo debido a los adelantos tecnológicos en las comunicaciones y transportes”¹.

La teoría de la globalización que hoy domina produce concentración del poder, ya que, nunca en la historia de la humanidad había habido personas y empresas tan ricas como las hay ahora. Una sola empresa puede obtener por sus ventas más dinero del que ganan tres países considerados ricos mientras tanto hay grandes regiones en el mundo, en las que la gente no tiene esperanza en el futuro y no pueden proponerse otra meta que sobrevivir. En esta forma de producción, los seres humanos cada vez son menos necesarios, por que cuestan más de lo que producen.

La globalización es a menudo identificada como un proceso dinámico producido principalmente por las sociedades que viven bajo el capitalismo democrático o la democracia liberal y que han abierto sus puertas a la revolución informática, plegando a un nivel considerable de liberalización y democratización en su cultura política, en su ordenamiento jurídico y económico nacional, y en sus relaciones internacionales.

Pablo Vázquez señala que la actual teoría de la globalización es parte de un proceso mayor iniciado en 1492 con la conquista y colonización de gran parte del mundo iniciado por Europa.² Marshall McLuhan sostenía ya en 1961

¹Hernández-Vela Salgado, Edmundo. (compendio) (1999) Diccionario de política internacional. México; Editorial Porrúa, pp. 378 y 504

²Ferrer, Aldo, Hechos y ficciones de la globalización, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 1997. p. 13.

que los medios de comunicación electrónicos estaban creando una *aldea global*.³

Con sustento sobre el marco teórico que confirma la globalización, el cual nos permite ver que las relaciones económicas pasaron a ser fundamentales en el ámbito de las relaciones internacionales del siglo XX. Las teorías clásicas de las Relaciones Internacionales han contravenido entre sí, sobre todo al tratar de justificar la necesidad de un estado poderoso que utiliza a la guerra como instrumento mediador de una raza humana que, por naturaleza, obra con maldad y es generadora de conflictos en los planos político y social.

Por tanto, la globalización es indudablemente un fenómeno de interdependencia, aunque de tipo asimétrico, si se retoman los planteamientos de Immanuel Wallerstein en su libro “El Moderno Sistema Mundial”⁴, pues no beneficia igualmente a todos los actores involucrados sino que, por el contrario ha causado desequilibrios y una acentuación de la brecha entre países ricos y pobres.

Respecto a los procesos de globalización que están teniendo lugar en la actualidad, existen dos aspectos medulares relacionados con el área de la política económica internacional: (a) la estructura del sistema económico mundial, y (b) cómo esta estructura ha cambiado. La premisa fundamental de la globalización es que existe un mayor grado de integración dentro y entre las sociedades, el cual juega un papel de primer orden en los cambios económicos y sociales que están teniendo lugar. Este fundamento es ampliamente aceptado. Sin embargo, en lo que se tiene menos consenso es respecto a los mecanismos y principios que rigen esos cambios.

Estos temas pueden ser abordados a partir de la teoría de la globalización tomando en cuenta los conceptos del desarrollo. Los fundamentos de la globalización señalan que la estructura mundial y sus

³Mc Luhan, Marshall, La galaxia de Gutenberg, Origen Planeta, México, 1985. p. 45.

⁴Wallerstein, Immanuel World-Systems Analysis. Durham e Londres Duke University Press, 2006. pp. 16-17

interrelaciones son elementos claves para comprender los cambios que ocurren a nivel social, político, de división de la producción y de particulares condiciones nacionales y regionales.

Por lo anterior, este estudio se centra en el impacto en México que se deriva de la integración económica formalizada por el TLCAN por las siguientes razones: el TLCAN define el marco de las nuevas relaciones económicas entre Estados Unidos, una superpotencia global; Canadá, que permanece cultural y económicamente dependiente de Estados Unidos a pesar de ser un Estado industrial desarrollado, y México, que no ha podido dar el salto hacia la siguiente etapa de desarrollo desde su estado actual de economía recientemente industrializada. La asimetría en las capacidades nacionales de estos tres países conducirá a un impacto político y social mayor en el más pequeño y el más débil, como en este caso lo es México, en una integración económica.

Esta investigación revisará, además, las características y los rasgos de la globalización impulsada por el TLCAN, su impacto en la Soberanía del Estado Nacional, algunos aspectos del sistema político, la integridad territorial y las diversas influencias en la industria, como es el caso de las PyMES.

El estudio de caso: PyMES exportadora de flores 2006-2010 servirá de base para llevar a cabo un bosquejo de la visión del tercer mundo sobre la globalización, y dados los conflictos sociales que genera la integración regional transnacional subordinada, conviene reflexionar sobre lo que sigue al libre comercio y la apertura indiscriminada por lo que se propone la realización del análisis FODA que ofrezca una visión integral a las PyMES sobre sus alcances dentro de un mundo globalizado.

Asimismo, en el marco de una nueva estrategia sustentada en la teoría de la globalización con respecto a este estudio se producirá un conocimiento inductivo que replanteara la política gubernamental en materia agrícola enfocada al sector floricultor, la cual involucrara no solo transferencias directas (subsidios), sino que generara además las condiciones macro y microeconómicas indispensables para el buen funcionamiento del mercado

interno y como consecuencia el óptimo funcionamiento del mercado externo, así como una alianza genuina entre los productores y exportadores para diseñar esquemas conjuntos de mejoramiento de la productividad en su sector, y orientara los programas de apoyo primordialmente en la consolidación de la empresa en el mercado local, finalmente la imagen de una empresa mexicana en el extranjero reflejara la propia imagen de nuestro país, por tanto hay que asegurarse de que las PyMES mexicanas exportadoras de flores estén actualizadas que les permita competir en un mercado internacional.

Finalmente, deseo señalar que el presente estudio de llevarse a cabo la reestructuración de las políticas públicas del país, de la mano con la educación implementando nuevas carreras de proyectos productivos con la finalidad de apoyar a los egresados a nivel licenciatura, pero en especial los egresados de relaciones internacionales de la FES ARAGON e incluir en el plan de estudios una asignatura que se dedique especialmente a realizar análisis estratégicos haciendo hincapié en el FODA para cualquier tipo de negociación internacional y para cualquier análisis de algún tratado, sugiero que dicha asignatura lleve el nombre de “planeación estratégica en comercio internacional”.

Esta investigación ayudará a reafirmar conocimientos y elaborar todo un análisis FODA en el que se pueda determinar clara y objetivamente la realidad de la situación del TLCAN con respecto de las PyMES en el periodo 2006-2012 para así en tiempos posteriores con este método estratégicos sea capaz de visualizar panoramas internacionales de cualquier ámbito y pueda proponer decisiones estratégicas objetivas.

1. Incorporación de México al comercio exterior

México ha tenido grandes avances para su incorporación al comercio exterior, sus inicios han sido duros pero consistentes, lo que a la fecha nos lleva a tener 11 Tratados Internacionales y 1 Acuerdo de Asociación Económica; así como con la incorporación a grandes bloques económicos.

Entre los años de 1930 a 1970 se denomina a México como el "Milagro Económico", una etapa de crecimiento económico acelerado estimulado por el modelo de industrialización con la sustitución de importaciones (ISI) el cual protegía y promovía el desarrollo de la industria nacional. A través del modelo ISI, el país experimentó un auge económico en el que las industrias expandieron rápidamente su producción.⁵ Algunos cambios importantes en la estructura económica incluyeron la distribución gratuita de la tierra a campesinos bajo el concepto del ejido, la nacionalización de las industrias petrolera y ferroviaria, la incorporación de los derechos sociales en la constitución, el nacimiento de los grandes sindicatos de obreros y la modernización de la infraestructura. El PIB en 1970 era seis veces superior al de 1940, mientras que la población sólo se duplicó en el mismo período.⁶

Para proteger la balanza de pagos el gobierno ejerció políticas proteccionistas; además aumentó el crédito privado a la industria a través de Nacional Financiera (NAFINSA).

En 1981 el panorama internacional cambió abruptamente: los precios del petróleo se desplomaron y las tasas de interés se incrementaron debido a la "apertura comercial" en un proceso de modernización industrial. Para el año de 1982, el presidente López Portillo, antes de terminar su administración suspendió los pagos de la deuda externa, devaluó el peso mexicano y nacionalizó el sistema bancario junto con otras industrias afectadas por la

⁵ Crandall R (2004). "Mexico's Domestic Economy", in *Mexico's Democracy at Work: Political and Economic Dynamics*, Crandall, Paz and Roett (editors) Lynne Reiner Publishers, United States, en: <http://es.wikipedia.org> (página consultada el 2 de diciembre de 2010)

⁶ Universidad Veracruzana. Retos y perspectivas de la Economía Mexicana en el Siglo XXI, en: presentación PPT. www.uv.mx (Página vista el 2 de diciembre de 2010)

crisis. Aunque el modelo ISI había producido el crecimiento industrial en décadas anteriores, había sobreprotegido al sector, haciéndolo poco competitivo, poco rentable y poco productivo, sin embargo el dinero se generaba en la nación y quedaba en la nación, pero la industria empezó a crecer desmedidamente sin poder salir por lo que se atropella el crecimiento del país. El primer paso hacia la liberalización del comercio fue la admisión de México al GATT⁷ en 1986. Durante la administración del presidente Salinas, la mayoría de las empresas nacionalizadas fueron privatizadas con la notable excepción de la industria petrolera y energética (protegidas constitucionalmente). En 1992 se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre los Estados Unidos, Canadá y México, el cual entró en vigor el 1 de enero de 1994.

El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior surge en 1984 y define de forma clara los objetivos de un marco económico externo para que nuestro país constituya una potencia industrial intermedia en el siglo XXI; del cual se destacan los siguientes puntos:

- a) Una industrialización eficiente y competitiva con un sector industrial articulado.
- b) Crecimiento autónomo de la producción, con un desarrollo tecnológico nacional vinculado a la planta productiva, se capacitara a las empresas para mejorar su aprovechamiento en su estructura industrial.
- c) Desarrollar liderazgos de empresarios nacionales, aprovechando el potencial en los sectores público, privado y social.
- d) Los presidentes Zedillo y Vicente Fox continuaron con la liberalización comercial y durante sus administraciones se firmaron diversos TLC con países latinoamericanos y europeos, con Japón e Israel, y mantuvieron la estabilidad macroeconómica, aunque poco redujeron la desigualdad del ingreso y la brecha entre los estados ricos del norte y el sur, la clase urbana y la rural. México se ha vuelto uno de los países más abiertos al libre comercio y la base económica se ha reconfigurado en consecuencia.

⁷ General Agreement on Tariffs and Trade.

Se logra observar que la entrada de México al comercio exterior ha sido paulatinamente lento, con grandes desventajas y pocas ventajas, debido a que entramos al mundo externo teniendo consecuencias de una inestabilidad monetaria y pública, por tal motivo los acuerdos han estado sostenidos en una base de inestabilidad económica desde su firma, haciéndolos obsoletos a estos tiempos y dando como consecuencia la inestabilidad del país.

En este sentido, en el presente capítulo conoceremos en términos generales la incorporación de México al mundo externo a su firma con el GATT antecesora de lo que hoy en día conocemos como OMC. Así también conoceremos el panorama mediante el cual se inició la integración entre los países de América del Norte y por ende la firma del primer Tratado de Libre Comercio de México conocido como TLC.

1.1. La OMC como sucesora del GATT ante el comercio exterior

La OMC tiene sus antecedentes con base en la creación del GATT que por sus siglas en inglés se refiere al “General Agreement on Tariffs and Trade” que significa “Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles” cuyo objetivo principal es -establecer un conjunto de normas comerciales y concesiones arancelarias, a los miembros activos-, basado en reuniones periódicas, realizando negociaciones para que se active el flujo del comercio entre los países mediante peticiones avaladas por ofertas al producto en cuestión.

Sin embargo, el GATT sufre de la reducción desmedida de aranceles que ponen en riesgo sectores débiles en Estados Unidos de Norte América y Europa por lo que se crea WTO que por sus siglas en inglés significa “World Trade Organization” y conocido como OMC que por sus siglas en español significa “Organización Mundial de Comercio” y pretende crear reglas que establezcan y controlen el comercio exterior, además funge como foro de

negociaciones entre los países, da solución a controversias y supervisa la política comercial.

La OMC toma como base los acuerdos establecidos en el GATT y crea reformas mejoradas para corregir los errores anteriores. Amplia el mandato del GATT a nuevas áreas, como el comercio de servicios y la propiedad intelectual, así como también crea un marco legal en el ámbito internacional.

Podemos resumir que la OMC se ocupa de las normas mundiales por las que se rige el comercio entre las naciones. Su principal función es velar por que el comercio se realice de la manera más fluida, previsible y libre posible.

Los países han tenido la intención de regular para bien el comercio exterior con flujos dinámicos y libres, tomando en cuenta ya no nada más la reducción de aranceles si no también temas competentes a la internacionalización de los mismos. El éxito de la OMC se debe a que se acatan órdenes positivas que a su omisión pueden ser castigadas y eso advierte de un compromiso total por parte de los países miembros, sin embargo, poder firmar el Acuerdo que lleva a la apertura comercial debería ser más estricto tomando en cuenta que los países que la conforman no todos tienen la misma base económica y los bloques económicamente ricos se apoderan de los que están en desarrollo.

1.1.1. Ingreso de México a la OMC

México ingresa formalmente a la OMC el 1° de enero de 1995; Como miembro de esta organización y en su carácter de país en desarrollo, México goza del trato de nación más favorecida, el cual consiste en la flexibilidad en la determinación de los períodos que le permiten aplazar o ampliar la aplicación de aranceles a los demás países miembros.⁸

⁸WorldTradeOrganization, en: <http://www.wto.org> (Página consultada el 4 de diciembre de 2011)

Entre las actividades de México en la OMC, destacan las siguientes:

- Defender las exportaciones mexicanas contra prácticas desleales de comercio.
- Buscar reciprocidad a nuestro proceso de apertura comercial.
- Aprovechar las oportunidades de acceso en los mercados de Europa, Japón y el Sudeste Asiático.
- Finalizar negociaciones para lograr un mayor acceso a los mercados de China, Taiwán, Arabia Saudita y Rusia, así como de otros países que se encuentran en proceso de adhesión.
- Lograr una mayor participación de la pequeña y mediana empresa en el comercio internacional.

México goza del beneficio de la nación más favorecida pero aún con este plus no se ha podido sustentar una economía fuerte en nuestro país, debido a que el mercado exterior ha sido más grande y nos ha ido arrastrando poco a poco, la falta de estabilidad monetaria, cultural, educacional, empresarial y sobre todo social ha hecho que México tenga graves problemas en su balanza comercial por no poder sustentar la entrada de países a nuestra industria nacional, haciendo que cada vez más empresarios mexicanos con capital variable y pequeñas empresas quiebren debido a no poder competir con los precios y/o productos del exterior que llegan con precios más accesibles por los apoyos gubernamentales que sus países les brindan.

1.2. Inicios de la integración entre los países de América del Norte (Estados Unidos de América, Canadá y México)

Los diferentes métodos de integración internacionales entre dos o más Naciones soberanas que de común acuerdo se unen para crear un mercado común, con beneficios extra entre ellos a diferencia de los que tienen con el

resto del mundo con el objetivo de alcanzar un impacto positivo en su crecimiento económico son:

- a) Pactos Comerciales: Acuerdo firmado entre naciones para facilitar el flujo de comercio y el intercambio de bienes y servicios. Conocidos por la OMC como ACP “Acuerdos comerciales preferenciales”. La participación de los países en acuerdos comerciales preferenciales se ha acelerado y esos acuerdos se han difundido y han trascendido las fronteras regionales. Los acuerdos de libre comercio son mucho más comunes que las uniones aduaneras. Al mismo tiempo, son muchos los productos que siguen excluidos del acceso preferencial.⁹
- b) Preferencias Arancelarias: Consiste en suprimir las tarifas arancelarias y otras barreras o restricciones cuantitativas al comercio recíproco de bienes, pero conservando cada uno de ellos autonomía e independencia respecto de su comercio con terceros Estados. Esto quiere decir, que se obtiene un arancel preferencial para cierto producto o servicio entre ambas Naciones que no se tendrá con un tercero.
- c) Zonas de Libre Comercio: Proceso en el que los estados participantes, además de liberar las corrientes comerciales por medio de la desgravación arancelaria entre ellos, adoptan frente a terceros países una política arancelaria común o tarifa externa común. Los Tratados de Libre Comercio se encuentran en este proceso debido a que se pactan aranceles preferenciales, desgravables pero se sostiene el hecho de no dar esa misma preferencia a otro Estado por lo que solo se da el flujo de ese bien y/o servicio con la Nación la cual se tiene el Tratado.
- d) Uniones Aduaneras: Máxima expresión de integración, supone en primer lugar la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de bienes y/o servicios entre los Estados que la constituyen; significa la construcción de un arancel aduanero común frente a los países terceros.

⁹Idem

La diferencia entre las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras es que en la primera solo se habla de desgravación arancelaria de productos y la segunda contempla el factor humano y de servicios. Por lo tanto, la legislación de los países miembros debe unificarse o armonizarse con el objeto de asegurar las condiciones de libre concurrencia en el ámbito del mercado interior común.

- e) Mercado Común: Se incorporan la armonización de las políticas económicas nacionales, entre ellas, las políticas monetaria, financiera, fiscal, industrial, agrícola, etc., con la finalidad de eliminar las discriminaciones que puedan hallarse de las disparidades entre las políticas nacionales de cada uno de los Estados que la componen.

Como son objeto de la integración todas las actividades económicas en el ámbito espacial de la unión económica –entre ellas la política financiera-, la concertación de una política monetaria común lleva a la creación de un banco central común y finalmente a la adopción de una moneda común, con lo que se perfecciona una unión monetaria.

Como referencia de lo citado tenemos a la Unión Europea, y su unificación en el libre transporte de bienes, servicios y personas así como de una política monetaria común.

- f) Uniones Económicas: Este es el mayor grado de profundidad al que puede aspirar un proceso de integración y se produce cuando la integración avanza más allá de los mercados, porque en el transcurso de este proceso, los Estados involucrados tienden no solo a armonizar, sino a unificar las políticas en el campo monetario, fiscal, social, etc., y más allá incluso, en cuestiones relativas a las políticas exteriores y de defensa.

En esta instancia de integración, se requiere del establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones obliguen a los Estados miembros a cumplir con sus obligaciones. Algunos autores afirman que este grado de unificación sugiere la desaparición de las unidades nacionales, por la absorción de las partes en un todo.

Ante esto, para que se puedan llevar a cabo los procesos de integración se debe primero de considerar que los Estados participantes tengan similitudes tanto económicas, políticas, sociales, ideológicas, culturales etc. Además, (esto es relativo, porque en el caso de la Unión Europea que ha alcanzado un proceso de unión mayor, las diferencias culturales, económicas, son importantes), para que el éxito de las integraciones se dé satisfactoriamente es necesario que se cuente con un panorama específico de cada sector de nuestro país como economía global, es decir, si no conocemos nuestra economía no podemos participar en una integración que en lugar de beneficiarnos nos perjudicara tendremos que reconsiderar en que nos ha beneficiado y en que no.

La constitución de las zonas libres está regulada en el artículo XXIV del GATT, en donde se establecen las condiciones básicas para que se libere el comercio paulatinamente. La integración entre los países de América del Norte, Estados Unidos de América y Canadá, empieza a materializarse en 1965, con la firma del Pacto Automotriz. Por su parte, entre México y Estados Unidos ésta integración comenzó a materializarse también de una manera más clara en 1965 cuando se establece el Programa de las Maquiladoras en el Norte de México, que logra promover una integración muy importante entre esos dos países. Pero no es sino hasta 1990 que los Presidentes de México y de los Estados Unidos deciden iniciar la negociación de un acuerdo comprensivo de libre comercio¹⁰, y en septiembre de ese año, el Presidente de Canadá comunica su interés de participar en las discusiones para celebrar el tratado.

El 11 de junio de 1990, Carlos Salinas de Gortari, y George Bush, acordaron las negociaciones sobre un Acuerdo de Libre Comercio entre los dos países. Y posteriormente, Canadá se incorporó a las negociaciones, dándose de esta forma los trabajos trilaterales para crear una Zona de Libre Comercio en América del Norte. Dicha negociación concluyó el 11 de Agosto de 1992 por los Jefes de Gobierno de los tres países.

¹⁰Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericana. Cronología de las relaciones entre Europa occidental, América del norte y América Latina, 1987, p. 23

Finalmente después de conocer el proceso que México ha llevado a cabo para la integración a un bloque comercial tan importante como lo es el TLCAN podemos deducir que este fue uno de los grandes errores que México ha tenido debido a que firma un tratado en donde se compromete a dar una igualdad a países que tiene una economía bastante fuerte, uno de ellos como potencia monetaria y el otro como país desarrollado y sustentable económicamente hablando, siendo que nosotros no contamos ni con igualdad de moneda ni de tecnología los otros países han sido los más beneficiados de esto y nuestra industria nacional ha sido la más afectada.

A nivel de importaciones nuestro país se ha beneficiado bastante, hemos abierto nuestra economía al mundo exterior, pero lo importante no es ser un país comprador, si no por el contrario, el avance a mi parecer se da cuando los países se hacen vendedores de sus productos, cuando comercializan con ellos, y se dan a conocer, pero no solo por ciertos productos sino en toda la gama que tenemos, textiles, agrícola, de servicios etc.

Abrir las puertas al comercio no es una cosa simple hay que estar conscientes de que hay países mejores desarrollados y que tienen mejores oportunidades pero que si nosotros contamos con una base estable aquellas deficiencias pueden convertirse en fortalezas futuras.

1.2.1. Firma y entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

La firma del TLCAN se da el 12 de junio de 1991 iniciando las negociaciones formales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en Toronto, Canadá; el cual se concluye, el 12 de agosto de 1992 en Washington, D.C., firmado por los tres países en común acuerdo y aprobado por las Asambleas Legislativas de Canadá, México y Estados Unidos y de común acuerdo queda asentado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Entra en vigor el 1° de Enero de 1994 contempla como objetivos generales en su Capítulo 1° lo siguiente:

- a. Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;
- b. Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- c. Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- d. Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;
- e. Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- f. Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado..

A diecisiete años transcurridos de la entrada en vigor de TLCAN el 10 de Enero de 2011 se celebró en la Ciudad de México con la participación del Secretario de Economía, el Ministro de Comercio Internacional de Canadá y el embajador de Estados Unidos un resumen de los objetivos que se han llevado a cabo de este Tratado, durante el periodo transcurrido; se destaca la expansión del comercio, creación de empleos, el impulso a la tecnología de innovación, entre otros. Se toma conciencia que aunque hay avances significativos hay mucho por lograr y todo es con apoyo de los Países en cuestión.

La última vez que nos reunimos en el 2009, América del Norte estaba enfrentando una de las recesiones más profundas de la historia. A medida que nuestras economías se recuperan, debemos continuar acelerando el crecimiento mediante el incremento de la competitividad, de nuestras economías. Así mismo reconocemos al TLCAN como catalizador para nuestra recuperación económica, pues proporciona los medios para incrementar flujos de inversión en América del Norte.¹¹

¹¹Ronald Kirk, Representante Comercial de Estados Unidos, en: <http://www.sice.oas.org>, (Página consultada el día 8 de diciembre de 2011).

A 17 años transcurridos de un Tratado de esta índole es importante señalar que los avances marcados no han sido tan grandes como se nota, si volteamos un poco a ver nuestro País nos podemos dar cuenta que en tema de empleo podrá haber más, pero muy mal pagados, entonces de que sirve cuando la tasa de migrantes aumenta porque en nuestro país no se da ese apoyo, en tecnologías de innovación todo es de Asia, ellos son los principales propulsores de la tecnología, sin hablar de que la infraestructura es escasa y de mala calidad, las exportaciones cada vez son más complejas debido a que Estados Unidos siempre pone trabas, y México ha aceptado este tipo de humillaciones por no perder el poder y protección que este país nos da, el problema no nada más es bilateral, está reflejado con Canadá que por igual sufre las consecuencias de un país que no cumple lo firmado, por el contrario, Estados Unidos se beneficia pero no deja a los demás hacer lo mismo. El Tratado ha servido como ejemplo para notar las deficiencias entre los países en vías de desarrollo y que a su vez conlleva un impacto negativo en su economía y solidez Nacional ya que se necesita más que simples ganas para poder hacer un pacto tan grande, se necesita estar en un conocimiento total de lo que somos como País, de nuestra sociedad y nuestra industria, ya que todos los países dependen de estos factores para que su economía fluya, en cambio si se deja de lado y se abre la puerta al mundo exterior con precios más baratos, costos por debajo del nacional nuestra gente se verá afectada y se hará un círculo.

La firma del Tratado significaba un México más desarrollado, se pensó que tendría un impacto positivo, pero estamos dándonos cuenta que el esfuerzo ha sido en vano. Nos comprometimos con el País más poderoso a crear un Tratado sin analizar bien a detalle cada aspecto, a mi parecer se ha logrado un avance significativo en la apertura comercial, entrando en bloques económicos, haciendo Tratados y Acuerdos comerciales que hablan de un México con ganas de entrar en un ámbito internacional más avanzado, sin embargo, creo que debido a la inestabilidad económica que vivimos los avances en cuestión económica no se han logrado como se pensaba, ni tampoco se ha logrado avanzar en una Balanza comercial de exportaciones lo cual nos beneficiaría mucho más que siendo un país importador; se necesitaba

de gente especialista en cada tema, que se llegaran a acuerdos reales y benéficos para los involucrados, sin embargo no se han logrado las metas y el camino para lograrlas es bastante largo.

1.2.2. México y el TLCAN

Para México el *Tratado de Libre Comercio de América Norte* (TLCAN) forma parte de una política económica integral de estabilización macroeconómica y ajuste estructural que se emprendió en 1982 con el propósito de controlar la inflación e impulsar un crecimiento sustentable de la economía¹². En el contexto del enfoque predominante de su política comercial, se considera que los sectores como el de agricultura, deben adaptarse a los cambios en el régimen de la política económica, especialmente en lo que respecta a la apertura frente a la competencia internacional.

En este marco, lo fundamental es el logro de la estabilización del nivel general de los precios de los productos agrícolas y la capacidad de mantener la inflación interna alineada con la internacional mediante el establecimiento de un marco permanente de políticas monetarias y fiscales restrictivas, en conjunto con la realización de reformas en el campo, en el comercio exterior, en los mercados financieros en el mercado laboral, orientadas a lograr que los mercados (internacionales) tengan un papel predominante en la asignación de recursos (tierra, fuerza de trabajo, capital, crédito) entre los diversos sectores de la economía¹³.

Consideró favorables a sus intereses las políticas del TLCAN pues habría condiciones suficientes para que la estructura agrícola productiva en términos domésticos, se reestructurara de conformidad con su patrón de ventajas comparativas. La ventaja comparativa implicaba ganar un margen de competencia ante sus socios, lo cual crearía una asignación de recursos que

¹²Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a 10 años de su entrada en vigor (2003). Coordinación de asesores – SNCI, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

¹³Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales (SNCI). Coordinación de Asesores (2004). A diez años de la entrada en vigor del TLCAN

elevarían la eficiencia general del sistema económico con la esperanza de lograr tasas de crecimiento elevadas y sostenidas de la economía. Quizá esta reestructuración implicaba para la economía incurrir en algunos costes de ajuste, con el desmantelamiento de algunos sectores productivos no competitivos o ineficientes y costes que en algunos casos hubieran resultado a niveles elevados; pero estos costes de ajuste deberían ser transitorios e inevitables.

Las experiencias de los países en desarrollo que han aplicado estas políticas, con éxito o sin él, parece más bien una estrategia de desarrollo basada exclusivamente en estabilidad macroeconómica, pero el libre comercio y la situación financiera por sí mismos no crean el desarrollo¹⁴. No parece conducente para el desarrollo agrícola sostenible a largo plazo en las estructuras de la producción requeridas a nivel nacional. Esto no significa que los procesos de la integración y liberalización comercial causen la persistencia de los problemas del desarrollo, pero hay un factor importante que hace falta en la política para un desarrollo adecuado.

Los elementos de una política de desarrollo agrícola incluyen la política financiera, la mejora en tecnología, el desarrollo de recursos humanos, el desarrollo de la infraestructura, la organización industrial y la política de competencia. Estos elementos se coordinan con las políticas para crear la transformación en el sector agrícola. Los elementos mencionados pueden formar parte de una política industrial. La cual mejora la productividad y la competencia en sectores productivos y las actividades que tienen como materia prima a los recursos naturales.

1.3. Situación actual del comercio exterior en México

México, país miembro de la OMC (Organización Mundial de Comercio) se ha posicionado como un actor clave en el comercio global, logrando concentrar en la actualidad el 2.16% del comercio mundial y el 2.20% del comercio mundial

¹⁴OECD (1982). *Agricultural Policies in OECD Countries. Monitoring and Evaluation.*

no-petrolero. Esto, debido en gran parte, a su apertura económica y una amplia red de acuerdos comerciales (11 tratados que les dan acceso preferencial a 43 países) entre los cuales destacan el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. Gracias a sus ventajas competitivas, México es actualmente el principal exportador de América Latina, ya que en 2009 sus ventas al exterior sumaron 230 mil millones de dólares, un total que representa cerca del 40% del total de las exportaciones de América Latina.¹⁵

Para el año de 2006 el comercio con América del Norte representaba el 90% de las exportaciones totales y el 55% de las importaciones. Según la lista Forbes Global 2000 México cuenta con 16 de las empresas más grandes del mundo.

Entre las que se encuentran: América Móvil, propiedad del magnate Carlos Slim, se encuentra en la posición número 88 de lista, siendo la única empresa mexicana que se encuentra en el top 100 de este ranking de Forbes.

Le siguen FEMSA, en la posición 406; Grupo México en el lugar 485; en la posición 719 se encuentra Grupo Modelo mientras que Grupo Financiero Banorte se ubica en el 785 y Cemex en el lugar 810.

Inbursa, también propiedad de Carlos Slim, logró el lugar 864, mientras que Televisa, que dirige otro Forbes Mexicano, Emilio Azcárraga, se coloca en la posición 880.

Grupo Bimbo, de Lorenzo Servitje, logró el lugar 974 mientras que Grupo Alfa y Grupo Peñoles se ubican en los lugares 1010 y 1077 respectivamente.

Minera Frisco, Fresnillo y Grupo Carso se encuentran en los lugares 1097, 1151 y 1256 del ranking mientras que El Puerto de Liverpool, Soriana, Grupo Elektra y Kimberly Clark de México llegaron a las posiciones 1344, 1493, 1548, y 1926.¹⁶

Nos podemos dar cuenta que nuestro mayor socio comercial es Estados Unidos de América del Norte, sin embargo podemos tomar en cuenta que

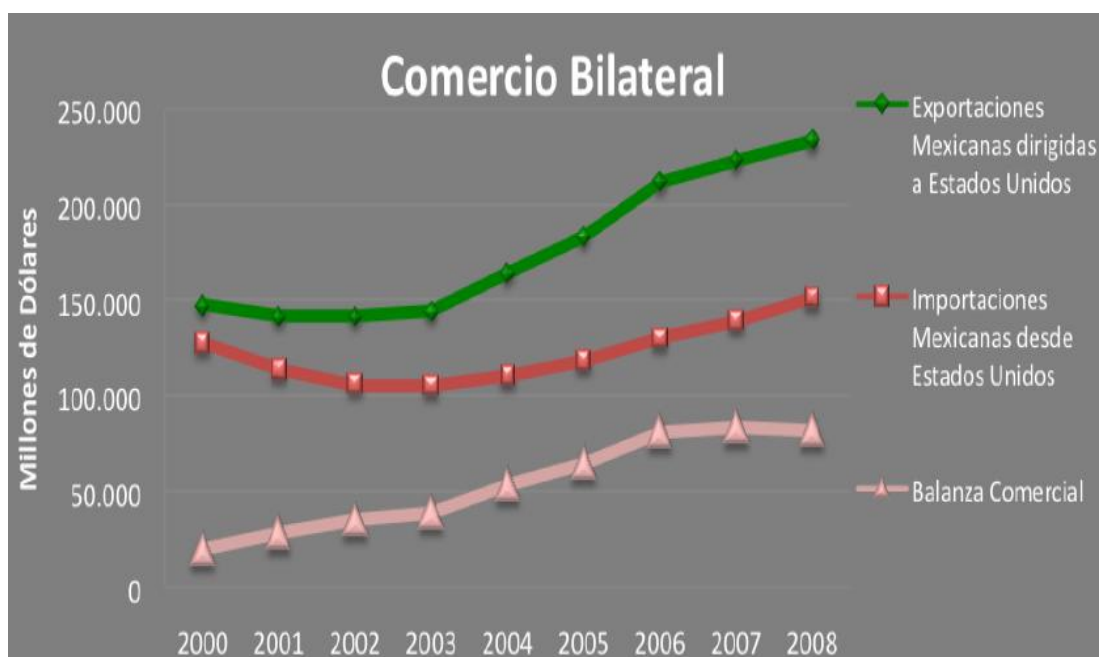
¹⁵Inversión y Comercio, en: <http://www.promexico.gob.mx> (Página vista el día 10 de diciembre de 2010)

¹⁶Alvaradejo, Urrutia Arturo, *El factor competitivo en el comercio exterior de México*, Banobras, Comercio Exterior Núm. 1-3, p.64

contamos con más Tratados como: Tratado de Libre Comercio con Chile ó el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea los que pueden beneficiarnos en otras mercancías que no se aprovechan al cien por ciento con el TLCAN.

Estados Unidos es el principal socio comercial de México a nivel mundial, el comercio total de enero a noviembre de 2009 fue de 267,872 md, 26% menor al comercio reportado en el mismo período en 2008 (360,084 mdd). Las exportaciones registraron una caída de 24% de enero a noviembre de 2009 con respecto al mismo período del año anterior, al pasar de 218,432 mdd en 2008 a 166,624 mdd en 2009, mientras que las importaciones registraron una caída del 29% al pasar de 141,652 mdd a 101,248 md en 2009. Al cierre de noviembre se registró un superávit de 65,376 mdd.¹⁷

Tabla 1: Comercio Exterior entre México y EE.UU.



Fuente: Banco de México, Comercio Bilateral entre México y Estados Unidos de América.

¹⁷Inversión y Comercio, en: <http://www.promexico.gob.mx> (Página consultada el día 10 de diciembre de 2011)

Los principales productos comercializados entre México y Estados Unidos son:

**Principales productos comercializados entre México y Estados Unidos
(enero – septiembre 2009)**

Productos Exportados desde México hacia Estados Unidos (4 dígitos)	% Part.	Productos Importados por México desde Estados Unidos (4 dígitos)	% Part.
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	12%	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso,	7%
Aparatos receptores de televisión	9%	Partes y accesorios de vehículos automóviles	5%
Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía	6%	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía	2%
Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles	5%	Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos	2%
Partes y accesorios de vehículos automóviles	4%	Hilos, cables, incluidos los coaxiales	2%
Máquinas automáticas para procesamiento de datos	4%	Aparatos para corte, seccionamiento, protección	2%
Vehículos automóviles para transporte de mercancías	3%	Maíz	1%
Hilos, cables, incluidos los coaxiales	3%	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles	1%
Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología	2%	Hidrocarburos cíclicos	1%
Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	2%	Las demás manufacturas de plástico	1%
Subtotal	49%	Subtotal	25%
Otros Productos	51%	Otros productos	75%
Total	100%	Total	100%

Fuente: Global Trade Atlas

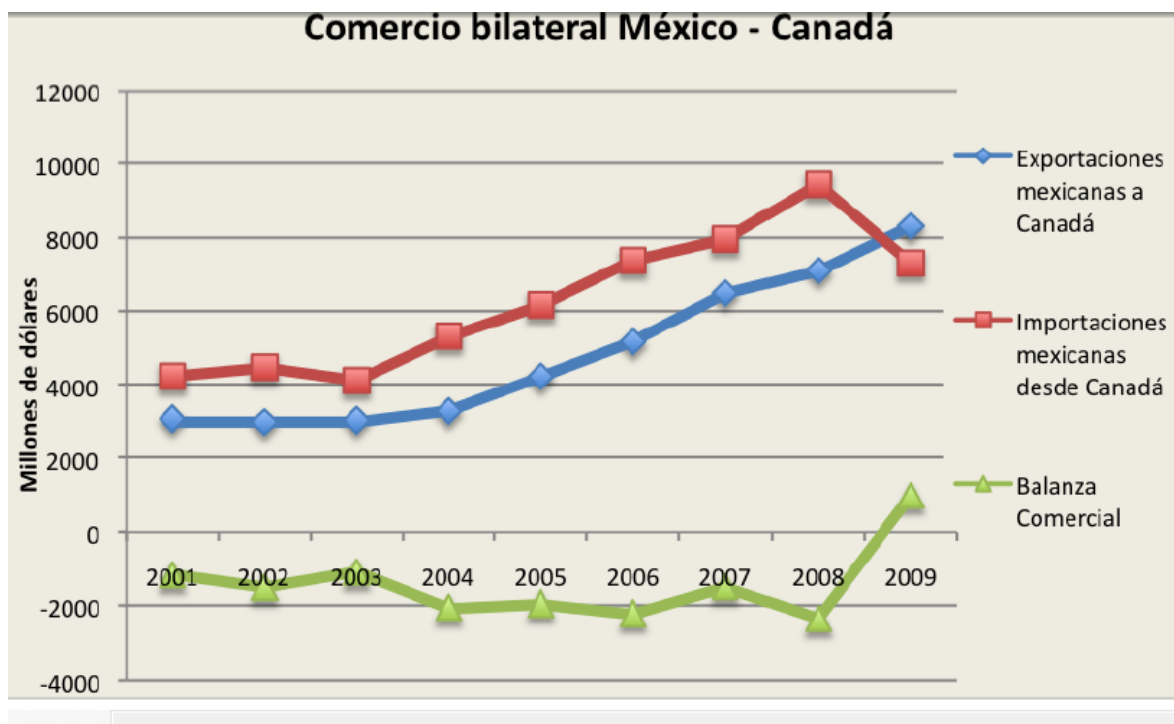
En 2009 Canadá fue el tercer socio comercial de México a escala mundial (segundo como abastecedor y sexto como comprador).

El intercambio comercial entre México y Canadá ha crecido 113%, al pasar de 7,317 mdd en 2001 a 15,614 mdd en 2009, lo que representa una tasa media anual de crecimiento de 10%. Al cierre de 2009, México registró un superávit de 1,006 md en su comercio con este país. Cabe destacar que México registró el primer superávit con Canadá desde 1997. Las exportaciones registraron un crecimiento de 170% pasando de 3,083 mdd en 2001 a 8,310 mdd en 2009, lo que representó un crecimiento anual promedio de 13%, mientras que las

importaciones registraron un crecimiento del 72% al pasar de 4,235 mdd a 7,304 mdd en 2009, lo que representó un crecimiento promedio anual del 7%.¹⁸

La composición de las exportaciones mexicanas a Canadá ha experimentado una mayor diversificación durante el período de vigencia del TLCAN. Los artículos de cómputo y aparatos eléctricos han aumentado su participación. En el caso de las importaciones mexicanas, los productos automotores continúan manteniendo un lugar importante en el comercio, derivado de los importantes flujos intra-firma de las armadoras estadounidenses.

Tabla 2: Comercio Exterior entre México y Canadá



Fuente: Banco de México, Comercio Bilateral entre México y Canadá

¹⁸Inversión y Comercio, en: <http://www.promexico.gob.mx> (Página consultada el día 4 de diciembre de 2011)

Principales productos comercializados entre México y Canadá 2009

Productos Exportados desde México hacia Canadá (4 dígitos)	% Part.	Productos Importados por México desde Canadá (4 dígitos)	% Part.
Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía	27%	Partes y accesorios de vehículos automóviles	9%
Aparatos receptores de televisión	14%	Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía	7%
Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles	9%	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles	7%
Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	6%	Semillas de nabo (de nabina) o de colza	7%
Vehículos automóviles para transporte de mercancías	6%	Las demás máquinas y aparatos para explanar, nivelar	3%
Partes y accesorios de vehículos automóviles	4%	Trigo y morcajo (tranquillón)	3%
Oro, incluido el oro platinado, en bruto, semilabrado	3%	Partes destinadas a máquinas para explanar, nivelar	2%
Partes destinadas a tractores	3%	Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada	2%
Cigarros (puros), incluso despuntados, cigarrillos	3%	Aluminio en bruto	2%
Motores de émbolo (pistón) alternativo y motores rotativos	2%	Partes destinadas a motores	2%
Subtotal	76%	Subtotal	41%
Otros Productos	24%	Otros productos	59%
Total	100%	Total	100%

Fuente: Global Trade Atlas¹⁹

Podemos deducir que después de ver las tablas y los cuadros nuestra economía ha crecido considerablemente estos últimos años debido al TLCAN, sin embargo sólo se logra ver un crecimiento en lo que respecta a ciertos productos sobre todo del área manufacturera, pero no con productos agrícolas o artesanales en donde México tiene una gran ventaja, se necesita dar apoyo a este sector para que la Balanza Comercial Mexicana vaya a la alza en todo aspecto no solo en un ramo específico, además tenemos que tener en cuenta que aunque las exportaciones señalan un gran avance nosotros nos hemos convertido desde el 2007 con la entrada de China a nuestra país en una nación

¹⁹ El Global Trade Atlas®, de Global Trade Information Services, es una base de datos en línea que le ofrece una perspectiva única para ver las estadísticas del comercio mundial. Le permite a los usuarios ver el flujo de comercio en el mundo para los productos de su interés, utilizando información actualizada de importaciones/exportaciones de las fuentes oficiales de más de 70 países reportantes.

importadora, y eso nos pone en una gran desventaja ya que las economías deben de sostenerse con la exportación y no con la importación, se debe de vender más de lo que se compre para que el dinero siga circulando.

Algunos de los retos que el gobierno debería tener en cuenta debería ser el énfasis en la infraestructura, apoyos gubernamentales al campo, modernizar el sistema tributario, generar estudios de calidad con una institución reformada al cambio, precios de canasta básica accesibles, empleos bien remunerados, apoyo a las exportaciones con una tasa de interés baja.

Hoy en día la economía mexicana contiene una mezcla de industrias con sistemas ambiguos y modernos que se necesita unificar, hacer que los sistemas antiguos se modernicen y que los sistemas que llegan y son nuevos tengan la capacitación pertinente para su eficacia.

“Hoy por hoy, México es una economía orientada a las exportaciones, más del 90% del comercio mexicano se encuentra regulado en Tratados de Libre Comercio con más de 40 países, incluyendo a la Unión Europea, Japón, Israel y varios países de la América Central y la América del Sur. En donde, el TLC más influyente [ya anteriormente mencionado] es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte”²⁰

Más allá de las ventajas que los acuerdos bi o trilaterales habían mostrado sobre los lentísimos acuerdos cobijados por el GATT [18 meses para el Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos, frente a los más de siete años que consumió La Ronda de Uruguay-OMC], y por encima del interés de avivar con fuerza los mecanismos de un total comercio libre, la iniciativa salinista pudo ser acogida por la impresión que, en el ánimo de los gobiernos de Canadá y los EE.UU., producían los logros y, especialmente, los objetivos de la transición mexicana que, con la recurrente bandera de la modernización, enunció Carlos Salinas de Gortari.

Resulta importante observar que la economía mexicana experimentó el mayor dinamismo durante la implementación del modelo de crecimiento “hacia

²⁰ Aguilar Camín Héctor, Hernández Guadalupe, “La Aduana Mexicana, puerta a la competitividad del comercio exterior y Las Prioridades de México”, Eje del Comercio Exterior, CAAAREMNúm. 4, julio-agosto 2008. pp. 21-23.

adentro” de 1940-1982, que bajo el actual modelo que supuestamente sería superior en términos de crecimiento económico y de inflación. La verdad ha sido otra muy distinta. A la desaceleración de la inflación, resultado de políticas fiscales y monetarias sumamente restrictivas, la han acompañado tasas de crecimiento poco significativas que se han traducido en incrementos del desempleo y, por tanto, de la pobreza.

De igual modo, los beneficios generales del TLCAN han sido cuantificados por diversos economistas cuyos reportes se han publicado en diversas instituciones, como las Lecciones del TLCAN para Latinoamérica y el Caribe, del Banco Mundial, El impacto del TLCAN en Norteamérica y Evaluando el TLCAN, por el Instituto de Economía Internacional, estiman que el TLCAN ha sido positivo para México cuyas tasas de pobreza han disminuido y cuyos salarios reales han aumentado, aun considerando la crisis económica de 1994. Sin embargo, concuerdan que no ha sido suficiente [o lo suficientemente rápido] para producir una convergencia económica, no ha reducido las tasas de pobreza de manera considerable, ni ha logrado que México experimente tasas de crecimiento elevadas. Algunos han sugerido que para beneficiarse realmente del TLCAN, México debe invertir más en educación e innovación, modernizar la infraestructura y la agricultura, así como el sistema tributario.

Finalmente, el reordenamiento de los mercados financieros y bancarios, la reestructuración de la deuda externa, el ingreso de México al GATT, la firma de un Tratado de Libre Comercio entre los países de América del Norte, y el próximo ingreso de nuestro país a la Organización para la Cooperación del Desarrollo Económico [OCDE] (México ingresó a esta organización desde 1994), son muestra de algunas de las medidas económicas aplicadas que revelan la dimensión del proyecto mexicano de transformación económica y la magnitud de los esfuerzos que se requieren para responder adecuadamente a esta nueva etapa del desarrollo nacional

“El gobierno mexicano concibió el TLCAN como un elemento fundamental en su estrategia económica. La estrategia era y sigue siendo exactamente la receta del FMI y del Banco Mundial: crecer con base en la demanda externa (exportar) y el impulso de la inversión extranjera. El crecimiento generaría empleos y permitiría disminuir la pobreza. Efectivamente

crecieron enormemente las exportaciones y se atrajo una enorme cantidad de inversión extranjera, incluso directa; pero no se logró un crecimiento significativo y no se generaron ni más ni mejores empleos”²¹.

El Tratado tenía como objetivo esencial lanzar a México al mundo como exportador de la riqueza que se tiene como país, sin embargo esto no se ha podido lograr debido al alto costo que esto involucra, además de los altos costos, tenemos en contra que nos hemos hecho un país más consumidor de lo barato que vendedor y es debido a la alta tasa de desempleo que existe, a los trabajos mal remunerados, a que no hemos tomado conciencia que este Tratado puede ser una gran fuerza mundial si supiéramos como utilizarlo, por desgracia hemos puesto nuestro poder en vías de desarrollo con un País que lo tiene todo y que le ha sido más fácil castigarnos cuando hemos querido alzar las exportaciones, es por tal motivo que se dice que este Tratado no sirve si EUA no acepta que podemos competir, pero sobre todo si EUA no nos deja hacerlo.

La revista *Fortuna* ha publicado un artículo explicando los saldos negativos que el TLCAN ha tenido en México al paso de once años después de su firma. Esto es lo que se ha publicado:

“Once años después, la evaluación de la Auditoría Superior de la Federación (ASF) al desempeño de las secretarías de Relaciones Exteriores y de Economía en 2005, para constatar el cumplimiento de los “objetivos estratégicos” del Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, consistió en respaldar el desarrollo de ese acuerdo.

De las 24 acciones que requirió la ASF con respecto a la evaluación del desempeño del TLCAN, asentó que 24 de ellas (ciento por ciento) son recomendaciones de naturaleza preventiva, y ninguna de carácter correctivo. De éstas, cuatro acciones deberán ser atendidas por la cancillería y 20 por la Secretaría de Economía.

²¹ Mtro. Arroyo Picard Alberto, TLCAN en México: promesas, mitos y realidades, año 2004, p. 1

Las medidas que propone la Auditoría Superior se limitan a solicitar a ambas dependencias aplicar medidas de control administrativo, seguimientos y registros más puntuales que le permitan evaluar a esa instancia el real cumplimiento de los compromisos y objetivos propuestos por el TLC.

El informe de la ASF consideró que de 1993 a 2005, el flujo comercial de México con Canadá y Estados Unidos se incrementó. Afirma que el saldo acumulado de la balanza comercial con Estados Unidos fue superavitario en 178.5 miles de millones de dólares, mientras que admite que con Canadá la balanza fue deficitaria en 12.9 miles de millones de dólares.

Al respecto, Luis Arturo Ortiz, académico del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, explicó que de acuerdo con el estudio que él realizó sobre ese tema, al comparar las cifras del 1994 al 2004, los diez años del Tratado, “los datos que arroja son negativos para el país.

Por ejemplo, dice, se derrumbó la producción de productos agrícolas; hubo quiebra de muchas empresas en la industria manufacturera, las que antes eran exitosas fueron compradas precisamente por quienes hicieron inversiones extranjeras, como el caso de las industrias tequileras que en su mayoría son extranjeras o en la banca, donde el 80 por ciento es de extranjeros”.

El experto, cuya línea de investigación es El impacto del Libre Comercio en la economía mexicana, observó que sí hubo inversión con la puesta en vigor del TLCAN, “pero esa inversión vino a comprar a muy buen precio industrias quebradas que el Estado otorgó a precios muy accesibles a los compradores”. De esa manera, hoy esas empresas son las propietarias.

Pero si lo vemos desde el otro ángulo, el de la población en general, no se creó el empleo que se debió generar y las inversiones fueron a actividades especulativas, a la banca, la inversión extranjera se fue también a comprar muchas empresas y podemos evaluar que para la nación son muy discutibles los beneficios.

En relación con el rubro “Comportamiento de las empresas importadoras y exportadoras” de 1993 al 2005, el informe de la ASF afirma que mientras el

número de exportadoras en 2005 creció un 73.9 por ciento con respecto al 93 – de 21 mil 400 a 37 mil 300-. Para la entidad auditora éste constituye un resultado positivo del TLCAN.

Luis Alberto Ortiz acota: “Aquí hubo grupos de beneficiados que indudablemente fueron exitosos, fue un grupo de empresas mundiales muy grandes y del grupo de millonarios en México de todos los sectores que, efectivamente, sí fueron exitosos y se beneficiaron”.

Además, la ASF determinó que de las 10 entidades que recibieron mayor IED, el Distrito Federal recibió la mayor proporción captada. Chihuahua, Coahuila y Baja California, en menor grado seguidos de Guanajuato y Veracruz.

El informe puntualizó que al analizar el impacto de la IED en la generación de empleo permanente, se determinó que con excepción del estado de México y Puebla, de las 10 entidades receptoras de inversión, “se presentó un porcentaje de trabajadores asegurados en forma permanente superior al promedio nacional”.

Las cifras son elocuentes: “A 2005, los beneficios del TLCAN se concentraron regionalmente en el centro y norte del país con 93.9 por ciento”. Por tal razón, la ASF pidió a la Secretaría de Economía que establezcan en sus instrumentos de planeación, “indicadores de evaluación del impacto en el mejoramiento de los niveles de vida de la población en México”.²²

Sin embargo el TLCAN no ha sido culpable total de los problemas en el campo y en la sociedad que vive México, estos problemas tienen muchos años y se han venido arrastrando desde hace tiempo, el impacto ha sido más vidente a la entrada de un Tratado ya que se le quiere echar la culpa a alguien que no sea nuestro gobierno.

Podemos decir que desde la Revolución mexicana nuestro campo ha sido el menos apoyado ya que este movimiento se dio en apoyo al mismo pero al paso de los años podemos ver que no ha sido de gran ayuda, todos los

²² <http://revistafortuna.com.mx>

esfuerzos que se han hecho; como el ejido y el minifundio, efectivamente condenaron a la agricultura mexicana al desastre. En el caso del ejido, al colectivizar la tierra se eliminaron los incentivos para una asignación eficiente de recursos, mientras que en el caso del minifundio, la atomización de la tierra llegó a tal grado que la extensión promedio es de únicamente cinco hectáreas, hecho que condenó a seguir utilizando tecnologías de producción que no son significativamente diferentes de las que se utilizaron hace 400 años

Una segunda política que dañó significativamente a la agricultura fue la protección que se le otorgó al sector industrial enmarcada en la política de sustitución de importaciones. La imposición de aranceles y restricciones cuantitativas y cualitativas a las importaciones para fomentar el crecimiento del sector industrial actuó, simultáneamente, como un impuesto a las actividades primarias, particularmente la agricultura. La caída en la rentabilidad de la producción agrícola indujo una expulsión neta de recursos productivos de este sector, tanto capital como mano de obra, mismos que buscaron emplearse en el sector industrial, hecho que se reflejó en una descapitalización del campo mexicano.

Una tercera política que también dañó al sector agrícola y a mi parecer una de las más poderosas está ligada al régimen de la tenencia de la tierra fue que, al no poder otorgarse la tierra como aval, el sector agrícola no fue sujeto del crédito de la banca comercial, lo que por una parte implicó un menor flujo de recursos para el financiamiento de la producción y de la inversión y, por otra, forzó a los productores agrícolas a depender del crédito otorgado por las instituciones gubernamentales.

Por lo tanto culpar al TLC de todos nuestros males es el pretexto fácil y menos creativo para evitar reconocer que el desastre del campo mexicano es resultado de pésimas políticas públicas instrumentadas en los últimos 70 años.

2. El sector agrícola, la floricultura y las Pymes en México

El continuo proceso de urbanización, el intenso proceso de globalización y las transformaciones demográficas han configurado un nuevo entorno para los diversos sectores en nuestro país, caracterizado por cambios tecnológicos que redundan en mejoras de la productividad, nuevos cultivos que se ajustan a las exigencias de un mercado internacional, modificaciones genéticas que mejoran las variedades de los productos, nuevos esquemas organizacionales que dinamicen las formas de comercialización y modifican los métodos de inserción en el mercado mundial e, incluso, el surgimiento de nuevos esquemas de desarrollo rural.

De la misma manera, estos cambios también han impactado a las empresas, sobre todo a las de pequeña y mediana dimensión [PyMES], en sus interacciones con el mercado interno y tienden a concentrar su situación al mercado exportador, ya que deben de contar con inversiones cuantiosas que les permitan mejorar su productividad e introducir mejoras tecnológicas, para su subsistencia ante estos cambios.

Sin embargo, estas acciones y las condiciones del mercado internacional, que plantea progresivamente exigencias crecientes en los aspectos relativos a normas técnicas, medioambientales y de calidad, han modificado de forma considerable los patrones de competitividad tradicionales. En el caso de nuestro país, esta situación, se ha reflejado en un aumento de los niveles de pobreza, migración, una “desagrarización” del medio rural, menos ingresos de las familias rurales y de manera más concreta un escaso crecimiento de los entes económicos que integran nuestra economía.

De esta manera, en este capítulo resulta relevante dar a conocer la evolución enfocada en el sector agrícola, en especial la floricultura en México, con el fin de proporcionar información relevante sobre éstos sectores, aunado a los cambios y comportamiento dentro de la economía mexicana de las pequeñas y medianas empresas.

“¿Qué es la agricultura?, la agricultura es: la “La labranza o cultivo de la tierra e incluye todos los trabajos relacionados al tratamiento del suelo y a la plantación de vegetales. Las actividades agrícolas suelen estar destinadas a la

producción de alimentos y a la obtención de verduras, frutas, hortalizas y cereales. La agricultura implica la transformación del medio ambiente para satisfacer las necesidades del hombre. Esta capacidad es la que diferencia al ser humano del resto de los seres vivos.”²³

Como bien darnos cuenta el sector agrícola incluye todo lo que el ser humano necesita para subsistir, es una necesidad primaria del cuerpo, al paso de los años se le ha dado cada vez menos reconocimiento debido al trabajo que conlleva la siembra y el crecimiento de la semilla, pero como necesidad primaria se le debe de dar un trato especial, como bien dice el Sr. Escalante en su obra, cada vez más se busca la especialización en los productos agrícolas que requieren cambios en las estructuras, que solo pueden darse con apoyos gubernamentales o a través de inversión extranjera directa, ya que de lo contrario este sector no podrá hacerlo con sus propios recursos.

“El sector agrícola sigue siendo el más importante, ya que contribuye con cerca del 69% de la producción agropecuaria. Sin embargo, la actual política agropecuaria, basada en una mayor especialización de las unidades productoras ha generado un cambio en la estructura productiva de las actividades agrícolas”²⁴.

Es importante recalcar que gracias a la globalización los mercados cada vez son más diversos y específicos en cuanto a normativas en la calidad del producto y del servicio que se lleva a cabo, obligando a las unidades productoras a una continua modernización a costos altos, lo que trae como consecuencia que la mayoría de las empresas no alcance estos niveles de calidad que se requieren, debido a que su economía es limitada.

En este contexto, el presente trabajo expone la evolución del sector agrícola en México, sus cambios y la crisis que enfrenta hoy en día, así como los principales retos que enfrentará en el corto plazo, ante este marco de disparidades que resultan de la apertura comercial que provoca una

²³Definición de austeridad, en <http://definicion.de> (Página consultada el 16 de diciembre de 2011)

²⁴Sociólogo, Escalante R., H. Catalán, L. Galindo y Orlando Reyes, Desagrarización en México: tendencias actuales y retos hacia el futuro, Documento de trabajo, México, 2007, pp. 24-28.

competencia no equilibrada para los más vulnerables dentro de la economía en México.

2.1. La floricultura en México

Como nos menciona la Licenciada Irma Castellanos en su obra, México tiene una larga tradición en el cultivo de flores tales como rosas, claveles, geranios, girasoles, y Nochebuenas. Nuestro país cuenta con una gran variedad climática para cultivar diversas especies de flores que son altamente demandadas en el resto del mundo, particularmente en Estados Unidos y Europa. Sin embargo, requiere de un impulso mayor para volverse más competitiva, producir un mayor volumen y variedad de flores y conquistar más mercados en el exterior. Según la Asociación Nacional de Productores de Horticultura, en 2008 se sembraron a nivel mundial 533 mil hectáreas de flores y plantas.²⁵

El mayor valor agregado en la venta de flores se obtiene en el último eslabón de la cadena de producción, es decir, en las florerías, cuyo negocio es la presentación del producto de manera atractiva y sofisticada al consumidor final y cuyos costos son relativamente bajos, por lo que una mayor organización de los productores con miras a incorporarse en toda la cadena de valor les brindaría mayores ingresos al colocar su producto de una manera más directa.

La tendencia mundial ha variado en los últimos años; la demanda de flores exóticas como las aves del paraíso, los anturios y las orquídeas está creciendo rápidamente. Esta alternativa de producción es factible en México. Si se incorporara esta nueva tendencia en nuestro país, se traduciría en una opción que representaría un mayor valor comercial para el productor y una oportunidad de exportación a diferentes mercados selectos en el consumo de flores de alto valor.²⁶

²⁵ Castellanos, Irma, La floricultura intensiva como alternativa del sector primario para la exportación a gran escala, Tesis Profesional, México 1996, UNAM. p. 75.

²⁶ Enrique de la Madrid, La floricultura en México, El Sol de México, 11 de julio de 2009

Para lograr lo anterior, el sector necesita acceder a financiamiento para la adquisición de nueva infraestructura, así como recibir una adecuada capacitación para el uso de la tecnología de punta, que permita desarrollar técnicas de utilización de fertilizantes y plaguicidas más limpios y seguros para el organismo humano y el medio ambiente. Las organizaciones y uniones de productores deben fortalecerse, de manera que puedan distribuir y comercializar las flores en los mercados nacional e internacional, reduciendo sus costos e incrementando sus ingresos y así elevar la calidad de vida de todas las familias que participan en dicha actividad.

Este capítulo está enfocado en exponer la evolución y problemática en el sector florícola, se descubrirá el modelo de política comercial que se sigue en nuestro país en el comercio de las flores y su interacción con el comercio exterior.

2.2.1. Evaluación del sector agrícola en México

Una vez terminada la Revolución, “el 6 de enero de 1915 se decretó una ley con el objeto de comenzar la reforma agraria. Dos años después, el 5 de febrero de 1917, saldría el artículo 27 Constitucional, el cual sustentaría la nueva concepción del dominio de la nación sobre la tierra y la facultad del Estado de transmitir los derechos de la misma, ya sea a figuras públicas o privadas, siempre que se procuren los intereses de la nación. Este artículo contenía, la autoridad para dividir a los latifundios o grandes propiedades en manos de caciques, para constituir la pequeña propiedad y el ejido, como figuras que tomarían la responsabilidad de gestionar el nuevo desarrollo agrícola en el país.”

Uno de los principales ideales que abanderó la Revolución Mexicana fue precisamente el mejorar las condiciones de vida de los campesinos y el reparto agrario, como una vía para el beneficio económico-social de la población rural. Cabe señalar, que aún cuando ya se habían expedido todas estas leyes para impulsar el reparto agrario y el desarrollo

agropecuario en México, los cambios no habían ocurrido en el campo como se esperaba.

Sin embargo, hasta “el periodo cardenista, es cuando el proceso de reforma agraria adquiere mayor intensidad, con el surgimiento de una política de desarrollo agrícola integrada al proceso de desarrollo industrial y nacional”²⁷.

Es precisamente durante el periodo del General Lázaro Cárdenas que se alcanza el mayor reparto de tierras de toda la historia en México, y además se impulsa de manera directa al campo. Así como también, se crearon las condiciones para poder despegar el desarrollo del país, mediante la construcción de infraestructura, como: carreteras, presas, bordos, bancos de desarrollo, escuelas, hospitales, etc.

Así mismo, tal fue el auge de la agricultura, que “en el periodo de 1940-1965, la tasa de crecimiento promedio anual fue de 4.5%, es decir veinticinco años de crecimiento sostenido. Para 1967 la producción había crecido en 700% aproximadamente con respecto a 1940, aún cuando en ese periodo se presentaron altas tasas de crecimiento de la población, la producción siempre fue mayor a la demanda interna y a los requerimientos del exterior”²⁸

Los cambios que se realizaron durante el periodo del General Lázaro Cárdenas, en donde se promovió directamente al campo mexicano, generó un incremento considerable para nuestra agricultura, ya que se alcanzó a cubrir tanto la demanda de la población como la demanda del sector externo: hubo una dominación alimentaría.

2.2.2. El desarrollo de la floricultura en México

Durante los años de 1989 a 1993, el valor de las exportaciones de flores frescas o de corte tuvo un notable crecimiento, ya que, en “1989 el 95% del valor de la exportación mexicana estaba destinada a los Estados Unidos. Sin

²⁷Idem.

²⁸INEGI, Estadísticas Históricas, Banco de Información Económica, 2000, en: <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx> (Página consultada el 2 de abril de 2011).

embargo, entre 1990 y 1991 la República Federal de Alemania, Francia y Japón comenzaron a figurar como mercados alternativos para la flor mexicana, en donde también se amplió la red de países que importaban flores vivas de México²⁹.

La Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos [SARH] informó que la cantidad de superficie cultivada en los años 1992-1994 aumentó más que en los 15 años anteriores ha dicho periodo [1977-1992]. Así como también, durante 1995 se identificaron 31 empresas exportadoras de flores, que en su conjunto realizaron el 80% del total exportado en ese año, para el 20% restante se desconoce el dato. Las exportaciones fueron dirigidas principalmente a EUA, y, en menor medida a Japón, Canadá, Francia y Alemania. Sabemos y podemos apreciar que esto no es suficiente, que podemos dar más siempre y cuando el gobierno dé el apoyo a otra directriz diferente a la exportación del petróleo.

Por otro lado, en 1994 México ya exportaba una buena cantidad de productos florícolas a Estados Unidos y Canadá, pero la reglamentación vigente en el mercado impuesta por dicho tratado, como los requisitos de embasado, marcado, requisitos fitosanitarios, etc., aunados a la política de desgravación arancelaria impidieron el crecimiento proyectado para los años siguientes al TLCAN³⁰.

Esto es lo que nos da como resultado la mala planeación en la producción, y la desigualdad ya que Estados Unidos siempre trata de dar preferencia a sus productos, exigiendo a los demás países en ocasiones lo que ellos no cumplen, esta dinámica es desleal para México, se necesita inyectar inversión verdadera para tener la calidad que se requiere para la competitividad, reactivar los campos. En fin, tener otras alternativas que verdaderamente puedan activar la economía en otros rubros.

²⁹ INEGI, en: "Anuario estadístico del Comercio Exterior de México", Banco de Información Económica, 2000, <http://www.inegi.gob.mx> (Página consultada el 4 de abril de 2011).

³⁰ Gómez Cruz Manuel Ángel "Perfil de flores de corte", Bancomext, 1994.

De igual manera, todas las importaciones que realizó EUA [a excepción de las rosas] de flores provenientes de México quedaron desgravadas en forma inmediata, es decir, no pagan arancel a partir del 1 de enero de 1994. Sólo las rosas de corte frescas, obtuvieron un calendario de desgravación de 5 años, liberándose en su totalidad en 1998 de la competencia internacional.

La competencia fue un factor importante, ya que, en esta época, países como Colombia, Israel y Holanda, invirtieron en la mejora de sus procesos productivos de la floricultura, desplazando a los productos mexicanos en cantidad y calidad³¹.

Este sector generó en los años de 1989 a 1998 una captación promedio de 20.3 millones de dólares anuales, a raíz de esto, se planteó como objetivo, captar entre 30 y 50 millones de dólares en los siguientes años posteriores a dicha fecha, entonces, se establecieron diversos esfuerzos, tales como:

- Adecuación de líneas de financiamiento para la floricultura.
- Liberación a la importación de diversos consumos requeridos.
- Fomento a la organización de productores, establecido SARH, SECOFI y BANCOMEXT.
- La instauración de una promoción en el exterior de la floricultura nacional³²

De tal modo, que a pesar de la implementación de dichos esfuerzos, en donde se logró que la superficie de flores a nivel nacional se duplicara desde 1998, aún así, no ha alcanzado hoy en día, la magnitud necesaria para posicionar a México como uno de los mayores productores de flores a nivel mundial, pudiendo lograrlo, solo que todavía no se cuentan con los parámetros en cuanto a estándares de calidad y manejo del producto, originando que existan pocas empresas las que puedan posicionar las flores mexicanas en el exterior.

³¹ Idem.

³² Castellanos, Irma, Op. cit. p.77.

2.2.3. La floricultura en términos de intercambio comercial.

Las exportaciones de flores y capullos frescos constituyen para México una interesante perspectiva de negocios con el exterior ya que para el año 2006 el volumen total de las exportaciones fue de 19,822.3 toneladas por un valor de 44.8 millones de dólares.³³

“Tabla 3 de exportación de flores frescas

México: Exportación de flores frescas			
Miles de dólares			
	2004	2005	2006
Demás flores frescas ^{1/}	7,117	8,117	32,455
Rosa	3,632	3,698	3,513
Gladiola	2,347	1,771	1,989
Gerbera	635	666	1,593
Ave del paraíso	1,155	1,139	1,230
Los demás (capullos)	1,023	1,258	2,046
Statice	679	896	845
Clavel	262	443	640
Margarita	150	217	342
Gypsophilia	73	37	160
Crisatemo	9	3	30
Otras ^{2/}	12	4	9
Total	17,095	18,248	44,851

Cuadro 1. Precios promedio de exportación de las flores en México [1990-1993]³⁴

³³ www.economia.gob.mx, presentación ppt. Página 3.

³⁴ Elaboración propia con información obtenida en: INEGI, “Anuario estadístico del Comercio Exterior de México”, Banco de Información Económica, 2000, en: www.inegi.gob.mx (Página consultada el 4 de abril de 2011).

Año	1990	1991	1992	1993
Promedio del precio	0.7016	0.7083	0.6825	0.6450

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y geografía, en: www.inegi.gob.mx (Página consultada el día 20 de diciembre de 2011)

Con base en el cuadro 1, se puede observar que al año de 1993 el precio de las flores de exportación bajó y el precio de nuestras demás exportaciones e importaciones permaneció constante, entonces los términos de intercambio comercial de flores se deterioraron, ya que, en nuestro país, hubo una distribución del ingreso desigual para el intercambio comercial en diversos sectores afectando directamente a la floricultura, entonces para nuestro país en términos de intercambio comercial se permite ver que el principal factor para que se lleve de la mejor manera dicho intercambio, es la variación del precio de exportación de las flores, el cual no ha tenido un gran desenvolvimiento, en donde en lugar de incrementarse bajo considerablemente.

“El resultado de la disminución del precio de las flores implicó un cambio en los precios relativos, el efecto que causó esto fue lo siguiente:

- “Al bajar los salarios se incrementó la producción de bienes internos, abaratándose los mismos en el mercado, por lo que la demanda de los bienes mexicanos aumentó, esto se percibió como un incremento del ingreso nacional. Pero, no predominó sobre la distribución equitativa de este ingreso en cada uno de los sectores del país.
- México es un país de tierra abundante y los precios relativos de las flores se igualaron con anterioridad [gracias al comercio]: pero con la caída en el precio de la flor daño a los terratenientes
- y por tanto al caer los precios de las flores hubo un incremento en el precio relativo de las manufacturas, los dueños del trabajo, se vieron

afectados, por lo que los dueños de la tierra vieron disminuidos sus ingresos”³⁵.

Así entonces, como resultado tenemos, el deterioro de los términos de intercambio comercial conlleva a efectos negativos sobre el país, en donde, el decremento en los precios de nuestras exportaciones de flores desde esa fecha hasta hoy en día, ha sido acompañado de un incremento en los precios de nuestras importaciones, factor agravado por la continua depreciación del peso frente al dólar estadounidense y canadiense. Así, el efecto negativo de los términos de intercambio comercial de flores en donde el precio de exportación es bajo y por el contrario el de importación sube, es reforzado por esa depreciación, por lo que perjudica al país y aún más a los sectores más vulnerables de la economía mexicana.

2.2.4. La floricultura en términos comercio exterior

Cuadro 2. Exportaciones de Flores de México hacia EUA y Canadá ³⁶

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
EUA	8,350	8,584.1	8,824.5	9,071.5	9,253	12,253	10,269	9,378	9,640
Canadá	266	479	863	743	824	1,567	1,458	2,624.4	4,723.9

³⁵ Castellanos, Irma, *Op. cit.* p.78.

³⁶ Elaboración propia con información obtenida en: INEGI, “Anuario estadístico del Comercio Exterior de México”, Banco de Información Económica, 2000, en: www.inegi.gob.mx (Página consultada el 4 de abril de 2011).

* Miles de dólares EUA y canadienses respectivamente.

“Tabla 4 de comercio exterior en materia de floricultura”

Comercio Exterior			
Millones de dólares enero - febrero			
	2005	2006	▲%
Comercio Total	74,946.6	79,221.0	5.7
Con ALADI	2,986.0	3,166.7	6.1
Con Centroamérica	628.4	655.3	4.3
Exportaciones Totales	37,935.7	38,498.9	1.5
A ALADI	1,082.9	1,365.7	26.1
A Centroamérica	428.3	452.5	5.7
Importaciones Totales	37,010.9	40,722.0	10.0
Desde ALADI	1,903.1	1,801.1	-5.4
Desde Centroamérica	200.2	202.8	1.3

Fuente: www.banxico.org.mx; www.inegi.gob.mx.

Con base en lo anterior, se puede establecer que nuestro país, de los años 90's y con las posterior entrada en vigor del TLCAN hasta 1998, destinó su principal comercio de flores, a nivel internacional hacia a los países de Norteamérica es decir EUA y Canadá.

Los datos citados son específicos al sector que estamos viendo por lo tal solo se tomará en cuenta la floricultura para estimaciones cuánticas.

Por otro lado, “las importaciones de flores que realizó México de 1990 a 1998, solo fueron provenientes de EUA, quedando establecidas dichas importaciones realizadas por nuestro país de la siguiente manera:

Cuadro 3. Importaciones de Flores a México 1990-1998³⁷

País	Año									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
EUA	242	248	251	256	261	266	222	225	247	
Canadá	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
* Miles de dólares EUA										

Fuente: Instituto Nacional de Geografía y Estadística, en: www.inegi.gob.mx (Página Consultada el día 22 de Diciembre de 2011)

De este modo se puede establecer que nuestro país tiene un comercio Inter.-industrial con EUA, ya que exporta e importa flores, mientras que con Canadá es un comercio intra-industrial, pues importamos otro tipo de bienes que no son flores específicamente; dando como resultado en dicha balanza un saldo positivo, ya que exportamos más flores de las que importamos, así entonces, en los años 1990 a 1998 la floricultura tuvo un considerable crecimiento en términos de comercio exterior, por lo que hoy en día puede ser un sector factible que podemos explotar aún más y beneficiarnos de este intercambio.

³⁷Idem.

2.2.5. La floricultura ante el marco del TLCAN

Con la firma y entrada en vigor del TLCAN se establecieron ciertas regulaciones para el comercio de flores, las cuales los países integrantes del mismo deberían de cumplir, para gozar de los beneficios de dicho tratado, tales regulaciones fueron las siguientes:

- “La necesidad de que el exportador presente un certificado de origen que servirá para demostrar que el producto que exporta es producido en dicho país de origen, por lo que tienen derecho a recibir el trato arancelario preferencial.
- Cumplir con los requisitos de embalado, envasado y marcado, definidos por cada País.
- El cumplimiento de las normas sanitarias y fitosanitarias que cada país establece para permitir el ingreso de productos agrícolas y florícolas a sus mercados.³⁸

○

De igual manera, ante este contexto, otras de las regulaciones que también se establecieron en el TLCAN, fueron las barreras arancelarias y no arancelarias, mismas que cada país, establecieron con base en sus diferentes intereses comerciales, quedando establecidas las barreras arancelarias, de la siguiente manera:

- “Estados Unidos de América. Todas las importaciones que realicen en EU [a excepción de las rosas] de flores provenientes de México quedaron desgravadas en forma inmediata, es decir, no pagan arancel a partir del 1 de enero de 1994. Sólo las rosas de corte frescas, tienen un calendario de desgravación de 5 años, liberándose en su totalidad en 1998.
- Canadá. Las importaciones de flores provenientes de nuestro país en general, quedaron con calendario de desgravación arancelario de 5 y 10

³⁸Guía básica del Exportador, en: promexico.gob.mx/.../352/2/GuiaExportador2007.pdf (Pág. Consultada el 20 de diciembre de 2011).

años. Sólo para el caso de las orquídeas frescas, se estableció una desgravación inmediata a la puesta en marcha del TLC.

- México. En lo que corresponde a México, las importaciones que el país realice de flores provenientes tanto de Estados Unidos, como de Canadá, quedaron desgravadas automáticamente a partir del 1 de enero de 1994³⁹.

Y las barreras no arancelarias que se establecieron, quedaron determinadas de la siguiente manera, “desde 1986, se establecieron investigaciones sobre *dumping* realizadas por el Departamento de Comercio de los EUA en contra de claveles, crisantemos y pompones procedentes de México, las investigaciones han establecido impuestos a las flores procedentes de México, y en caso de que las autoridades correspondientes de cada país crean pertinente, se le pueda restringir la entrada a cierto tipo de flores ya sea negándole dicho permiso [QuarantineAct] o por alguna otra vía”

Dado lo anterior, nos podemos dar cuenta que quizá la entrada del TLCAN para la floricultura no fue lo más óptimo para nuestro país, ya que México tuvo ciertos perjuicios frente a EUA y Canadá, ya que, mientras México desde 1994 no tiene aranceles para la importación de flores provenientes de EUA y Canadá, estos países estipularon que gradualmente disminuirían sus aranceles para las importaciones de flores provenientes de México,

Por otro lado, ante “el marco de este Tratado, México ha tenido un comercio de flores tanto con Canadá como con EUA, que se ha comportado de la siguiente manera, a partir del año de 1994; para el caso de Canadá, este país tiene una población altamente consumidora de flores frescas y su producción local no logra satisfacer su demanda, por lo cual se ven obligados a importar flores del exterior. El país que más flores exportó a Canadá en dicho periodo fue Colombia, seguido por Ecuador, EUA, los países Bajos y en quinto lugar se encuentra México, en donde el total de las exportaciones de flores de México a Canadá, sólo representaron el 0.02% de 1994 a 1996. Sin embargo, para el caso de Estados Unidos de América algunos factores como los nuevos estilos de vida, el aumento de la población, los diferentes usos de las flores, y

³⁹ Tamames, Ramón, *Op. cit.*, p. 284.

las tradiciones y costumbres traídas a este país por los inmigrantes, influyeron en la transformación del mercado de flores, en donde, de 1994 a 1997 Colombia era también el principal exportador de flores a Estados Unidos, seguido por Ecuador y en cuarto lugar se encontraba nuestro país”⁴⁰.

Con base en lo anterior, México, aunque puede llegar a tener mayor presencia en un contexto externo, no la ha adquirido por falta de mayor infraestructura, programas de apoyo y financiamiento principalmente en los sectores que son el motor para nuestra economía.

2.2.6. La comercialización de flores en México y su problemática.

“La comercialización de flores de nuestro país que se destina tanto a los mercados nacionales como a los mercados internacionales, cuenta con características principales, las cuales son:

1. índices de calidad
2. Manejo de la post-cosecha
3. La variación del precio de las flores”⁴¹

No obstante, “la floricultura en nuestro país se ha enfrentado a una serie de factores que afectan su comercialización, entre los factores a los que se ha enfrentado son:

- Parcial intercambio tecnológico entre productores.
- Baja respuesta a la organización para integrar un transporte en bloque a la exportación.
- Escasa seriedad y fiabilidad ante el importador.

Sin embargo y pese a que se deben de cubrir esas características para una mejor y óptima comercialización de flores, en nuestro país no se cumplen dichas características como debe de ser ya que, se cuenta con bajos

⁴⁰Gómez Cruz Manuel Ángel Op. cit.,p. 88.

⁴¹ Durán Fabio “Serie de análisis de competitividad de flores”, en: Bancomext, 2000.en: www.decmexico.com (Página consultada el 20 de diciembre de 2011)

estándares de calidad, en el manejo de la post-cosecha, las flores son atadas o depositadas en cajas y trasladadas en camiones descubiertos, junto con otros productos, repercutiendo en la vida de anaquel del producto, y el precio es bajo para la exportación de flores, todo esto da como resultado una comercialización que se realiza de forma muy deteriorada afectando el desempeño y crecimiento de la floricultura en México, y como consecuencia afectando igualmente su desempeño en los mercados internacionales.

De igual manera, considero que en nuestro país el mayor valor agregado en la venta de flores se obtiene en el último eslabón de la cadena de producción, es decir, en las florerías, cuyo negocio es la presentación del producto de manera atractiva y sofisticada al consumidor final y cuyos costos son relativamente bajos, por lo que una mayor organización de los productores con miras a incorporarse en toda la cadena de valor, les brindaría mayores ingresos al colocar su producto de una manera más directa.

Así entonces, puedo establecer que los productores quienes en años pasados tenían una gran ignorancia acerca de los requisitos necesarios para aprovechar otros mercados, hoy saben que hay un sinnúmero de obligaciones que deben cumplir y que hay organizaciones como *Bancomext*⁴², que les pueden auxiliar para facilitar todo el proceso de exportación y llegar a los mercados potenciales que pueden ser aprovechados por nuestro país. Lo que se requiere es una perspectiva más amplia y una diversificación de los mercados existentes, no solo debemos fijar nuestros objetivos en Estados Unidos y Canadá, sino también en Europa y Asia cuya demanda de flores ha crecido en los últimos años.

Entonces, si se solucionaran los problemas anteriores, la participación de la floricultura nacional incrementaría su participación en el mercado externo, ya que contamos con condiciones ambientales privilegiadas para producir una gran diversidad de flores, la infraestructura necesaria acusa rezagos pero ha mejorado en buena medida y la organización de los floricultores cada vez es mejor. Por desgracia, la caída en el precio mundial de las flores desincentiva el

⁴² Banco de Comercio Exterior.

crecimiento del sector. No obstante, la economía mundial se ha caracterizado por una gran volatilidad de precios en los últimos años.

2.2.7. Situación actual de la floricultura en México.

Como ya se observó en los apartados anteriores, que a pesar de que el sector florícola mexicano no se ha desarrollado mucho en los últimos años, este sector representa una gran oportunidad de comercio para México, ya que presenta un gran dinamismo, la cual en cierta medida representa un motor de desarrollo tanto para el sector como para la economía nacional.

Actualmente, "México cuenta con 16 mil hectáreas dedicadas al cultivo de flores, en las cuales se producen cerca de 83 mil toneladas de flores, en donde, el 80% de la producción nacional se destina al consumo interno. El Estado de México es de los principales estados que concentran la mitad de la superficie destinada a la siembra de flores"⁴³.

Sin embargo, a pesar de que la superficie a nivel nacional se ha duplicado desde 1990, aún no alcanza la magnitud necesaria para posicionar a México como uno de los mayores productores de flores a nivel mundial. En donde la tendencia mundial ha variado en los últimos años; la demanda de flores exóticas está creciendo rápidamente. Esta alternativa de producción es factible para México, porque si se incorporará esta nueva tendencia en nuestro país, se traduciría en una opción que representaría un mayor valor comercial para el productor y una oportunidad de exportación a diferentes mercados selectos en el consumo de flores de alto valor.

Para lograr lo anterior, el sector necesita acceder a financiamiento para la adquisición de nueva infraestructura, así como recibir una adecuada capacitación para el uso de la tecnología de punta, que permita desarrollar técnicas de utilización de fertilizantes y plaguicidas más limpios y seguros para

⁴³Gerardo García, Citlalli Hernández y Lizbeth Martínez, en: "Floricultura en México y entorno mundial", Investigación al Día, artículo consultado en: www.cem.itesm.mx (Página consultada el 19 de abril de 2011).

el organismo humano y el medio ambiente, las organizaciones y uniones de productores deben fortalecerse, de manera que puedan distribuir y comercializar las flores en los mercados nacionales e internacionales, reduciendo sus costos e incrementando sus ingresos y así elevar la calidad de vida de todas las familias que participan en dicha actividad y sea un motor para un mayor desarrollo del país como parte principal de la economía mexicana.

2.3. Las PyMES mexicanas

Las micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES) constituyen la columna vertebral de la economía nacional por los acuerdos comerciales que ha tenido México en los últimos años y asimismo por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional. De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son PyMES que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país. Por la importancia de las PyMES, es importante instrumentar acciones para mejorar el entorno económico y apoyar directamente a las empresas, con el propósito de crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, crecimiento y consolidación.⁴⁴

De igual forma, en la economía mundial actual con tendencias hacia la internacionalización de los negocios y de los mercados, la liberalización del comercio, y el intercambio entre grandes bloques económicos regionales, dentro de este proceso las PyMES, deben adaptarse a los cambios que implica dicho proceso, entre ellos los tecnológicos. Así como también deben de generar fuentes de empleo, ya que estas empresas representan un factor importante en la distribución de ingresos a las clases media y baja, con lo cual fomentan el desarrollo económico y social de toda una Nación. De esta manera, se abordará el surgimiento de las PyMES, sus principales características, su comportamiento en la economía y su situación actual, para

⁴⁴ Inversión y Comercio en: www.promexico.gob.mx (Página consultada el 26 de diciembre de 2011)

después adentrarnos principalmente en las PyMES mexicanas exportadoras de flores, ya que son el objeto de estudio principal de este trabajo.

2.3.2. Principales características de las PyMES

Primeramente para poder proporcionar las características con las que cuentan las Pymes, es elemental el conocer primero lo que es como tal una empresa para después adentrarnos particularmente en las Pymes. Así entonces, una empresa es una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores [capital y trabajo], persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado⁴⁵.

Así, con base en lo anterior, considero que una empresa, dentro de su definición, siempre gozará de los mismos componentes necesarios para que pueda decirse que es como tal una empresa.

De esta manera, en donde ya se definió lo que es una empresa, podemos adentrarnos en sus características, por lo tanto una empresa cuenta con las siguientes características:

- “Cuentan con recursos humanos, de capital, técnicos y financieros.
- Realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas.
- Combinan factores de producción a través de los procesos de trabajo, de las relaciones técnicas y sociales de la producción.
- Planean sus actividades de acuerdo con los objetivos que desean alcanzar.
- Son una organización social muy importante que forman parte del ambiente económico y social de un país.

⁴⁵ Andersen, Arthur, Diccionario de Economía y Negocios, Editorial ESPASA, España, 1999, p.89.

- Son un instrumento muy importante del proceso de crecimiento y desarrollo económico y social.
- Para sobrevivir debe de competir con otras empresas, lo que exige: modernización, racionalización y programación.
- El modelo de desarrollo empresarial reposa sobre las nociones de riesgo, beneficio y mercado. Es el lugar donde se desarrollan y combinan el capital y el trabajo, mediante la administración, coordinación e integración que es una función de la organización. La competencia y la evolución industrial promueven el funcionamiento eficiente de la empresa⁴⁶.

Ante esto, lo que hace falta es que se continué acrecentando el apoyo por parte del gobierno, como se ha venido haciendo, pero al mismo tiempo buscar el instaurar las políticas necesarias para que se fomente el desarrollo de las PyMES. Añadidamente, no hay que descartar la urgente necesidad de simplificar los procesos, así como el otorgamiento de apoyo financiero a las mismas, y finalmente, ya que las ideas, los planes y la proyección existente, no hay que olvidar que el responsable y el actor central, que no deben desligarse de su responsabilidad última en su desarrollo en la economía mexicana.

Para México, las PYMES son un eslabón fundamental, indispensable para el crecimiento. Contamos con una importante base de Micro, Pequeñas y Medianas empresas, claramente más sólida que muchos otros países del mundo, debemos aprovecharla para hacer de eso una fortaleza que haga competitivo al país, que se convierta en una ventaja real para atraer nuevas inversiones y fortalecer la presencia de productos mexicanos tanto dentro como fuera de nuestra nación.

Como podemos darnos cuenta que las empresas para que puedan perdurar en el mercado deben de tener o cubrir estas características, ya que las mismas se encuentran influenciadas por todo lo que suceda en el medio

⁴⁶Méndez, Morales, José Silvestre, Economía y la Empresa, Editorial McGraw-Hill, México, 1996, p.78

ambiente natural, social, económico y político, al mismo tiempo que su actividad repercute en la propia dinámica social del país.

De igual manera, existen diferencias entre las empresas de acuerdo a su tamaño de las mismas, según su número de trabajadores que laboren en ellas, tomando en cuenta diversas instituciones que establecen ciertas clasificaciones de acuerdo al tamaño de las empresas. De tal manera, en nuestro país, específicamente, la Secretaría de Economía establece, un criterio particular, que estratifica a las empresas según sea su actividad productiva:

Cuadro No. 4.- El tamaño de las empresas

Actividad Productiva	Industrial	Comercial	Servicio
Pequeña	De 25 o menos, hasta 100 empleados	De 25 o menos empleados	De 21 a 50 empleados
Mediana	De 101 a 500 empleados	De 21 a 100 empleados	De 51 a 100 empleados

Fuente: www.economia.gob.mx

Se puede observar que esta clasificación por parte de la Secretaría de Economía, es la más concreta y específica según sea el giro de la empresa en nuestro país, en donde también, se observa que, las empresas dedicadas al comercio son las que poseen menor número de trabajadores, seguida por las empresas dedicadas a brindar cualquier tipo de servicio, y finalmente las industriales, ya que estas absorben mayor mano de obra, para poder llevar a cabo sus procesos productivos.

Las empresas, con base en estas características, juegan un papel muy importante en la economía de un país, ya que forman parte de la estructura económica de este, dentro del proceso de crecimiento y desarrollo económico y social, del mismo. Así, las Pymes juegan un papel trascendental en la economía de un país, tanto en el sector industrial, comercial, y de servicios.

Aunado a las características anteriores, las PyMES cuentan con otras particulares, estas son: “El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad”.

- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.

- Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 16 hasta 250 personas.
- Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.
- Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
- Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y está aspira a ser grande.
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
- Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo⁴⁷.

Con base en esto, se puede establecer que es importante contar con una visión más clara sobre las características con las que cuentan las PyMES, y así poder dimensionar el papel que juegan en la economía de un país, región o continente y sobre todo para nuestro país, ya que representan un motor para el desarrollo económico del mismo.

2.3.3. Ventajas, desventajas y problemas de las PyMES

Se puede establecer que las PyMES, según su tamaño cuenta con ciertas ventajas y desventajas para su desarrollo como empresa dentro del mercado, las cuales son las siguientes respectivamente:

⁴⁷Méndez, Morales, José Silvestre, Op. cit., pp.82-83.

Para el caso de las pequeñas empresas, sus ventajas y desventajas de manera general son:

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Genera empleos	Son afectados por los cambios económicos
Adapta la tecnología	Viven al día
Producción local	No tiene grandes ventas
Contribuye al desarrollo regional	Son vulnerables a la fiscalización
Flexible al tamaño del mercado	Control excesivo gubernamental
No requiere gran planeación ni organización	Limitación en recursos financieros
Produce y vende a precio competitivo	Poca posibilidad de hacer alianzas
	Administración empírica

Así mismo, las medianas empresas también cuentan con ventajas y desventajas dentro de su papel en la economía mexicana siendo las siguientes:

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Cuentan con una buena administración	No hay contratación especializada
Gran movilidad en el mercado	Altos costos operativos
Crecen rápidamente	Ganancias bajas
Generan mayor número de empleos	No reinvierten las utilidades obtenidas
Se adaptan rápidamente a los cambios	Sus posibilidades de fusión son nulas
Se establecen en diferentes regiones	
Controlan su organización	

Se puede observar que las pequeñas empresas se caracterizan porque viven al día de sus ingresos, les faltan recursos financieros tanto para invertir en mejorar el equipo y las técnicas de producción, así como para subsistir y crecer en el mercado. También se les dificulta contratar personal especializado y capacitado por no poder pagar salarios competitivos, la calidad de sus productos cuenta con algunas deficiencias, ya que los controles de calidad son mínimos o no cuentan con ellos. Lo anterior pone en peligro su existencia.

Además de la problemática mencionada líneas arriba, se enfrentan a los permisos establecidos por las delegaciones, como son: uso de suelo y la declaración de apertura que son trámites que se tienen que realizar ante algunas autoridades insensibles y totalmente burocráticas, que en caso de

encontrar alguna falla en medidas, son clausuradas; dándose el lujo de llevar su proceso dentro de la delegación hasta por 6 meses. No dando alternativa más que de cerrar su pequeña empresa.

Por otro lado, las medianas empresas, cuentan con escasa diferencia con relación a las pequeñas, pero, con una mayor dimensión debido lógicamente a su tamaño, ya que también tienen problemas económicos debido a que no obtienen ganancias extraordinarias a consecuencia de los altos costos de operación, entonces también se les dificulta la inversión en distintos aspectos, como en equipo, maquinaria, capacitación, mejoras de controles de calidad, etc. Todo esto aunado, a las ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno.

A pesar de todo, las medianas empresas al igual que las pequeñas, son un factor importante para la economía del país, lo que se necesita es incentivar más los apoyos tanto de financiamiento como de capacitación en todas las áreas, es decir, desde el propio dueño hasta los empleados de dichas empresas, para así con esto se establezcan nuevas formas del manejo y operación de la empresa de una manera eficaz y eficiente lo que le permita la mejora en su papel en el mercado de las mismas y esos factores que las afectan poco a poco se vayan erradicando.

Los desafíos que habrán de enfrentar las PyMES, son la nueva administración de negocios, que incluye por un lado la productividad y competitividad; y por el otro, la cultura empresarial y disciplina industrial. Esto no es fácil de lograr, sobre todo si se considera que desde hace años traen a cuestas problemas de desarrollo industrial, caracterizado por una falta de eficiencia, tradición empresarial, avance tecnológico, mano de obra calificada, grandes líderes empresariales y la inconexión de trabajadores y directivos. A pesar de que las causas de este atraso pueden estar fincadas en una política de industrialización mal establecida y dirigida por parte del gobierno, en donde también tiene que ver como un factor fundamental la mentalidad del individuo en México, ya sea este empresario o trabajador.

Con relación a lo anterior, la revista *Expansión* señala que "desgraciadamente el vicio que tenemos de la falta de calidad y el famoso *-ahí se va* - continúa muy arraigado y no permite ver a largo plazo, porque se quieren tener resultados inmediatos, en tanto que la reconversión de la planta industrial requiere de esfuerzo, tiempo, paciencia y constancia; el empresario no tiene conciencia de lo que es la calidad y la excelencia. Los empresarios tienen la idea de que es lo mismo ir a vender a la Merced que al extranjero. 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 y le falte labor de equipo"⁴⁸.

Así como también, sobre los problemas de planeación de las PyMES "Rubén Martínez Vera, asesor de negocios a nivel de alta gerencia, señala que un problema serio es la falta de planeación del mexicano. El mexicano crece en un sentido casi accidental. Crece porque tiene necesidad en cierta área, pero no bajo una estrategia definida; y en este caso la estrategia definida debe ser la que tenga prioridad"⁴⁹.

Finalmente, ante la necesidad de que las PyMES sean más productivas con base en las nuevas exigencias que hoy en día existen en el mercado para poder penetrar en el mismo, considero que deben mejorar la calidad y ser más competitivas, no pueden rehusarse de dar un nuevo enfoque a la gestión empresarial mexicana de las PyMES; un enfoque mucho más adecuado a este nuevo medio, más dinámico, difícil y complicado que implica la apertura comercial y el libre mercado, en donde si se no se logran adaptar a estas especificaciones para competir es difícil que logren su permanencia en el mercado, debido a la entrada de grandes competidores extranjeros que ganan su mercado de las PyMES muy sencillamente.

Ahora lo que se debe de hacer para que no existan estos problemas es que se creen más programas de financiamientos, pero que no solo beneficie a ciertas empresas, si no que ayuda al fortalecimiento de todas, para que de esta

⁴⁸ Martínez, Vera, Rubén, "Cambiar para exportar", *Expansión*, junio, No. 442, México, 1986, pp.36-38

⁴⁹ *Ibidem.* pp.36-38.

manera exista mayor interés por los microempresarios, para seguir en la marcha y así se generen más empleos. También es importante que se capaciten en las mismas empresas para que no cometan tantos errores, y no tengan gastos innecesarios, de tal manera que se puedan optimizar los recursos, ya que esta es otra problemática porque a menor capacitación y conocimiento de las mismas, mayor estancamiento, y no se puede lograr que en el futuro crezcan.

2.3.4. Importancia de las PyMES

Actualmente, las PyMES cumplen un importante papel en la economía de todos los países. “Los países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) suelen tener entre el 70% y el 90% de los empleados en este grupo de empresas, en donde establece que las principales razones de su existencia son:

- Pueden realizar productos individualizados en contraposición con las grandes empresas que se enfocan más a productos más estandarizados.
- Sirven de tejido auxiliar a las grandes empresas. La mayor parte de las grandes empresas se valen de empresas subcontratadas menores para realizar servicios u operaciones que de estar incluidas en el tejido de la gran corporación redundaría en un aumento de coste.
- Existencia de actividades productivas, donde es más apropiado trabajar con empresas pequeñas, como por ejemplo el caso de las cooperativas agrícolas”⁵⁰.

“la importancia de las PyMES en la economía se basa en que:

⁵⁰Rocío Georgina Fernández Zurita, Dr. Carlos Miguel Barber Kuri, Fuente: Emprendedores, articuloconsultadoen:<http://www.esmas.com/emprendedores/pymesint/pymechangarro/493439.html> (Pág. Consultada el 4 de abril 2012).

- Aseguran el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra.
- Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.
- Obtienen economía de escala a través de la cooperación Inter empresarial, sin tener que reunir la inversión en una sola firma⁵¹.

Finalmente, la importancia de las PyMES como unidades de producción de bienes y servicios, es importante instrumentar acciones para mejorar el entorno económico y apoyar directamente a las empresas, con el propósito de crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, desarrollo y consolidación; debido a que las PyMES poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultaran en una buena fuente generadora de empleo, sobre todo para profesionistas principiantes y en la totalidad, las empresas pequeñas y medianas, constituyen una parte sustancial para la reactivación de la economía de nuestro país.

2.3.5. Situación actual de las PyMES

Recientemente las pequeñas y medianas empresas han tomado mayor relevancia en nuestro país debido a su gran importancia que representan para la economía del mismo, aunque hace algunos años no se daba el enfoque necesario a éstas independientemente de que representan la base de la economía para el desarrollo de empleos y negocios.

⁵¹ Idem.

Así, en nuestro país, “entre enero y junio de 2009, la Secretaría de Economía aportó 2,822 millones de pesos, con la siguiente distribución de los recursos, para la Semana Nacional Pyme que por lo regular se realiza por los meses de octubre o noviembre en la ciudad de México, cuenta con la asistencia de aproximadamente 104,288 MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas) y en ella se llevan a cabo eventos de formación empresarial tales como conferencias magistrales, conferencias, seminarios, talleres y paneles, en temas como financiamiento, gestión empresarial, comercialización e innovación, entre otros, en los que se capacita un total de 38,843 empresarios y emprendedores.

Todas estas actividades y apoyos dirigidos hacia las PyMES van encaminados hacia la internacionalización a fin de generar empresas de clase mundial dependiendo de su categoría, pero todavía se necesitan más esfuerzos para que esto suceda ya que el mercado externo exige una mayor y mejor especialización así como más competencia ya sea en el producto como en la distribución, esto mismo que todavía para las empresas en nuestro país les falta por cubrir, y si lo cubren solo son unas cuantas las que lo pueden llevar a cabo debido a que es difícil conseguir esos apoyos que se otorgan debido a la gran burocracia que existe, la cual no deja que el país avance.

De la misma manera, “La Red de atención empresarial de apoyo a las PyMES exportadoras o con potencial exportador pasó de 58 espacios físicos de atención en 2007 a 61 en 2009. En la actualidad, 28 de las 32 entidades federativas cuentan con un espacio de atención de MIPYMES que desean incursionar en la actividad exportadora o diversificar sus mercados. En México operan 37 Centros PyMES exporta, que se complementan con 15 Impulsoras de la Oferta Exportable que funcionan en el ámbito internacional, cinco en EUA, una en Canadá, tres en Centroamérica, tres en la Unión Europea y tres en China, además de nueve puntos de venta estratégicamente distribuidos en las mismas regiones para apoyar la comercialización y distribución de las exportaciones de las impulsoras internacionales”

Sin embargo, pese a los esfuerzos que se hacen, por parte del gobierno y de las propias empresas, la información proporcionada en el presente trabajo

indica que las PyMES atraviesan por un mal momento tanto en decrecimiento en la producción, como en su desenvolvimiento dentro de los mercados, por lo tanto, se deben seguir consolidando los apoyos, especificándose y destinándose de acuerdo a las problemáticas y planes particulares de cada sector y dentro de éste de cada división, dirigidos al fortalecimiento de cadenas productivas y modernización tecnológica, así como a capacitación básica y especializada, tomando en cuenta la problemática del tipo de empresas mexicanas que en su mayoría son de carácter familiar.

Actualmente, de las empresas que existen en nuestro país, “aproximadamente 4 millones de estas empresas son micro, pequeñas y medianas de los sectores industrial, comercio y servicios, en donde encontramos que, el 65% de las Pymes son de carácter familiar, más del 80% no cuenta con algún tipo de certificación; cerca del 50% no utiliza técnicas en calidad o productividad, sólo 24 % maneja alguna licencia o patente, el 83% no realiza actividad alguna para consolidar su presencia en el exterior, dentro del sector manufacturero se destaca que el 35% de los negocios no realizó ninguna inversión, y solo el 0.3% de las empresas que existen en México son grandes”⁵²

Para que las PyMES en nuestro país puedan crecer a grandes empresas y para que puedan competir a nivel mundial, se necesita que el gobierno haga programas especificando las actividades, de acuerdo a su tamaño, también se necesita que las autoridades gubernamentales se den cuenta de este problema y no solamente lo vean, sin aparentemente hacer que las acciones que se crean para las misma en la práctica sean algo positivo y no de manera contraria, ya que esto no ayuda a que México empiece a competir con otros países, y por último, se necesita mejorar la educación de este país, para desarrollar profesionistas con una visión emprendedora.

⁵² Redacción Agencias, “Las Pymes en México”, Economía y Negocios, El Despertar de Oriente, periodismo para la gente, Año 2, Numero 117, miércoles 31 de agosto 2011, pp.16-17.

3. Análisis FODA en las PyMES exportadoras de flores en México y alternativas Que permitan identificar las áreas de oportunidad que existen bajo el marco del TLCAN

Ha habido pequeños beneficios a la apertura del TLCAN, ya que se pensó que iban a venir las grandes inversiones y con esto México iba a despegar no solo produciendo para la exportación sino para el mercado interno, sin embargo nuestra economía inestable nos hizo ser un país más importador que exportador lo cual no ayudo económicamente hablando. Por lo anterior es necesario realizar un análisis exhaustivo sobre las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que enfrentan las PyMES ante el TLCAN. Considero, entonces que es urgente un análisis profundo y objetivo de los resultados de este tratado para tener los elementos por medio de los cuales México se integre en un futuro con éxito a la economía mundial, evaluando los resultados del TLCAN logrando así aumentar las exportaciones y los recursos económicos.

Es importante analizar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del TLCAN con la finalidad de dar estrategias a las PyMES mexicanas exportadoras de flores, para que logren un óptimo desarrollo en las disposiciones del TLCAN, logrando un proceso de exportación que mejore sus canales directos de distribución sin intermediarios, así como elimine los aranceles de sus productos, para una libre circulación de los mismos, que les permitan llegar preparados al mercado final.

En este punto tendrá sus principales objetivos analizar con detalle cada elemento integrante del FODA, y ponderar sus valores de manera objetiva, ya que, es una parte fundamental para el entendimiento y redacción clara de la propuesta a realizar y obtener así un útil diagnóstico, que indiscutiblemente sea la base de una planeación estratégica con base en la experiencia obtenida.

El interés de realizar un análisis FODA para determinar las ventajas y desventajas a las que las PyMES mexicanas se enfrentan hoy en día en el marco de la apertura de la economía, es debido al interés para que los

alumnos egresados de la carrera de Relaciones Internacionales puedan desarrollarse como consultores profesionales, capaz de orientar a esos pequeños empresarios que quieren vender sus productos en el extranjero, apoyarlos y guiarlos con información veraz y fácil de entender para que sean capaces de prever todos aquellos escenarios que se les puedan presentar y que afecten de manera positiva o negativa a su negocio, para que implementen las estrategias críticas integrales de innovación que más les convenga en función de sus características y del mercado en que se mueven.

No obstante, para que un análisis FODA funcione es necesario que el empresario conozca perfectamente su negocio y el entorno tanto interno como externo en el cual este compite.

De esta manera, Amazon Barnes A. (1999-27) define el análisis FODA como distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer todos sus elementos. El desarrollo del análisis proviene de vertientes teóricas y prácticas, por tal motivo es un análisis de dentro y hacia fuera de la organización, es un diagnóstico que se realiza con el propósito de apreciar exactamente cuáles son las maniobras que se deben realizar para evitar riesgos, superar limitaciones enfrentar desafíos y aprovechar potencialidades.

Un análisis FODA juicioso y ajustado a la realidad provee excelente información para la toma de decisiones en el área de mercados, por ejemplo, permite una mejor perspectiva antes de emprender un nuevo proyecto de producto. En donde el análisis FODA debe hacer la comparación objetiva entre la empresa y su competencia para determinar fortalezas y debilidades y ha de realizarse una exploración amplia y profunda del entorno que identifique las oportunidades y las amenazas que en él se presentan y de esta manera, realizar un análisis interno y externo estratégico en la organización.

Por ende el análisis FODA está integrado tanto de un análisis externo como interno, así el análisis externo tiene como objetivo fundamental, identificar y prever los cambios que se producen en términos de su realidad actual y comportamiento futuro; son denominados de acuerdo a sus efectos en: amenazas las cuales son situaciones desfavorables, actuales o futuras, que

deben ser enfrentadas por la organización, y las oportunidades que son aquellos factores que resultan positivos, favorables, y explotables, de la empresa.

Con base en lo anterior, se puede establecer que dichas amenazas permiten minimizar los daños potenciales sobre el funcionamiento y la sobrevivencia de la organización; y las oportunidades, permiten descubrir en el entorno en el que se actúa, permitiendo obtener una adecuada mejoría en su posición de competitividad dentro del mercado.

El análisis interno se refiere a aquellos aspectos internos de la organización que se deben maximizar o minimizar para enfrentar los retos que presenta ambiente externo; los cuales son las fortalezas que son las posiciones favorables que se posee en relación con alguno de sus elementos como sus recursos, procesos, etc., y las debilidades que son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, y actividades que no se desarrollan positivamente.

Las fortalezas colocan a la organización en condiciones de responder eficazmente ante una oportunidad o delante de una amenaza y las debilidades no permiten responder eficazmente a las oportunidades y amenazas del ambiente externo.

Tener un análisis FODA previo a la apertura comercial internacional proporciona el gran beneficio de tener un control casi perfecto en todo sentido: desde la correcta planeación interna hasta la correcta venta internacional final.

3.1. Análisis interno (fortalezas y debilidades)

El análisis interno se refiere a aquellos aspectos internos de la organización que se deben maximizar o minimizar para enfrentar los retos que presenta ambiente externo. Las PyMES exportadoras de flores en México, con base en

lo establecido en los capítulos anteriores, se puede establecer que cuentan con las siguientes fortalezas:

- Contribuyen al desarrollo regional, por su establecimiento en diversos espacios geográficos del país.
- Cuentan con flexibilidad al tamaño de mercado, ya que aumentan o disminuyen su oferta cuando se hace necesario.
- Tienen un fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan, por la baja ocupación de personal.
- Tienen la capacidad de generación de empleos.
- Pueden asimilar y adaptar la tecnología en la organización, ya que los adelantos tecnológicos han permitido el desarrollo de nuevas formas de comercio para las PyMES.
- Producen y venden artículos a precios competitivos, ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas.
- La planeación y organización no requiere de mucho capital.
- Mantienen una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.
- Poseen factores climáticos y suelos favorables para el cultivo de flores.
- Los programas en Investigación y Desarrollo que pueden emplear las PyMES están encaminados a desarrollar técnicas de producción ambientalmente favorables, para minimizar el impacto que puede tener la floricultura sobre el medio ambiente y optimizar los procesos de producción de las PyMES exportadoras de flores en México.

De esta manera, con base en lo anterior las empresas cuentan con diversas fortalezas las cuales les pueden permitir desenvolverse de una mejor manera con respecto a su competencia ya que estas son fuerzas que cuenta internamente y le puede servir como un haz para competir de una mejor manera más eficiente en su ambiente externo y posicionándose así en el mercado tanto interno como externo.

Por otro lado, se puede determinar que las debilidades de las PyMES son las siguientes:

- Son temerosas al cambio y presentan cierta aversión al riesgo que genera la innovación.
- Cuentan con poco impulso en la conquista de nuevos mercados y lanzamiento de nuevos productos.
- Su nivel de desarrollo tecnológico es vulnerable ante la presencia de audaces competidores.
- Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.
- Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas.
- Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.
- La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.
- Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas.
- Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece.
- Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños.
- Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo y el rendimiento no es muy alto.
- Adolecen de información acerca de los mercados, dado que el mercado de la flor se caracteriza por súbitas y bruscas variaciones de precios.

Lo anterior implica el uso de fuerza de trabajo, pues genera toda una gama de actividades nuevas y específicas en cuanto a la preparación del producto, además aun cuando la densidad de mano de obra baja con la producción intensiva, ésta es aún muy alta en comparación con otras actividades de la organización. Así mismo, estas empresas, con estas debilidades, les permiten que no puedan lograr la calidad de exportación por

falta de infraestructura e insumos y con ello no lleguen a ser competitivas ante el marco de las exigencias de la globalización que existe hoy en día.

Sin embargo, aunque el factor humano es determinante en las empresas se debe de buscar la mejor participación del mismo, y ¿cómo se logra esto?, Es aquí donde proponemos la propuesta para, que los licenciados en Relaciones Internacionales den los apoyos personales, capacitación continua al desarrollo y a la tecnología. Para que los riesgos se reduzcan y es necesario que las empresa vean a los trabajadores como parte integral y el más importante eslabón en su estructura ya que de esto dependerá que estas debilidad se transforme en fortalezas.

3.1.1. Análisis externo (oportunidades y amenazas)

El análisis externo está integrado tanto por las oportunidades como las amenazas que tenga una organización con base en el medio externo donde se desenvuelve la misma y de manera más específica, el medio externo donde se desenvuelven las Pymes exportadoras de flores en México, mismas que habrán de aprovechar, para superar a sus competidores.

Las oportunidades con las que cuentan las PyMES de manera general son:

- Crear y contar con una marca exitosa.
- Vender a lo seguro, tener la información y la certeza de sus clientes a los cuales colocara la mercancía.
- Fijar metas y vender más.
- Promover los productos del sector mediante la participación en ferias y eventos internacionales.
- Explotar las condiciones del terreno que permitan producir diferentes variedades de flores durante todo el año.

Así como también, el mercado hispano representa una gran área para iniciar exportaciones, representa una oportunidad para que las empresas decidan llevar sus productos más allá de las fronteras y no solamente al mercado de Estados Unidos, sino también a Asia y América Latina, ya que muestran gran interés por los artículos mexicanos.

Con base en lo anterior, las empresas pueden contar con diferentes oportunidades para desenvolverse de manera más óptima en el mercado externo y poder competir contra sus adversarios de una manera más equitativa y adquirir mayor presencia en el ámbito internacional.

Por otro lado, las amenazas con las que cuentan las Pymes son las siguientes:

- Surgimiento de nuevos participantes en el mercado con productos de alta Calidad, ya que, a mayor cantidad de oferentes se reduce el precio de venta e incrementan las exigencias de calidad del producto.
- Posicionamiento de productos sustitutos de las flores.
- Existencia de competidores con una estructura vertical, que les permite controlar toda la cadena de valor del negocio y con mano de obra más barata que les permite ser más competitivos en costos.
- Poca infraestructura.
- Altos precios del transporte.
- Préstamos con altas tasas de interés.
- Precios que no son competitivos.
-

Así, con lo anterior, es importante que la política de apertura comercial que sigue el gobierno mexicano vaya acompañada de proporcionar a las empresas infraestructura con la que cuentan otros países como bodegas frías tanto en aeropuertos, estaciones ferroviarias y centrales de abasto, además se debe contar con estadísticas confiables para hacer estudios serios . Así como también, ofrecer a las PyMES productoras de flores precios del transporte competitivos, préstamos con tasas de interés bajas y precios competitivos de

los insumos, y así con esto alcanzar una gran calidad por lo que puedan competir en el mercado sobre todo externo.

3.1.2. Ventajas y desventajas de las políticas agroeconómicas del gobierno Mexicano ante el TLCAN

Nuestro país tiene un enorme mercado interno para el sector floricultor, sin embargo la producción históricamente se ha destinado al mercado interno. Por ello, la producción de exportación había quedado sólo como posibilidad, hasta los años ochenta, en que la política económica de liberalización comercial creciente evidenció ventajas en producir flores para el mercado internacional. Con la entrada en vigor del TLCAN, se vislumbra exportar principalmente hacia el mercado estadounidense, y no cabe duda de que hubo un incremento significativo; sin embargo todavía falta aprovechar más este mercado y, sobre todo el aprovechamiento máximo del TLCAN por parte de todas las empresas exportadoras de flores en México.

El mercado del TLCAN para las PyMES exportadoras de flores en México es bastante amplio si se sabe aprovechar ya que se cuentan con productos de gran potencial, entre ellos: árboles y plantas vivas, bulbos, raíces, flores cortadas y follajes ornamentales, aves del paraíso, y follajes de clima templado, ya que dentro de este Tratado las flores de corte están exentas de pago de aranceles, siendo esta una gran ventaja para nuestras PyMES exportadoras de flores.

Bajo el marco del TLCAN, para México sólo Estados Unidos constituye una oportunidad importante dentro del sector floricultor, aunque hay algunos empresarios que comercializan su producción regularmente en Canadá debido a que es mejor pagado. Fuera del tratado también "existe un proyecto del grupo visa flor, con financiamiento de Nacional Financiera, para alcanzar los mercados japonés y europeo. Dicho proyecto es ambicioso, ya que pretende una capacidad instalada para producir anualmente 53.1 millones de tallos de

rosas; 3.1 de clavel; 1.2 de gerbera; 2.2 de nerine; 3.5 de lilum y 0.8 millones de tallos de otras variedades.⁵³

Otra de las ventajas que se pueden tener es la relación con un comprador externo confiable, dado que es frecuente que los compradores norteamericanos hagan falsas reclamaciones por el deterioro del producto o retrasen pagos, amparando esta situación a las empresas mexicanas.

Así como la transportación se hace en su mayor parte por vía aérea, ya que resulta lo más viable por la atomización de la demanda, ya que no existen compradores de grandes volúmenes en el mercado norteamericano, aunque los productores tengan capacidad de mayor escala, es una rama hoy en día, sumamente competitiva.

Por otro lado, dentro de las desventajas de los exportadores mexicanos es que adolecen de información acerca de los mercados, dado que el mercado de la flor se caracteriza por súbitas y bruscas variaciones de precios, además, ciertos meses representan fechas pico importantes, como es el 14 de febrero, que coincide con el invierno y abre nichos para exportadores a Estados Unidos, así como el 10 de mayo en México y una fecha cercana móvil en Estados Unidos, época de primavera en que comienza a aumentar la oferta estadounidense. Estos meses marcan dos temporadas de distinta demanda de la flor, pues la producción de exportación en invierno (noviembre a febrero en algunas zonas de Estados Unidos y noviembre a marzo en Canadá) se da en la época en que el precio es rentable, por la escasez de producción interna en los países compradores. Durante el verano, la oferta interna de flores en Estados Unidos y Canadá conduce a que el precio baje y resulte más atractivo para los floricultores mexicanos vender al mercado nacional.

Así entonces, resulta evidente, que dentro de la pérdida de importancia del sector floricultor en el actual proyecto neoliberal, el interés gubernamental por promover la floricultura de exportación, sobre todo a las pequeñas y

⁵³Página consultada el día 13 de Marzo <http://www.azc.uam.mx>

medianas empresas, las cuales se insertan perfectamente en los objetivos de esta política económica como generadoras de divisas.

Así como también, en lo que respecta para las empresas deben de lograr la calidad de exportación, la cual ante el marco de dicho Tratado, se exigen en sus estándares productos con demanda de alta calidad. Pero aquí en nuestro país las PyMES exportadoras de flores, hoy en día no pueden todavía lograr la calidad de exportación por falta de infraestructura e insumos. Dicho sistema de producción adolece también de un manejo y de un modo de cosechar adecuados.

Es importante también resaltar que ante el marco de dicho Tratado, no se respetan las nomenclaturas del sistema armonizado de aranceles, lo cual es un compromiso adquirido por los miembros del mismo, en ocasiones si incluyen todas las fracciones arancelarias de todo tipo de flores, y en ocasiones desagregan por tipo de flor y su correspondiente fracción arancelaria, aplicando así altos aranceles a las flores mexicanas. Así con esto, se minimiza la importancia de la floricultura para mercado interno, y por ende para el mercado externo, afectando la competitividad de las empresas PyMES ante estos países.

Lo anterior representa una limitación tanto para las PyMES como para el desarrollo de la floricultura nacional, cuyo origen se encuentra en el monopolio de la innovación tecnológica, de manera que si no fuera por el bajo costo de la mano de obra, la aplicación de la biotecnología a la floricultura mexicana de exportación sería incosteable. Aunque ha habido argumentos respecto a la falta de necesidad de un paquete tecnológico, en este caso resulta claro que las nuevas variedades de flores obtenidas por estos medios sí requieren de un costoso paquete para rendir todo su potencial, que comprende la construcción y el mantenimiento del invernadero. Este aumento de costos induce a una mayor productividad y rentabilidad, lo que le da sentido a la inversión para la aplicación de la innovación tecnológica.

En este caso podemos apreciar la característica que está adquiriendo en el agro mexicano, en donde la modernización es excluyente de la actual política

económica, en donde una gran cantidad de inversión y recursos se canaliza a solo algunas actividades que encuentran en un mercado rentable y pero que limita a sectores que pueden ser óptimos para su despunte en el mercado externo y sobre todo para el marco del TLCAN, pero para esto es necesario la aplicación de la tecnología de punta que requiere de costosos gastos, y evidentemente las empresas no pueden costear estas cuantiosas inversiones.

3.1.3. Problemática actual de las PyMES exportadoras de flores con referencia al TLCAN

Durante la última década del siglo XX y los primeros años del siglo XXI, el gobierno federal ha insistido en que la apertura comercial del país ha traído beneficios a todos los sectores y que los productos agropecuarios mexicanos han salido beneficiados en esas negociaciones. Estas afirmaciones no son aplicables para todos los productos por lo que es necesario analizar producto por producto, en esta ocasión nos ocupamos de las flores. Una constante de la política comercial mexicana ha sido la firma de varios Acuerdos Comerciales. Los cuales son negociados sin tomar en cuenta a los productores agrícolas y en muchas ocasiones no son muy ventajosos para nuestros productos. Además, desde el punto de vista legal, en nuestro país tienen un peso a nivel de la Constitución y en otros países son leyes inferiores a la Constitución.

Así entonces, el escaso impacto del TLCAN en el crecimiento económico de México se explica ya que “a partir del 50 por ciento de las exportaciones totales de México son de maquiladoras, y el 55% de las exportaciones manufactureras las realiza dicho sector. La mayor parte de las materia primas de las maquiladoras son importadas”⁵⁴, por lo que añaden poco valor contribuyendo escasamente a la generación de riqueza.

⁵⁴ Nacional Financiera (nafinsa), “Producción de flores para exportación”, año 1, núm. 4, septiembre-octubre, pp. 27-32.

Así como también la escasa competitividad de México, vía productividad laboral, frente al socio más grande e importante del TLCAN, Estados Unidos, que explica tanto el alto coeficiente de importaciones de la industria manufacturera como el déficit comercial de dicha industria.

Aunado a esto, los floricultores reconocen que uno de los principales problemas que les impiden consolidarse como exportadores, es la falta de tecnología, recursos y conocimiento, la mayoría de ellos son pequeños y micro productores, quienes cuentan con talleres familiares que no tienen la vocación exportadora como algo nato. Así entonces, las pequeñas y medianas empresas productoras de flores siguen optando por el mercado nacional, pese a sus vaivenes económicos y a que tienen que hacer mayor esfuerzo de venta, dejando atrás el mercado internacional.

Así mismo, las PyMES que exportan en nuestro país, lo hacen por sí solas, en ocasiones ofreciendo su producto en otro país a compradores no confiables; sin embargo, la fuerte demanda que existe en el interior del país orilla a muchos floricultores a conformarse con esta parte del mercado y a minimizar la exportación, a pesar de estar más cerca del mercado estadounidense, y tener el tiempo y fletes a su favor, no ha logrado suplir estos problemas que afectan dicha comercialización de flor a nivel internacional.

Más allá de los problemas económicos, ejemplo, por la falta de créditos, carencia de estudios de mercado que permitan afinar y planear sus esfuerzos para dar tiros más certeros; además de que las exigencias en el mercado extranjero hacen sobre los volúmenes altos de producción. Sin alianzas o asociaciones esto parece ser imposible, ya que la calidad, de la flor mexicana es bastante competitiva, pero aún se tiene que mejorar su imagen, pues no basta sólo ofrecer un mejor precio, sino garantizar un volumen determinado de producción.

Es de vital importancia que México sea capaz de exportar a mercados internacionales y también lo es que aprenda a pensar en términos estratégicos y competitivos. Para ello, hay que reflexionar, ante todo, en la productividad, en

la calidad de los productos, en si los productos son los más adecuados, en las características de la empresa en la que se trabaja, etc.

La competitividad implica necesariamente una orientación del comportamiento al futuro, en donde surja la generación de ideas innovadoras que generen ventajas competitivas que implica apertura, libertad, incorporación de ciencia y tecnología; involucra y exige organizaciones dinámicas y 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.

Así entonces, considero que es importante que la política de apertura comercial que sigue nuestro gobierno vaya acompañada de proporcionar a los productores infraestructura con la que cuentan otros países como bodegas frías tanto en aeropuertos, estaciones ferroviarias y centrales de abasto, además que debemos contar con estadísticas confiables para hacer estudios serios que sirvan a nuestras Pymes exportadoras de flores. Así como ofrecer a los productores de flores precios del transporte competitivos, préstamos con tasas de interés bajas y precios competitivos de los insumos, y así con esto competir con Estados Unidos y Canadá, y aprovechar las ventajas que tiene el TLCAN.

3.2. Estrategias que permitan identificar las áreas de oportunidad que existen hoy en día ante el marco del TLCAN, para las PyMES mexicanas exportadoras de flores.

En este punto abordaremos propiamente las estrategias que permitan identificar las áreas de oportunidad que existen hoy en día ante el marco del TLCAN, para las PyMES mexicanas exportadoras en flores con la finalidad de que dichas empresas logren mejorar su competitividad y vayan adquiriendo mayor presencia a nivel internacional y por ende el sector floricultor obtenga un gran despunte. Ello implica la búsqueda del equilibrio entre las capacidades

organizacionales internas, y los riesgos y oportunidades generadas por el cambio ambiental.

Por ejemplo las Nochebuenas solo son un producto exportable en época decembrina debido al gran auge que se tiene de esta especie en la temporada, los anturios por su parte se consideran flores de primavera, sin embargo, las rosas y demás especies pueden ser exportables durante toda la época del año.

En síntesis, considero que una estrategia representa el equilibrio entre la eficiencia y la efectividad organizacional. De ahí que los elementos formales a considerar, en la definición de una estrategia de negocios, con base en el análisis FODA, son:

- a) El medio ambiente o entorno que enfrenta la organización y la posición que pretende ocupar en él;
- b) La aplicación de los recursos y destrezas de la organización; y
- c) Las ventajas internas y/o externas que habrá de aprovechar, para superar a sus competidores.

El primer paso de una estrategia consiste en proyectar la posición que debe tener la organización en el futuro, ya que es la etapa decisiva del proceso, en la cual las recetas metodológicas pierden primacía y dan paso a la creatividad, innovación y capacidad del dirigente estratega. Se trata de redefinir los objetivos y estrategia de la empresa, a la luz de nuevos escenarios. Así mismo, ya en el plano internacional, a grosso modo la formulación de estrategias debe basarse en una combinación de las ventajas comparativas de las naciones y de las ventajas competitivas de las empresas e industrias. Entendiendo que la ventaja comparativa se basa en el menor costo de un factor productivo en un país, con respecto a otro. Esta relación económica resulta favorable para las empresas que hacen uso intensivo de ese factor. Así, la ventaja comparativa se define también como ventaja específica de ubicación.

Sin embargo, la planeación y desarrollo de estrategias debe ser entendida no sólo como un proceso formal, esto es, un proceso sistemático y permanente de planeación a largo plazo, para definir metas organizacionales y

estrategias que permitan una transición ordenada hacia el futuro, sino también como un cambio de actitud; es decir, la planeación estratégica como forma de vida organizacional, como un ejercicio mental con visión de futuro.

De esta manera, la estrategia viene a ser como una guía en nuestra toma de decisiones hacia lo que queremos ser en el futuro, y más propiamente enfocados a este trabajo, lo que quieren ser las empresas en el corto, mediano y largo plazo, ya sea en materia de productos, mercados, tecnología, etc., y con esto contar con las herramientas para poder competir no solo a nivel nacional sino también en el ámbito internacional que es el más demandante y atractivo debido al dinamismo de la economía.

3.2.1 Capacidad organizacional

La capacidad organizacional es la habilidad de una organización para utilizar sus recursos en la realización de sus actividades, se pueden evaluar todos los recursos, sistemas y procesos que las organizaciones despliegan, para apoyarla en su labor.

En nuestro marco, el liderazgo estratégico conlleva las estrategias y la gestión del nicho por parte de los dirigentes que fijan el rumbo para la organización. La gestión de los programas considera la capacidad de la organización para llevar a cabo su función institucional, mientras que la gestión de procesos examina la manera en que la organización maneja sus relaciones humanas y sus interacciones relacionadas con el trabajo. La estructura identifica los vínculos entre la forma en que se rige una organización y su misión, así como las funciones que desempeñan los recursos humanos y las finanzas en las actividades cotidianas de la organización. Por último, el marco describe la capacidad de la organización para manejar sus relaciones externas como relaciones interinstitucionales.

Así, podemos decir que la capacidad organizacional es un término abstracto que describe una amplia gama de capacidades, conocimientos y

recursos que las organizaciones necesitan para ser efectivas, dicha capacidad siempre debe de estar en continua evolución debido a las mejoras y cambios que actualmente exigen los mercados.

De la misma manera, se deben de tomar en cuenta los componentes de la capacidad organizacional necesarios para un alto desempeño, como son la autoridad y liderazgo; misión, y expectativas (visión); desarrollo e impacto del programa; relaciones estratégicas; desarrollo de recursos y, finalmente, operaciones internas y gestión. Todos estos factores interdependientes contribuyen a la salud y desempeño de las organizaciones.

En este sentido, el director o presidente de la organización debe de ser participativo y representativo, así como, poseer prácticas de autoridad bien definidas.

Así como también, debe de supervisar efectivamente las políticas, programas y operaciones de la organización, incluida la revisión de sus objetivos estratégicos, estados financieros y desempeño de la misma dirección ejecutiva, y, finalmente, el liderazgo de la organización estará siempre alerta a las cambiantes necesidades y realidad de los consumidores y de las exigencias del mercado con el objetivo de alcanzar un óptimo liderazgo de la organización, y que este se vea reflejado finalmente en el producto o servicio que se ofrezca.

De esta manera, dentro de la misión, y visión, la organización deberá tener una misión vital y clara comprensión de su identidad. Debe estar activamente involucrada en reflexiones frecuentes, orientadas a resultados, así como en una planificación que combine los objetivos y la acción con la misión establecida y la capacidad organizacional, de una manera que en el proceso involucre a todo el personal de la organización para hacer cumplir y asegure su misión y así pueda definir su meta tanto en su futuro próximo como en un largo plazo.

Con base en las relaciones estratégicas, las organizaciones deben de participar y ser líderes activos en el mercado, así como mantener fuertes lazos con los integrantes de la misma, participar en alianzas y asociaciones

estratégicas que aporten significativamente el avance de sus objetivos y amplíen su ámbito de influencia en los distintos mercados.

Por otro lado, en el desarrollo de recursos, la organización debe procurar un apoyo exitoso de distintas fuentes, a fin de garantizar que sus ingresos sean diversificados, estables y suficientes para su misión y objetivos. El plan de desarrollo de recursos está en concordancia con la misión o declaración de principios, con los objetivos a largo plazo y la dirección estratégica. La organización mantiene estrecho contacto con sus principales colaboradores y entrega información clara y estratégica, respecto a los esfuerzos que hace para desarrollar sus recursos eficaz y eficientemente.

Finalmente, dentro de la capacidad organizacional la misión y visión son las fuerzas rectoras que dan a la organización su objetivo y dirección, en donde las relaciones estratégicas, el desarrollo de recursos y la operación interna y gestión son los mecanismos necesarios para lograr los objetivos de la misma, contando con el liderazgo y la autoridad que son los lubricantes que permiten que todas las partes estén bien enfocadas y operando.

Por lo tanto, de no estar presente alguno de estos elementos, la organización falla y no logra todo su potencial. El modelo también sugiere la necesidad de obtener una constante retroalimentación del medio externo, además de realizar monitoreos regulares de los consumidores y de los resultados del programa con relación a la misión y a la estrategia y con la implementación de esto la organización pueda mejorar el desempeño de sus actividades y procesos, reducir el costo de mano de obra de la entrega de productos o servicios a partir de un conjunto de prácticas definidas y repetibles, esclarecer y difundir las responsabilidades por asignación, mejorar el ambiente laboral, reducir la sobrecarga de trabajo, disminuir la rotación del personal, aumentar el compromiso de la fuerza laboral, establecer y comunicar objetivos de desempeño medibles, mejorar la comunicación, para finalmente obtener un producto o servicio que sea atractivo para los consumidores y mercados.

3.2.2. Delimitar el perfil competitivo de la empresa

Dentro del perfil competitivo de la empresa, se debe de identificar y evaluar la estrategia actual de la organización y de sus componentes, en términos del negocio de la misma, de sus clientes y de la competencia, además de los valores y aspiraciones de sus dirigentes. Así mismo, la esencia de la formulación de estrategias radica en la evaluación de si la organización está haciendo las cosas bien y de cómo puede ser más efectiva, preocupándose por no convertirse en prisionera de su propia estrategia, para que esta sea exitosa.

Es fundamental que los directivos o encargados implementen estrategias de organización, y desarrollen un sistema eficaz de auditoría externa, a fin de obtener la información necesaria para elaborar un sistema de inteligencia sobre la competencia, que funcione bien. Este sistema de auditoría externa puede ser usado por una organización de cualquier tamaño o tipo. Normalmente, el proceso es más formal en las pequeñas empresas, dada la necesidad de entender las tendencias y los conocimientos clave para estas empresas. Estas empresas debido a su tamaño deben tomar en cuenta también, el evaluar el mercado y la industria, pero estos instrumentos deben ir de la mano de buenos juicios intuitivos para llegar a tener el éxito requerido.

Así entonces, las empresas contando con un sistema de auditoría externa sistemático y efectivo, podrán detectar como se encuentran competitivamente en el mercado ante sus competidores y como se encuentra realmente la competencia en los distintos mercados y con esto poder tomar decisiones de cómo actuar y poder llegar a sus consumidores potenciales y, poco a poco, penetrar en más mercados, conteniendo ante sus competidores más fuertes.

Debido a que hoy en día, a la existencia de una mayor turbulencia en los mercados y las industrias de todo el mundo, la auditoría externa se ha convertido en una parte vital y explícita del proceso de la administración estratégica ante un marco económico, social, cultural, demográfico, ambiental, político, gubernamental, jurídico, tecnológico y competitivo. Las empresas que

no movilicen y faculten a sus empleados para que éstos puedan identificar, vigilar, pronosticar y evaluar las fuerzas externas clave, podrían no anticipar las oportunidades y amenazas recientes y, en consecuencia, podrían seguir estrategias ineficaces, y dejar pasar oportunidades y propiciar el desplome de la organización.

Analizar el entorno, implica visualizar el ambiente competitivo general y específico que enfrenta la organización y prever las posibles alternativas del negocio, a partir de la identificación de las oportunidades y amenazas que se le presentan. Esto permitirá identificar las opciones sobre las cuales se pueden determinar nuevos objetivos y estrategias, en términos de los valores y deseos de los accionistas, la administración, los clientes, los recursos disponibles y las oportunidades y amenazas con los que cuenta dicha organización.

3.2.3. Objetivos corporativos

Una vez establecido las estrategias de los puntos anteriores se puede adentrarse en los objetivos corporativos; son básicos para alcanzar los beneficios planeados a largo y a corto plazo, directa y explícitamente con base en la respuesta que la propia organización tenga, al implementarlos como parte de una estrategia, para ser más competitiva en el mercado.

Los objetivos ; deben ser claros, concisos, cuantificables y mensurables; debiendo de estar explicitados formalmente, así como también, tienen que estar bien definidos en el tiempo y en el espacio y con las responsabilidades fijadas claramente; y se debe de ser, coherentes con dichos objetivos globales de la organización.

Así, el objetivo general de la empresa tratará de satisfacer dichos intereses en función del poder que cada grupo tenga dentro de la organización, así como de la compatibilidad de los mismos en relación con el objetivo principal de la organización. El objetivo genérico que toda empresa con ánimo de lucro buscará será la maximización del valor de la misma. La consecución

de este objetivo a largo plazo implica por un lado, la posibilidad del pago de salarios a los trabajadores, los impuestos a la administración, los pagos a los proveedores y, de forma genérica, la continuidad de la actividad de la empresa.

La obtención del beneficio a largo plazo se convierte en el objetivo dominante de toda organización. Considero que el objetivo principal, es maximizar el valor de la empresa, cumpliendo los requisitos exigidos al resto de los objetivos, es decir, deben ser deseables, factibles, cuantificables, comprensibles, y motivantes. Así como también, se deberán de establecer objetivos en cada una de las áreas con las que cuente la organización, cumpliendo y desarrollando objetivos tanto generales como los particulares e implementándolos de manera correcta para que se cumplan en el tiempo establecido. Las organizaciones podrán contar con más herramientas necesarias para que crezcan como organización, así como en su producto o servicio, mismo que será posiblemente aceptado en más mercados más exigentes y por ende por los consumidores, los cuales son los que finalmente deciden adquirir el producto o servicio.

3.2.4. Apoyos y financiamientos por parte del Gobierno

Las micro, pequeñas y medianas empresas, como ya se vio en capítulos anteriores, constituyen la columna vertebral de la economía nacional por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional. Como finalidad de contribuir al desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante acciones tendientes a mejorar el entorno económico y también, con el propósito de mejorar las condiciones que contribuyan a su establecimiento, desarrollo y consolidación, se puede establecer que existen diversos programas de apoyo para las PyMES. Cada programa es diferente entre sí y ofrece diferentes servicios tales como: capacitación, consultoría, financiamiento, gestión e innovación, estos con base en las necesidades de que cada empresa.

El formato y contenido de estos programas constituyen una herramienta básica que facilitan la elaboración de planes de negocios para las PyMES, ya sean comerciales, industriales o de servicios.

El esquema general en el que se desarrollan los apoyos a las Pymes, permite a las empresas que puedan elaborar sus presupuestos sin la necesidad de conocer a fondo la materia de finanzas, a través de formatos sencillos y protegidos que evitan errores en la operación.

Por esto, dada la importancia de las PyMES, es importante instrumentar acciones para mejorar el entorno económico y apoyar directamente a dichas empresas, con el propósito de crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, desarrollo y consolidación en el mercado.

Por ello, La Secretaría de Economía, a través del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa otorga apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomentan la viabilidad de las empresas que se están gestando o aquellas que comienzan a emprender; el desarrollo sustentable y productivo de las empresas activas, así como la consolidación y la competitividad de este sector de empresas, ya que en el 2010 el Fondo PyMES de dicha Secretaría, logró apoyos para la generación de más de un millón de empleos que beneficiaron a más de 293 mil empresas de este sector. Con estas acciones se pretende que las PyMES mejoren su capacidad de gestión, administración, innovación y se facilite al acceso a financiamientos a través de instituciones financieras o intermediarios financieros especializados.

El Instituto PyMES otorga servicios de atención integral de manera accesible, ágil y oportuna a los emprendedores y a las PyMES, de acuerdo con su tamaño y potencial. Y a su vez, satisface las necesidades y aspiraciones de desarrollo de los emprendedores así como también genera sinergias y es referente a nivel nacional e internacional.

Se tiene como finalidad contribuir al desarrollo de las empresas, enfocándose en el fortalecimiento de capacidades administrativas y operativas de las empresas en las áreas de, Planeación y Estrategias de Negocios, Contabilidad y Finanzas, Aspectos Legales y Propiedad Intelectual, Ventas y

Mercadotecnia, Eficiencia Operativa, Comercio Exterior, Recursos Humanos y Capacitación. Así como también, ayuda a las empresas en la adopción de tecnologías emergentes como el software libre y el software como servicio, tomando en cuenta los casos de éxito y las mejores prácticas Internacionales que les permitan crecer y mejorar su competitividad en la economía global

Así mismo, en el programa México Emprende por parte del gobierno, establece diversos subprogramas de apoyo a las PyMES con el fin de impulsar su desarrollo como empresa, así como su producto o servicio y con esto ampliar su mercado tanto a nivel nacional como internacional; entre esos programas se encuentran los siguientes:

- Consultores financieros, es una herramienta de apoyo para aquellas empresas que sean sujetas de crédito, tengan acceso al financiamiento más adecuado, buscando fomentar la cultura empresarial de financiamiento en el sector. A raíz de sus necesidades de las mismas, el Programa Nacional de Consultores Financieros PyMES, busca responderlas y hacer más sencilla y eficaz la gestión de los créditos para las PyMES. La Red Nacional de Consultores Financieros PyMES brinda asesoría gratuita durante la gestión del crédito mediante un Consultor financiero, que es un asesor capacitado y acreditado por la Secretaría de Economía, que conoce la oferta disponible de productos de créditos PyMES con capacidad de gestión ante las instituciones de crédito..
- Garantías, con el propósito de inducir el otorgamiento de crédito por parte de la banca a favor de las PyMES, la Secretaría de Economía, en coordinación con Gobiernos Estatales y Municipales, Banca de Desarrollo, Banca Múltiple, Intermediarios Financieros Especializados y otros organismos, se creó el programa de Garantías sustentado en criterios de transparencia, accesibilidad, masividad y competitividad con esquemas novedosos de cobertura de riesgos. Este programa consiste en otorgar financiamiento por la vía del crédito a PyMES, en mejores condiciones y con productos competitivos, que cuentan con una serie de respaldos tangibles que permitan, en un eventual caso de suspensión de

pago, la recuperación total o parcial de la deuda. Por tal motivo, las garantías son un elemento fundamental como respaldo del crédito. El objetivo de este programa es otorgar créditos a PyMES con condiciones competitivas, simples, sin garantías hipotecarias que sean de fácil acceso, generar sujetos de crédito que obtengan una cantidad óptima de financiamiento y elaborar instrumentos y productos específicos con tasas de interés competitivas, cuyos trámites sean más sencillos y verdaderamente atiendan la demanda y satisfagan la necesidad de las empresas.

- Intermediarios financieros, la Secretaría de Economía, a través del Fondo PYME, apoya la constitución y el fortalecimiento de Intermediarios Financieros Especializados, con el propósito de fomentar el desarrollo y la diversificación de las fuentes de financiamiento para las MIPYMES y los emprendedores. Este programa consiste en el otorgamiento de apoyos para el fortalecimiento institucional de los Intermediarios Financieros Especializados en MIPYMES y emprendedores.
- El Programa Nacional de Capacitación y Consultoría, ofrece consultoría empresarial general y especializada, que incorpora incluso elementos de capacitación en sus diversas fases de operación así como procesos de formación de consultores, consolida la formación de capital humano, especialista en atención a micro, pequeñas y medianas empresas, impulsar la competitividad empresarial a través de la instrumentación y aplicación de acciones de mejora y apoyo en procesos de certificación, y desarrolla las habilidades de los empresarios en la implementación de mejoras empresariales que hagan más rentables y productivas sus empresas.
- El Fondo de innovación tecnológica por parte de la Secretaría de Economía y CONACYT, es un fideicomiso público creado entre la Secretaría de Economía y en particular la Subsecretaría para la

Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), con el especial propósito de apoyar, a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, así como a Personas Físicas con actividad empresarial que desarrollen o adopten actividades de Innovación y Desarrollo Tecnológico (preferentemente con propuestas sujetas a patente). Cada año y con fundamento en lo dispuesto en la Ley de Ciencia y Tecnología (LCYT); en el marco del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, La Secretaría de Economía (SE) y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) emiten la convocatoria del Fondo de Innovación Tecnológica SE-CONACYT con el fin de promover, seleccionar y apoyar directamente a empresas cuyos proyectos generen innovación, desarrollo tecnológico, generación de empleos y ventajas competitivas para las PyMES mexicanas. Los principales sectores que son sujetos de apoyo del fondo son: Sistemas de manufactura avanzada, Tecnologías para la salud, Agroalimentario, Biotecnología, Nanotecnología, Tecnologías móviles y multimedia, Tecnologías limpias y energías renovables.

- La Semana nacional PyMES, se trata del evento empresarial más importante organizado por la Secretaría de Economía, a través de la Subsecretaría de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, donde en una semana y en un solo lugar, emprendedores y empresarios encontrarán soluciones para iniciar y fortalecer su negocio, con la creación de nueva empresa o aumentando su productividad. El tema principal de la Semana Nacional PyMES 2011 es innovación como herramienta promotora para que las empresas desarrollen o adopten nuevas tecnologías que les permitan responder a las preferencias de los mercados.

Con base en lo anterior, para hacer crecer un negocio, es importante obtener un financiamiento adecuado, ya que, reunir capital es fácil si se tiene la información necesaria y se planea eficientemente la obtención de fondos, dependiendo de las características, necesidades, y etapa en que se encuentre el proyecto, así como la finalidad del capital que se va a solicitar.

Así como también, conseguir un financiamiento es fundamental para impulsar las PyMES y para lograr su expansión, sin embargo es necesario

elegir el producto adecuado para evitar que este préstamo se convierta en una pesadilla, en donde la correcta elección del financiamiento sea necesario que exista un tipo específico dependiendo del nivel en el que la idea o desarrollo se encuentre la empresa. Conocer cada tipo de apoyos o financiamientos ayuda al emprendedor a reconocer cuál es el producto adecuado según la etapa en la que se encuentre, ya que de forma contraria el financiamiento podría volverse impagable o dificultar la operación en lugar de acelerarla.

El capital es fundamental para cualquier negocio, pero no hay que olvidar que el empresario también debe dedicar tiempo al desarrollo, y apostar preferentemente por un sector económico prioritario para el país y que tenga un impacto mínimo en el medio ambiente, pues son éstos los proyectos que más atraen inversiones.

Con estos apoyos y financiamientos las empresas, dispondrán de la información más completa y específica para las necesidades que beneficien el desarrollo empresarial, de las pymes y sus exportaciones.

Así como también, impulsar el establecimiento de pequeñas unidades de producción en las zonas populares y rurales, con el objeto de apoyar a personas o grupos con iniciativa emprendedora que no tengan acceso a crédito, fortaleciendo la aplicación de políticas de desarrollo que busquen elevar el nivel de vida de las personas, permitiendo la diversificación de las fuentes de ingreso y la incorporación al sector laboral y dotar a la Pyme con los elementos necesarios para la obtención de un crédito, con la finalidad de que la producción de bienes y servicios sin explotar a quienes lo producen directamente, sean garantizados con alta calidad y que puedan competir en el mercado.

Conclusiones

En el presente trabajo, se analizaron los impactos del TLCAN en las PyMES exportadoras de flores durante el periodo 2006-2012, los impactos en la economía mexicana, y los resultados sobre los diversos factores que afectan a el programa de apoyo a las PyMES, así como los acuerdos si han perjudicado o beneficiado a este sector, con la finalidad de establecer los mecanismos que pudieran seguir las diferentes instancias de gobierno con la finalidad de dar las mayores facilidades a las personas que quieran iniciar con una pequeña o mediana empresa. Para obtener el mejor desarrollo posible en la economía y como consecuencia una mejor calidad de vida.

En el primer capítulo se dio como fue el desarrollo del comportamiento de la economía mexicana bajo el modelo de crecimiento hacia afuera, inaugurado en 1983 y con la entrada al GATT actualmente (OMC), que persiste a la fecha, comparándolo con el modelo de proteccionismo que prevaleció en el país, al menos administrativamente, de 1940 a 1982, resulta importante observar que la economía mexicana experimentó el mayor dinamismo durante la implementación del modelo de crecimiento hacia adentro de 1940-1982, que bajo el actual modelo que supuestamente sería superior en términos de crecimiento económico y de inflación. La verdad ha sido otra muy distinta. A la desaceleración de la inflación, resultado de políticas fiscales y monetarias sumamente restrictivas, la han acompañado tasas de crecimiento poco significativas que se han traducido en incrementos del desempleo y, por tanto, de la pobreza.

De igual modo, los beneficios generales del NAFTA o TLCAN, han sido cuantificados, en donde se estima que en cierta forma si ha sido positivo para México cuyas tasas de pobreza han disminuido y cuyos salarios reales han aumentando, aun considerando la crisis económica de 1994. Sin embargo, no ha sido suficiente [o lo suficientemente rápido] para producir una convergencia económica, no ha reducido las tasas de pobreza de manera considerable, ni ha logrado que México experimente tasas de crecimiento elevadas. Por lo que el estudio se enfoco a las empresas productoras de flores, que para beneficiarse

realmente del NAFTA, México debe invertir más en educación e innovación, modernizar la infraestructura y la agricultura, así como el sistema tributario. De igual manera, debe seguir luchando por una reducción de los elevados subsidios que sus socios norteamericanos destinan a la agricultura y también porque no? Fomentar la producción de flores así como elevar los subsidios nacionales a este rubro.

El reordenamiento de los mercados financieros y bancarios, la reestructuración de la deuda externa, el ingreso de México al GATT, la firma de un Tratado de Libre Comercio entre los países de América del Norte, y el ser miembro de la Organización para la Cooperación del Desarrollo Económico [OCDE], son muestra de algunas de las medidas económicas aplicadas que revelan la dimensión del proyecto mexicano de transformación económica y la magnitud de los esfuerzos que se requieren para responder adecuadamente a esta nueva etapa del desarrollo nacional.

En el segundo capítulo se realizó una evaluación del sector agrícola, la floricultura y las PyMES en México. Es de vital importancia que las empresas en México, sobre todo las PyMES objeto de estudio del presente trabajo, sean capaces de exportar a mercados internacionales y también aprendan a pensar en términos estratégicos (competitivos). Para ello, hay que reflexionar, ante todo, en la productividad, en la calidad de los productos, en si los productos son los más adecuados, en las características de la empresa en la que se trabaja. Se comprobó que la vinculación de la economía Mexicana a los mercados internacionales se ha dado de manera exitosa. Sin embargo, estas acciones y las condiciones del mercado internacional que plantea progresivamente exigencias crecientes en las normas técnicas, medioambientales y de calidad, han modificado de forma considerable los patrones de competitividad tradicionales. Como consecuencia se ha dado en los altos niveles de pobreza, migración, una “desagrarización” del campo.

El problema es que los apoyos gubernamentales hasta cierto momento frenan el crecimiento económico con los requisitos tan complicados y

burocráticos que lejos de apoyar a las personas que quieren emprender un negocio los desalientan. Es verdaderamente necesario modificar el reglamento de las primeras instancias gubernamentales como son las delegaciones en cuanto a las ventanillas únicas, para que lejos de obstaculizar el trámite, se les brinde la asesoría y el apoyo para que las personas que quieran emprender su negocio sea más ágil.

Finalmente vemos la necesidad de crear el entorno interno para, mejorar la competitividad ya que esto implica necesariamente una orientación del comportamiento a futuro. La generación de ideas innovadoras que proporcionen ventajas competitivas implica apertura, libertad, incorporación de ciencia y tecnología; involucra y exige organizaciones dinámicas, procesos innovadores, esto 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.

La hipótesis que se planteó al inicio del presente trabajo consideramos que sí se comprobó porque se basó en relación de que las empresas productoras de flores se ven presionadas en producir artículos de calidad ya que eso anteriormente permitía a las empresas nacionales sobrevivir, pero actualmente las condiciones han cambiado y por lo mismo es necesario buscar ser competitivas. Esto obliga a utilizar nuevas técnicas y elevar el nivel de gestión empresarial. Aplicar nuevas técnicas con la mira de dirigir el cambio en la organización implica capacitarse y elegir a gente más competente y actualizada en la nueva tecnología; para algunas empresas será más difícil adaptarse al cambio ya sea por su estructura o sus miembros, pero antes de iniciar cualquier cambio la pequeña y mediana empresa debe analizar su situación y evaluar sus fortalezas y debilidades..

Así entonces , las PyMES son muy importantes para México, pero siempre se debe de buscar la forma de crecer y no quedarse estancado, ya que no es bueno para el país, necesitamos poder ser competitivos con empresas extranjeras y eso se logra con la innovación, así como el apoyo del

gobierno con los diversos programas y financiamientos que hoy existen para incentivar a dichas empresas y puedan crecer y ser más competitivas ante el marco del TLCAN y de la globalización y abarcar un rumbo que en un corto plazo se pueda volver más atractivo también otros países como es el caso de la floricultura y así colocar los productos en uno de los mejores.

Entonces, teniendo la idea, la gente y la materia prima las PyMES, pueden aprovecharse cualquiera de los recursos que ya se mencionaron, como son los nichos de oportunidades, los fondos otorgados por CONACYT, la asesoría brindada por la Secretaría de Economía, lo que aunado al correcto encauzamiento de los esfuerzos, puede dar origen a una empresa sólida que no tenga nada que pedirle a las demás, cuyos productos o servicios cumplan o rebasen las expectativas de sus clientes y llegue a ser competitiva en este campo en el que nada está escrito.

Es necesario y urgente que el gobierno ponga manos a la obra para la creación de todavía más políticas públicas que favorezcan el desarrollo de las PyMES, y también hablando de gobierno, que la sociedad deje de ver a la autoridad como su enemiga, siendo que debería verla como su aliada y así ir de la mano tanto las empresas, el gobierno y el sector privado para sacar el mayor provecho y tener finalmente empresas más sólidas y competitivas a nivel mundial.

La recopilación de datos no fue fácil ya que se puede encontrar información estadística de todos los rubros que maneja el TLCAN, pero de las empresas exportadoras de flores y de las empresas productores de flores tenemos muy poca. Para esto es necesario realizar un trabajo de campo, en donde se lleve a cabo encuestas a las empresas productoras de flores para ver su panorama y orientarlas para llevarlas de la mano hasta como exportar, esto es con el fin de aumentar las exportaciones hacia otros países y porque no el mercado de Europa y Asia sería bueno, tener otras alternativas de mercado, es bueno tener diferentes alternativas de venta.

Actualmente las tecnologías de la información y la comunicación (TICs) están evolucionando en todos los campos empresariales, y es una necesidad estar actualizados en un alto nivel, para dar respuesta a la demanda laboral, en caso de querer subsistir con las pequeñas y medianas empresas y es aquí en donde se necesita la capacitación del personal, pero que se diera en un programa de gobierno como iniciativa de ley de forma gratuita o a muy bajo costo. Es necesario un cambio en la forma de gobierno, para tener mejores oportunidades de seguir compitiendo. El principal objetivo es gobernar con un consenso con todos los sectores que integran las políticas públicas del país. Se necesitan objetivos a largo plazo, eficiencia y transparencia del gobierno, sin olvidar los gobernantes que el pueblo es primero si México repunta económicamente y si se manejan bien las políticas económicas, en México disminuiría el desempleo, y así mismo disminuir la pobreza extrema.

Es necesario y urgente que el gobierno ponga manos a la obra para la creación de más políticas que favorezcan el desarrollo de las PyMES, junto al sector privado para sacar el mayor provecho y tener finalmente empresas más sólidas y competitivas a nivel mundial.

Para finalizar, considero y asumo que con el presente trabajo las PyMES exportadoras de flores, contando con la información más relevante acerca del sector florícola y contando con las estrategias que se han implementadas a su empresa podrán ser más competitivas y abarcar más terreno en el marco del TLCAN, y poder competir hacia otros horizontes que puedan ser más atractivos para las mismas, siendo todo esto el principal objetivo del presente trabajo, el que las Pymes exportadoras de flores sobre salgan y aprovechen todas las ventajas que hoy en día existen para ellas como emprendedoras que son el motivante principal para nuestro país.

BIBLIOGRAFÍA.

Clavijo, Fernando y Valdivieso Susana. Reformas estructurales y política macroeconómica, reformas económicas en México: 1982-1999, el Trimestre Económico. Editorial Banco de Comercio Exterior. México, 2000. 409p.

Dussel Peters, Enrique. El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México. Editorial CEPAL. México, 2000. 96p.

Ferrer, Aldo, Hechos y ficciones de la globalización. Editorial Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires. 1997. 140p.

García de León Campero, Salvador, La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad. Editorial Diana México. 1993. 242p.

Martínez, José Octavio, La política macroeconómica, reformas y empresas pequeñas, Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de la globalización. Editorial Diana. México. 1992. 293p.

Ortiz Wadgyamar, Arturo, El Comercio Exterior de México en el Siglo XX. Instituto de Investigaciones Económicas, Editorial UNAM. México 2001. 69p.

Rivera Ríos, Miguel Ángel, México en la economía global; tecnología, espacios e instituciones. Editorial Jus. México, 2000. 212p.

Rojas Soriano, Raúl, Guía para realizar investigaciones sociales. Editores Plaza y Valdez. México. 1998. 286p.

Vega, Gustavo, México ante el Libre Comercio con América del Norte, Editorial Colegio de México. México. 1991. 505p.

Wallerstein, Immanuel, World-Systems Analysis. Editorial University Press.Londres.2006. 109p.

Otros documentos:

Diccionarios:

Hernández-Vela Salgado, Edmundo. (compendio) (1999) Diccionario de política internacional. México. Editorial Porrúa. pp. 378 y 504

Leyes:

Lley aduanera

Ley de comercio exterior

Leyes del impuesto general de importación y exportación

Tesis:

Marcelo Cruz, Alejandro, El nivel meso de la competitividad en México, Tesis profesional. México 2002.Facultad de Economía de la UNAM.276p.

HEMEROGRAFÍA

Alejandro Nadal, Francisco Aguayo, Marcos Chávez, “Los Siete Mitos del TLC”. Lecciones para América Latina; La Jornada de México. No. 310. 30 de noviembre de 2003. p.35

Gutiérrez, Elvia. “Sucumben negocios apoyados por el programa de financiamiento al microempresario”. Periódico El Financiero, Mercados. 14 de noviembre de 2006. p. 16

Roberto González Amador, “Solo Pérdidas para México con el TLCAN” Afirma Estudio; La Jornada de México 6 de diciembre de 2003. p.22

Alvaradejo Urrutia, Arturo. “El factor competitivo en el comercio exterior de México”. Banobras comercio mexicano. Núm. 1-3 pp.64-65

Amazon Barnes A. “De la necesidad al servicio” Cuarta jornada del sector social. Núm. 20 mayo pp. 27-30

García Gerardo y Hernández Citlali. “Floricultura en México y entorno mundial” investigación al día Núm. 1 Junio pp.45-48

MESOGRAFÍA

Gerold Schmidt, México y el Alca: “Una Discusión bajo la Sombra del TLCAN y de los EEUU”; Estudios sobre el ALCA No. 5, Fundación Friedrich Ebert Stiftung, Santiago de Chile, febrero de 2003, en <http://www.fes.cl>. (Página consultada el 19 de abril de 2011)

J. Ramón Lecuona y Lilinne Isabel Cuéllar, “Expansión exportadora y crecimiento económico México 1985-2010”. Artículo consultado en: www.pepeytono.com.mx (Página consultada el 25 de marzo de 2011).

Jaime Serra, J. Enrique Espinosa, John Cavanagh y Sarah Anderson, Happilyever NAFTA, en ForeignPolicy, 2002, en: http://foreignpolicy.com/issue_septoct_2002/NAFTAwtkm.html (Página consultada el 25 de marzo de 2011).

John J. Audley, Demetrios G. Papademetriou, Sandra Polski, Scout Vaughan, La Promesa y Realidad del TLCAN. Lecciones de México para el Hemisferio; Fundación Carnegie por la Paz Internacional, en <http://www.ceip.org/pubs>. (Página consultada el 19 de abril de 2011)

Notimex, El Universal, Evaluarán ministros avances del TLCAN, 12 de agosto de 2007, en: <http://www.eluniversal.com.mx/articulos/41990.html> (Página consultada el 26 de marzo de 2011).

Oscar Gutiérrez, El Tlcan: Adiós a las Raíces del Maíz Mexicano; Agencia de Información Solidaria, agosto del 2003, en <http://www.alcabajo.cu>. (Página consultada el 19 de abril de 2011)

Paola Visca, Inversión y Acuerdos de Libre Comercio: Las Lecciones de México"; Integración Sur / D3E, Uruguay, diciembre del 2003, en <http://www.lainsignia.org>. (Página consultada el 19 de abril de 2011)

Roberto González Amador, El Tlcan Aumento la Desigualdad entre Norte y Sur de México BM; La Jornada de México, 7 de diciembre de 2003, en <http://www.jornada.unam.mx>. (Página consultada el 19 de abril de 2011)

Roberto González Amador, Solo Pérdidas para México con el Tlcan, Afirma Estudio; La Jornada de México, 6 de diciembre de 2003; <http://www.jornada.unam.mx>. (Página consultada el 19 de abril de 2011)

ANEXO 1. "EMPRESAS EXPORTADORAS DE FLORES"

Rancho Daisy's, S. A. de C. V.

Tel: (661) 614 1144

Fax :(661) 614 1145

ranchodaisy@prodigy.net.mx

Wax Flower, Safari sunset Myrtle, Statile snapdragon.

Rancho del Pacifico, S.A.

Tel: (646) 155 00 44 & 1550 045

josegislas@hotmail.com

Clavel, mini Clavel y Crisantemos.

Rancho San Antonio

Tel: 001(760) 533 61 & 731 0248

Protea, WaxFlower.

Rancho la Aurora

Tel: (661) 612 6885

bgg1@prodigy.net.mx

Clavel, Girasol, Sinuata.

Flora West, S. A. de C. V.

Tel: (646) 154 1525

Girasol

Fiestafarm, S.A.

Tel: (646) 1202 343

miguel@fiestaflowers.com

Lilis, Eucalipto, Wax, Delphinium, Lilianthums, Gerbera, Snap dragon,

Matsunotomirto.

Planta y Flor de Baja California

Calle Adriano no. 122 Fraccionamiento Villa del Rey 2

Ensenada, Baja California. 22785

Tel: (646) 152 3372 & (646) 1283 631

plantayflorbca@hotmail.com

Mayoristas /Distribuidores de planta y flor viva para interiores.

Anturio; Flor de Nochebuena; Planta verde colgante

Distrito Federal

Asociación de Floricultores de Villa Guerrero, A. C.

Central de Abasto, Distrito Federal.

Tel: (55) 5694 5609

asflorvi@prodigy.net.mx

Extenso surtido en todo tipo de flores y follajes de invernadero.

Asociación de Pequeños Productores de Flores Varias, A. C., del Mercado de Jamaica Vive

Interior del Mercado de Jamaica Carril 2, Zona de Flores

Guillermo Prieto y Congreso de la Unión

Jamaica, Delegación Venustiano Carranza;

México, Distrito Federal.

Tel: (55) 35 77 19 93

Cel: (722) 2693 882 & 3501 002

Extenso surtido en todo tipo de flores y follajes de invernadero.

Estado de México

Asociación de Floricultores de Villa Guerrero, A. C.

Carretera Federal Toluca-Ixtapan de la Sal s/n

Villa Guerrero; México. 51760

Tel: (714) 146 0883

Fax: (714) 146 1540

asflorvi@prodigy.net.mx

Consejo de la Flor del Estado de México, A. C.

Carretera Federal, Toluca-Ixtapan de la Sal,

Villa Guerrero; México. 51760

Tel: (714) 142 0460 & 142 0300 Fax:(714) 142 0300

floresmexiquenses@hotmail.com

oscarcastro01@prodigy.net.mx

Consejo Regional de la Flor, Coatepec Harinas

José Ángel de la Fuente s/n,
Coatepec Harinas, México.
asocflor@hotmail.com

Consejo Regional de la Flor, Oriente del Estado de México

Calle del Recreo no. 3, Barrio San Diego,
Texcoco, México.
Tel: (595) 954 5655
Fax: (595) 955 7829
lunahdz79@hotmail.com

Consejo Regional de la Flor, Temascaltepec

Domicilio Conocido, Granjas de Cieneguillas,
Temascaltepec, México, 51300
Tel: (722) 141 1752 & 229 1912

Consejo Regional de la Flor, Tenancingo

Prolongación Moctezuma s/n, esquina Hidalgo
Tenancingo, México. 52400
Tel: (722) 244 0082
floresmexiquenses@hotmail.com

Consejo Regional de la Flor, Valle de Bravo

Domicilio Conocido Edificio "C" Rosa,
Valle de Bravo, México.
Tel: (722)391 4828
fcijem_edomex@hotmail.com

Consejo Regional de la Flor, Villa Guerrero

Domicilio Conocido, San Gaspar,
Villa Guerrero, México.
Tel: (714) 146 0886 & 144 7719,20,21

asflorvi@prodigy.net.mx

Consejo Mexicano de la Flor, A. C.

www.conmexflor.org

Centros de comercialización

Floracopio® / Mercado Mexicano de Flores y Plantas, S. A. de C. V.

Km. 14.5 de la Carretera Federal Toluca-Tenango del Valle

San Antonio la Isla, Estado de México . 52280

Tel.: (717) 132 3567 & 717 132 3484 Ext. 105

info@floracopio.com.mx

exposyeventos@floracopio.com.mx

www.floracopio.com.mx

Mercado de Flores y Plantas.

Michoacán

Comité Sistema de Ornamentales del Estado de Michoacán, A. C.

Lerdo de Tejada no.102 esquina Dr. Emilio García,

Centro, Zitacuaro, Michoacán; México. 61500

Tel: (715) 114 2074 & 153 3455

c_spodemich@hotmail.com

Representación de los productores de Plantas Ornamentales del estado de Michoacán.

Gladiola: Se produce durante todo el año y su ciclo productivo de siembra a cosecha dura tres meses. La principal zona productora se encuentra en los municipios de Tuxpan, Zitácuaro y Zamora. Comercialmente está disponible en presentación de 144 varas (12 docenas). Los colores más comunes son el blanco, amarillo y el rojo en diferentes tonos. Se clasifican en base al tamaño, los más comerciales son de 120, 100, 80 y 60 cm.

Otra información útil

Continental Floral Greens

www.continentalfloralgreens.com

Exportación de flores y follajes; Gladiolos, Nardo, Gerbera, Ave de Paraíso, Agapando, Ginger, Lilies Orientales y Asiático, bouquet's y muchos más.

Coxflor

www.coxflor.com

Alstroemeria, Rosas, Tulipán.

Desarrollo Agrícola de Yautepec, Daysa.

www.daysa.com.mx

Lilies Asiaticas, Gerbera.

Flores de Chiltepec

www.chiltepec.com

Liles Asiáticas, Gerbera, Iris, Tulipán, Rosas

Flores La Vereda

www.floreslavereda.com

Alstroemeria, Rosas.

Helechos y Follajes Mexicanos

www.ranchoeljaral.com.mx

Rosas.

Invernaderos de Zitácuaro

www.izi.com.mx

Lilies Asiaticas, Tulipan

Viveplants

www.viveplants.com

Orquídeas dendrobium.