

40



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO**

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES.

CAMPUS ARAGÓN

2938-14

**“EL PAPEL DE LAS EMPRESAS, INSTITUCIONES
DE APOYO Y GOBIERNO DENTRO DEL PROCESO
DE EXPORTACIÓN (1994-2000)”.**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

**P R E S E N T A :
SANDRA PATRICIA REYES HERNANDEZ**

**ASESOR DE TESIS :
LIC. IVAN ORNELAS DÍAZ**

MÉXICO

2001



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A Dios

**Por permitirme lograr
una meta más en mi vida.**

A mis padres

Gloria y José Luis

**Por darme la vida, por su amor,
apoyo, paciencia, confianza y
comprensión.**

A mis hermanos

Israel y Luis (my fkg niggaz)

**Por quererme, apoyarme y
sobretudo por presionarme.**

A Manuel (mi campeón)

Por ser mi treinta y tres genérico

Por su amor, apoyo y comprensión.

A Bety y mis sobrinos

Alexandra y Leonardo

(cielucos)

A todas las personas que de alguna manera me apoyaron y creyeron en mí, a todos aquellos que están conmigo y a los que ya se han ido.

Gracias.

Índice

	Pág.
Introducción	1
Capítulo I	
Antecedentes	1
I.1 La industrialización bajo la política de Sustitución de Importaciones	2
I.1.1 Primera etapa (1939-1958)	2
I.1.2 La etapa avanzada (1959-1970)	4
I.1.3 Evaluación	6
I.2 Reestructuración y recuperación de la economía (1970-1975)	7
I.3 La política de petrolización	8
I.4 Liberalización del Comercio Exterior y la Promoción de Exportaciones	10
Capítulo II	
Programas e Instrumentos de Apoyo a la Industria	16
II.1 Información y Asesoría	20
II.2 Capacitación y Asistencia Técnica	24
II.3 Proveeduría	26
II.4 Calidad	31
II.5 Modernización Tecnológica	35
II.6 Financiamiento	40
Capítulo III	
Servicios de Apoyo a la Exportación	45
III.1 Dependencias que intervienen en el comercio exterior	47
III.1.1 Secretarías	47
III.1.2 Organismos de apoyo	48
III.2 Servicios de Información, Asesoría, Capacitación y Promoción en materia de Comercio Exterior	52
III.2.1 Información	53
III.2.2 Asesoría	57
III.2.3 Capacitación y Asistencia Técnica	61
III.2.4 Promoción Internacional	65
III.2.4.1 Promoción de Inversión Extranjera	70

	Pág.
III.3 Financiamiento a la Exportación	72
III.3.1 Servicios que proporciona BANCOMEXT	72
III.3.2 Servicios que ofrece Nacional Financiera	81
III.4 Programas de Fomento a la Exportación	84
III.4.1 Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)	84
III.4.2 Empresas de Comercio Exterior (ECEX)	85
III.4.3 Devolución de Impuesto de Importación a Exportadores (DRAW-BACK)	86
III.4.4 Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)	87
III.4.5 Programa de Importación Temporal para Servicios Integrados a la Exportación (PITEX-Servicios)	89
III.4.6 Maquila de Exportación	90
III.4.7 Registro como Empresa de la Frontera	93
III.4.8 Programas de promoción Sectorial	93
III.5 Premio Nacional de Exportación	96
 Capítulo IV	
Diversificación de Mercados	98
IV.1 Tratado de Libre Comercio con Chile	101
IV.2 Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN)	105
IV.3 Tratado de Libre Comercio con Costa Rica	115
IV.4 Tratado de Libre Comercio del Grupo de los 3 (G-3)	119
IV.5 Tratado de Libre Comercio con Bolivia	124
IV.6 Tratado de Libre Comercio con Nicaragua	129
IV.7 Tratado de Libre Comercio con Israel (TLCIM)	132
IV.8 Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM)	136
IV.9 Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte	140
IV.10 Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio	143
IV.11 Tratados Internacionales en materia de Inversión Extranjera (APPRI'S)	147
IV.12 Otras Negociaciones Comerciales Internacionales	150
 Capítulo V	
Dinamismo Exportador de México	152
V.1 El comportamiento de las exportaciones mexicanas	154
V.2 Crecimiento Económico de México	162
 Conclusiones	171
 Bibliografía	176

Introducción

El mundo ha experimentado profundas transformaciones económicas en los últimos años; el proceso de globalización que impera se caracteriza por el intercambio de bienes y servicios, el libre movimiento de capitales e inversiones, así como la movilidad internacional de los factores de producción¹ en el que la economía tiende a convertirse en un mercado libre de trabas y sin restricciones.

Tal situación implica una economía mundial mucho más interdependiente y competitiva que se desarrolla en un ambiente de mayor cooperación a través de la intensificación de procesos de integración económica.

En México esa realidad resultó evidente y se realizaron importantes cambios estructurales que han permitido al país involucrarse en la dinámica mundial y no quedar relegado del proceso de globalización.

Después de décadas de intervencionismo gubernamental, de excesivas regulaciones y de economía cerrada, por la aplicación del modelo de industrialización vía sustitución de importaciones -cuyos costos ocasionaron una crisis a principios de los ochenta, además de los efectos por la política basada en la exportación de productos petroleros y el endeudamiento externo- el gobierno llevó a la práctica un importante proceso de reforma estructural de la economía en el que destaca la apertura de la economía a la competencia del exterior a través de la reducción de la protección comercial y la menor participación del Estado en las empresas. Ahora el país dirige su política comercial y económica hacia el exterior mediante la liberalización del comercio y la promoción de exportaciones.

Dentro de ese contexto de apertura económica es importante considerar que ésta no sólo implica abrir las puertas a una gran cantidad de productos y servicios provenientes del extranjero, sino que se debe responder de igual forma vendiendo nuestros productos y servicios en el mercado mundial y con ello lograr que nuestra economía sea equilibrada.

Por ello las empresas deben estar preparadas para hacer frente a dicha apertura, considerando los factores internos y externos que las afectan en la producción de bienes de calidad y su posterior colocación en los mercados extranjeros.

¹ Como resultado de los avances científicos y tecnológicos, en particular en los transportes y las comunicaciones que reducen las distancias y acerca a los productores y consumidores de todos los puntos del planeta.

Para lograr tal objetivo es necesario fomentar la eficiencia y competitividad del aparato productivo; por ello el gobierno del presidente Zedillo realizó cambios estratégicos para apoyar la modernización de la planta productiva a través de estímulos al desarrollo tecnológico y a la calidad total.

Así pues, la apertura económica impone condiciones que exigen cambios en las formas de operar de todos aquellos que intervienen en el proceso de exportación. Primero, las empresas agilizando eficazmente los procesos productivos para responder con mayor rapidez y competitividad a la dinámica de los mercados; segundo, el apoyo que las instituciones ofrezcan al empresario a través de instrumentos que motiven su participación en el intercambio mundial de mercancías y; tercero, el gobierno, creando un ambiente de estabilidad económica y con la negociación de Acuerdos Comerciales que permitan diversificar los mercados de exportación.

La tarea no es fácil, se requiere del apoyo, coordinación y cooperación entre sector público, privado y gobierno para lograr con acciones conjuntas una mejor y mayor participación de México en el mercado mundial.

El propósito del trabajo es mostrar que la aplicación de los programas e instrumentos de apoyo a los empresarios en la elaboración de productos de calidad así como de los que fomentan las exportaciones y la obtención de beneficios por la aplicación de Acuerdos Comerciales motivan y potencian las exportaciones.

A lo largo de la investigación se expondrán los elementos que afectan la productividad y competitividad de las empresas mexicanas en la elaboración de sus productos con miras a ser exportados, así como las Dependencias que intervienen dentro del proceso de exportación y las funciones que desempeñan, además de los instrumentos de apoyo al exportador.

El desarrollo del trabajo se realiza a partir de tres aspectos dentro del proceso de exportación; primero, la elaboración de productos de calidad; segundo, la promoción de exportaciones y tercero, las opciones de mercado.

Así, en el primer capítulo se revisan las estrategias de industrialización que se implementaron en el país en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, acontecimiento que marca la pauta para grandes cambios a nivel Internacional, de la sustitución de importaciones a la liberalización del comercio y la promoción de exportaciones.

En el segundo capítulo se hace referencia a los factores internos que deben ser tomados en cuenta por el productor nacional para elaborar productos competitivos a nivel internacional, como la recopilación de información útil para el desarrollo de sus estrategias y toma de decisiones, la modernización tecnológica de sus plantas productivas, el aseguramiento de sistemas de calidad y el financiamiento de créditos oportunos y en condiciones preferenciales.

El capítulo tercero desarrolla aquellos instrumentos cuyo objetivo es el fomento a las exportaciones; por un lado, servicios de información, asesoría y capacitación en materia de comercio exterior, como de financiamiento a la exportación y la utilización de aquellos programas que estimulan las exportaciones a través de incentivos fiscales, como el Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PITEX) y el Programa de Devolución de Impuestos de importación a exportadores (DRAW BACK), entre otros.

Una vez considerados los factores que afectan la fabricación de productos de calidad y competitivos internacionalmente, es necesario presentar opciones de mercado para dichos productos, así en el capítulo cuarto se exponen los Tratados de Libre Comercio que México ha firmado con aquellos países que se consideran importantes dentro de la estrategia comercial instrumentada.

Finalmente, en el último capítulo se analiza estadísticamente el desarrollo exportador vivido por el país durante los últimos diez años y sus repercusiones en la economía nacional, lo cual sin duda demuestra que se logró un importante crecimiento económico, plasmado fundamentalmente en el crecimiento de las exportaciones mexicanas.

Capítulo I

Antecedentes

1.1 La industrialización bajo la política de Sustitución de Importaciones

Durante las tres décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, el comercio internacional mostró una notable expansión caracterizada por el reforzamiento en la utilización de regímenes de control a las importaciones tanto en los países desarrollados como en los de menor progreso con el fin de sobrellevar los efectos de la posguerra.

En América Latina dicha estrategia cobró fuerza gracias a la difusión de las ideas del economista argentino Raúl Prebisch, quien a finales de la década de los cuarenta propuso a la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) la industrialización a través de la sustitución de importaciones, aconsejando el fomento a las exportaciones manufactureras y la creación de mercados comunes de integración regional.¹

La política de Sustitución de Importaciones consistía en producir en el país aquellos bienes que anteriormente eran importados, utilizando medidas proteccionistas para evitar la competencia del exterior y en donde la participación del Estado como rector de la economía permitiría ir creando una base industrial sólida, además de la creciente independencia del exterior.

La industrialización por medio de la sustitución de importaciones se dio en dos etapas, la primera comienza con la sustitución de aquellos bienes para los cuales existe ya una gran demanda interior y cuya producción no exige técnicas complejas (bienes de consumo) y la segunda, con la sustitución de bienes intermedios y de capital.

1.1.1 Primera etapa (1939-1958)

Durante la Segunda Guerra Mundial se registró una reducción de la oferta de productos manufacturados de procedencia extranjera, tal situación garantizó automáticamente la protección necesaria para impulsar a la "industria naciente", que orientada hacia el mercado interno, viene a satisfacer en una primera etapa la demanda interna de bienes de consumo manufacturados.

La política proteccionista, caracterizada por la utilización excesiva de permisos previos de importación era de vital importancia para evitar un proceso de competencia con las importaciones y garantizar un mercado cautivo a los productores nacionales, esto como primer paso para impulsar la industrialización.

¹ Prebisch, Raúl, Nueva Política Comercial para el Desarrollo, México, Fondo de Cultura Económica, 1964, Pág. 32

Así se protegió a los sectores que ofrecían las mejores condiciones de rentabilidad y crecimiento de tal forma que la producción de bienes de consumo duradero fue la más protegida y la industria de bienes de capital (maquinaria y equipo) gozó de menor protección, cuando debió gozar de la misma protección para impulsar a la "industria naciente".

A lo largo de la aplicación del modelo de sustitución de importaciones, se utilizaron distintos elementos estratégicos que brindaron la protección necesaria a los productores nacionales.

Uno de ellos fue el manejo del tipo de cambio, pues por esta etapa se devaluó la moneda en dos ocasiones; en 1948-1949 al pasar de 4.85 a 8.65 pesos por dólar y en 1954 al pasar de 8.65 a 12.50 pesos por dólar, lo que representó un aumento del 157% respecto a 1948. Esta situación desalentó totalmente las importaciones, por lo que el tipo de cambio viene a ser uno de los elementos proteccionistas más importantes durante la primera etapa del proceso.

La introducción de permisos previos a la importación es otro elemento proteccionista que inhibe las importaciones ya que casi todos los productos provenientes del extranjero se encontraban sujetos a permiso previo; entre 1953 y 1954, del total de las fracciones de la Tarifa General de Importación solo 520 estaban sujetas a permiso previo y para 1958 se controlaban 1 600 fracciones (3 veces más que en 1954).

Por el año de 1947, hubo un cambio importante en la estructura proteccionista al elevarse el impuesto de importación a 5 000 fracciones e introducirse por primera vez *tarifas ad-valorem* y el concepto de "precio oficial" sobre el cual se debía cargar el impuesto.²

Otro elemento fue la aplicación de la regla XVI de la Tarifa General de Importación; a través de la cual se otorgó privilegios a los industriales que importaban maquinaria o equipo para empresas nuevas o para realizar ampliaciones tendientes a fomentar el desarrollo industrial del país. Existía la posibilidad de importar unidades completas por partes, pagando el impuesto que correspondiera a las unidades completas y no los correspondientes a partes, generalmente más altos.

Un elemento más que se utilizó fue la ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, creada en enero de 1955 y a través de la cual se disfrutaba de exenciones fiscales durante diez, siete o cinco años según la importancia económica de la industria que se tratara y prorrogables por 5 años o más.³

² Villareal, René, Industrializa, deuda y desequilibrio externo en México, México, Fondo de Cultura Económica, 1988, p.p. 75 y 76.

³ Ayala Espino, José, Estado y Desarrollo (La formación de la economía mixta mexicana 1920-1982), México, Fondo de Cultura Económica, 1988, Pág. 366.

Con esta ley se propició el establecimiento indiscriminado de industrias pues bastaba que se demostrara la producción de algún artículo nuevo o necesario para hacerse acreedor a las exenciones que la ley ofrecía sin importar el grado de eficiencia.

Además de los elementos antes mencionados, el Estado jugó un papel muy importante en la promoción del desarrollo industrial en México, participando directamente con inversiones en los sectores que consideraba estratégicos para el desarrollo industrial (el petróleo, la electricidad y el gas).

A pesar de los múltiples beneficios ofrecidos a los productores el modelo empieza a presentar signos de agotamiento, pues el hecho de que en esta primera etapa se sustituyeran solo bienes de consumo, hizo necesaria la importación de maquinaria y equipo –al amparo de la regla XVI de la Tarifa- que mas tarde se reflejó en un déficit en el comercio exterior, pues con la aplicación de la política de industrialización se logró disminuir el número de importaciones de bienes de consumo, pero se aumentó considerablemente la importación de bienes de capital, pues en el país no se producían dichos bienes.

Por otro lado, la aplicación de la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias condujo a que, al mismo tiempo de propiciar el desmedido establecimiento de empresas, la industrialización del país se concentrara solo en las 3 principales ciudades de la República (Guadalajara, Monterrey y la Ciudad de México), además de no ser selectiva en cuanto al tipo de industria que trataba de fomentar.

En 1939 las importaciones de bienes de consumo representaban 25% del total de las importaciones, los bienes intermedios 25% y los bienes de capital 50%. Para 1958 año en que se avanza y prácticamente se agota la sustitución de importaciones de bienes de consumo, la importación de dichos bienes representaban ya menos del 6% mientras que se elevan a un 40% y 70% las importaciones de bienes intermedios y de capital respectivamente.

Como podemos ver se cumplió en ese sentido el objetivo de la sustitución de importaciones de bienes de consumo, pero se incrementó la dependencia del exterior al tener que importar bienes intermedios y de capital, situación que dejaba claro que estaba por realizarse la etapa avanzada de la sustitución de importaciones, es decir de bienes intermedios y de capital.

i.1.2 La etapa avanzada (1959-1970)

Durante esta etapa la política comercial continúa siendo proteccionista; en 1958, al 57% del total de las fracciones se les aumentó su impuesto ad-valorem en 5.6% promedio y en 1962 se aplicó una tarifa ad-valorem del 10% a ciertos bienes de importación.

Sin embargo, el instrumento más proteccionista de la etapa fue el control cuantitativo a las importaciones; mientras que en 1956 sólo el 25% de las importaciones estaban controladas, para 1970 entre el 65% y 70% de las fracciones arancelarias estaban sujetas a licencias de importación.

Dichas licencias eran calificadas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, quien utilizaba criterios específicos para aprobar las solicitudes recibidas de los importadores, los cuales eran:

- a) Que los bienes a importar no se produjeran en el país;
- b) Que la producción nacional no abasteciera totalmente el mercado interno y,
- c) Que existiera escasez temporal de bienes que pudieran satisfacerse con importaciones.⁴

Debido a lo estricto de los criterios para la autorización de permisos de importación las solicitudes generalmente eran rechazadas inhibiendo totalmente las importaciones.

En cuanto a la Regla XVI de la tarifa y la ley de Industrias Nuevas y Necesarias siguieron operando bajo la misma estructura que en la etapa anterior.

El papel del Estado continuó siendo importante, principalmente a través de la inversión pública, que por el periodo representó el 45% del total de la inversión.

En lo que se refiere al tipo de cambio, éste se mantiene fijo después de la devaluación de 1954 y para cumplir con el objetivo del equilibrio de la balanza de pagos se opta por el uso de crédito externo y de inversión extranjera; sin embargo ésta última generó dependencia del capital extranjero, pues para 1965 la inversión extranjera en nuestro país controlaba una tercera parte de la producción manufacturera.

En 1969 se refleja claramente el avance de la economía mexicana en el proceso de sustitución de importaciones; la participación de las importaciones de bienes de consumo era del 5% (en 1950 era del 7%), del 22% para bienes intermedios y del 50% para bienes de capital, ello muestra que la importación de bienes de consumo permaneció constante.

El excesivo proteccionismo, lejos de propiciar la eficiencia, calidad y competitividad en los productos nacionales, logró que los productores -despreocupados por la competencia exterior y apoyados con los estímulos de que gozaron- fueran ineficientes, elaborando artículos de poca calidad y altos costos.

⁴ Villareal, René. *Op. Cit.*, p.p. 86 y 87.

A pesar de ello las importaciones fueron incrementando, lo que demuestra que la sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital no se llevó a cabo, pues a mediados de los setenta se empezó a cuestionar la política proteccionista al manifestarse sus efectos negativos: Ineficiencia y precios altos, concentración excesiva de la industria y penetración de la inversión extranjera en las ramas más dinámicas de la industria.

1.1.3 Evaluación

Aunque la economía mexicana durante el período de 1940 a 1970, creció a una tasa anual del 6.5% (PNB), el proceso de industrialización a través de la sustitución de importaciones fue ineficiente.

La excesiva protección otorgada a los productores nacionales propició la ineficiencia del aparato productivo nacional y como consecuencia la producción de artículos de poca calidad y altos costos.

El enorme proteccionismo permitió esta situación, el Gobierno debió dar sólo el apoyo necesario para encaminar a los productores no para garantizarles definitivamente un mercado seguro para sus productos, al mismo tiempo se debió intensificar el proceso de sustitución de importaciones de bienes de capital que son los que dan impulso y promueven una adecuada integración del sistema productivo nacional.

En relación al control de importaciones; la tarifa ad-valorem y los permisos previos de importación -implementados con el fin de estimular la reinversión de utilidades, fomentar las exportaciones y proteger a la industria naciente- consiguieron que los productores nacionales tuvieran el control absoluto sobre el mercado, sin competencia y sin preocupaciones para elaborar bienes de calidad, permitiendo con ello la formación de oligopolios y la inequitativa distribución de la riqueza.

Al inicio de la aplicación del modelo de sustitución de importaciones, fue de gran ayuda el control a las importaciones; sin embargo, tal situación debió modificarse y flexibilizar los requisitos de importación y los aranceles de tal manera que los productores nacionales no se confiaran por tener un mercado seguro para sus productos y se esforzaran en elaborar más y mejores productos.

Por otro lado, la protección indiscriminada hacia los sectores industriales que se consideraban "estratégicos" y la discriminación a los demás -especialmente la agricultura que fue abandonada- propició que sólo los sectores protegidos crecieran, quedando estancados los otros y que la ubicación geográfica de los centros industriales se concentrara sólo en tres Estados, cuando la protección debió ser hacia los sectores encargados de proveer de artículos de primera necesidad al país y así satisfacer la demanda interna, pues más tarde se tuvo incluso que importar productos de tal naturaleza.

Por último, el permitir que los productores nacionales importaran con tanta libertad y a bajos costos la maquinaria y el equipo necesarios para fabricar sus productos acabó con la poca industria nacional de este tipo, cuando dicha actividad debió recibir más apoyo para que poco a poco se fuera fortaleciendo hasta que en un mediano plazo pudiera consolidarse.

Si bien la política de protección al mercado nacional impulsó el proceso de industrialización, desestimuló por otro lado la modernización del aparato productivo, ya que nulificaba el proceso de competencia (con el control a las importaciones), pues no se generaban los niveles de productividad y competitividad necesarios para incrementar y diversificar las exportaciones y al fomentar la importación barata de bienes de capital para impulsar el proceso de industrialización de bienes finales, relegó el crecimiento de exportaciones manufactureras.

En realidad se trató de un proceso sustitutivo de unas importaciones por otras distintas (bienes intermedios y de capital).

Con incrementos en las importaciones, escasa integración industrial y pocas exportaciones, la dinámica impulsada no generó los requerimientos de ahorro interno y de divisas para mantener un crecimiento más sostenido y menos vulnerable del capital extranjero; el modelo de sustitución de importaciones y tener como base el mercado interno ya no respondía a los retos, lo que plantea la necesidad de ajustar y reformar las estructuras productivas del país dando especial importancia a las exportaciones.

1.2 Reestructuración y recuperación de la economía. (1970-1975)

A principios de los setenta y con el gobierno de Echeverría se reconocen por primera vez después de 30 años los costos del proyecto de industrialización (desempleo, concentración del ingreso, dependencia del capital extranjero y el endeudamiento) realizándose cambios significativos en la política de sustitución de importaciones, que continuó aplicándose por este periodo.

Primero, se cambió la política de fomento al ahorro, aumentando los impuestos y las tarifas de los servicios públicos (principalmente los del petróleo y la electricidad) para autofinanciar la expansión de los mismos y aumentar la recaudación fiscal.

Las fracciones de la tarifa se redujeron de 12 887 en 1970 a 7 275 en 1975 y los productos se gravaron de acuerdo a su grado de elaboración utilizando tres tasas, la mayor del 75% (a excepción de la rama automotriz); del total de fracciones, a 2 517 se les aumentaron los impuestos, a 2 576 se les redujeron y 2 180 se mantuvieron iguales (ver cuadro 1), con lo que se dejó claro que el objetivo no era aumentar el proteccionismo.

Cuadro 1
México: Estructura arancelaria, 1975.

	Tasas arancelarias %
Maquinaria agrícola	Exenta
Materias primas	5 al 15
Productos intermedios de uso industrial	15
Maquinaria y herramienta	20 y 25
Otros productos manufacturados	25 a 35
Artículos no necesarios o superfluos	50 y 75
Automóviles armados en el extranjero	100

Fuente: Bravo Aguilera, Luis, "Las nuevas tarifas de los impuestos generales de importación y exportación de México". *Revista de Comercio Exterior*, México, Vol. 25, No. 3, 1975, Pág. 291

Se eliminó la Regla XVI de la tarifa y en diciembre de 1975 la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias.⁵ Terminándose con ello los excesivos estímulos fiscales.

Sin embargo, tal situación no duró mucho ya que a finales de 1975 y debido a presiones en la balanza de pagos, todas las importaciones quedaron sujetas a permisos previos, considerándose un subsidio hasta del 75% de los impuestos por importación de maquinaria, siempre que se destinara a la producción de bienes de capital o a la producción de bienes para exportación.

Se continuó garantizando un mercado cautivo y las exportaciones se vieron frenadas debido a que los costos de los insumos nacionales resultaban muy altos y los subsidios que recibían los exportadores no eran suficientes.

1.3 La política de Petrolización

En 1976, México devaluó su moneda de 12.50 a 19.70 pesos por dólar como consecuencia de la incapacidad de aumentar las exportaciones y disminuir las importaciones; los efectos de la devaluación fue el incremento en el precio de los artículos de primera necesidad e insumos industriales hasta en 60% y la fuga de capitales.

Por este año, nuestro país suscribió un Convenio de Facilidad Ampliada con el Fondo Monetario Internacional (que tuvo vigencia entre 1977 y 1979). En el Convenio se establecieron algunas medidas: la liberación del mercado interno

⁵"Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias", Diario Oficial de la Federación, 15 diciembre 1975, Pág. 8

mediante la eliminación de subsidios y controles de precios; la liberación del comercio internacional, disminuyendo aranceles a las importaciones y subsidios a las exportaciones y la reducción de la participación del Estado como agente económico. Sin embargo, las medidas no fueron aplicadas debido a que el petróleo dio libertad temporal a la política económica.

Se pasó entonces de la práctica de una estrategia de industrialización sustitutiva a otra estrategia basada en el modelo petrolero exportador cuando se materializaron los descubrimientos de enormes cantidades de petróleo.

Existían serias dudas sobre la orientación que debía darse a la política de petrolización, pero finalmente se decidió por aprovechar la abundancia petrolera con la que se alcanzarían tasas de desarrollo económico crecientes y sostenidas que serían destinadas para: a) combatir la pobreza extrema, b) crear infraestructura económica y social y, c) invertir en ramas de actividades seleccionadas, según se plasmó en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial de 1979.

En 1980 la producción petrolera creció 17.5% (a un ritmo 2.4 veces más rápido que el de la economía en su conjunto). Su participación en el PIB pasó del 6.6% en 1979 a 7.2% en 1980. Las exportaciones de petróleo fueron en promedio de 828 mil barriles por día y para 1981 (enero-mayo) representaron el 75% de las exportaciones totales de mercancías.⁶

Repentinamente la producción mundial de petróleo comenzó a exceder al consumo y por lo tanto los precios del petróleo comenzaron a descender. En México la baja en el precio del petróleo y la disminución de las ventas provocó la reducción de los gastos públicos, haciendo patente que la expansión petrolera aunque hizo posible un crecimiento más alto, no permitió la autodeterminación financiera, ni una mayor independencia del país frente al extranjero, que se hizo más evidente al depender de los precios internacionales del petróleo.

Desde 1981 se empieza a manifestar un desequilibrio externo en el sector manufacturero, por servicio de la deuda externa y fuga de capitales, que junto con la caída de los precios del petróleo llevaron al país a la crisis económica de 1982, terminándose con ello la ilusión del boom petrolero.

La crisis económica de 1982 y la devaluación del peso afectaron el comportamiento de la industria en general causando un aumento de la deuda externa, el encarecimiento de la maquinaria, equipo y materias primas importados.

La producción industrial, después de haber aumentado a una tasa media anual de 9.9% en el periodo 1978-1981, experimentó un decremento de -1.6% en 1982. Dada esta situación, durante el periodo comprendido entre 1983 y 1985 se llevó a cabo la reestructuración de la economía mexicana a través del establecimiento

⁶ Guillén, Arturo, Problemas de la economía mexicana, México, Editorial Nuestro Tiempo, 1986, Pág. 46

del Plan Nacional de Desarrollo, que para cumplir sus objetivos se apoyó en el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE).⁷

En el plano financiero, los esfuerzos se dirigieron al saneamiento de la cuenta pública y al abatimiento del déficit público con la disminución del gasto y el aumento en los ingresos, protegiendo el empleo y el bienestar social.

En cuanto a la corrección del desequilibrio externo, se pretendía mantener un tipo de cambio realista que alentara las exportaciones y la captación de divisas para abastecer de bienes y servicios a la planta productiva.

Para 1983 los resultados del programa fueron alentadores ya que las metas se cumplieron, el déficit financiero público se redujo de 17.6% en 1982 a 8.9% en 1983; pero la intención de mantener un tipo de cambio realista no se logró pues hubo un margen subvaluatorio de la moneda.

Otro logro fue el dinamismo de las exportaciones no petroleras, específicamente de las manufactureras que por esos años lograron contribuir con más del 70% del total de las exportaciones no petroleras e incluso en 1983 lo hicieron con el 83%.

Una vez superado el período de ajuste, en 1984 se decidió tomar el camino de la reactivación económica, observándose la reducción en el control cuantitativo a las importaciones y logrando combinar el dinamismo del mercado interno con el de las exportaciones; adoptándose una nueva estrategia, ahora orientada hacia el exterior a través de la promoción de exportaciones no petroleras y poniendo fin a la estrategia de sustitución de importaciones y al proteccionismo que venía operando en nuestro país desde finales de la Segunda Guerra Mundial.

1.4 Liberalización del Comercio Exterior y la Promoción de Exportaciones

La crisis que vivió la economía mexicana en 1982 y que se atribuye en buena medida al agotamiento del modelo de industrialización instrumentado por más de tres decenios y al fracaso de la política petrolera fue el parteaguas de un cambio radical de la política económica y comercial de México, ahora orientada hacia el exterior a través de la liberalización del comercio y la promoción de exportaciones.

Para consolidar la nueva política se liberalizó el comercio exterior y se redujeron los aranceles para reestructurar y modernizar el aparato productivo de tal forma que se incrementara la productividad y se favoreciera al sector exportador; todo ello sustentado en el hecho de que la competencia internacional que permite la liberalización del comercio, promueve las exportaciones.

⁷ Villareal, René, *Op. Cit.*, p.p. 86 y 87

La política proteccionista quedó atrás, los permisos previos fueron sustituidos por aranceles que se reducirían paulatinamente.

Como podemos ver en el cuadro 2 para 1984 el 83% de las importaciones estaban sujetas a permiso previo, en 1985 sólo el 35% y para 1989 solamente el 20% de las importaciones lo requerían.

Cuadro 2
Valor de las importaciones
sujetas a permiso previo

Año	Porcentaje
1983	100
1984	83
1985	35
1986	27
1987	27
1988	22
1989	20

Fuente: Solís, Leopoldo, Medio Siglo en la Vida Económica de México 1943-1993, México, Editorial El Colegio Nacional, 1994, Pág.72

Además de esas medidas, la política comercial ha tendido a reorientar a la economía mexicana hacia el exterior mediante la formalización de acuerdos comerciales que faciliten el acceso de los productos nacionales a nuevos mercados, entre los que destaca la firma del protocolo de adhesión al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986 y al cual el país se había negado a adherirse durante el período del boom petrolero.

De tal forma que la apertura, los acuerdos y el manejo de un tipo de cambio apropiado han actuado como medios para estimular las exportaciones. Sin embargo, sólo se puede hablar de exportaciones manufactureras, que si bien no habían sido notables, esta industria eleva sus exportaciones y la participación de las mismas en el PIB por estos años.

Cuadro 3
Crecimiento y exportaciones de la
Industria Manufacturera 1981-1983

	Crecimiento			Crecimiento de
	Del PIB	De las Exportaciones	Exportaciones (% del PIB)	la productividad
				Media
1981	6.5	-2.3	6.5	n.d.
1982	-2.8	-2.6	9.6	-0.7
1983	-7.9	60.3	21.7	-0.8
1984	5.0	28.2	19.6	2.9
1985	6.1	-8.0	18.0	2.8
1986	-5.7	20.8	25.3	-2.7
1987	2.5	34.3	29.5	2.5
1988	4.2	17.6	26.6	3.2
1989	7.2	6.8	26.2	4.1
1990	6.1	13.6	27.0	4.3
1991	4.0	10.9	25.8	5.6
1992	2.2	6.2	25.1	6.4
1993	-0.8	18.0	28.4	6.9
1994	3.6	21.7	32.5	8.0

Fuente: Isaac Katz, "Exportaciones y crecimiento económico. Evidencia para la industria Manufacturera en México", *Revista de Comercio Exterior*, Vol. 46, No. 2, México Febrero de 1996, Pág. 113.

La apertura comercial llevada a cabo a mediados de los ochenta trajo un cambio en la estructura de las importaciones observándose un incremento en las compras externas de bienes de consumo y materias primas; de tal forma que el auge en las exportaciones manufactureras no fue suficiente para compensar el crecimiento registrado por las importaciones de mercancías que finalmente llegó a un déficit comercial.⁸

⁸ esta situación resulta lógica si pensamos que: durante la industrialización a través de la sustitución de importaciones, los productores nacionales acostumbrados a la no competencia -gracias a la protección que les brindó el gobierno- no se preocuparon por producir bienes de calidad y a bajo costo y en el momento en el que se abre el mercado al exterior, los productores nacionales se ven en la necesidad de importar insumos para poder fabricar sus manufacturas ya que en ese momento -y debido a la situación antes mencionada- el país no produce insumos con la calidad necesaria para ser incorporados a productos de exportación además de los altos costos a que eran conseguidos.

Demostrando así que la dependencia de un número reducido de productos de exportación constituía una fuente de vulnerabilidad, por lo que se debía poner énfasis en dinamizar las exportaciones no petroleras, con especial atención en el mejoramiento de la calidad y precio de los productos y después conquistar nuevos mercados y reforzar aquellos con los que se cuenta y para lograr ese objetivo resulta importante el esfuerzo conjunto de los sectores público y privado.

Durante este período el Gobierno puso en marcha algunos programas de apoyo adicional para fomentar las exportaciones. Uno de los más importantes por su alcance es el Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PITEX) que se estableció el 9 de mayo de 1985⁹, mediante el cual se pueden importar temporalmente bienes dirigidos a la producción de artículos de exportación sin el pago de impuestos y eximiendo el cumplimiento de autorizaciones de cualquier tipo.

Los Derechos de Importación de Mercancías para Exportación (DIMEX) creados en junio de 1985 son otro instrumento similar al PITEX, pero de menor alcance, exige un grado de integración nacional de 30% como mínimo, y a través de él se libera a las empresas exportadoras del requisito de permisos de importación.

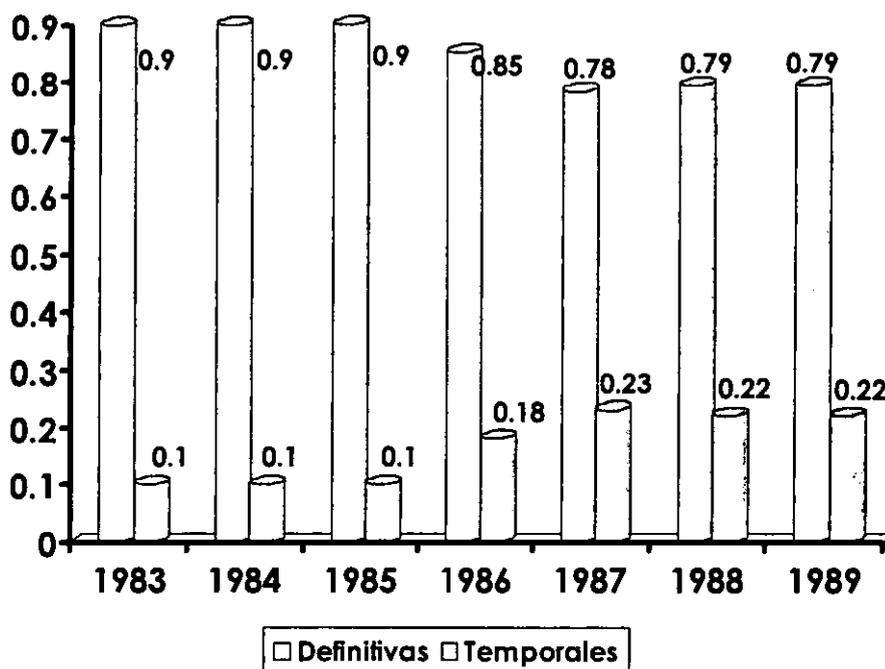
Otro instrumento es la devolución de impuestos de importación a los exportadores (Draw-back), que permite recuperar los impuestos pagados por la compra al exterior de materias primas, partes y componentes que se utilicen para producir bienes de exportación. Estos y otros programas se revisarán en el capítulo tercero.

Un incentivo más son los regímenes de importación temporal que establece la Ley Aduanera y su reglamento, con los que se puede eliminar el pago de impuestos de importación en las operaciones de comercio exterior.

A partir de la implementación de los instrumentos antes señalados, en 1985 creció la participación de las importaciones temporales para producir artículos de exportación registradas en el régimen temporal, cuando antes solo se registraban operaciones definitivas. (gráfica 1)

⁹ "Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación", Diario Oficial de la Federación, 9 mayo 1985, p.p. 6-8.

Gráfica 1
Participación de las importaciones
temporales en las totales, 1983-1989



Fuente: INEGI, SHCP y Banco de México, Estadísticas del Comercio Exterior de México, México, Vol. XII, No. 4, enero-abril de 1989, p.p. 66 y 76.

Además de la situación y los cambios internos que vivió el país, a nivel mundial también se experimentaron cambios importantes, caracterizados por la internacionalización de las economías formándose con ello un gran mercado mundial en donde destaca la formación de tres bloques; el que forman Estados Unidos, México y Canadá, El europeo, encabezado por Alemania y el bloque asiático.

Con el fin de insertarse en el Nuevo Orden Económico Mundial y no quedar al margen de él, los países en desarrollo comenzaron una serie de negociaciones para lograr Acuerdos y Tratados Comerciales que les permitiera internacionalizar sus economías, México no fue la excepción y durante los años noventa suscribió varios.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Estados Unidos y Canadá) que entró en vigor el 1 de enero de 1994; el Tratado con Costa Rica, El Tratado con Bolivia y el Grupo de los Tres (Colombia y Venezuela) que entraron en vigor el primero de enero de 1995; El Tratado con Chile en vigor en agosto de 1999; el Tratado con Nicaragua el 1 de julio de 1998, el Tratado con la Unión Europea y con Israel que entraron en vigor el 1 de julio del año pasado y con el Triángulo del Norte, integrado por Guatemala y El Salvador que entró en vigor el 1 de enero del año en curso; además de los Tratados señalados, México se encuentra en negociaciones para la ampliación de Acuerdos de Complementación Económica con Uruguay y Perú.

Las políticas tendientes a fomentar las exportaciones, los instrumentos de apoyo y los acuerdos suscritos por México, son parte importante para la industrialización; sin embargo es necesario que a nivel interno los productores se preocupen por la calidad y costos competitivos de sus productos para que puedan ser colocados en el mercado mundial, pues si bien la tendencia actual es de abrir las puertas del mercado nacional, el país tiene que hacer lo mismo colocando sus productos en el exterior, pero es obvio que los empresarios por ellos mismos no lo pueden conseguir, así que tendrán que unir esfuerzos con el Gobierno para lograrlo. Y precisamente este tema de las medidas internas como calidad, financiamiento y tecnología entre otras, serán expuestos en el próximo capítulo.

Capítulo II

Programas e Instrumentos de Apoyo a la Industria

Después de haber hecho el recuento de los cambios que en el ámbito económico ocurrieron en nuestro país desde los años cuarenta, con la política de sustitución de importaciones, hasta el proceso de apertura económica en los noventa; nos disponemos a presentar la situación que prevaleció al interior de las empresas en su esfuerzo por enfrentar la realidad económica y que impuso condiciones que demandaron cambios en la forma de operar de las mismas.

Por un lado las empresas dando más agilidad y eficiencia a los procesos productivos para responder con mayor rapidez y competitividad a la dinámica de los mercados y, por el otro, el gobierno y las instituciones correspondientes flexibilizando sus sistemas de administración, creando un ambiente de competitividad al mismo tiempo que se facilitara el uso eficiente de nuevas tecnologías.

Las empresas operaban en condiciones de baja productividad y calidad debido principalmente a:

- La baja calificación de la mano de obra;
- La reducida utilización de la capacidad instalada,
- La carencia de información técnica para seleccionar maquinaria y equipo ó adoptar medidas para elevar la productividad (compra de tecnología y el uso de controles sistemáticos de calidad);
- La limitada capacidad financiera; y
- Las dificultades para obtener apoyo crediticio oportuno además de los requisitos excesivos y complejos, sobre todo para las empresas de menor tamaño.¹

Todo ello se debió en gran medida a la falta de utilización de medidas que les permitieran operar con toda su capacidad instalada, con tecnología de punta y personal calificado capaz de elaborar artículos de alta calidad.

Como complemento de los Programas de Promoción al Comercio Exterior existentes, que fomentan las exportaciones y la negociación de Tratados Comerciales cuyo objetivo es ofrecer alternativas de mercados externos para los productos nacionales, se considera un tercer aspecto, la elaboración de productos competitivos en términos de calidad y precio, situación que implica modernizar los procesos productivos, de calidad y en materia de capacitación.

De este último aspecto nos ocuparemos durante el desarrollo del presente capítulo.

Resulta vital impulsar el dinamismo del mercado y con ello las actividades de investigación y desarrollo científico y tecnológico, el financiamiento y la capacitación, así como mejorar la difusión de los programas e instrumentos existentes de apoyo al exportador.

¹ Terrones López, Víctor Manuel, "Las micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de globalización", Revista de Comercio Exterior, México, Vol. 43, No. 6, 1993, Pág. 545.

Con el fin de apoyar a los industriales en la difícil tarea de eficientar sus procesos productivos, el gobierno realizó algunos cambios en materia de política económica presentando en 1990 el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior para el período 1990-1994 cuyos objetivos plantearon el fortalecimiento de la planta productiva de tal forma que permitiera un desarrollo industrial más equilibrado y que promoviera una adecuada utilización de los recursos productivos fijando especial atención en un sector exportador con altos niveles de competitividad.²

La estrategia propuesta para lograr lo anterior dirigió su acción hacia la modernización industrial y del comercio exterior, para lo que se consideraron 5 puntos básicos; primero, la internacionalización de la industria nacional; segundo, el desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total; tercero, la desregulación de las actividades económicas; cuarto, la promoción de las exportaciones (para el cumplimiento de este punto se destaca la creación de la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones en julio de 1989, cuyas acciones se encaminaron a la eliminación de obstáculos a la exportación, la agilización de trámites administrativos y la coordinación de proyectos de exportación) y, último el fortalecimiento del mercado interno.³

Para 1996 y continuando con la línea de trabajo implementada por el gobierno, se presentó el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PROPICE).

El Programa se concretó gracias a los planteamientos presentados en los Foros de Consulta Popular del Plan Nacional de Desarrollo por organizaciones sociales, laborales y empresariales, gobiernos estatales y municipales, organismos financieros, instituciones de educación superior y colegios de profesionistas, así el Programa recogió las propuestas e inquietudes tanto del sector público como privado, por lo que vino a ser uno de los Programas más completos al mismo tiempo que complejos.

Dentro de la nueva estrategia económica del país, las exportaciones desempeñaron un papel fundamental como motor del crecimiento económico; así la coordinación efectiva entre el gobierno y el sector productivo era esencial para crear las condiciones adecuadas en la continua modernización industrial de tal forma que propiciara el aumento de las ventas de nuestros productos en el extranjero; pues el esfuerzo exportador llevado a cabo durante los últimos años aunque ha sido significativo no es suficiente, requiere ser complementado con una sustitución eficiente de importaciones y la consolidación del mercado interno.

En tal sentido el PROPICE consideró tareas sustanciales en dos aspectos; en el aspecto interno, se pretendió enfrentar los retos de la modernización, derivados de la apertura económica, superando el rezago de las micro, pequeñas y medianas empresas, rearticulando las cadenas productivas y fomentando el desarrollo

² SECOFI, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, México, SECOFI, 1991, p.p. 23 y 24.

³ SECOFI, Op. Cit., p.p. 25 y 40.

regional. En el aspecto externo, se pretendió afrontar la competencia por los mercados mundiales a través de una política industrial activa, que incrementara su capacidad de competir en los mercados internacionales sobre bases de calidad elevada y fortaleza tecnológica.

El objetivo central de la política industrial era el fortalecimiento y la competitividad de la planta industrial orientada a producir bienes de alta calidad y mayor contenido tecnológico logrando un mercado sólido y promoviendo el acceso de dichos bienes a los mercados de exportación, creando mecanismo que aceleren el desarrollo de cadenas productivas tratando de integrar a ellas a las micro, pequeñas y medianas empresas apoyando con ello una sustitución eficiente de importaciones.

Así, el Programa basó su acción en ocho políticas:

- 1.- Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero;
- 2.- Creación y mejoramiento de la infraestructura física de la base humana e institucional;
- 3.- Fomento a la integración de cadenas productivas;
- 4.- Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria;
- 5.- Desregulación económica;
- 6.- Promoción de exportaciones;
- 7.- Negociaciones Comerciales Internacionales; y
- 8.- Promoción de la competencia.⁴

El establecimiento de Instrumentos como el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior y el PROPICE que recogieron las propuestas en materia de comercio, dejó claro el papel que la modernización industrial desempeñaba como impulso para el desarrollo exportador del país.

En el esfuerzo por lograr que el PROPICE alcanzara sus objetivos, y debido a que resultaba difícil coordinar y maximizar la eficiencia de las dependencias encargadas de operar los distintos mecanismos que inciden sobre la competitividad industrial, en mayo de 1996 se creó la Comisión Intersectorial de Política Industrial.

Bajo tal situación y con el fin de fomentar una mayor competitividad de la planta productiva, la comisión se encarga de coordinar las acciones y actividades de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, en materia de política industrial y comercio exterior, a fin de servir como enlace los distintos órdenes de gobierno, así como con los sectores privado y social.

⁴ "Programa de Política Industrial y Comercio Exterior PROPICE", El Mercado de Valores, No.6, 1996, p.p. 4-12.

En cuanto a las funciones, la Comisión es la encargada de evaluar el impacto de las acciones y programas implementados e la competitividad de la industria en las distintas regiones del país y señalar ajustes en el diseño e instrumentación de las políticas que inciden sobre el desempeño de la industria.⁵

Con el fin de cumplir con los objetivos para los que fue creada la CIPI se integra por las siguientes dependencias y entidades gubernamentales:

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial;
Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo;
Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología;
Secretaría de Educación Pública ;
Secretaría de Desarrollo Social;
Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural;
Secretaría de Hacienda y Crédito Público ;
Secretaría del Trabajo y Previsión Social;
Banco Nacional de Comercio Exterior ;
Nacional Financiera, S.N.C y,
Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca.⁶

En el cumplimiento de sus objetivos, la Comisión integró un inventario de Programas de Apoyo a las Empresas, que facilita conocer los programas y servicios que el gobierno federal ofrece a través de sus distintas dependencias y entidades para incrementar la competitividad del sector empresarial.

Bajo el entendido de que la elaboración de un producto de calidad, con alto contenido tecnológico y a precios competitivos marca la diferencia para que dichos productos sean exitosamente vendidos en los mercados extranjeros, en las siguientes páginas se detallaran los programas e instrumentos existentes que permitieron a los industriales lograr tal objetivo además de contribuir con ello a la modernización de la planta productiva nacional.

II.1 Información y Asesoría

Primeramente nos ocuparemos del apartado que contiene aquella información y asesoría que demanda el empresario como primera etapa en su tarea por lograr productos de alta calidad.

Los esfuerzos de las instituciones responsables en la materia han sido dirigidos a la difusión de los medios con que el empresario cuenta para realizar sus operaciones de comercio; con tal fin se han diseñado sistemas y guías que contienen

⁵ Véase "objetivos y funciones de la Comisión Intersectorial de Política Industrial" en la página de Internet: <http://www.cipi.gob.mx/html/objetivos.html>.

⁶ Véase " Comisión Intersectorial de Política Industrial" en la página de Internet: <http://www.cipi.gob.mx/inicio.asp>

información que permiten al productor desde conocer los trámites necesarios para iniciar un negocio, hasta obtener información sobre clientes y proveedores; además existe un sistema vía Internet que facilita y agiliza la obtención de información, de esta forma el usuario recibe información y asesoría oportuna que le permite tomar decisiones acertadas.

Además de la información escrita las instituciones correspondientes cuentan con personal capacitado e información vía telefónica e Internet que permite atender las consultas del usuario en forma oportuna y personalizada.

Existen Centros de Atención y Programas operados por BANCOMEXT y SECOFI principalmente, encargados de proporcionar toda la información y asesoría que el empresario solicite.

A continuación se enlistan los instrumentos existentes seguidos de una breve descripción de las actividades que desempeñan así como la institución responsable de su funcionamiento.

Instrumento	Descripción	Institución Responsable
Centro de atención en línea o telemarketing	Proporciona información sobre los servicios y apoyos que ofrece BANCOMEXT.	BANCOMEXT ⁷
Banco de información sectorial	Proporciona información sobre la actividad económica de acuerdo al sector productivo.	SECOFI
Guías Empresariales	Ofrece información práctica para Establecer y operar un negocio en 106 giros productivos distintos.	SECOFI
Guía Estatal de Negocios	Contienen información sobre oportunidades y cómo establecer negocios en los Estados de la República Mexicana.	SECOFI
Calendario anual de ferias	Ofrece información sobre fechas y lugares en donde se llevaran a cabo ferias y exposiciones nacionales.	SECOFI

⁷ Véase: "Banco Nacional de Comercio Exterior" en la página de Internet:
<http://www.cjpi.gob.mx/html/ListafichasxArea.asp?CvelInstitucion=8>

Instrumento	Descripción	Institución Responsable
Sistema Mexicano de Promoción de Parques Industriales (SIMPPPI)	Contiene información sobre parques industriales en la República Mexicana y ofrece ayuda para conocer los mejores sitios para ubicar una industria o negocio.	SECOFI
Sistema de evaluación de indicadores de competitividad	A través del sistema se permite a las empresas evaluar su posición competitiva en los mercados.	SECOFI
Sistema informático de consulta y autodiagnóstico	Por medio de él se permite evaluar la operación interna de la empresa en temas de sus áreas funcionales.	SECOFI
Sistema de información de Servicios Tecnológicos	Proporciona información sobre consultores e instituciones públicas y privadas nacionales que ofrecen servicios tecnológicos.	SECOFI
Sistema Administrador de Capacitación	Ofrece información sobre cursos de capacitación impartidos en la República Mexicana ya sea por instituciones públicas o privadas.	SECOFI
Sistema de comercialización Precios y Promoción Interna (SICOMEPPPI)	A través del sistema se puede obtener información sobre precios condiciones de compra - venta, clientes y proveedores nacionales de productos y servicios.	SECOFI ⁸
Guías técnicas de Autogestión	Permiten diseñar y evaluar programas de capacitación y mejoramiento de la productividad en los centros de trabajo.	Secretaría del Trabajo y previsión social ⁹

⁸ Véase "Secretaría de Comercio y Fomento Industrial" en la página de Internet: <http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=1>

⁹ Véase "Secretaría del Trabajo y Previsión Social" en la página de Internet: <http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=4>

En materia de asesoría, se cuenta con los siguientes instrumentos:

Instrumento	Descripción	Institución Responsable
Primer Contacto	Brinda asesoría sobre trámites federales, estatales y municipales obligatorios para iniciar un negocio.	SECOFI
Sistema de Información Empresarial Mexicana SIEM	Es el sistema más completo ya que ofrece programas de apoyo empresarial, oportunidades de negocio y módulos de información empresarial. Además todas las empresas deben estar registrados en el SIEM para poder realizar sus operaciones de comercio exterior.	SECOFI
Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE)	Se encarga del desarrollo e implementación de procesos de planeación estratégica y establecimiento de planes de acción específicos para el mejor aprovechamiento de los recursos y la preparación de las empresas para enfrentar los retos.	SECOFI
Difusión de normas de practicas comerciales	Ofrece orientación y asesoría sobre las Normas Oficiales Mexicanas vigentes en el sector comercial y su cumplimiento.	SECOFI
Sistema de Certificación (SICER)	Orienta y asesora sobre organismos nacionales de normalización en México.	SECOFI
Servicio de asistencia al contribuyente	Orienta y asesora sobre procedimientos fiscales.	SHCP ¹⁰

Como podemos observar, se encuentran disponibles guías, sistemas y Centros de Atención que proporcionan todo tipo de información y asesoría, la situación aquí es que los usuarios los consulten y tengan conocimiento de las herramientas que puede utilizar, pues muchas veces el empresario desconocía que existan tales medios y realizaba sus actividades en base a experiencias cercanas o de acuerdo a lo que ellos consideraban correcto.

¹⁰ Véase "Secretaría de Hacienda y Crédito Público" en la página de Internet: <http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=2>

Por ejemplo, en la etapa inicial, que resulta vital por ser la base de la empresa, muchas veces existen serias dudas e inquietudes que deben ser resueltas de inmediato para tomar decisiones acertadas y de esta forma no se limiten las intenciones del empresario.

Depende entonces de la calidad de información y asesoría que pueda obtener el empresario que se tome la mejor decisión e iniciar un buen negocio que el día de mañana se convierta en una empresa exportadora y generando empleos que contribuyan al desarrollo económico del país.

II.2 Capacitación y Asistencia Técnica

Una vez resuelta la parte de obtención de información y asesoría, los pasos siguientes son la capacitación y la asistencia técnica que juegan un papel importante en la estrategia de apoyo a la empresa.

El fomento a la educación y a la capacitación es un elemento fundamental de la estrategia de modernización de la industria de tal forma que resulta vital impulsar las oportunidades de formación técnica y de capacitación de los trabajadores pues dichos servicios deben responder a las necesidades de la planta productiva en materia de recursos humanos.

Para lograrlo es necesaria una nueva cultura de colaboración en la que tanto sectores productivos como organizaciones laborales mantengan un estrecho contacto a fin de identificar los aspectos que han de modificarse.

De esta manera y con el fin de preparar a las empresas para el reto se crearon programas de capacitación, actualización y asistencia técnica en materia de producción, recursos humanos y tecnología que permiten solucionar los problemas de rezago que existen en el país.

Los programas o instrumentos de apoyo que auxilian a los empresarios en la materia son los siguientes:

Instrumento	Descripción	Institución Responsable
Programa de Asistencia Técnica (PAT)	Proporciona asistencia técnica para mejorar procesos productivos o adoptar sistemas de calidad.	BANCOMEXT ¹¹

¹¹ Véase: "Banco Nacional de Comercio Exterior" en la página de Internet: <http://www.cipl.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?Cvetnstitucion=8>

Instrumento	Descripción	Institución Responsable
Capacitación empresarial formación profesional y asistencia técnica	Se encarga de capacitar a nivel gerencial y ofrecer asistencia técnica.	NAFIN
Capacitación y asistencia técnica para la adopción de sistemas de calidad	Ofrece capacitación y asistencia técnica para la adopción de sistemas de aseguramiento de calidad y procesos de mejora continua.	NAFIN
Servicios de diagnóstico y asistencia especializada	Ofrece consultoría empresarial y asistencia técnica especializada.	NAFIN
Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM)	Da apoyo más efectivo para las empresas e intermediarios financieros de la institución, mediante el diseño de servicios de capacitación y asistencia técnica para atender las necesidades específicas de cada uno.	NAFIN
Asistencia técnica para la adaptación de tecnologías	Ofrece asistencia técnica para incorporar nuevas tecnologías.	NAFIN ¹²
Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista (PROMODE)	Da capacitación para establecer y operar un negocio comercial.	SECOFI ¹³
Capacitación en el trabajo	Brinda capacitación especializada a trabajadores.	SEP
Investigación y Desarrollo Tecnológico	Ofrece asistencia técnica para solucionar problemas tecnológicos y productivos.	SEP

¹² Véase " Nacional Financiera, S.N.C." en la página de Internet:
<http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=7>

¹³ Véase "Secretaría de Comercio y Fomento Industrial" en la página de Internet:
<http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=1>

Instrumento	Descripción	Institución Responsable
Servicio Externo	El servicio Externo se encarga de elaborar estudios y del mantenimiento del equipo y la maquinaria, además de asesorar y dar asistencia técnica.	SEP ¹⁴

II.3 Proveeduría

Como tercer aspecto hemos situado a la proveeduría que si bien es un aspecto importante, en nuestro país no ha tenido gran empuje y como consecuencia encontramos que se continúa importando gran cantidad de insumos provenientes del extranjero

Veamos un poco hacia atrás, antes de la apertura comercial y debido al excesivo proteccionismo que prevaleció en el país, el acceso a insumos importados era limitado y muchos productores se dieron a la tarea de estructurar sus procesos productivos en forma integral, pues no querían depender de un reducido número de proveedores nacionales que además resultaban ineficientes, como ya sabemos los productos además de carecer de calidad resultaban caros; tal situación lejos de favorecer la consolidación de la especialización de las empresas nacionales en alguna etapa de producción o en la elaboración de ciertos componentes, obstaculizó las posibilidades.

Más tarde y con la apertura comercial hubo mayor disponibilidad de insumos extranjeros, intensificándose con ello la competencia en el mercado nacional resultando más barato importar insumos que comprarlos en el mercado nacional y que además eran de mejor calidad. Esta situación dio como resultado un incremento en las importaciones de insumos, alcanzando en 1987 poco más del 80% de las importaciones totales (cuadro 1) y una reducción en la integración nacional de la producción.

¹⁴ Véase "Secretaría de Educación Pública" en la página de Internet: <http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=5>

Cuadro 1
Importaciones de México
1986-1991
(millones de dólares)

Concepto	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Importación Total	16,783.9	18,812.4	28,082.0	34,766.0	41,593.3	49,966.6
Bienes de Consumo	846.4	767.6	1,921.6	3,498.6	5,098.6	5,834.3
Bienes Intermedios	12,983.4	15,414.1	22,133.6	26,498.8	29,705.1	35,544.7
Bienes de Capital	2,954.1	2,630.6	4,026.8	4,768.7	6,789.6	8,587.5
De Maquiladoras	4,351.3	5,507.0	7,808.3	9,328.1	10,321.4	11,782.4
No Maquiladoras	8,632.0	9,907.2	14,325.3	17,170.7	19,383.8	23,762.3

Fuente: BANCOMEXT, Comercio Exterior de México 1980-1999

Por otro lado, también es cierto que la posibilidad de importar insumos a precios competitivos y el estímulo a la modernización generados por la apertura facilitaron el crecimiento de la eficiencia productiva de muchas empresas, quienes lograron no solo consolidar su participación en el mercado nacional sino incursionar en el mercado externo (cuadro 2).

Cuadro 2
Exportaciones de México
1986-1991
(millones de dólares)

Concepto	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Exportación Total	21,803.6	27,599.5	30,691.5	35,171.0	40,710.9	42,687.5
Petroleras	6,307.2	8,629.8	6,711.2	7,876.0	10,103.7	8,166.4
No Petroleras	15,496.4	18,969.7	23,980.3	27,295.1	30,607.3	34,521.1

Fuente: BANCOMEXT, Comercio Exterior de México 1980-1999

Sin embargo el desarrollo exportador en el país no tubo un impacto suficientemente amplio hacia el resto de la economía, pues se seguía importando insumos que ya deberían producirse en el país al mismo costo y con la misma calidad que los extranjeros.

Bajo esta situación y con el fin de promover una sustitución eficiente de importaciones y con ello contribuir al fortalecimiento del mercado nacional se implementaron y mejoraron los programas que fomentan y apoyan la proveeduría.

Un esfuerzo importante es el que se hace para incorporar a las micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de exportación como proveedores de insumos de las grandes empresas exportadoras.

Se enlistan a continuación los Programas e Instrumentos existentes que apoyan la actividad.

Instrumento	Descripción	Institución Responsable
Desarrollo de Proveedores	A través del programa se facilita el contacto inicial de las micro, pequeñas y medianas empresas con las grandes empresas establecidas en el país, se difunde una lista de productos con especificaciones técnicas que requieren las grandes empresas, así como sus criterios y políticas de selección de proveedores.	BANCOMEXT ¹⁵
Bolsa de oportunidades industriales y comerciales	Promueve la oferta y la demanda vía electrónica de productos y servicios a nivel nacional e internacional para atender las necesidades de la empresa de manera inmediata.	SECOFI

¹⁵ Véase: "Banco Nacional de Comercio Exterior" en la página de Internet: <http://www.cipl.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CvelInstitucion=8>

Instrumento	Descripción	Institución Responsable
Sistema para la Subcontratación Industrial	Es un instrumento de cooperación nacional e internacional entre empresas de diferentes tamaños, que permite a una compañía oferente ó subcontratista que cuente con capacidad disponible y con alguna especialización para fabricar productos, piezas o subensambles cumplir compromisos de productos solicitados por la empresa demandante ó contratista.	SECOFI
Promoción de Agrupamientos Industriales	Es una iniciativa conjunta de empresarios, Gobierno Estatal y Gobierno federal, para fomentar el desarrollo regional y la integración de cadenas productivas.	SECOFI
Empresas Integradoras	Son empresas de servicios especializados que asocian personas físicas y morales de escala micro, pequeña y mediana, su objetivo fundamental es organizarse para competir en los diferentes mercados y no entre ellos. La integración de unidades productivas permite la obtención de ventajas económicas que las empresas y/o productores en lo individual difícilmente pueden lograr.	SECOFI
Alianzas Estratégicas Comerciales	Bajo éste instrumento, se brinda orientación y asesoría a las empresas para establecer una alianza estratégica comercial nacional.	SECOFI ¹⁴

¹⁴ Véase "Secretaría de Comercio y Fomento Industrial" en la página de Internet: <http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?Cvelnstitucion=1>

Instrumento	Descripción	Institución Responsable
Desarrollo de Proveedores	Da apoyo a las grandes y medianas empresas para obtener insumos y/o productos de calidad a costos competitivos, impulsando el desarrollo de una red de proveedores eficiente y confiable y facilita a las micro y pequeñas empresas el acceso a financiamiento, capacitación y asistencia técnica.	NAFIN
Subcontratación Industrial	A través de él se da apoyo a las empresas subcontratistas con financiamiento oportuno de capital de trabajo necesario para cumplir en volumen, calidad, tiempo y precio los contratos de suministro.	NAFIN ¹⁷

La implementación de programas cuyo objetivo es incorporar a las empresas de menor tamaño al proceso de exportación es por demás importante, ya que permiten sustituir una cantidad considerable de insumos importados por bienes nacionales, además de los beneficios obtenidos por la venta de esos productos en el extranjero.

Al mismo tiempo que ofrecen capacitación y asistencia técnica, los programas brindan apoyo financiero a las pequeñas empresas para cumplir con especificaciones establecidas en los pedidos, como volumen, calidad, tiempo y precio; en el caso de las grandes empresas, se les ofrece ayuda para obtener insumos y/o productos nacionales de calidad a costos competitivos.

Todos los programas cuentan con mecanismos de financiamiento que otorgan Instituciones como BANCOMEXT y NAFIN; y asesoría por parte de los centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE) para canalizar recursos y estar en condiciones de cumplir con los requisitos y/o pedidos de las grandes empresas.

¹⁷ Véase " Nacional Financiera, S.N.C." en la página de Internet:
<http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=7>

II.4 Calidad

La calidad ha marcado un cambio en la manera de hacer negocios en las organizaciones empresariales e industriales no solo en nuestro país sino a nivel mundial, de ahí el interés por lograr que nuestras empresas adquieran la conciencia de la importancia que represente la adopción de sistemas de calidad, que pretenden la mejoría gradual, pero constante, de los procesos productivos ya existentes; es decir, producir cada día mejor de lo que ya se produce.

Sin embargo, la tarea no resulta fácil, sobre todo si consideramos que durante el marco de la economía cerrada, existieron pocos incentivos para que las empresas participaran en las actividades de normalización. La apertura comercial modificó tal situación, pues la competencia que se genera motiva a las empresas nacionales a certificar la calidad de sus productos, a fin de incrementar su aceptación en los mercados nacional e internacional.

En México, la promoción de la calidad se rige por la Ley Federal sobre Metrología y Normalización promulgada en 1992 en donde se presenta una estructura en la que se encuentran reglamentadas las normas de producto o servicio tanto obligatorias, Norma Oficial Mexicana (NOM), como voluntarias, Normas Mexicanas (NMX).¹⁸

Dicha Ley da amplia participación al sector privado en la tarea de elaboración, certificación y verificación de normas y estándares, pues la calidad es responsabilidad tanto del sector público como del privado.

En nuestro país, el Sistema Nacional de Calibración y el Sistema Nacional de Laboratorios de Pruebas son los encargados de la constitución y operación técnica de la calidad.

El Sistema Nacional de Calibración se apoya en el Centro Nacional de Metrología (CENAM) que se encarga de establecer patrones nacionales de medición acordes con los internacionales y sirve como base de 38 laboratorios secundarios que integran el sistema. La vinculación entre el CENAM y la red secundaria de laboratorios asegura que las mediciones de la industria y el comercio en diversas áreas, tales como masa, dimensión, presión, temperatura, electricidad, fuerza y volumen, entre otras, sean uniformes y exactas. Los laboratorios secundarios se encargan de asegurar la precisión de los equipos utilizados en los laboratorios de prueba que conforman el Sistema Nacional de Laboratorios de Prueba.¹⁹

¹⁸ Véase "Promoción de la Calidad, Antecedentes" en la página de Internet: <http://www.spice.gob.mx/siem2000/propice/tecnologica.asp>

¹⁹ Véase "Promoción de la Calidad, Antecedentes" en la página de Internet: <http://www.spice.gob.mx/siem2000/propice/tecnologica.asp>

El Sistema Nacional de Laboratorios de Prueba a su vez, está integrado por 238 laboratorios divididos en sectores específicos, como el metal-mecánico, construcción, alimentos, etc.

Otro instrumento que creó la Ley Federal sobre Metrología y Normalización son las Unidades de Verificación que se encargan de verificar que los productos o servicios cumplan con determinadas normas, sin embargo es preciso apuntar la necesidad de que los promotores y certificadores de calidad en nuestro país (laboratorios de prueba, laboratorios secundarios, unidades de verificación etc.) obtengan reconocimiento internacional, que además de asegurar la objetividad e integridad de su operación, facilitaría el acceso de nuestros productos a los mercados internacionales.

A pesar de los esfuerzos realizados y de los instrumentos antes señalados, aún no es suficiente, ya que la creciente competencia exige la ampliación y mejora de los organismos e instrumentos encargados de la calidad, pues su infraestructura es pobre y se necesita aumentar su número para fortalecer la inspección y vigilancia del cumplimiento de las normas oficiales mexicanas.

Por su parte las empresas nacionales cada vez están más conscientes de la importancia de la adopción de sistemas de calidad, lo cual en primera instancia es bueno, pero no suficiente. A nivel internacional México es de los países que tiene menos empresas certificadas.

Con el fin de impulsar una mayor competitividad de nuestra economía a nivel nacional e internacional se crea el **Programa Nacional de Calidad** cuyos objetivos pretenden desarrollar una cultura nacional de calidad como primer paso en la adopción de esquemas de mejora en la calidad de las empresas, promover la mejoría de la calidad de nuestros productos al mismo tiempo que se fortalezca la infraestructura técnica de apoyo a la calidad y finalmente, promover el reconocimiento de la calidad de los productos y empresas nacionales en el extranjero, situación que representa un estímulo para las empresas mexicanas.²⁰

Para cumplir su cometido el programa basa su acción en 7 aspectos que en conjunto pretenden que como primer paso las empresas mexicanas adopten sistemas de calidad para después lograr la calidad total.

1. Promoción de una cultura nacional de calidad.

En este aspecto se pretende dar una mayor difusión de la importancia de la calidad y en materia de educación se pretende incorporar programas referentes a calidad desde el nivel básico hasta el profesional.

²⁰ "Promoción de la Calidad", Política Industrial y Comercio Exterior", SECOFI, Págs. 14 y 15.

2. Promoción de esquemas de calidad en las empresas nacionales

Se trata de implementar sistemas de calidad en todas las empresas mexicanas como paso inicial para promover la calidad total.

3. Calidad de productos

Concientizar a los consumidores nacionales de demandar productos certificados de conformidad con las normas nacionales de calidad con una campaña general de difusión y concientización sobre el significado de los sellos NMX y NOM.

4. Infraestructura de la Calidad

Fomentar la elaboración y uso de las normas mexicanas de carácter voluntario para alentar la aplicación de estándares crecientes de competitividad.

5. Reconocimientos en el exterior a la calidad de los productos nacionales

- Promover acuerdos de reconocimiento mutuo en materia de acreditamiento y certificación con los países de mayor interés para los exportadores mexicanos, y
- Promover el reconocimiento internacional de los ganadores del Premio Nacional de Exportación y del Premio Nacional de Calidad.

6. En materia de información

Se prevé la creación del Sistema Nacional de Información sobre Calidad que servirá como organismo de certificación en sistemas de calidad.

7. Mecanismos de apoyo financiero

El esfuerzo en este aspecto es el más importante ya que el apoyo se dirige a las empresas de menor tamaño para el logro de la calidad, además de promover los mecanismos de financiamiento y programas gubernamentales existentes en la materia.²¹

El programa está diseñado de tal forma que permita a las empresas facilitar la tarea de adopción de sistemas de calidad, proporcionándoles la información, capacitación y mecanismos de apoyo financiero.

²¹ Ibidem

Para estimular a las empresas nacionales para que adopten medidas de aseguramiento de calidad y se produzcan cada vez mejores bienes , en 1989 se creó el Premio Nacional de Calidad.

Premio Nacional de Calidad

El Premio Nacional de Calidad tiene como misión promover y estimular la adopción de procesos de calidad total no solo en las organizaciones industriales, comerciales y de servicios sino en instituciones educativas, en el Gobierno Federal y Gobiernos Estatales; así como reconocer a las empresas e instituciones que se destacan por la calidad de sus productos, servicios o procesos con la finalidad de que sirvan como modelo a otras empresas mexicanas.

El premio establece objetivos muy claros y concisos:

- ◆ Estimular el establecimiento de procesos integrales de calidad
- ◆ Promover la productividad y la calidad en productos, servicios y procesos
- ◆ Fomentar las exportaciones con base en la calidad
- ◆ Promover la utilización del Modelo de dirección por calidad en las organizaciones mexicanas.

El participante obtiene múltiples beneficios, por ejemplo le permite compararse con organizaciones de clase mundial, recibir retroalimentación de evaluadores expertos en el área, apoyo para promoción nacional e internacional, autodiagnósticos de la organización, participación en eventos de calidad y recibir información mensual especializada en el área de calidad total.

La información proporcionada por cada organización se analiza en dos aspectos: El proceso sostenido de mejora continua hacia Calidad total, en las áreas de producción de bienes o servicios en la administración y distribución de los mismo así como el impacto en la sociedad y, los sistemas y procesos para logra la Calidad Total, así como los resultados cuantitativos y cualitativos que se hayan alcanzado.

El premio propone Categorías de Participación que incluyen a las tres ramas de la actividad económica, *Industrial, Comercial y de Servicios*, que a su vez se dividen en grande, mediana y pequeña dependiendo del número de empleados que ocupe y otra categoría que incluye al *Gobierno*.

Con este mecanismo, se motiva a los empresarios a formar parte de la nueva era de hacer negocios basada en la Calidad y cuyo esfuerzo se reconoce no solo en nuestro país sino más allá de nuestras fronteras, poniendo en alto el nombre de México y con ello el reconocimiento a nuestros productos.

II.5 Modernización Tecnológica

Otro aspecto de gran importancia contemplado dentro de la estrategia para el fortalecimiento de la planta productiva nacional es precisamente el que refiere la Modernización Tecnológica.

Es necesario ubicarnos un poco en la economía proteccionista que prevaleció en décadas pasadas en nuestro país y en donde la preocupación fundamental en materia de transferencia de tecnología era de regulación y no de promoción. La protección a la propiedad industrial era débil y generaba pocos incentivos a la innovación tecnológica.

La mayoría de las empresas mostraron poco interés por relacionarse con centros tecnológicos y universidades, por lo que no se desarrolló una tradición de innovación tecnológica en la industria nacional.

Con la apertura económica se generó la conciencia de que la modernización tecnológica es condición primordial para enfrentar la intensa competencia de nuevos productos, nuevas tecnologías y nuevos diseños.

En respuesta al reto, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) establece diversos programas para fortalecer la relación entre la planta industrial, las instituciones de investigación y las educativas.

Las organizaciones empresariales por su parte, también han cooperado al crear instituciones privadas orientadas a fortalecer e impulsar la cultura tecnológica de las empresas industriales, especialmente las de menor tamaño.

Se establecieron instituciones como la Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa, creada por la Confederación de Cámaras Industriales de la República Mexicana (CONCAMIN) para apoyar proyectos de promoción tecnológica de las empresas micro, pequeñas y medianas; y la Unidad de Transferencia Tecnológica, fundada por la Cámara Nacional de la industria de la Transformación (CANACINTRA) con el fin de proporcionar a dichas empresas servicios de consultoría tecnológica.

En 1991 se inició un intenso proceso de modernización del sistema de propiedad industrial en México con la entrada en vigor de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial.

En 1993 se creó el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), encargado de aplicar la legislación en la materia, así como de fomentar la competitividad de la industria nacional a través de la difusión de los medios para la protección de la propiedad industrial.²²

²² Véase "Modernización tecnológica de la industria, Antecedentes" en la página de Internet.
<http://www.spice.gob.mx/siem2000/propice/tecnologica.asp>

A pesar del esfuerzo de modernización ya realizado, la infraestructura tecnológica del país era aún limitada en relación con los estándares internacionales.

El rezago en materia tecnológica hizo necesario realizar un gran esfuerzo, a fin de reducir la brecha que en esta materia separa a la industria nacional de sus competidores en el extranjero; pues para competir en los mercados internacionales la industria nacional necesita adaptar, mejorar y desarrollar su base tecnológica.

Los objetivos prioritarios de la política de modernización tecnológica se basan en; primero, desarrollar entre la industria nacional la capacidad de actualizar continuamente sus bases tecnológicas y; segundo, establecer apoyos tecnológicos específicos a la integración de cadenas productivas de creciente complejidad tecnológica.

Las acciones en materia de transferencia de capacidades tecnológicas se concretan en los siguientes aspectos:

1. Fomento de la integración de cadenas industriales, regionales y sectoriales para impulsar la transferencia tecnológica.
2. Fomento de la aplicación de sistemas de calidad en la micro, pequeñas y medianas empresas.
3. Fortalecimiento de las capacidades tecnológicas básicas en empresas micro, pequeñas y medianas.
4. Difusión de referencias tecnológicas.
5. Estimulo a la transferencia tecnológica del exterior.
6. Fomento y difusión de la protección a la propiedad industrial
7. Estimulo a la cultura de innovación tecnológica.²³

En materia de modernización tecnológica, los esfuerzos se encaminaron a concientizar a los empresarios de la importancia que representa la innovación, aplicación y desarrollo de la tecnología como medio para la modernización de la planta productiva.

En tal sentido se diseñaron programas cuyos apoyos permiten al usuario mejorar su competitividad a través de la asistencia tecnológica para incorporar nuevas técnicas y tecnologías de producción.

²³ "Modernización Tecnológica, Política Industrial y Comercio Exterior" en la página de Internet: <http://www.spice.gob.mx/siem2000/propice/tecnologica.asp>

Por medio de tales programas se da apoyo y asistencia técnica para proyectos de inversión en innovación y desarrollo tecnológico y se promueven alianzas estratégicas entre las instituciones de educación superior y empresas para la realización de proyectos de investigación, desarrollo y capacitación técnica especializada, con lo que se maximiza la labor en un solo esfuerzo y sobre todo se disminuye la posibilidad de recurrir a la importación de tecnología.

Existen programas específicos de acuerdo a las necesidades de la empresa y a continuación se mencionan.

Instrumento	Descripción	Institución Responsable
Programa de Modernización Tecnológica (PMT)	Apoyo a las empresas para aumentar su nivel competitivo por medio de su modernización tecnológica.	CONACYT
Fondo para el Fortalecimiento de las Capacidades Científicas y Tecnológicas (FORCCYTEC)	Facilita a las pequeñas y medianas empresas el establecimiento de centros de investigación y desarrollo tecnológico privados.	CONACYT
Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica (FIDITEC)	Apoya proyectos de inversión en innovación y el desarrollo tecnológico que se encuentren en etapa precomercial.	CONACYT
Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación y Desarrollos Conjuntos (PAIDEC)	Cuyo objetivo es motivar a las empresas a que accedan al conocimiento disponible en Instituciones de Educación Superior.	SEP-CONACYT
Centros Tecnológicos del Sistema SEP - CONACYT	Ofrece asistencia técnica para proyectos de investigación y desarrollo tecnológico.	SEP-CONACYT ²⁴

²⁴ Véase "Apoyos a la Modernización Tecnológica" SECOFI, Págs. 10-13

Instrumento	Descripción	Institución Responsable
Programa de apoyos Especiales	Facilita la organización o asistencia a eventos de difusión de los avances tecnológicos mediante el otorgamiento de recursos para la asistencia o realización de eventos y acciones relacionadas directamente con la investigación, innovación y promoción tecnológica.	CONACYT
Programas de Enlace Academia – Empresa (PREAEM)	Promueve alianzas estratégicas entre las instituciones de educación superior y/o de investigación públicas o privadas y empresas en general para la realización de proyectos de investigación y desarrollo experimental y capacitación técnica especializada.	CONACYT
Programa de Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica (PIBET)	Son instrumentos que permiten a investigadores y empresarios emprendedores desarrollar productos y procesos innovadores en un ambiente propicio para el despegue y consolidación de negocios.	CONACYT
Programa Calidad Integral y Modernización (CIMO)	Proporciona asistencia técnica y apoyos financieros a programas de capacitación y productividad en micro, pequeñas y medianas empresas.	Secretaría del Trabajo y Previsión Social ²⁵
Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN)	Otorga apoyo financiero a los proyectos de inversión de la micro, pequeña y mediana empresas que tengan como finalidad eficientar y modernizar la planta productiva del país.	NAFIN

²⁵ Véase " Secretaría del Trabajo y Previsión Social" en la página de Internet:
<http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=4>

Instrumento	Descripción	Institución Responsable
Programa para la Modernización Tecnológica NAFIN – PNUD	Mejora la competitividad de las empresas mediante la canalización de asistencia tecnológica especializada para incorporar nuevas técnicas y tecnologías de producción para identificar Y solucionar problemas de contaminación ambiental, así como para adoptar tecnologías limpias.	NAFIN
Programa de Productividad y Competitividad (COMPITE)	Incrementa la productividad a través de acciones de bajo costo e impacto inmediato en líneas de producción no automatizado.	NAFIN ²⁶
Foros Tecnológicos	Permiten vincular directamente a los micro, pequeños y medianos empresarios con centros o institutos de investigación aplicada y desarrollo tecnológico del país, a fin de resolver sus problemas de carácter tecnológico. de esta manera, se fomenta la cultura tecnológica del sector empresarial y se favorece a su modernización e incremento de su Productividad y competitividad.	

Premio Nacional de Tecnología

Al igual que en materia de Calidad y a fin de reconocer el esfuerzo que los industriales realizan al interior de sus empresas en la elaboración de sus productos, se instauró el premio Nacional de Tecnología.

El Premio Nacional de Tecnología es el máximo reconocimiento que se otorga anualmente en nuestro país a las organizaciones mexicanas que se destacan por haber logrado desarrollar ventajas competitivas a partir del uso, administración y desarrollo de sus recursos tecnológicos. Este reconocimiento es el primero en su tipo en América Latina.

²⁶ Véase " Nacional Financiera, S.N.C." en la página de Internet:
<http://www.cjpi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?Cvelnstitucion=7>

Pueden participar las empresas y organizaciones del sector público que residan en nuestro país, que cuenten con un sistema de administración de tecnología, tanto en sus procesos productivos y de distribución, como en sus áreas de servicio y administración y que hayan logrado resultados sostenidos que hayan contribuido a mejorar su competitividad.

El objetivo del Premio es reconocer las contribuciones de las empresas que desarrollen:

- ◆ Nuevos productos o servicios en el mercado o mejoras a los ya existentes;
- ◆ Nuevos procesos o sistemas productivos o mejoras a los que ya existen;
- ◆ Tecnologías nuevas o mejoras de administración, gestión, información o de protección al medio ambiente y para incrementar la seguridad y la higiene industriales, e
- ◆ Inversión en investigaciones que fomenten el desarrollo tecnológico.

Los beneficios que ofrece el Premio a los ganadores son: Documentar su aprovechamiento tecnológico con base en el cuestionario guía; realizar un autodiagnóstico respecto al aprovechamiento de recursos tecnológicos; recibir retroalimentación basada en la información proporcionada; recibir información periódica sobre temas de interés y participar en eventos de difusión regional y nacional, además de ostentar el logotipo del Premio.

Se puede participar en dos categorías, una dedicada a la *Organización Industrial*, y otra dedicada a la *Organización de Servicios*, también divididas en pequeña, mediana y grande dependiendo del número de empleados que ocupen.

II.6 Financiamiento

Finalmente nos ocuparemos del apartado de financiamiento, que es uno de los elementos con mayor peso en la fragilidad de la micro, pequeña y mediana industrias mexicanas.

La disponibilidad de financiamiento, que incluye condiciones de acceso, características del propio financiamiento como plazo, tasas, etc., mecanismos e instrumentos y condicionantes como el esquema de garantías son imprescindibles dentro del proceso de modernización de la planta productiva, ya que a través de créditos adecuados, los empresarios tienen mayores posibilidades de adquirir tecnología de punta, obtener información especializada y asistencia técnica, así como adoptar medidas de calidad que se traduce en la elaboración de productos competitivos en términos de calidad y precio, de ahí la importancia del financiamiento como elemento clave dentro del desarrollo productivo empresarial.

Las instituciones financieras en nuestro país ofrecen algunos instrumentos orientados a financiar proyectos de las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, el criterio de selección que siguen las financiadoras ha limitado, en ciertas ocasiones, el otorgamiento de créditos; al condicionarse el financiamiento a la capacidad de pago de la industria solicitante, se propicia que las grandes empresas sean más favorecidas que las pequeñas y medianas, independientemente de las características técnicas del proyecto o de sus flujos de efectivo, con lo que se apoya a compañías cuyas actividades productivas les permiten generar un excedente con el cual financiar tales inversiones.

Bajo tal situación, desfavorable a las pequeñas y medianas empresas quienes muchas veces presentan proyectos viables pero no consiguen el apoyo necesario, resulta importante que las instituciones públicas reconsideren su postura y participen en la promoción de instrumentos que permitan a aquellas empresas desarrollar sus proyectos .

En tal sentido las instituciones responsables, SECOFI y NAFIN, principalmente, diseñaron instrumentos que amplían y mejoran los mecanismo de financiamiento que se adecuan a las necesidades tanto de las micro, pequeñas y medianas empresas como de las grandes compañías.

Los mecanismo que se encuentran vigentes para el desarrollo de la actividad son los siguientes:

Instrumento	Descripción	Institución Responsable
Créditos para proyectos de inversión	Ofrece servicios financieros y créditos para desarrollar proyectos de inversión.	BANCOMEXT
Créditos al ciclo productivo	Proporciona servicios financieros: Financiamiento de insumos y obligaciones en todo el ciclo productivo.	BANCOMEXT
Créditos para la adquisición de unidades de equipo	Ofrece servicios financieros y créditos para la adquisición de maquinaria y equipo.	BANCOMEXT
Servicios de Tesorería	Ofrece servicios financieros: compra - venta de divisas.	BANCOMEXT

Instrumento	Descripción	Institución Responsable
Servicios Fiduciarios	Ofrece servicios financieros en materia fiduciaria, valuación y diagnóstico.	BANCOMEXT ²⁷
Créditos para infraestructura Industrial	Ofrece servicios financieros y créditos para infraestructura industrial.	NAFIN
Créditos para relocalización	Ofrece servicios financieros para la relocalización industrial.	NAFIN
Créditos para adquisición de activos fijos	Ofrece servicios financieros y créditos para la adquisición de activos fijos.	NAFIN
Créditos para capital de trabajo	Ofrece servicios financieros y créditos para capital de trabajo.	NAFIN
Créditos para el mejoramiento ambiental	Ofrece servicios financieros y créditos para el mejoramiento ambiental.	NAFIN
Financiamiento para la modernización tecnológica	Ofrece servicios financieros y financia la asistencia técnica para la modernización tecnológica y el mejoramiento ambiental.	NAFIN
Servicios fiduciarios y de valuación industrial e	Ofrece servicios financieros en materia fiduciaria, de valuación y diagnóstico.	NAFIN
Créditos a la gran empresa para apoyo a proveedores y clientes	Proporciona servicios financieros y créditos a grandes empresas para desarrollo de proveedores.	NAFIN
Créditos para el desarrollo tecnológico	Ofrece servicios financieros y créditos para desarrollo tecnológico	NAFIN

²⁷ Véase: "Banco Nacional de Comercio Exterior" en la página de Internet:
<http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=8>

Instrumento	Descripción	Institución Responsable
Créditos para reestructuración de pasivos	Ofrece servicios financieros y créditos para reestructuración de pasivos.	NAFIN
Programa de Garantías	Facilita a las micro, pequeñas y medianas empresas el acceso a recursos de largo plazo, a través de la banca comercial.	NAFIN
Servicios de Tesorería	Ofrece a las empresas el desarrollo de esquemas de financiamiento corporativo y público, asesoría e intermediación financiera, así como servicios de diseño de instrumentos adecuados de capital o deuda.	NAFIN ²⁸
Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI)	Otorga créditos, asistencia técnica y capacitación para el desarrollo de proyectos mineros.	SECOFI ²⁹
Desarrollo y adaptación de tecnologías	Apoyos fiscales al desarrollo y adaptación de tecnologías.	SHCP
Apoyos fiscales a contribuyentes que celebren contratos con organismos públicos descentralizados	Otorga apoyos fiscales a los contribuyentes que tienen contratos con organismos públicos.	SHCP
Apoyos fiscales a pequeños contribuyentes con actividad empresarial	Otorga apoyos fiscales a pequeños contribuyentes con actividad empresarial.	SHCP
Apoyos fiscales en el Impuesto al activo a personas físicas	proporciona apoyos fiscales a personas físicas.	SHCP

²⁸ Véase " Nacional Financiera, S.N.C." en la página de Internet:
<http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=7>

²⁹ Véase "Secretaría de Comercio y Fomento Industrial" en la página de Internet:
<http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=1>

Instrumento	Descripción	Institución Responsable
Apoyos fiscales para el desarrollo y adaptación de tecnologías	A través de él, permite deducir, para efectos del ISR, las aportaciones para fondos destinados a inversión y desarrollo tecnológico.	SHCP
Deducción inmediata del ISR de la inversión de bienes nuevos de activo fijo	Deducción inmediata del ISR a personas físicas y morales que adquieran bienes nuevos de activo fijo.	SHCP
Exención en el pago del Impuesto al Activo	Apoyos fiscales para el pago del Impuesto al Activo.	SHCP
Apoyos fiscales para cumplir obligaciones fiscales.	Otorga facilidades administrativas para el cumplimiento de obligaciones fiscales para los contribuyentes en régimen simplificado.	SHCP ³⁰

³⁰ Véase "Secretaría de Hacienda y Crédito Público" en la página de Internet: <http://www.cipi.gob.mx/html/ListafichasxArea.gsp?CveInstitucion=2>

Capítulo III

Servicios de Apoyo a la Exportación

Después de haber abordado en el capítulo anterior todos aquellos instrumentos que sirven de apoyo al industrial en el proceso de elaboración de productos de alta calidad y a precios competitivos; ahora nos ocuparemos de los servicios que apoyan y fomentan la exportación, como segundo paso en la estrategia de promoción de exportaciones.

Antes de entrar en materia es necesario mencionar que hasta hace poco la exportación era considerada como un hecho eventual que se debía a la casualidad, pues la iniciativa era tomada por el importador extranjero quien realizaba un pedido inicial y las ventas realizadas al exterior eran eventuales; Sólo una minoría iniciaba actividades de exportación por estrategia empresarial.

Lo anterior se debe principalmente a que, en el pasado las empresas mexicanas basaron su crecimiento y rentabilidad en el desarrollo y la protección del mercado interno en un ambiente económico complaciente que les daba seguridad y buenos resultados sin tener que esforzarse demasiado. A partir de la apertura las cosas cambiaron, pues el consumidor nacional exige cada vez más y el empresario nacional ya tiene competencia del exterior, de tal forma que para permanecer en el mercado es necesario ser más competitivo, capaz de crear y capitalizar oportunidades para satisfacer las necesidades de los mercados nacional y de exportación.

Por otro lado, el desarrollo exportador manifestado en los últimos años se refleja dentro de nuestra economía, pues las exportaciones crecieron a un ritmo acelerado.¹

Cuadro 1
Exportaciones Mexicanas 1994- 1999
(millones de dólares)

Período	Exportación Total
1994	60 882.2
1995	79 541.5
1996	95 999.7
1997	110 431.4
1998	117 459.6
1999	136 703.4

Fuente: INEGI, *Estadísticas del Comercio Exterior de México*, México, Vol. XXII, Núm. 12, 1999, Pág. 9.

¹ Si tomamos en cuenta que antes de la apertura, a principio de los ochenta, las exportaciones no eran tan significativas, además estaban conformadas en su mayor parte por la venta de productos petroleros.

La reestructuración que se llevo a cabo en el país se oriento a formar una estructura económica y productiva más eficiente y articulada que se integre de manera más activa a la economía internacional. Bajo tales circunstancias y debido a la importancia que desempeñan las exportaciones dentro de la economía; tanto el sector público –a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y del Banco Nacional de Comercio Exterior- como el privado – Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana y el Consejo Mexicano de Comercio Exterior, por mencionar algunos- desarrollaron actividades significativas para la promoción de exportaciones.

Se trató primero de conciliar y coordinar las actividades de las dependencias que intervienen en las operaciones de comercio exterior, para continuar con la implementación de programas e instrumentos que brinden la asesoría, capacitación y asistencia técnica que el empresario requiere en materia de comercio exterior, además de aquellos que fomenten las exportaciones ya sea a través de inventivos fiscales o financieros.

Como primer punto se hace una descripción de las funciones de las dependencias responsables de regular y fomentar el comercio exterior y más adelante se describen los instrumentos que ofrecen a la comunidad exportadora para lograr la venta de sus productos en los mercados extranjeros.

III.1 Dependencias que intervienen en el comercio exterior

La colaboración y coordinación entre las instituciones tanto del sector público como privado en el desarrollo del comercio exterior es indispensable para llevar a cabo los objetivos para el fomento a las exportaciones.

En México las dependencias que intervienen en el comercio exterior, entre Secretarías, organismos públicos y privados se describen a continuación así como las funciones que desempeñan en materia de comercio exterior.

III.1.1 Secretarías

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)

Encargada de la normatividad de comercio exterior y aduanas, clasificación de mercancías, impuestos, cambios de régimen o aduana, ampliación de plazos y autorizaciones de importaciones y exportaciones.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

Que se encarga de expedir permisos a la importación y exportación, programas de promoción al comercio exterior, promoción de inversión extranjera, negociaciones comerciales e internacionales, certificaciones y normas.

Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca (SEMARNAP)

Que registra a los importadores y exportadores de la Cámara de la Industria pesquera y autoriza la exportación de productos pesqueros.

Secretaría de Salud

Es la encargada de la autorización sanitaria de importación y exportación, así como expedir manifiestos de exportación para materias primas, equipo médico, instrumental, medicamentos y reactivos, entre otros. Certificados de libre venta o constancia sanitaria de exportación.

Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR)

Asesora y autoriza en la exportación de animales, vegetales y subproductos, expide certificados zoosanitarios de importación para productos pecuarios, animales y subproductos y autoriza permisos fitosanitarios para importación y exportación.

Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE)

A través del Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana empresa (PROAME), pone a disposición de las empresas mexicanas apoyos de asistencia técnica internacional para incrementar su competitividad tecnológica y ayudar en la búsqueda de nuevos mercados.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)

Brinda apoyo a través de tres instrumentos; El Servicio Nacional de Empleo que vincula a los demandantes de trabajo con las necesidades de mano de obra; el Programa de becas de capacitación para trabajadores desempleados que basa sus actividades en los requerimientos del aparato productivo para proveer mano de obra capacitada y el Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO) que tiene como objetivo reforzar y profundizar los apoyos a la capacitación de trabajadores en activo.

III.1.2 Organismos de Apoyo

Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

Es la Institución financiera de desarrollo del Gobierno Federal que se encarga de promover el comercio exterior de México, especialmente las exportaciones no petroleras, fomentar la atracción d inversión extranjera y la realización de coinversiones con empresas y organismos de otros países.

Centro Promotor de Diseño-México (CPDM)

Es un fideicomiso privado constituido por el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Nacional Financiera (NAFIN), el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT).

Da apoyo a los empresarios nacionales en sus esfuerzos por hacer competitivos sus productos y servicios en los planos nacional e internacional, y vincula a los empresarios con especialistas para proporcionar dicha competitividad mediante el diseño y la innovación y así organizar soluciones de acuerdo con las necesidades de la empresa.

Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX)

Comisión integrada por representantes del sector público y privado, auxiliar en materia de promoción de exportaciones que prevé la realización de reuniones en la República Mexicana con los exportadores para discutir y resolver los proyectos, problemáticas y sus propuestas para agilizar los trámites de comercio exterior.

Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM)

Orienta y asesora a la micro, pequeña y mediana empresas sobre la legislación aduanera aplicable para el cumplimiento de sus obligaciones en materia de trámites y procedimientos de comercio exterior, realizar el despacho aduanero de exportación o importación de mercancías, entre otros servicios.

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)

Proporciona asesoría, gestión tecnológica, asistencia técnica y seguimiento de los proyectos financiados por la institución mediante sus programas de apoyo.

Eurocentro de Cooperación Empresarial BANCOMEXT (ECE-BANCOMEXT)

Nace de un convenio de colaboración entre BANCOMEXT y la Comisión Europea con la misión de fomentar acciones que permiten a la pequeña y mediana empresas mexicanas favorecer su modernización y competitividad internacional a través de coinversiones, alianzas estratégicas y/o transferencia de tecnología con sus similares europeas.

Eurocentro de Cooperación Empresarial NAFIN-México

Establecido con el propósito de fortalecer las líneas de cooperación económica entre la Unión Europea y México, y con el objetivo de facilitar a las empresas mexicanas y europeas, principalmente a las pequeñas y medianas, el desarrollo de sus relaciones interempresariales en materia de alianzas estratégicas y coinversiones.

Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI)

- ◆ Fomenta y protege los derechos relacionados con la propiedad industrial de todas aquellas creaciones de aplicación industrial;
- ◆ Promueve la cooperación internacional mediante el intercambio de experiencias de propiedad industrial en México a través de asesoría y la realización de talleres, cursos y seminarios nacionales e internacionales dirigidos a asociaciones empresariales y comerciales, universidades y centros de investigación; y
- ◆ Fomenta la transferencia de tecnología.

Nacional Financiera (NAFIN)

Encargada de contribuir en la preservación de la planta productiva e impulsar la realización de proyectos de inversión viables que estimulen la generación de empleo y el crecimiento económico.

Programa Bolívar

Organismo privado institucional sin fines de lucro cuyo objetivo es promover la cooperación y las alianzas del sector productivo latinoamericano a nivel nacional e internacional facilitando aquellos mecanismos que vinculen a los empresarios, gobierno, centros tecnológicos y centros financieros.

Unidad de Transferencia Tecnológica (UTT)

Pone al alcance de la micro, pequeña y mediana empresas los conocimientos y las soluciones tecnológicas a la medida de sus necesidades y posibilidades que les permite ser más competitivos a través de la realización de actividades de transferencia, adaptación y asimilación de técnicas y tecnología desarrolladas en México y el mundo.

Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)

Apoya al exportador e importador mediante gestiones con las autoridades gubernamentales para reducir trámites y controles innecesarios que entorpecen las operaciones de comercio exterior.

Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO)

Representa y difunde los intereses generales del comercio, además de ser un órgano de consulta y colaboración del Estado para el diseño y ejecución de políticas, programas e instrumentos que faciliten la expansión de la actividad económica.

Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA)

Representa firmemente y en el marco de los valores éticos, los intereses del sector empresarial, influyendo eficazmente en la competitividad e integración de empresas, sectores y regiones, satisfaciendo a los asociados a través de servicios de calidad.

Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN)

Representa, fomenta y difunde los intereses nacionales e internacionales de la industria en México con base en los principios de libre empresa, de bienestar individual y colectivo, y de asignación y uso eficiente de los recursos en la economía.

Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO-SERVYTUR)

A través de la Dirección Divisional de Comercio Exterior, apoya al sector comercial mediante las cámaras de comercio afiliadas a la Cámara en el desarrollo de una cultura exportadora.

Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE)

Organismo integrado por el Consejo Empresarial de Comercio Exterior (CEMAI) que defiende y promueve a la industria nacional en el comercio exterior.²

Consejo Mexicano de Inversión (MIB)

El consejo Mexicano de Inversión es una organización sin fines de lucro financiada tanto por el sector privado como por el gobierno de México. Su misión es ayudar a los inversionistas extranjeros a explorar oportunidades de negocio en nuestro país.³

Todas las Instituciones antes descritas, entre Secretarías y Organismos Privados, regulan el comercio exterior, contribuyen a su desarrollo armonioso y atienden los requerimientos de la comunidad empresarial.

Sin embargo, para que las instituciones cumplan con el objetivo dispuesto es necesario que cuenten primero, con las instalaciones adecuadas y segundo con el personal capacitado dispuesto a brindar asesoría y apoyo eficaz y oportuno a los empresarios.

² BANCOMEXT, Guía Básica del Exportador, México, BANCOMEXT, 7ª. Edición, 1999, Págs. 266-286

³ Véase: Mexican Investment Board" en la página de Internet. <http://www.mib.org.mx/pages/1contact1.htm>

Además de lo anterior, la adecuada coordinación y comunicación entre tales instituciones y la comunidad empresarial contribuye de manera importante en el desarrollo exportador del país, respondiendo a las necesidades del exportador con la disminución y agilización de trámites costosos e innecesarios, dotando de un buen ambiente económico e igual número de oportunidades que permite a los exportadores situarse en igualdad de condiciones con sus competidores en el exterior y ofrecer productos de calidad y con alto contenido tecnológico negociables en los mercados internacionales.

Una vez explicadas las funciones de las dependencias que regulan y promueven el comercio exterior, daremos paso a la explicación de actividades que desempeñan.

III.2 Servicios de Información, Asesoría, Capacitación y Promoción en materia de Comercio Exterior.

Las Instituciones encargadas de difundir los instrumentos que existen para consulta y apoyo del empresario mexicano en materia de comercio exterior juegan un papel determinante en la estrategia de incursión o diversificación de los mercados internacionales. Por tal motivo, el Banco Nacional de Comercio Exterior y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, principalmente, diseñaron una serie de mecanismos que permiten al productor nacional externar y resolver sus dudas; además de proporcionarles información que les permita conocer los requerimientos de los mercados internacionales, del producto, competidores etc.; les asesora y capacita en temas relacionados al comercio exterior y les presenta las opciones de financiamiento más adecuadas; entre otras.

Se ponen a disposición del exportador servicios y productos de anaquel, que facilitan la atención a numerosos usuarios a bajo costo y en forma oportuna, utilizando distintos medios como publicaciones, videos, CD-ROM e Internet, entre otras.

Por ejemplo, para fortalecer la cultura exportadora de la comunidad empresarial y ampliar la oferta de servicios, BANCOMEXT se formalizaron 58 convenios de colaboración con Instituciones de educación superior y universidades para establecer en sus instalaciones centros de atención al público que ofrezcan información y asesoría.

Dichos servicios se encuentran a cargo del Centro de Servicios al Comercio Exterior, patrocinado por SECOFI y BANCOMEXT, y a continuación se enlistan los mecanismos con que cuenta para el apoyo al empresario nacional.

III.2.1 Información

Contar con información actual y oportuna permite orientar a las empresas que participan o se inician en la actividad exportadora.

Entre los mecanismos que destacan para la actividad podemos mencionar los siguientes:

Instrumento	Descripción
Servicios de información	Proporciona información sobre comercio exterior e inversión extranjera.
Autodiagnóstico (servicios para planeación)	Ofrece servicios de orientación y asesoría para apoyar en la identificación de los requerimientos para participar en la exportación.
Información (servicios para planeación)	Ofrece información para conocer el proceso exportador y evaluar sectores, mercados y oportunidades.
Autodiagnóstico (servicios para mercadotecnia)	Proporciona información para evaluar las Condiciones de la empresa, sus posibilidades en el mercado internacional, así como la preparación que requiere.
Información (servicios para mercadotecnia)	Ofrece información sobre mercados, sus prácticas comerciales, competidores y formas de negociación.

Además de los programas antes señalados, la información se difunde a través de los siguientes Instrumentos:

- Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX)
- Boletín de Oportunidades Comerciales (BOCI)
- Página electrónica

Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX)

El SIMPEX, sirve como medio para difundir la oferta de productos de empresas mexicanas en el extranjero, para captar el interés de empresas extranjeras en productos mexicanos y para atraer inversión a México.

Cuenta con bases de datos que pueden ser consultadas en línea por los usuarios, en las que ofrece información sobre los servicios de BANCOMEXT, tales como licitaciones internacionales, directorio de exportadores, estadísticas de comercio exterior y parques industriales, entre otros temas.

Boletín de Oportunidades Comerciales (BOCI)

Es un medio de difusión de las ofertas de productos mexicanos con posibilidades de ser colocados en los mercados internacionales, las cuales son detectadas por las Consejerías Comerciales en el exterior.

Página Electrónica

A través de la ella se facilita la difusión y promoción de la información de los servicios del BANCOMEXT.

Por su parte la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) ofrece a sus socios -pues la asociación es privada-beneficios de acceso directo e ilimitado a su acervo informativo sobre los siguientes temas:

- Tarifa de Impuesto de importación y exportación;
- Marco legal;
- Directorios de Importadores, exportadores y Prestadores de servicio (entre Agentes Aduanales, Agentes de Carga, Consultores y Agentes Navieros entre otros);
- Estadísticas de Comercio Exterior;
- Servicios y productos que ofrecen los demás socios de ANIERM; y
- Ofertas y demandas internacionales

En lo que se refiere a publicaciones, la asociación envía mensualmente a sus miembros el órgano de divulgación oficial de ANIERM, además de tener acceso a ExpressAnierm -que incluye información actualizada, modificaciones de diversas disposiciones oficiales y tips informativos de comercio exterior- y recibir el directorio Anual de Asociados.

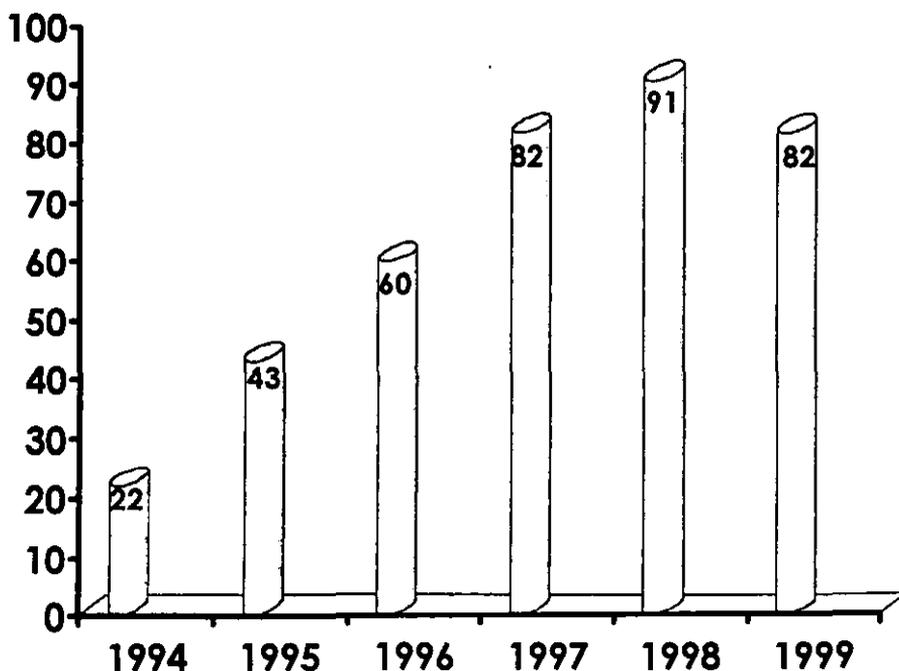
La asociación también cuenta con página electrónica que permite a sus socios y público en general acceder a información fácil y oportunamente.

Avances

Bajo el entendimiento de que la disponibilidad de información relevante constituye un elemento importante para la toma de decisiones del productor nacional en el proceso de exportación, se adecuaron y modernizaron los mecanismos de consulta con que se cuenta, ampliando y mejorando el acervo, actualizando publicaciones y desarrollando en versión CD-ROM las estadísticas de comercio con el fin de proporcionar información oportuna y facilitar la consulta a los usuarios.

Además en 1996 se diseñó y se puso en operación la página de BANCOMEXT en Internet, que representa una herramienta trascendente no sólo para los usuarios en el país sino de todo el mundo.

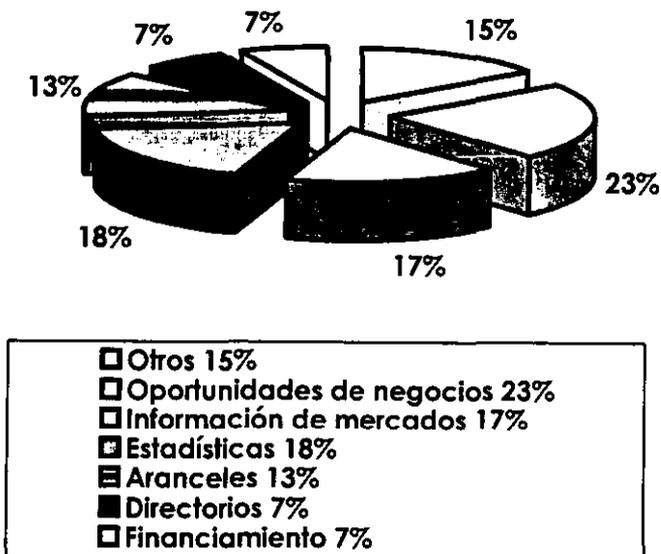
Gráfica 1
Usuarios Atendidos por Centros
BANCOMEXT, 1994-1999.
(miles de usuarios)



Fuente: BANCOMEXT, Informes Anuales 1998 y 1999

El número de usuarios atendidos en materia de comercio exterior definitivamente incrementó -como lo podemos ver en la gráfica 1- mientras que en 1994 fueron atendidos 22 mil usuarios, la cifra aumentó 4 veces durante 1998; lo que muestra claramente el interés que la actividad exportadora ha despertado entre los empresarios.

Gráfica 2
Principales temas de interés, 1998



Fuente: BANCOMEXT, Informe Anual 1998, México, BANCOMEXT, 1998, Pág. 45

Entre los temas consultados por los usuarios destaca el de oportunidades de negocios, que permite al empresario conocer las características del producto que se requiere y en que segmento de mercado.

De igual forma, la información sobre mercados resulta de gran interés, pues muestra las características del mercado, las tendencias y competidores, entre otros, lo que permite la elaboración de una estrategia basada en datos apegados a la realidad.

Para cumplir con el objetivo de mantener informada a la comunidad empresarial se publicaron ejemplares de temas diversos, como se muestra en el cuadro 2.

Cuadro 2
Publicaciones Distribuidas
por BANCOMEXT
(miles de ejemplares)

Publicación	1997	1998
Agendas de Comercio Exterior	80	106
Información Comercial para la empresa	75	110
Revista de Negocios Internacionales	221	213
Oportunidades en el Mercado Internacional	32	23
Perfiles y Estudios de Mercado	19	25
Directorios de Exportadores	25	25
Guía Básica del Exportador	13	19
Otros	125	232
Total	590	753

Fuente: BANCOMEXT, Informe Anual 1998, México, BANCOMEXT, 1998. Pág. 48

Durante 1999 se distribuyeron más de 380 mil publicaciones, de las cuales las más vendidas fueron las guías de exportación (137 mil ejemplares), seguida por la venta de directorios (61 mil ejemplares), perfiles y estudios de mercado (53 mil), documentos técnicos (34 mil) y las 95 mil publicaciones restantes de diversos temas.⁴

III.2.2 Asesoría

Como parte importante del apoyo en preparar a las empresas para iniciarse en el negocio de la exportación o para mejorar su competitividad internacional, se proporciona asesoría especializada sobre diversos temas de comercio exterior.

⁴ BANCOMEXT, Informe Anual 1999, México, BANCOMEXT, 1999, Pág. 49.

La asesoría se brinda tanto de manera individual como grupal dependiendo de las necesidades del empresario.

En caso de suscitarse problemas en la materia a través de la Comisión Mixta para la Protección al Comercio Exterior (COMPROMEX) -que es un tribunal permanente encargado de intervenir como conciliador en aquellas reclamaciones derivadas de operaciones de comercio exterior- se ofrece asesoría sobre aspectos legales de defensa a las exportaciones.

Los instrumentos disponibles en materia de Asesoría se enlistan a continuación:

Instrumento	Descripción
Consultoría y asistencia técnica (servicios para planeación)	Proporciona asesoría para exportar y asesoría técnica para adecuación de procesos.
Orientación y asesoría (servicios para planeación)	Ofrece asesoría sobre las características y condiciones de los mercados y los requisitos para exportar.
México Exporta	Proporciona asistencia para la formulación de proyectos de exportación y capacitación de recursos humanos.
Servicios de promoción	Da orientación y asesoría sobre procesos de producción, proyectos de exportación y organización de encuentros empresariales para identificar oportunidades de negocio.
Orientación y asesoría (servicios para recursos humanos)	Proporciona asesoría y orientación personalizada durante todo el proceso exportador y sus requerimientos.

Dichos programas ofrecen asesoría para la capacitación de recursos humanos y asistencia técnica durante todo el proceso exportador y sus requerimientos.

Dentro de los instrumentos antes mencionados, merece especial atención el Programa **México Exporta**.

En el segundo trimestre de 1995, BANCOMEXT en coordinación con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial puso en marcha el Programa México Exporta con el fin de atender las necesidades específicas de la empresa y apoyar el desarrollo regional de la planta exportadora del país.

El Programa fue diseñado para consolidar a empresas exportadoras, apoyar a sus proveedores, así como para identificar exportadores potenciales e incorporarlos a la cadena de exportación.

Objetivos del Programa:

- ◆ Incrementar y diversificar las exportaciones;
- ◆ Identificar empresas y proyectos de exportación viables para ser apoyados integralmente;
- ◆ Fortalecer la cultura exportadora;
- ◆ Incorporar nuevas empresas a la cadena de exportación; y
- ◆ Promover alianzas estratégicas.⁵

Consta de 2 fases, la primera tiene como propósito difundir los apoyos a la exportación e identificar empresas interesadas en desarrollar proyectos de comercio exterior; en la segunda fase se apoya a las empresas seleccionadas en la primera fase en el armado de sus planes de negocios orientados a proyectos de exportación.

Otro instrumento es la **Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)**, que sirve como intermediario entre los empresarios y las instituciones gubernamentales con el fin de resolver problemas de comercio exterior; pues a través de las reuniones que convoca, los exportadores presentan a servidores públicos las problemáticas a que se enfrentan y sus propuestas de solución, para ser resueltas de ser posible en el mismo lugar y en el momento de la reunión, de no resolverse la Comisión se encarga de canalizarlas a las autoridades competentes para su solución.

Objetivos:

- ◆ Promover las exportaciones a través de la concertación de acciones para simplificar los trámites administrativos y reducir los obstáculos técnicos al comercio exterior, y
- ◆ Fomentar la cultura exportadora.

Funciones:

- ◆ A través de reuniones estatales, los exportadores o potenciales exportadores presentan las problemáticas y propuestas de agilización de trámites en materia de comercio exterior, con objeto de discutirlos y de ser posible resolverlos en el momento;
- ◆ Coordinar reuniones de trabajo mensuales con los miembros del sector público de la Comisión para actualizar la información sobre los casos presentados y obtener el mayor número de respuestas; y
- ◆ Gestionar ante las dependencias correspondientes la pronta resolución de las problemática.⁶

⁵ BANCOMEXT, Informe Anual 1995, México, BANCOMEXT, 1995, Págs. 43 y 44

⁶ Véase "Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)" en la página de Internet: <http://www.spice.gob.mx/siem2000/compex99/intranet.asp?lng=0&CsContador=1>

Por su parte la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) también da asesoría y apoyo ilimitado a sus socios sobre temas diversos:

- Requisitos para importar y exportar,
- Cotizaciones sobre los diversos servicios al comercio exterior y,
- Disposiciones oficiales.

Avances

Respondiendo al interés de la comunidad empresarial por temas diversos en materia de comercio exterior, durante 1994 se realizaron 1 368 asesorías, las cuales han incrementado -como se muestra en el cuadro 3- de tal forma que para 1999 la cifra aumentó casi 5 veces con respecto a 1994. Las asesorías proporcionadas tienen que ver con temas como regulaciones no arancelarias, aspectos jurídicos, reglas de origen y normas técnicas, entre otros.

Cuadro 3
Asesorías Proporcionadas
por BANCOMEXT 1994-1999

Año	Asesorías
1994	1 368
1995	1 742
1996	1 760
1997	2 500
1998	2 833
1999	8 715

Fuente: BANCOMEXT, Informes Anuales 1994-1999.

Las asesorías son de gran importancia para las empresas que realizan operaciones de exportación ya que les permite prevenir y resolver legalmente problemas derivados de sus operaciones.

Con la finalidad de apoyar a los exportadores e importadores a resolver sus controversias de comercio internacional, originadas por la falta de pago o incumplimientos contractuales; en 1996 a través de COMPROMEX, se apoyó la recuperación de 318 mil dólares mediante la atención de 301 casos de quejas.⁷

⁷ BANCOMEXT, Informe Anual 1996, México, BANCOMEXT, 1996, Pág. 36

En 1997 se ayudó a empresas con problemas de pago de sus contrapartes extranjeras, lográndose recuperar 147.2 miles de dólares.⁸

Durante 1998 se conciliaron 23 casos, lo que permitió recuperar más de 2 millones de dólares a favor de las empresas solicitantes.⁹

Los logros obtenidos a través del Programa México Exporta fueron muy importantes, primero mediante la visita y asesoramiento a empresas con potencial exportador y segundo, desarrollando proyectos de exportación en toda la República Mexicana. En 1996 se elaboraron 46 proyectos y para 1998 se desarrollaron 224.

III.2.3 Capacitación y Asistencia Técnica

La capacitación es uno de los instrumentos más útiles para incorporar más empresas a la exportación, así como para preparar mejor a las que actualmente se dedican a tal actividad, apoyándolas a consolidar sus operaciones comerciales en los mercados internacionales.

La formación de recursos humanos con conocimientos técnicos y de comercio exterior es un aspecto esencial para enfrentar exitosamente los retos de participación en el mercado internacional.

Se encuentran disponibles una serie de cursos con temas variados de comercio exterior que se ofrecen a la comunidad exportadora.

Los cursos tradicionales que ofrece BANCOMEXT son:

- Plan de negocios en comercio exterior
- Precio de exportación
- Mercadotecnia internacional
- Envase, embalaje y distribución física
- Como participar en ferias y eventos internacionales
- Requisitos administrativos para la exportación
- Técnicas de negociación internacional
- Contratos internacionales
- Formas de pago internacional
- Introducción al comercio exterior
- Normas ISO 9000

Además de los cursos existen otros instrumentos en la materia.

⁸ BANCOMEXT, Informe Anual 1997, México, BANCOMEXT, 1997, Pág. 39

⁹ BANCOMEXT, Informe Anual 1998, México, BANCOMEXT, 1998, Pág. 48

Instrumento	Descripción
Capacitación (servicios para la planeación)	Ofrece preparación para participar dentro del comercio internacional.
Capacitación (servicios para mercadotecnia)	Ofrece preparación a la empresa en aspectos de comercialización y negociación
Consultoría y asistencia técnica (servicios para mercadotecnia)	Da apoyo para conocer las mejores condiciones para participar en el mercado internacional o asistencia para adecuar productos.
Capacitación (servicios para recursos humanos)	Ofrece capacitación a nivel gerencial en temas de comercio exterior.
Consultoría y asistencia (servicios para recursos humanos)	Ofrece asistencia técnica para mejorar los procesos productivos y certificación de calidad.
Capacitación (servicios para finanzas)	Da capacitación gerencial en temas de comercio exterior, ofreciendo cursos que apoyen la preparación de la empresa en aspectos administrativos y para la obtención de créditos.

Dentro los servicios de capacitación destaca la apertura del **Centro Promotor de Diseño-México**, que ofrece sus servicios a partir de noviembre de 1994.

El objetivo del Centro es apoyar y vincular a los diseñadores con entidades empresariales e industriales para desarrollar nuevos y mejores productos que compitan exitosamente en los mercados internacionales.

Para lograr dicho objetivo, las funciones que desempeña el Centro son las siguientes:

- ◆ Fomentar la participación de las empresas en el desarrollo tecnológico;
- ◆ Contribuir a la internacionalización de la empresa;
- ◆ Proporcionar asesoría para la modernización empresarial;
- ◆ Promover alianzas estratégicas para diseño;
- ◆ Vincular a las universidades y centros de investigación tecnológica con las empresas; y
- ◆ Asesorar a la administración pública en materia de diseño.¹⁰

¹⁰ BANCOMEXT, Informe Anual 1994, México, BANCOMEXT, 1994, Pág. 50

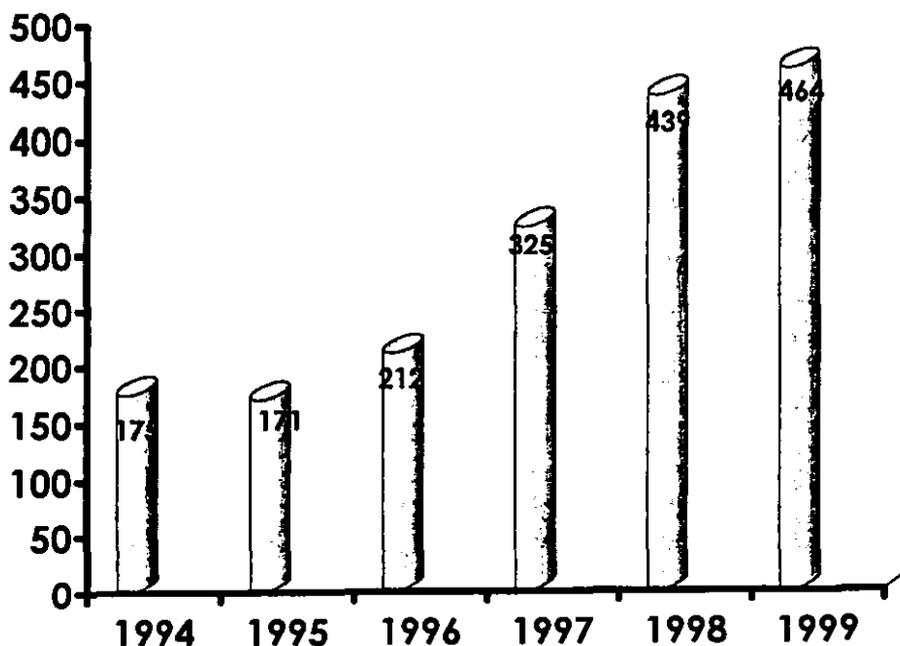
En cuanto a los cursos que ofrece ANIERM a sus asociados se contemplan dentro del programa anual y abarcan los siguientes temas:

- Incoterms
- Reglas de origen en los TLC'S
- Precios de Transferencia
- Normatividad del Mercado Único Europeo
- El ABC del comercio Exterior
- Formación del precio de exportación
- Maquiladora y PITEX
- Régimen Aduanero en los TLC'S
- Convención ANIERM

El socio al formar parte de la Asociación tiene acceso sin costo para una persona de la empresa a 2 cursos mensuales a seleccionar entre los diez que se organizan anualmente.

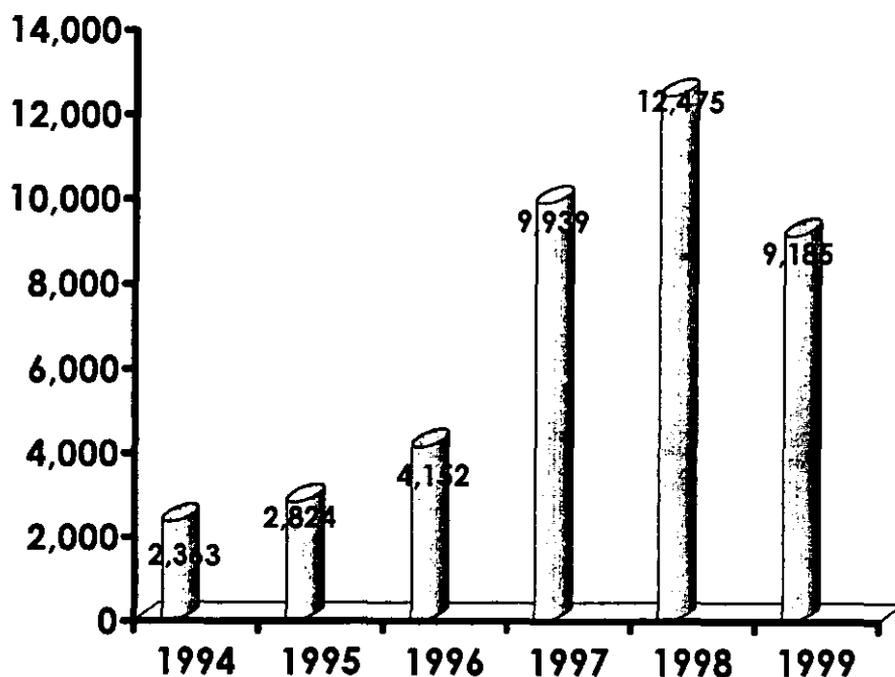
Avances

Gráfica 3
Cursos de Capacitación
organizados por BANCOMEXT
1994-1999



Fuente: BANCOMEXT, Informes Anuales 1998 y 1999.

Gráfica 4
Participantes
1994-1999



Fuente: BANCOMEXT, Informes Anuales 1998 y 1999.

Como lo muestran las gráficas 3 y 4 el número de participantes y de cursos en temas de comercio exterior aumentó y tienen una gran aceptación entre los usuarios, sin embargo no podemos cuantificar a través de estadísticas o gráficas los avances, ya que no podemos decir que el asistir a 5 cursos hizo posible la venta de 1 000 productos, por ejemplo; más bien se ve reflejado en la preparación con que los empresarios mexicanos responden a los requerimientos de sus clientes en el extranjero, desde atención, conocimiento del producto, legislación, trámites, aranceles y distribución del producto, por citar algunos aspectos.

Además con el constante cambio que se vive en la materia, es importante mantenerse no sólo informado sino actualizado y es precisamente a través de cursos, seminarios y diplomados como lo podrán lograr, si lo que se pretende es incursionar o mantenerse en los mercados nacional e internacional.

III. 2.4 Promoción Internacional

Con el fin de apoyar la venta de productos mexicanos en el extranjero y fomentar la realización de negocios entre empresas mexicanas y extranjeras, BANCOMEXT y NAFIN ofrecen a la comunidad exportadora información sobre oferta exportable y oportunidades de negocio en el extranjero, así como apoyo para la participación de las empresas mexicanas en ferias y misiones comerciales en el extranjero.

La participación en Ferias Internacionales es una herramienta que permite al empresario difundir sus productos y/o servicios, además de contactar en forma directa con varios compradores potenciales, no solo del país en donde se realiza la feria, sino de otros países y regiones del mundo en poco tiempo y a bajos costos.

En nuestro país existe un Programa de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX) - reglamentado en el Decreto para el fomento de Ferias Mexicanas de Exportación publicado en el Diario Oficial de la Federación del 11 de abril de 1997- cuyo principal objetivo es promover la exportación de mercancías mexicanas a los mercados internacionales.

Los beneficiarios del programa son aquellas personas físicas o morales organizadoras de ferias que se celebren en el país y los constructores de recintos para exposición.

Pueden participar en los eventos expositores de mercancías extranjeras, siempre y cuando no representen más del 30% de los expositores de productos nacionales.

Para obtener el certificado FEMEX, la autorización procede de acuerdo a las siguientes dos modalidades, siempre y cuando cumplan ciertos requisitos:

- Certificado FEMEX-Organizador
 - ◆ Promover la exportación de mercancías no petroleras;
 - ◆ Experiencia mínima de tres años en la organización de eventos;
 - ◆ Organizar la feria cuando menos tres veces en forma consecutiva;
 - ◆ Destinar al evento una inversión mínima de 1,200,000 pesos; y
 - ◆ Garantizar la participación de un mínimo de 100 empresas expositoras por evento y la asistencia de un comprador extranjero por cada una de ellas

- Certificado FEMEX-Constructor
 - ◆ Presentar un proyecto en el que se especifiquen las características de infraestructura y de servicios, así como la fecha límite para concluir la construcción del recinto.

El programa ofrece a sus titulares apoyos financieros y facilidades administrativas, al mismo tiempo BANCOMEXT les otorga apoyos financieros y se encarga de la promoción del evento a nivel internacional. Al término de cada evento el organizador está obligado a presentar un reporte de la feria.¹¹

De manera particular, los miembros de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) promueven sus productos y/o servicios a través de la revista mensual "Carta ANIERM" en la sección de Oportunidades de Negocios (inversión, franquicias y alianzas estratégicas) y Oportunidades Comerciales (ofertas y demandas); además de que sus datos son incorporados al Directorio Anual de ANIERM, el cual tiene una difusión internacional y la aparición completa de los datos de la empresa en Internet.

Para facilitar el acceso de productos mexicanos en los mercados internacionales se ha impulsado la presencia de empresas mexicanas en ferias y eventos en diversos países, apoyándolas económica y técnicamente.

Durante 1994 se organizaron un total de 83 eventos; entre ferias, misiones, muestras y seminarios; en los que participaron 1 821 empresas, generándose exportaciones por aproximadamente 160 millones de dólares.

Cuadro 4
Eventos Internacionales
realizados durante 1994

Tipo de evento	Empresas participantes
Ferias y exposiciones	485
Organizadas por BANCOMEXT	178
Organizadas por el sector privado	307
Misiones de compradores	64
Misiones de exportadores	113
Misiones de inversionistas	202
Misiones de vendedores de Centroamérica a México	19
Muestras en el extranjero	1
Seminarios de promoción	937
Total	1 821

Fuente: BANCOMEXT, Informe Anual 1994, México, BANCOMEXT, 1994. Pág. 48

¹¹ Véase: "Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX)" en la página de Internet: <http://www.secofi-dgscce.qqb.mx/femex.htm>

Cuadro 5
Eventos Internacionales
realizados durante 1996

Tipo de evento	Eventos Realizados	Empresas participantes	Ventas (miles de dólares)		
			inmediato	Corto plazo 6 meses	Mediano plazo 1 año
Ferias	56	784	31 734.4	117 397.3	247 307.1
Participaciones Individuales	57	83	8 023.3	31 396.2	75 338.0
Misiones de Compradores	14	177	913.6	4 987.7	29 684.2
Misiones de Exportadores	9	97	636.3	6 094.0	9 058.0
Muestras de Prods. Mexicanos	5	-	4 283.7	-	-
Total	141	1 141	45 591.3	159 875.2	361 387.3

Fuente: BANCOMEXT, Informe Anual 1996, México, BANCOMEXT, 1996, Pág. 29

Cuadro 6
Eventos internacionales
realizados en 1997

Tipo de evento	Eventos Realizados	Empresas participantes	Exportación (miles de dls.)
Ferias organizadas por BANCOMEXT	48	782	393 367
Ferias organizadas por el Sector privado	23	298	164 798
Participantes individuales	125	259	193 253
Misiones de compradores	37	547	140 171
Misiones de exportadores	10	88	21 056
Muestras de productos mexicanos	15	35	4 483
Atención a grupos de Inversionistas	31	26	0
Total	289	2 035	917 128

Fuente: BANCOMEXT, Informe Anual 1997, México, BANCOMEXT, 1997, Pág. 37

Durante 1997, además de los eventos antes mencionados se llevó a cabo el Foro de Cancún -que se ha consolidado como el evento de negocios más importante en América Latina y el Caribe- que en esta ocasión contó con la participación de 548 empresas de 22 países, realizándose alrededor de 6 000 encuentros empresariales para establecer contactos y concretar negocios. De la muestra comercial en el foro se derivaron ventas por 29.9 millones de dólares.

Se celebraron también las "Semanas de México en el extranjero", que pretende establecer convenios de cooperación con tiendas de autoservicio y departamentales, restaurantes y organismos promotores de comercio en diversos países, a fin de realizar actividades de corte comercial que no sólo permitan dar a conocer los productos mexicanos, sino lograr su permanencia.¹²

¹² BANCOMEXT, Informe anual 1997, México, BANCOMEXT, 1997, Pág. 37

Cuadro 7
Eventos Internacionales
realizados durante 1998

Tipo de evento	Eventos Realizados	Empresas participantes	Exportación (millones de dls.)
Ferias organizadas por BANCOMEXT	51	756	331
Ferias organizadas por el Sector privado	22	352	90
Participantes individuales	262	565	382
Misiones de compradores	44	581	185
Misiones de exportadores	24	59	18
Muestras de productos mexicanos	15	10	2
Atención a grupos de Inversionistas	27	22	0
Salones permanentes	8	8	1
Centros de distribución	15	20	14
Stands institucionales	27	0	0
Total	495	2 373	1 023

Fuente: BANCOMEXT, *Informe Anual 1998*, México, BANCOMEXT, 1998, Pág. 51

Por este año se llevó a cabo el primer Foro de negocios Asia-México, en el que se realizaron seminarios, conferencias, encuentros empresariales y visitas a empresas mexicanas. Participaron alrededor de 100 empresas mexicanas, las cuales tuvieron la oportunidad de establecer contactos con inversionistas e importadores asiáticos de sectores como el automotriz, textil y confección y eléctrico y electrónico entre otros.

El VII Foro de Cancún, reunió a 389 empresarios mexicanos y a 220 provenientes de Latinoamérica y permitió 10 mil encuentros a través de los que se concretaron negocios por casi 14 millones de dólares.

También se llevó a cabo el Proyecto de Promoción de Exportaciones Mexicanas a la Unión Europea para apoyar a las empresas mexicanas en sus esfuerzos por iniciar o incrementar sus exportaciones a dicha región, como resultado se concretaron exportaciones por más de 15 millones de dólares de 50 empresas mexicanas.¹³

Cuadro 8
Eventos Internacionales
realizados durante 1999

Tipo de evento	Eventos realizados
Ferias organizadas por BANCOMEXT	44
Ferias organizadas por el Sector privado	18
Misiones de compradores	46
Misiones de exportadores	8
Muestras de productos mexicanos	3
Foros	1
Misiones de inversionistas	15
Apoyo para oficinas en el exterior	21
Promoción de inversión extranjera	9
Seminarios y stands institucionales	27
Total	192

Fuente: BANCOMEXT, *Informe Anual 1999*, México, BANCOMEXT, 1999, Pág. 50

Se apoyó la participación de 2 265 empresas en 192 eventos, entre los que podemos mencionar las ferias, misiones y foros, generándose exportaciones por 1 422 millones de dólares aproximadamente.

En esta ocasión el Foro de Cancún reunió a 330 empresas mexicanas y 120 extranjeras, organizándose alrededor de 7 mil encuentros de negocios que permitió operaciones comerciales por un monto de 35 millones de dólares aproximadamente.

III.2.4.1 Promoción de Inversión Extranjera

La atracción de inversión extranjera es una actividad que tiene gran importancia dentro de la estrategia comercial del país por los beneficios que le proporciona. El ingreso de capitales al país propicia la creación de empleo e incrementa la competitividad al incorporar tecnologías de vanguardia.

¹³ BANCOMEXT, *Informe anual 1998*, México, BANCOMEXT, 1998, Págs. 51 y 52.

En 1994 se concretaron 66 proyectos de inversión dentro de los que destacan los realizados con empresas coreanas en el sector eléctrico y electrónico y con compañías canadienses en los sectores de autopartes y servicios.¹⁴

Durante 1995 se concretaron 73 proyectos de inversión por 1 118 millones de dólares en los sectores automotriz, farmacéutico, químico, metalmecánica y eléctrico y electrónico. Además se apoyó inversión de empresas mexicanas en el exterior por un monto de 161.2 millones.¹⁵

Cuadro 9
Inversión Extranjera
atraída por BANCOMEXT, 1996

País	No. de Proyectos	Monto (millones de dls.)
Estados Unidos	45	372.0
Corea del Sur	8	258.9
Japón	3	77.0
Italia	1	20.0
Alemania	4	15.3
Taiwán	1	8.2
España	2	7.8
Hong Kong	2	4.0
Francia	2	3.5
Canadá	4	2.8
Reino Unido	1	0.4
Países Bajos	1	0.2
Total	74	770.1

Fuente: BANCOMEXT, Informe Anual 1996, México, BANCOMEXT, 1996, Pág. 31

En 1998 se concretaron 73 proyectos de inversionistas de Asia, Europa y Estados Unidos por un monto de 2 115 millones de dólares en los sectores textil y confección, eléctrico y electrónico, químico-farmacéutico y plásticos.¹⁶

Continuando con la política de atracción de inversión extranjera hacia el país, en 1999 se concretaron 43 proyectos por un monto superior a 800 millones de dólares en los sectores eléctrico y electrónico, textil y confección, metalmecánica y automotriz.¹⁷

¹⁴ BANCOMEXT, Informe Anual 1994, México, BANCOMEXT, 1994, Pág. 46

¹⁵ BANCOMEXT, Informe Anual 1995, México, BANCOMEXT, 1995, Pág. 39

¹⁶ BANCOMEXT, Informe Anual 1998, México, BANCOMEXT, 1998, Pág. 51

¹⁷ BANCOMEXT, Informe Anual 1999, México, BANCOMEXT, 1999, Pág. 50

III.3 Financiamiento a la Exportación

En las etapas de despegue es de gran importancia apoyar el proceso productivo sobre todo cuando se trata de empresas medianas y pequeñas, por lo que la canalización de recursos a la producción de bienes exportables es un aspecto que se debe atender oportunamente, de tal forma que los productores nacionales se encuentren en igualdad de condiciones que sus competidores extranjeros.

Para lograr tal objetivo, el esfuerzo y la coordinación entre Banco Nacional de Comercio Exterior y Nacional Financiera -que son las Instituciones encargadas de otorgar el financiamiento a las empresas nacionales, ya sea de forma directa o a través de otras instituciones financieras- es vital en el proceso de exportación.

El financiamiento ofrecido, apoya todas las actividades relacionadas con la venta de productos mexicanos en el exterior, desde la inversión hasta la comercialización de las mercancías, tales acciones permiten incrementar y diversificar la oferta exportable.

Como primer punto se expondrán los servicios que ofrece BANCOMEXT y más adelante los que proporciona NAFIN.

III.3.1 Servicios que proporciona BANCOMEXT

BANCOMEXT proporciona servicios financieros orientados al desarrollo de productos de comercio exterior y apoya la comercialización externa de los productos nacionales.

A continuación se describen los servicios de acuerdo a la etapa de exportación que apoya.

Crédito a la Pre - Exportación

Este tipo de crédito está dirigido a empresas que se dedican a la producción de bienes y/o servicios no petroleros con proyectos viables a través del cual se proporcionan los recursos necesarios para financiar las etapas que componen el ciclo productivo: acopio y mantenimiento de materias primas; producción y existencia de bienes terminados; importación de insumos; pago de sueldos de la mano de obra directa y la prestación de servicios.

El financiamiento puede representar hasta el 70% del valor de las facturas, pedidos y/o contratos, o hasta el 100% del costo de la producción, dependiendo de las necesidades del cliente.

Los créditos se proporcionan en dólares estadounidenses o en moneda nacional de acuerdo con los requerimientos del cliente y a plazos de hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios y hasta 360 días para los sectores agropecuario y pesquero.¹⁸

Crédito a las Ventas de Exportación

Consiste en prestar recursos financieros a las empresas mexicanas, para que éstas, a su vez, otorguen crédito a sus compradores y de esta forma puedan ofrecer productos y servicios en condiciones competitivas. El crédito es otorgado a empresas que produzcan o comercialicen bienes y/o servicios no petroleros.

Dependiendo de las necesidades del cliente, el financiamiento puede ser de hasta el 90% del valor de las facturas, pedidos y/o contratos, en el caso de ventas a corto plazo, y de hasta el 85% del valor de la factura o hasta el 100% del contenido nacional de producción, el que sea menor, en el caso de ventas de largo plazo.

Los créditos se facilitan en dólares estadounidenses o en moneda nacional, de acuerdo con los requerimientos del cliente, a plazos de hasta 180 días o más si se trata de bienes intermedios o de capital que requieran financiamiento a mediano o largo plazo.¹⁹

Proyectos de Inversión

El Banco financia planes de nueva creación, ampliación o modernización de empresas ya establecidas con proyectos viables que produzcan bienes y/o servicios no petroleros.

Financia hasta el 50% del monto total de la inversión para proyectos de nueva creación y hasta el 85% del valor del proyecto en el caso de proyectos completos, de ampliaciones y/o modernización de empresas ya establecidas. Los créditos se otorgan en dólares estadounidenses o en moneda nacional, de acuerdo a las necesidades del cliente a plazos que se determinan en función de los flujos de ingreso del proyecto.²⁰

¹⁸ Véase "Crédito a la Pre-Exportación" en la página de Internet:

<http://www.bancomext.com/Bancomext2000/Template/Nacional/default.html?seccion=44>

¹⁹ Véase "Créditos a las Ventas de Exportación" en la página de Internet:

<http://www.bancomext.com/Bancomext2000/Template/Nacional/default.html?seccion=45>

²⁰ Véase "Proyectos de Inversión" en la página de Internet:

<http://www.bancomext.com/Bancomext2000/Template/Nacional/default.html?seccion=46>

Avances

Es importante que el empresario obtenga créditos no solo para la venta de sus mercancías en el exterior cuando ya se ha consolidado un pedido de exportación sino también durante la etapa de producción para la adquisición de materias primas e insumos importados, para el desarrollo de nuevos proyectos y ampliar o modernizar sus plantas.

El Banco ha otorgado créditos tanto para la producción de mercancías de exportación como para el desarrollo de nuevos proyectos, ampliación y modernización de las plantas productivas; durante 1996 se destinó para tal fin alrededor de 3 245 millones de dólares; en 1997 la cifra disminuyó, destinándose menos de 3 000 millones en crédito; mientras que en 1999 se destinaron más de 3 500 millones de dólares.

Cuadro 10
Créditos Otorgados
por BANCOMEXT
(millones de dólares)

Créditos	1996	1997	1999
Pre- Exportación	1 809.1	2 154.3	2 472.0
Ventas de Exportación	592.1	432.6	628.0
Proyectos de Inversión	844.6	408.2	408.0

Fuente: BANCOMEXT, Informes Anuales 1998 y 1999

Unidades de Equipo

Se otorga recursos financieros a las empresas mexicanas para que compren maquinaria o equipo, preferentemente de importación, con el fin de que dispongan de tecnología de punta que les permita estar en condiciones competitivas para participar en los mercados internacionales.

El Banco financia hasta el 85% del valor de la maquinaria o el equipo en dólares estadounidenses, en moneda nacional, o en la moneda del país de origen de la maquinaria o del equipo, a plazos de hasta 5 años.²¹

²¹ Véase "Unidades de Equipo" en la página de Internet:
<http://www.bancomext.com/Bancomext2000/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=47>

Cartas de Crédito

Es un instrumento de pago en las operaciones internacionales en la que una institución de crédito (banco emisor) adquiere el compromiso escrito por cuenta y orden de una persona física o moral (comprador / importador / ordenante), a favor de un tercero (vendedor / exportador / beneficiario) de pagar una suma determinada de dinero o de aceptar letras de cambio a favor del vendedor, ya sea en sus cajas o a través de otra institución de crédito (banco notificador / confirmador), contra la presentación de determinados documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales debe cumplir estricta y literalmente con los términos y condiciones estipuladas en la carta de crédito.

Ofrece ventajas para ambas partes; en el caso del Exportador, reduce la necesidad de verificar el crédito del comprador además que conoce los términos y condiciones que debe cumplir para obtener su pago.

Por su parte el importador, esta seguro de que los documentos exigidos en la carta de crédito serán examinados por expertos y tiene la certeza de que el pago se efectuará cuando los documentos cumplan con los términos y condiciones establecidos en la carta de crédito.

BANCOMEXT ofrece el servicio de manejo de Cartas de Crédito tanto en operaciones de importación como de exportación.

El Banco emite cartas de crédito de importación y domésticas en 24 horas, a partir de la entrega de su solicitud completa y en orden. Las cartas de crédito de importación permiten a los compradores hacer llegar sus pagos de manera fácil y rápida a sus proveedores, ya que el Banco cuenta con una extensa red de bancos corresponsales, personal especializado y sistemas integrales automatizados que sustentan el ofrecimiento de un servicio eficiente.

También se emiten cartas de crédito domésticas para cubrir transacciones comerciales efectuadas en el territorio nacional.

BANCOMEXT de igual forma actúa como banco notificador o confirmador recibiendo cartas de crédito de exportación provenientes del extranjero a favor de los exportadores mexicanos. El pago a estas empresas se realiza puntualmente, una vez que los documentos presentados cumplen con los términos y condiciones establecidos.²²

²² véase "Cartas de Crédito" en la Página de Internet:

<http://www.bancomext.com/Bancomext2000/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=48>

Avances

Al realizar alguna operación de comercio exterior, ya sea venta o compra de mercancías, para el empresario es importante saber que cuenta con instrumentos que le permiten, por un lado recuperar su pago derivado de la venta de sus mercancías y por el otro, recibir en las condiciones acordadas la mercancía producto de una compra en el extranjero. En éste caso las cartas de crédito funcionan como tal.

Por ejemplo, en 1995 se emitieron un total de 1 000 cartas de crédito por un monto de 457 millones de dólares de las cuales, 703 fueron cartas de crédito de importación por un monto de 228 millones de dólares, 192 correspondientes a cartas de crédito de exportación en donde el Banco actúa como banco notificador y las 105 restantes pertenecieron a cartas de crédito domésticas por un monto de 27 millones de dólares.²³

Durante 1996 se emitieron 1 099 cartas de crédito por 487 millones de dólares; 775 de importación y 141 de exportación por 228 y 202 millones de dólares respectivamente y 30 millones por la emisión de cartas de crédito domésticas.²⁴

En 1997 con el propósito de facilitar la solicitud de emisión, modificación o autorización de pago de las cartas de crédito se instaló el Sistema de Comunicación de BANCOMEXT (SICOM) mediante el cual las empresas que realizan operaciones continuas de cartas de crédito puedan enviar vía electrónica sus solicitudes sin salir de la empresa. Por este año se emitieron un total de 1 724 cartas de crédito por un monto de 380 millones de dólares.²⁵

En 1999 se emitieron cartas de crédito tanto de importación como de exportación y domésticas por un valor total de 503 millones de dólares.²⁶

Líneas de Crédito Comprador

Una línea de Crédito Comprador es el apoyo financiero que se da a los importadores de bienes y/o servicios mexicanos, a través de una institución financiera en el país del importador, acreditada por BANCOMEXT.

A través de las líneas, los importadores pueden adquirir bienes y servicios mexicanos a plazo, con financiamientos otorgados por instituciones financieras en su país, mientras que el exportador recibe el pago de su venta al contado.

²³ BANCOMEXT, *Informe Anual 1995*, México, BANCOMEXT, 1995, Pág. 29

²⁴ BANCOMEXT, *Informe Anual 1996*, México, BANCOMEXT, 1996, Págs. 25 y 42

²⁵ BANCOMEXT, *Informe Anual 1997*, México, BANCOMEXT, 1997, Pág. 30

²⁶ BANCOMEXT, *Informe Anual 1999*, México, BANCOMEXT, 1999, Pág. 34

El porcentaje de financiamiento se determina de acuerdo con el contenido mexicano de los productos y servicios que se exporten; hasta un año, se financia el 100% del valor de factura; más de un año, el 100% del contenido mexicano sin exceder el 85% del valor factura.²⁷

Avances

Cuadro 11
Líneas de Crédito Comprador
establecidas 1997-1999
(millones de dólares)

Líneas de Crédito Comprador		Monto	Año
Largo Plazo	Corto Plazo		
11 líneas	24 líneas	53	1997
11 líneas	7 líneas	50	1998
20 líneas	20 líneas	5	1999

Fuente: BANCOMEXT, *Informes Anuales 1997-1999*.

Los Bancos con los que se han establecido las líneas de crédito comprador son principalmente países de Latinoamérica, algunos de ellos se mencionan en seguida.

País	Banco
Argentina	Banco Roberts Banco de Galicia y Buenos Aires
Bolivia	Banco Mercantil Banco de Crédito de Bolivia
Brasil	Banco Puntual
Colombia	Banco Mercantil de Bogotá Bancolombia

²⁷ Véase "Líneas de Crédito Comprador" en la Página de Internet:
<http://www.bancomext.com/Bancomext2000/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=52>

País	Banco
Costa Rica	Banco de San José Banco Interfin
Ecuador	Banco de la Producción Banco del Progreso
El salvador	Banco Cuscatlán
Guatemala	Banco de la República Banco Uno
Honduras	Banco Mercantil Banco Ficohsa
Panamá	Banco Disa Banco Continental
Perú	Banco Wiese Banco Financiero
República Dominicana	Banco Internacional
Uruguay	Banco Comercial Banco de Crédito
Venezuela	Banco de Comercio Exterior Banco de Caracas ²⁸

Garantías

El Banco proporciona servicios que protegen a los exportadores mexicanos de los riesgos inherentes a la actividad de exportación, durante las etapas de producción y comercialización de su producto en otros mercados, de la falta de pago por parte de sus clientes extranjeros derivada de cancelaciones de pedidos por causas comerciales, políticas o catastróficas.

Existen varias modalidades de garantías:

- Garantía de Pre-Embarque
- Garantía de post-Embarque Global
- Garantía de Post-Embarque Específica
- Garantía Amplia de Crédito

²⁸ BANCOMEXT, Informe Anual 1998, México, BANCOMEXT, 1998, Pág. 35

➤ Garantía de Contractuales ²⁹

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

Garantía de Pre-Embarque

Las empresas mexicanas exportadoras quedan protegidas de la pérdida neta de los bienes de exportación a la que puedan enfrentarse como consecuencia de riesgos políticos, durante la etapa de producción.

Garantía de Post-Embarque Global

Esta garantía cubre al exportador mexicano contra la falta de pago por parte del importador, una vez que los bienes fueron recibidos por el comprador.

Garantía de Post-Embarque Específica

Cubre la pérdida neta que sufre el exportador mexicano por la falta de pago del importador por una sola operación con un cliente único y ampara generalmente operaciones de mediano y largo plazo y es útil para los exportadores que realizan alguna operación comercial con compradores que radican en países con mayor nivel de riesgo.

Garantía Amplia de Crédito

Cubre a la banca comercial contra la falta de pago de los créditos que haya otorgado a empresas mexicanas para financiar las etapas de producción y ventas.

Cuadro 12
Garantías Otorgadas 1994-1999
(millones de dólares)

Instrumento	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Amplia de Crédito	----	----	11.3	832.7	699.0	437.0
Pre-embarque	993.4	482.8	28.1	13.5	----	11.0
Post-embarque	53.1	71.2	73.8	36.8	----	25

Fuente: BANCOMEXT, Informes Anuales 1997-1999.

²⁹ Véase "Garantías" en la página de Internet:

<http://www.bancomext.com/Bancomext2000/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=55>

Garantías contractuales

Protegen de la materialización de determinados riesgos a las instituciones financieras intermediarias que otorguen garantías a empresas mexicanas para su participación en licitaciones internacionales y garantiza al importador el pago de obligaciones contraídas por el exportador mexicano, mediante instrumentos como stand by, bid bonds, advanced payment bonds, entre otros.

Capital de Riesgo

Con el fin de fortalecer la estructura financiera de las empresas mexicanas y fomentar la incorporación de inversionistas nacionales o extranjeros el Banco les apoya a desarrollar proyectos de expansión que tiendan a incrementar su competitividad internacional.³⁰

Servicios de Tesorería

A través de éste servicio se administran excedentes de efectivo y se apoya en operaciones cambiarias y de derivados por medio de los siguientes instrumentos:

Mesa de dinero nacional

Administra excedentes de efectivo proporcionando los rendimientos más atractivos de los mercados financieros , mediante operaciones de compra-venta de títulos y valores en el mercado de dinero doméstico y proporciona asesoría en portafolios de inversión de acuerdo al perfil de cada cliente.

Mesa de Dinero Internacional

El servicio se ofrece a las empresas que necesitan ampliar o diversificar sus inventarios, mediante la compra-venta de papel en dólares en directo o reporto, con instrumentos de deuda gubernamental y/o financiera pagaderos en México o en el extranjero.

Compra-venta de Divisas

Por medio de éste servicio se facilita la conversión de divisas que se cotizan en los principales centros financieros internacionales, permitiéndoles cumplir oportunamente con sus necesidades por pago de pasivos.

³⁰ Véase " Capital de Riesgo" en la página de Internet:

<http://www.bancomex.com/Bancomex12000/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=63>

Compra-venta de dólares a futuro

Permite a las empresas, cubrir sus operaciones del riesgo de la fluctuación en la paridad del peso mexicano contra el dólar estadounidense a través de un contrato para intercambiar (comprar o vender) dólares contra pesos en una fecha futura a un tipo de cambio establecido en la fecha de concertación del contrato.³¹

Servicios Fiduciarios

Permite a las empresas contar con mecanismos legales mediante los cuales pueden realizar la estructuración de operaciones financieras, inmobiliarias, de infraestructura y de garantía. El Banco presta el servicio por medio de fideicomisos, comisiones comerciales y avalúos.³²

Cuadro 13
Servicios Fiduciarios 1995-1999
(millones de pesos)

Fideicomisos	Activos	Año
33	11 386.8	1995
44	12 120.4	1996
83	15 246.1	1997
131	29 000.0	1998
204	22 186.0	1999

Fuente: BANCOMEXT, Informes Anuales 1995-1999.

III.3.2 Servicios que ofrece Nacional Financiera

Al igual que BANCOMEXT, NAFIN promueve el desarrollo exportador a través del financiamiento que ofrece a las empresas mexicanas micro, pequeñas y medianas en los sectores industria, comercio y servicios, reconociendo la importancia que éste tiene en su desempeño exportador.

³¹ Véase "Servicios de Tesorería" en la página de Internet:
<http://www.bancomext.com/Bancomexi2000/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=64>

³² Véase "Servicios Fiduciarios" en la página de Internet:
<http://www.bancomext.com/Bancomexi2000/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=65>

Los objetivos de Nacional Financiera son:

- ◆ Concentrar la atención en las empresas micro, pequeñas y medianas, facilitando su acceso al financiamiento;
- ◆ Dar prioridad al desarrollo de la industria manufacturera;
- ◆ Apoyar los proyectos de las grandes empresas que favorezcan la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de micro, pequeños y medianos proveedores;
- ◆ Crear mecanismos alternos de financiamiento, en apoyo a la planta productiva;
- ◆ Promover el desarrollo de la cultura empresarial mediante acciones de asesoría, capacitación y asistencia técnica;
- ◆ Desarrollar actividades de ingeniería financiera y de tesorería, que permitan el acceso de las empresas al mercado de valores nacional e internacional; y
- ◆ Fomentar alianzas estratégicas.

NAFIN ofrece múltiples servicios financieros a la comunidad empresarial, como son líneas de crédito, cartas de crédito y garantías.

Líneas Globales de Crédito

A través de las cuáles el empresario mexicano obtiene financiamiento a mediano y largo plazo con intereses preferenciales para la importación de bienes y servicios del exterior.

Las ventajas que ofrece:

- Pago automático al proveedor en el exterior;
- Financiamiento a mediano y largo plazo desde 2 hasta 10 años y;
- Mayor capacidad de negociación del empresario para seleccionar al proveedor que le proporcione mejor servicio en términos de precio, calidad, garantías y plazo de entrega.

Avances

Durante 1994, se consiguieron líneas globales para financiar a mediano plazo importaciones de bienes y servicios por un monto de 19 millones de dólares.

NAFIN cuenta con 30 líneas globales con 15 países entre los que destacan: Estados Unidos, Alemania, Canadá, Japón, Francia, Italia, Gran Bretaña y España.³³

³³ NAFIN, Informe anual de Actividades 1994, México, NAFIN, 1994, Pág. 44.

Para 1996 se concretaron 31 líneas con 17 países de Europa, Asia y América por un monto de 1 092 millones de dólares para apoyar las importaciones de bienes de capital.³⁴

Financiamiento a corto plazo

Por medio del cual el empresario mexicano obtiene financiamiento para la pre-exportación, e importación de materias primas, insumos, refacciones, productos agropecuarios, maquinaria y equipo en condiciones preferenciales de tasas de interés.

En 1994 para financiar operaciones de importación, exportación y pre-exportación se obtuvo fondeo a corto plazo por un monto de 873.4 millones de dólares.³⁵

Durante 1996, se consiguió captar 513 millones de dólares en líneas de corto plazo para financiar operaciones de importación y pre-exportación.³⁶

Cartas de Crédito

NAFIN Ofrece como servicio bancario, el establecimiento de Cartas de Crédito tanto para importación como para exportación, además de las cartas de crédito domésticas por las cuales se da apoyo a las empresas en sus operaciones de compra de bienes y servicios en el territorio nacional.

Avances

En 1994 se establecieron 164 cartas de crédito por un monto total de 771 millones de dólares: de las cuáles, 121 pertenecieron a operaciones de importación, 37 fueron domésticas y 6 stand by.

En 1996 la cantidad de cartas de crédito establecidas disminuyó a 111, de las que 109 fueron de importación y sólo dos stand by, por un monto de 776 millones de dólares con la participación de 33 bancos corresponsales.

Garantías

Ofrece servicios financieros de garantías de exportación.³⁷

³⁴ NAFIN, *Informe anual de Actividades 1996*, México, NAFIN, 1996, Pág. 58.

³⁵ NAFIN, *Informe anual de Actividades 1994*, México, NAFIN, 1994, Pág. 43.

³⁶ NAFIN, *Informe anual de Actividades 1996*, México, NAFIN, 1996, Pág. 58.

³⁷ Véase "Nacional Financiera, S.N.C." en la página de Internet.

<http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=7>

III.4 Programas de fomento a la Exportación

Este apartado aborda los programas que fomentan la exportación en donde destaca la promoción de nuevos exportadores en la estrategia de política industrial. Esquemas como el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) y el programa maquilador, entre otros, resultaron esenciales en el desarrollo exportador del país por lo que deben mantenerse actualizados de tal forma que respondan a las necesidades del exportador y a los cambios que exige la realidad económica mundial.

La regulación y funcionamiento de los Programas se encuentra a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

A continuación se describen los instrumentos que existen y cuyo objetivo es promover las exportaciones de productos nacionales.

III.4.1 Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

En primer lugar tenemos el programa de Empresas Altamente exportadoras (ALTEX) que es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos a través del cual se proporcionan facilidades administrativas y fiscales. Se encuentra reglamentado en el Decreto para el fomento y operación de las Empresas Altamente Exportadoras publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990.

Los beneficios que otorga el Programa se conceden a las personas físicas o morales productoras de bienes no petroleros que demuestren exportaciones directas por 2 millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales durante un año; para el caso de exportaciones indirectas, que demuestren ventas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales y a las Empresas de comercio Exterior con registro vigente.

Los Beneficios que brinda el Programa son:

- Devolución de saldos a favor del IVA, en un término de cinco días hábiles;
- Acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial;
- Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida, si han sido revisadas previamente en alguna aduana interior; y
- Facultad para nombrar a un apoderado aduanal.³⁸

³⁸ Véase "Empresas Altamente Exportadoras" en la página de Internet:
<http://www.secofi-dgscce.gob.mx/Faltex.htm>

III.4.2 Empresas de Comercio Exterior (ECEX)

El segundo instrumento de promoción a las exportaciones que aquí presentamos es el programa de Empresas de Comercio Exterior (ECEX), mediante el cual las empresas comercializadoras pueden acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.

Para obtener el registro ECEX y conseguir beneficios como tal, las empresas que se dediquen a la comercialización de productos en el exterior, podrán hacerlo de acuerdo a las siguientes modalidades:

- *Consolidadora de Exportación.* La Persona moral que tenga como actividad la integración y consolidación d mercancías para su exportación y que realice exportaciones de mercancías de cinco empresas productoras como mínimo y que cuenten con un capital de 2,000,000 de pesos.
- *Promotora de Exportación.* La persona moral que tenga cojo actividad la comercialización de mercancías en los mercados internacionales y que realice exportaciones de mercancías de tres empresas productoras, mínimo con un capital de 200,000 pesos.

Beneficios que otorga el Programa:

- ◆ Adquirir mercancías de proveedores nacionales mediante el Tratamiento de Exportación Definitiva a tasa 0% del IVA;
- ◆ Expedición automática de la constancia como Empresa Altamente Exportadora (ALTEX);
- ◆ Autorización de un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) en su modalidad de proyecto específico;
- ◆ Descuento del 50% en los apoyos no financieros que proporciona BANCOMEXT; y
- ◆ Asistencia y apoyo financiero por parte de Nacional Financiera para la consecución de sus proyectos, así como servicios especializados de capacitación y asistencia técnica. Este beneficio es otorgado también a los proveedores de las ECEX.

Para adquirir mercancías a proveedores nacionales existen dos mecanismos.

Tratamiento de Exportación Definitiva

En ventas de mercancías de proveedores nacionales a empresas ECEX que se pretenda facturar a tasa 0% del IVA, se debe presentar simultáneamente y a través de un agente aduanal ante el mecanismo de selección automatizado, los pedimentos de exportación a nombre del vendedor y de importación temporal a nombre del comprador.

Para ello, las empresas ECEX deben registrar a sus proveedores nacionales ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en el Registro de Proveedores Nacionales de Exportación (PRONEX).

Constancia de Exportación

A través de este mecanismo se pueden adquirir mercancías de empresas maquiladoras para comercializarse en el extranjero, pagando el IVA correspondiente. Posteriormente la Empresa ECEX podrá solicitar la devolución o compensación de sus saldos a favor de IVA.³⁹

El funcionamiento del Programa se encuentra reglamentado en el Decreto para regular el establecimiento de Empresas de Comercio Exterior publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990 y sus reformas publicadas el 11 de mayo de 1995 y el 11 de abril de 1997.

III.4.3 Devolución de Impuesto de Importación a Exportadores (DRAW BACK)

A través del Programa de Devolución de Impuestos de Importación a Exportadores (Draw Back) se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado o por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas.

Los beneficios que ofrece el Programa se otorgan a las personas físicas o morales que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías a las que incorporen materias primas de origen extranjero y/o que retornen al extranjero mercancías en el mismo estado que fueron importadas.

Para hacer válida la devolución de impuestos se presenta la solicitud ante SECOFI, durante los 12 meses siguientes a la fecha del pedimento de importación. Tanto para exportadores directos como indirectos la solicitud debe presentar en un plazo no mayor de 90 días hábiles contados a partir de la fecha de exportación y/o constancia de depósito o de Exportación para el caso de exportaciones indirectas. La respuesta se emite en un plazo de 10 días hábiles.⁴⁰

El programa se encuentra regulado en el Decreto que establece la Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de mayo de 1995.

³⁹ Véase "Empresas de Comercio Exterior" en la página de Internet: <http://www.secofi-dgsce.gob.mx/FEcex.htm>

⁴⁰ Véase "Devolución de Impuestos de importación a los exportadores" en la página de Internet: <http://www.secofi-dgsce.gob.mx/FDrqw.htm>

III.4.4 Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX).

El Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación (PITEX) beneficia a los exportadores permitiéndoles importar temporalmente bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias, en su caso.

Los bienes que contempla el Programa se encuentran agrupados en cinco categorías:

1. Materias primas, partes y componentes que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación,
2. Envases, empaques, contenedores y cajas de trailers que se destinen totalmente a contener mercancías de exportación,
3. Combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consuma dentro del proceso productivo de la mercancía de exportación,
4. Maquinaria, equipo, instrumentos, moldes y herramental duradero destinado al proceso productivo y equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación, y
5. Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática y para la prevención y control de la contaminación ambiental y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación.⁴¹

Para conseguir los beneficios que ofrece el Programa, las personas morales productoras de bienes no petroleros que exporten directa o indirectamente deben cumplir con los siguientes requisitos:

- 10% de las ventas totales anuales ó 500 000 dólares anuales en caso de solicitar importaciones temporales de bienes incluidos en las primeras tres categorías
- 30% de las ventas totales anuales para importaciones temporales de bienes de las últimas dos categorías.

También son beneficiarios del Programa las Empresas de Comercio Exterior que pretendan suscribir un PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación.

⁴¹ Véase: "Decreto que establece Programas de Importación Temporal para Producir artículos de Exportación", en el Diario Oficial de la Federación el 03 de mayo de 1990, p.p. 11-15.

Existen tres modalidades para adoptar el Programa

- Operaciones totales de la empresa
- Por planta, o
- Proyecto específico de exportación.

Los plazos de permanencia en territorio nacional de los bienes importados al amparo de un programa PITEX son los siguientes:

- Materias primas, envases y empaques, hasta 18 meses contados a partir de la fecha de internación al país
- Combustibles, lubricantes y materiales auxiliares, hasta 18 meses a partir de la fecha de internación al país.
- Contenedores y cajas de trailers hasta 2 años
- Refacciones, maquinaria y equipo, hasta cinco 5 años.

El Programa permite a los titulares adquirir mercancías a proveedores nacionales bajo dos mecanismos; el de tratamiento de exportación definitiva y la constancia de exportación.

Tratamiento de Exportación Definitiva

En ventas de mercancías de proveedores nacionales a empresas con programa PITEX que se pretenda facturar a tasa 0% del IVA, se debe presentar simultáneamente y a través de un agente aduanal ante el mecanismo de selección automatizado, los pedimentos de exportación a nombre del vendedor y de importación temporal a nombre del comprador sin la presentación física de las mercancías. Estas mercancías deberán retornarse, transferirse (a otras empresas que cuenten con programa PITEX o Maquiladora) o cambiarse de régimen en un plazo no mayor a doce meses a partir de la fecha en que se tramitaron los pedimentos correspondientes.

Constancia de Exportación

Bajo éste mecanismo se pueden adquirir bienes en territorio nacional para ser utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación en condiciones preferenciales, en donde el proveedor de mercancías de una empresa exportadora que cuenta con un programa PITEX o Maquila que recibe la constancia obtendrá los mismos beneficios que si hubiera realizado directamente la venta de exportación, (aplicar la tasa 0% del IVA y podrá considerar la constancia como un pedimento de exportación para justificar el retorno al exterior de bienes que hubiese importado). La empresa que expide la constancia debe considerar los bienes como importados temporalmente por lo que tiene la obligación de incorporarlos en mercancía que será exportada posteriormente.

Para adquirir mercancías de proveedores nacionales con los beneficios antes señalados las empresas PITEX deben obtener el Registro de Proveedor Nacional de Exportación (PRONEX) ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para sus proveedores nacionales que no cuenten con programa PITEX o Maquila.⁴²

La operación del programa se regula en el Decreto que establece los Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990 y sus reformas el 11 de mayo de 1995 y el 13 de noviembre de 1998.

III.4.5 Programa de Importación Temporal para Servicios Integrados a la Exportación (PITEX-Servicios)

A través de este instrumento se permite a las empresas prestadoras de servicios importar de manera temporal, maquinaria y equipo necesarios para desempeñar actividades asociadas directamente a la exportación.

El programa beneficia a las empresas prestadoras de servicios constituidas como sociedades mercantiles que apoyen de manera directa al exportador de mercancías y que realicen dentro del territorio nacional las actividades de: carga, descarga y estiba en puertos marítimos; ingeniería de procesos industriales; diseño de productos, empaques y envases, exploración; prospección e investigación; y reparación de buques y contenedores o reparación de estructuras, tanques y calderas.

Las mercancías que el programa permite importar temporalmente libre de pago del Impuesto General de Importación, del IVA y, en su caso, de las cuotas compensatorias: Maquinaria, instrumentos y equipo para el manejo de mercancías, y aparatos, equipos de investigación, seguridad industrial, control de calidad e informática.

El valor de las importaciones no deberá exceder del monto del capital social pagado de la empresa que suscribe el programa.

Asimismo podrán solicitar modificaciones, con el fin de incorporar mercancías de importación no previstas originalmente.

Los requisitos que el programa establece para gozar de los beneficios es que el titular deberá facturar un mínimo del 50% de sus ingresos anuales a empresas inscritas en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora, a empresas con PITEX o a Empresas de Comercio Exterior.

⁴² Véase "Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación PITEX" en la página de Internet: <http://www.secofi-dqsce.gob.mx/tpitex.htm>

Por otro lado, los titulares están obligados a presentar un reporte semestral de las operaciones de servicios integrados a la exportación en medios magnéticos ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.⁴³

La operación del programa se encuentra reglamentada en el Decreto que establece los Programas de Importación Temporal para Servicios Integrados a la Exportación publicado en el Diario Oficial del 11 de abril de 1997.

III.4.6 Maquila de Exportación.

Por medio de este Instrumento se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración y/o reparación de productos de exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias. Asimismo, para realizar aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación.

Los bienes a importar se encuentran agrupados en cuatro categorías:

1. Materias primas, partes y componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación.
2. Contenedores y cajas de trailer.
3. Herramienta, equipo y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia, y para la prevención y el control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo, y
4. Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para la realización del proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de los productos, y los requeridos para el control de calidad, para capacitación del personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa, éste último cuando se trate de instalación de nuevas plantas industriales.

Los titulares del Programa de Maquila podrán solicitar la autorización para importar temporalmente los bienes incluidos en cualquiera de las cuatro categorías, presentando únicamente la descripción de las mercancías a importar. Dicha autorización se otorga por una sola vez conforme a la vigencia del Programa.

⁴³ Véase "Programa de Importación Temporal para Servicios Integrados a la Exportación PITEX-Servicios" en la página de internet: <http://www.secofi-dgscce.gob.mx/EpiSer.htm>

Para disfrutar de las facilidades que otorga el Programa, las personas morales residentes en el país deben cumplir con los requisitos previstos en el Decreto de la Industria Maquiladora de Exportación.

Existen cuatro modalidades bajo las cuales puede ser aprobado un Programa de Maquila de Exportación:

1. Operaciones 100% para la exportación.
2. Operaciones por capacidad ociosa (para empresas ya establecidas que operan para el mercado nacional).
3. Operaciones de servicios que tengan como finalidad la exportación o apoyar a ésta.
4. Operaciones que desarrollan programas de Albergue (es decir, proyectos de exportación por parte de empresas extranjeras que facilitan la tecnología y el material productivo a empresas mexicanas, sin operar directamente dichos proyectos).

Los titulares de un Programa de Maquila 100% para la exportación o de Albergue, pueden importar temporalmente todos los bienes que requiera para llevar a cabo su proceso productivo.

Para el titular de un Programa de Maquila por capacidad ociosa, solo será beneficiado con la importación temporal de las materias primas, partes, componentes y empaques que requieran para fabricar sus productos de exportación.

Los plazos de permanencia de los bienes importados temporalmente al amparo del Programa, son los siguientes:

Hasta por 18 meses cuando se trate de materias primas, partes y componentes que se integren totalmente a los productos de exportación; materiales auxiliares, combustibles y lubricantes que se vayan a consumir durante el proceso productivo, envases y empaques, etiquetas y folletos.

Hasta por dos años en el caso de Contenedores y cajas de trailers.

Hasta por 5 años para Maquinaria, equipo, herramientas, instrumentos, moldes y refacciones destinados al proceso productivo, equipos y aparatos para el control de la contaminación, equipo para la investigación y capacitación de personal, de seguridad industrial, de telecomunicación y cómputo, de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos, y los requeridos para el control de calidad, equipo para el desarrollo administrativo de la empresa.

Al igual que las empresas que cuentan con un PITEX, quien tiene autorizado un programa de Maquila de Exportación podrá adquirir bienes en el territorio nacional para ser utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación bajo el mecanismo de Constancia de Exportación.

Las Maquiladoras de Exportación también pueden realizar ventas al mercado nacional, vendiendo solo parte de su producción; en 1999, hasta el 80% del valor total de sus exportaciones de los últimos 12 meses y durante el año 2000, hasta el 85% del valor total de sus exportaciones de los últimos 12 meses. A partir del año en curso, las ventas en el mercado nacional de las empresas maquiladoras no se encuentran sujetas a ningún porcentaje.⁴⁴

La operación del Programa se encuentra regulada en el Decreto para el fomento y operación de la Industria Maquiladora de Exportación publicado en el Diario Oficial de la Federación el primero de junio de 1998 y su reforma el 13 de noviembre del mismo año.

INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO NACIONAL DE EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE INSUMOS PARA LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN.

Con el objetivo de promover la creación de empresas comercializadoras de insumos para la industria maquiladora de exportación, cuyo propósito sea abastecer de materias primas, partes y componentes de origen nacional o extranjero que se integren a los productos de exportación del sector maquilador y empresas PITEX, facilitando con ello las operaciones que realizan bajo sus respectivos programas para la exportación, se implementó el registro de Empresas Comercializadoras.

El registro cuenta con vigencia indefinida y otorga a sus titulares la posibilidad de realizar importaciones temporales de materias primas, partes y componentes que se incorporen a artículos de exportación de las empresas maquiladoras o a través de PITEX, libre de impuestos a la importación y del IVA.

Para entender mejor como funciona la venta de insumos nacionales para elaborar productos de exportación, a continuación se explica el funcionamiento de la constancia de Exportación

Constancia de Exportación

Es el documento que comprueba la legalidad de la transferencia de mercancías entre proveedores nacionales y empresas que cuentan con Registro Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, con Programa PITEX o por empresas ECEX.

⁴⁴ Véase "Maquila de exportación" en la página de Internet: <http://www.secofi-dqscce.gob.mx/fmoquila.htm>

Dicha transferencia se considera una exportación y por tanto el comprador adquiere un bien en importación temporal y el proveedor lo exporta en forma definitiva en donde la Constancia sustituye en un solo documento al pedimento de exportación "virtual" y al pedimento de importación temporal "virtual".

La Constancia puede ser emitida en dos modalidades:

- *Por operación*, cuando las empresas decidan realizar una Constancia por cada transferencia.
- *Consolidada*, cuando se incluyan en una sola Constancia todas las operaciones efectuadas durante un mes.

Los beneficios que otorga la Constancia son: La aplicación de la tasa del 0% del IVA; la recuperación el impuesto general de importación pagado por mercancías que tendrán como destino final la exportación y la incorporación de la pequeña y mediana industria en la cadena productiva de exportación.

Las empresas con programa PITEX o Maquila deben registrar a sus proveedores nacionales ante SECOFI al a través de un escrito en el que se señale el nombre o Razón Social y el Registro Federal de Contribuyentes de los proveedores.⁴⁵

III.4.7 Registro como Empresa de la Frontera

A través de este instrumento se permite a los comerciantes, prestadores de servicios o industriales establecidos en la franja fronteriza norte y región fronteriza importar productos o insumos originarios o provenientes de Estados Unidos, Canadá o Terceros Países totalmente desgravados o con un arancel máximo del 5%.

La condición para obtener los beneficios de importar productos o materias primas con tasa cero o de cinco por ciento, es que sean vendidos o transformados en la franja o región fronteriza y no podrán ser utilizadas en regiones distintas a las señaladas.⁴⁶

III.4.8 Programas de Promoción Sectorial (PROSEC)

Los Programas de promoción Sectorial (PROSEC) es un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante el cual se les permite importar con arancel preferencial diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional.

⁴⁵ SECOFI, Constancia de Exportación.

⁴⁶ Véase "Empresas de la Frontera" en la página de Internet: <http://www.secofi-dqsce.gob.mx/RegFron.htm>

Estos programas se establecieron en el Decreto por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 9 de mayo de 2000.

Los beneficiarios del PROSEC son aquellas personas morales que fabriquen determinadas mercancías, cuyas fracciones arancelarias aparecen enlistadas en el decreto mencionado, y a quienes se les permite importar con arancel preferencial especificado diversos bienes para ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de las mercancías señaladas.

Los bienes a importar y las mercancías a producir se encuentran agrupadas por sectores.

- I De la Industria Eléctrica;
- II De la Industria Electrónica;
- III De la Industria del Mueble;
- IV De la Industria del Juguete y Juegos de Recreo;
- V De la Industria del Calzado;
- VI De la Industria Minera y Metalúrgica;
- VII De la Industria de Bienes de Capital;
- VIII De la Industria Fotográfica;
- IX De la Industria de Maquinaria Agrícola, y
- X De las Industrias Diversas.⁴⁷

Para determinar en que sector debe solicitarse el registro, primero debe determinarse la fracción arancelaria (conforme a la TIGI) que corresponda a la mercancía que se produce y buscarla en los listados de partidas, subpartidas y fracciones arancelarias que se encuentran en el Decreto y de esa forma ubicarla en el sector que le corresponde.

Los beneficios que otorga el programas son únicamente respecto de los bienes a importar contenidos en el sector de que se trate, es decir, para la producción de una mercancía no podrá solicitarse un bien contenido en un sector diferente.

Sin embargo, existe la posibilidad de solicitar la incorporación a nuevos sectores y la importación de los bienes relacionados con el mismo.

A diferencia del PITEX que te permite operar programas por planta e incluso por proyecto, un Programa de Promoción Sectorial es único y se expide por empresa.

Los Programas iniciaron operaciones el pasado primero de enero y su vigencia se renovará automáticamente, una vez que los productores presenten el informe anual de las operaciones realizadas al amparo del mencionado programa.

⁴⁷ Véase "Decreto por el que se establecen diversos Programas de promoción Sectorial" en el Diario Oficial de la Federación del 9 de mayo de 2000, p.p. 2 de la cuarta sección.

Todos los instrumentos persiguen, de una u otra forma, el mismo fin, fomentar las exportaciones e incluir a las empresas de menor tamaño dentro del proceso de exportación de tal manera que permita consolidar y fortalecer la industria nacional al mismo tiempo que beneficia la sustitución eficiente de importaciones.

Cada programa se complementa entre sí y fueron diseñados para satisfacer las necesidades tanto de las empresas de menor tamaño como de las grandes empresas exportadoras.

Sin embargo, la disponibilidad de instrumentos y programas no garantiza por sí mismo, resultados efectivos. En tal sentido, considero importante los siguientes aspectos a fin de dar más eficiencia a los programas y que puedan cumplir con los objetivos para los que fueron creados:

- La colaboración entre el Gobierno y los sectores productivos es indispensable para identificar los inconvenientes y proponer soluciones en conjunto;
- La coordinación entre las instituciones de promoción tanto del Gobierno como de los sectores productivos para la adecuación de los programas a las necesidades empresariales y éstas puedan cumplir con sus compromisos en los mercados internacionales;
- Fomentar la maximización en el uso de los recursos disponibles,
- Los usuarios de los programas deben compartir la responsabilidad y costos de los mismos para evitar el desperdicio; y
- La actualización de los programas de acuerdo al entorno económico internacional en que se desenvuelve nuestro país.

Antes de su reforma, en 1995, los programas estaban sujetos a permanecer vigentes durante un período determinado -generalmente de 3 y/o 5 años- y con la opción de ser prorrogados; actualmente todos los programas -con excepción del Draw Back, cuya vigencia o trámite concluye cuando se ha dictaminado la resolución correspondiente y al depositar el monto de impuestos devueltos en la cuenta bancaria del beneficiario.- tienen vigencia indefinida siempre y cuando cumplan los compromisos suscritos al solicitar el Programa, como son requisitos de exportación y presentando oportunamente su reporte anual de operaciones de comercio exterior; con tal situación, el exportador ahorra tiempo en trámites que resultan innecesarios, preocupándose únicamente por cumplir los compromisos adquiridos al adoptar el programa para continuar recibiendo los beneficios del mismo.

La operación de los programas de fomento a las exportaciones en el caso específico de la aplicación del Tratado de libre Comercio con América del Norte ha cambiado, pues a partir del año en curso entró en vigor una nueva fórmula para devolver los aranceles de los insumos importados temporalmente de terceros países que se incorporen a mercancías que serán exportadas a Estados Unidos o Canadá.

III.5 Premio Nacional de Exportación

Como un reconocimiento a aquellas organizaciones de los sectores productivo, de servicios y académico que contribuyen al desarrollo de la actividad exportadora del país, el gobierno federal a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, BANCOMEX y el fideicomiso del premio Nacional de Exportación les ha reconocido desde 1993 con el Premio Nacional de Exportación.

El objetivo fundamental del Premio es fomentar las exportaciones y difundir internacionalmente la excelencia y competitividad de la oferta exportable mexicana.

El Premio Nacional de Exportación es un instrumento de promoción creado en 1993 con la finalidad de fomentar nuestras ventas al exterior, mediante el reconocimiento a la excelencia de las empresas e instituciones que favorecen el desarrollo de las exportaciones y que se distinguen por su esfuerzo, creatividad y constancia, y que surge como una respuesta al sector privado que demanda un reconocimiento a las buenas prácticas de exportación, a la excelencia en la realización de los negocios internacionales y a la vinculación con las instituciones educativas que respaldan al sector.

El premio es un instrumento de promoción abierto a todo tipo de empresas exportadoras sin importar su tamaño o la naturaleza del producto o servicio que se exporte y que al participar, las empresas e instituciones logran un autodiagnóstico sobre su desarrollo exportador; un comparativo de su desempeño con respecto de los otros aspirantes de la categoría en la que participan; obtienen un reporte de retroalimentación para identificar las principales áreas de oportunidad además de recibir gratuitamente información especializada y tener acceso a los servicios que ofrecen SECOFI y BANCOMEXT.

Podrán participar en el Premio Nacional de Exportación las empresas e instituciones establecidas en el país que durante los últimos tres años:

- Se distingan por sus aportaciones al desarrollo de las exportaciones y/o contribución en el aumento y diversificación de las ventas de productos y servicios al exterior dentro de alguna de las categorías de premiación, y
- Hayan exportado al menos el 15% del valor de sus ventas totales en el último año del período comprendido.

Las categorías en las que se podrá participar son siete:

- I Empresas Exportadoras Pequeñas Industriales o de servicios que hayan registrado ventas netas anuales hasta por 40 millones de pesos.

- II Empresas Exportadoras Medianas
Industriales o de servicios que hayan registrado ventas netas anuales superiores a 40 millones y hasta 100 millones de pesos.
- III Empresas Exportadoras Grandes
Industriales o de servicios que hayan registrado ventas netas anuales superiores a 100 millones de pesos.
- IV Empresas Agropecuarias
- V Empresas que cuenten con el registro nacional de Industria Maquiladora
- VI Empresas comercializadoras
Consolidadoras o promotoras de exportación, según decreto para el establecimiento de Empresas de Comercio Exterior.
- VII Instituciones Educativas
Que cuenten con programas de enseñanza en materia de comercio Exterior y/o que realicen actividades de apoyo al sector exportador.⁴⁸

Una vez presentados los servicios de apoyo a la exportación, en el siguiente capítulo se expondrán aquellos Tratados Comerciales que México durante los años noventa se concretaron y los cuales ofrecen mercados destino en 3 continentes para la venta de nuestros productos.

⁴⁸ Véase "Premio Nacional de Exportación" en la página de Internet:
<http://www.spice.gob.mx/siem2000/siem/premio/presentacion.asp>

Capítulo IV

Diversificación de Mercados

En el segundo capítulo abordamos los temas de apoyo al productor en la elaboración de bienes competitivos en términos de calidad y costos, en el tercer capítulo presentamos aquellos instrumentos que apoyan y fomentan las exportaciones, ahora como tercer elemento en la estrategia de apertura comercial y promoción de exportaciones nos encargaremos de exponer los mercados disponibles para las ventas de nuestros productos y que los empresarios mexicanos pueden explotar por medio de los Tratados Comerciales que el país ha negociado con naciones de todo el mundo.

Con la apertura comercial por la que el país se inclinó hacia la segunda mitad de los ochenta y que inició con la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986, implicó realizar hacia el interior una serie de cambios estructurales en la política comercial, pero sobre todo implicó cambiar la visión de los empresarios hacia el exterior.

Para hacer frente a la apertura de nuestro mercado, había que cambiar la forma de pensar de los empresarios mexicanos y crear una cultura exportadora que permitiera aumentar las exportaciones y diversificar los mercados de tal forma que el país adquiriera mayor presencia en ellos dejando de ser un país monoexportador de petróleo a través de la diversificación de sus productos.

Así, con el objetivo de impulsar el acceso de los productos nacionales a los mercados extranjeros en condiciones favorables y convertir al país en una potencia exportadora que permitiera fortalecer la planta productiva, la creación de empleos bien remunerados y con ello el crecimiento de la economía, México se dio a la tarea de iniciar y concluir negociaciones comerciales con diversos países que son de gran importancia en la diversificación de mercados y productos.

Los Tratados de Libre Comercio promueven el crecimiento y la diversificación de los intercambios comerciales y establecen las condiciones necesarias para atraer cada vez mayor inversión extranjera al país.

En general, los beneficios derivados de la negociación de Tratados es que permiten el acceso preferencial de nuestros productos a los mercados más importantes del mundo a través de la eliminación paulatina de los aranceles, la simplificación de los trámites de exportación e importación, al mismo tiempo que permiten aumentar la disponibilidad de insumos y materias primas de mayor calidad y a mejores precios, la creación de más y mejores empleos y la transferencia de tecnología de punta.

México, a lo largo de los años noventa, firmó 9 Tratados con diversos países y bloques de países de tres continentes y aún se encuentra en negociaciones para aumentar el número de Tratados.

En el continente Americano, México multiplicó sus lazos comerciales con la firma de diversos tratados de libre comercio, dada la cercanía geográfica, idioma, cultura y similitud en cuanto a estándares de consumo.

En el pasado, el país adquirió algunos compromisos dentro del marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), pero debido a la falta de actualización y a la cambiante y dinámica economía mundial resultaron obsoletos y el país se vio en la necesidad de firmar tratados bilaterales con algunos de los miembros de la Asociación.

En los últimos años, se pusieron en vigor Tratados comerciales con países del Norte, Centro y Sudamérica. En 1992 entró en vigor el Acuerdo de Complementación Económica con Chile -en 1999 se puso en marcha el Tratado de Libre Comercio al adicionársele temas relacionados con servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias entre otros-, en 1994 el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (Estados Unidos y Canadá), en 1995 se pusieron en marcha Tratados de Libre Comercio con Bolivia, Costa Rica, Colombia y Venezuela (Formando con México el Grupo de los 3), en 1998 fue puesto en marcha el Tratado de Libre comercio con Nicaragua y el pasado enero entró en vigor el Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte, integrado por Guatemala, Honduras y El Salvador.

Con este último Tratado, México concluyó su labor de negociación en la región Centroamericana, pues actualmente se encuentran vigentes Tratados con Costa Rica y Nicaragua, Con Panamá se encuentran detenidas las negociaciones pero se espera que en un futuro se concrete el Tratado.

Con Europa, finalmente en marzo del año pasado se logró la firma del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, que entró en vigor el primero de julio del mismo año. Con ello se dio un paso muy importante, pues la Unión agrupa a 15 países del continente y que aglutina la quinta parte del comercio mundial y recientemente se logró la firma del Tratado con los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio, Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.

En julio del año pasado entró en vigor el Tratado de Libre Comercio con Israel, el primer acuerdo que el país suscribe con una nación del Medio Oriente. Su negociación se basó en el Tratado con la Unión Europea y facilita la venta de mercancías a ese país, pues cuando determinado producto cumpla con las reglas de origen para ingresar a algún país miembro de la Unión Europea, automáticamente las cumple con Israel y el TLCAN. Situación que por supuesto beneficia enormemente al productor nacional que tiene la opción de vender su producto en 3 mercados distintos con un solo requisito.

En las siguientes páginas se describe cada uno de los 9 Tratados que nuestro país tiene vigentes; sus avances y logros, serán abordados de acuerdo al año en que fueron puestos en marcha.

IV. I Tratado de Libre Comercio con Chile

En primer lugar abordaremos el tratado de Libre comercio con Chile por ser el primero que consiguió firmar nuestro país.

México es el segundo mercado más grande de la región (después de Brasil); respecto a Chile, su población es seis veces mayor, su superficie casi el doble y su PIB alrededor de siete veces más grande.

No obstante las diferencias, hay varios factores que explican su decisión; primero, ambas economías emprendieron programas de liberalización a un ritmo relativamente acelerado; segundo, los tipos de cambio reales casi siempre han sido estables, pero con tendencia a la alta; tercero, el desempleo ha disminuido y cuarto, el crecimiento económico ha sido constante y finalmente, la similitud cultural y el idioma.

Por otro lado, el mercado mexicano resultó atractivo para Chile no sólo por su tamaño y ubicación sino porque representa una especie de escalón para integrarse al Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Las relaciones comerciales entre México y Chile tienen sus inicios en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) de la cual forman parte, dentro de ese mecanismo ambos países firmaron un Acuerdo Bilateral en el que convinieron preferencias arancelarias y la eliminación de algunas restricciones no arancelarias para un grupo restringido de productos; sin embargo, debido al limitado alcance del Acuerdo y a que ya no respondía a las necesidades de ambos mercados, las Partes coincidieron en negociar un Acuerdo más amplio y acorde a los nuevos requerimientos.

Ambos países convencidos de que la firma del Acuerdo fortalecería aún más sus lazos comerciales y les traería beneficios económicos, suscribieron en septiembre de 1991 el Acuerdo de Complementación Económica, que entró en vigor el primero de enero de 1992 que además de ser el primero que firmó nuestro país, sirvió como modelo en las negociaciones posteriores con otros países del área geográfica.

El Acuerdo se caracterizó por la amplia cobertura de bienes y servicios y la eliminación de barreras no arancelarias, se fijó un arancel máximo inicial y se elaboró un calendario de liberación arancelaria, se pactó la eliminación de subsidios para impulsar la libre competencia y la eliminación de cargas fiscales inequitativas y la concertación de mecanismos eficaces y ágiles para la solución de controversias.

El principal objetivo que persiguió el Acuerdo era eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones con el fin de diversificar e incrementar el intercambio económico entre los dos países y estimular la inversión.

El programa de liberalización arancelaria inició al entrar en vigor el Acuerdo sobre la base de un arancel máximo para ambas partes del 10%, el cual quedó reducido a cero por ciento en 1996, y para algunas productos agropecuarios, químicos, petroquímicos, forestales, textiles y manufacturas de vidrio la desgravación arancelaria se dio en 1998.

Se describen a continuación los principales temas contenidos en el Acuerdo.

Reglas de origen

Se estableció que los productos debían tener un mínimo de 50% de contenido nacional, con excepción de los automóviles cuya integración nacional se fijó en 32% e incluso abrió la posibilidad de exportar autos con menor integración sujeta, al establecimiento de cuotas.

Cláusulas de salvaguardia

Con el fin de evitar medidas proteccionistas y atender discrepancias que surgieran de la aplicación del Acuerdo se definieron cláusulas de salvaguardia, que permitieron la adopción de medidas para evitar daños a algún sector por la importación de mercancías competitivas o por que se amenazaba la estabilidad de la balanza de pagos.

Prácticas desleales de comercio

Ambos países coincidieron en que el dumping y el otorgamiento de subvenciones a la exportación dañaban el comercio y se facultó a cada miembro para que aplicara sus propias leyes y reglamentos para prevenirlos.

Tratamiento en materia de tributos nacionales

Las Partes convinieron conceder a los productos importados el mismo tratamiento impositivo que se aplicaba a los productos nacionales similares, y de esa forma promover la libre competencia.

Promoción comercial

Con el propósito de contribuir al desarrollo del comercio bilateral se contempló la realización de ferias y exposiciones, así como la organización de visitas de empresarios.

Inversiones

Ambas partes se comprometieron a otorgar a los capitales del otro país un trato similar al concedido a los inversionistas nacionales.

Solución de controversias

El mecanismo para la solución de controversias fue uno de los elementos más innovadores del acuerdo, y se contemplaron tres etapas: La primera, en donde la parte afectada podía establecer contacto con su contraparte y tratar de resolver el problema de manera directa en un máximo de quince días; La segunda y de no resolverse la disputa en le período señalado, se turnaría la queja a la Comisión Administrativa, facultada para recomendar cambios e incluso nombrar mediadores si era preciso, el plazo para la solución del problema durante esta etapa era de 30 días, y tercero, si aún no se resolvía la controversia se remitía a un grupo de arbitraje integrado por cinco expertos, dos de cada país y un tercero aprobado por ambas partes, contando con 30 días para llegar a una solución definitiva, para la cual no existía apelación posible.¹

Para 1998 todos los productos negociados en el acuerdo se encontraban gravados a tasa cero por ciento, con lo que se cumplía uno de los propósitos del Acuerdo; el siguiente paso: la firma de un Tratado de Libre Comercio.

Así, en 1999 entró en vigor el Tratado de Libre comercio entre México y Chile, con el que se abrió la posibilidad de ampliar y mejorar el comercio entre los dos países, incluyendo temas relacionados con servicios, propiedad intelectual, e inversión entre otros.

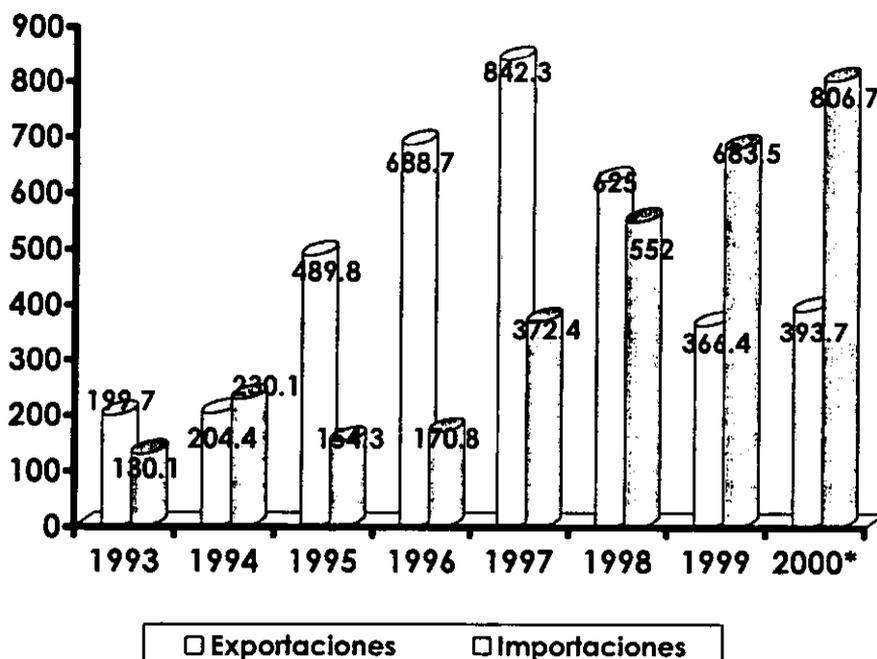
Contenido del Tratado:

- Comercio de Bienes;
- Trato nacional y acceso de bienes al mercado;
- Reglas de origen;
- Procedimientos aduaneros;
- Normas técnicas;
- Medidas sanitarias y fitosanitarias;
- Inversión;
- Comercio transfronterizo de servicios;
- Servicios de transporte aéreo;
- Telecomunicaciones;
- Entrada temporal de personas de negocios;
- Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado;
- Propiedad Intelectual, y
- Solución de controversias.²

¹ Gray Rich, Patricia, "Acuerdo Chile-México: ¿una forma de integración viable?". Comercio Exterior, México, Vol. 45, Num. 2, 1995, Págs. 126-127.

² Véase: "Decreto promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos firmado en la ciudad de Santiago de Chile el 17 de abril de 1998" en el Diario Oficial de la Federación del 28 de julio de 1999, Segunda sección, p.p. 1 y 2.

Gráfica 1
Comercio México - Chile
1993-2000
(millones de dólares)



* ene - nov

Fuente: SECOFI y Banco de México.

A partir de la firma del Acuerdo, la dinámica económica que vivieron ambos países resultó evidente, las exportaciones registraron un incremento considerable durante los primeros años de funcionamiento del Acuerdo y hasta 1998.

Dentro de ese periodo, fue en el año de 1997 cuando se logró la suma más alta, 842.3 millones de dólares, por ventas a Chile; en cuanto a importaciones provenientes de ese país fue en 1993 cuando se registró la menor cifra al sumar 130.1 millones de dólares.

A pesar de los incrementos en el comercio entre México y Chile, en 1999 se registró un déficit comercial cuando nuestro país compró a su socio 683.5 millones de dólares y le vendió apenas 366.4 millones.

Debido a tal situación y a raíz de la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio entre México y Chile en 1999 se espera que el comercio bilateral registre incrementos sustanciales; durante el primer año de operación del Tratado los números se inclinaron a favor de Chile pues lograron exportar a nuestro país 683.5 millones de dólares, mientras que nuestras exportaciones apenas sumaron 366.4 millones y, en el período comprendido entre enero y noviembre de 2000 se lograron ventas por 393.7 millones de dólares y compras provenientes del país socio por 806.7 millones.

Los productores nacionales que exporten mercancías a Chile, deben reconsiderar la posición del país dentro de su estrategia y considerar las ventajas que representa la aplicación del Tratado, pues las ventas hacia ese país disminuyeron considerablemente y la importación de mercancías provenientes de aquel país aumentaron notablemente, situación que es difícil ya que las expectativas ante la puesta en marcha del Tratado eran distintas, continuar vendiendo productos mexicanos a Chile y no importar demasiado, o por lo menos lograr un equilibrio en las operaciones de comercio exterior entre ambos países.

IV. 2 Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN)

En segundo lugar, describiremos el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, entre México, Canadá y Estados Unidos, el cual surgió en primera instancia para hacer frente al bloque europeo que venía consolidándose muy fuerte y al cual había que responder de igual forma.

Para nuestro país la vecindad geográfica y complementariedad económica que existe con Estados Unidos y Canadá representó una ventaja natural competitiva para las exportaciones mexicanas.

La cercanía con el mercado más amplio y rico del mundo hizo que las relaciones comerciales con aquellos países fueran múltiples e intensas.

La base de partida en las negociaciones trilaterales para la conformación del bloque fue el Acuerdo pactado entre Estados Unidos y Canadá que rige el intercambio de mercancías entre ambos países y el cual entró en vigor en enero de 1989.

Al firmar el Acuerdo, Canadá y Estados Unidos establecieron una zona de libre comercio, de cuyas características destaca la eliminación de aranceles y restricciones cuantitativas al comercio bilateral por parte de ambos países, pero mantuvieron una política comercial independiente frente al resto del mundo.

Tal Acuerdo resulta único en su tipo debido a su enfoque amplio pues comprende todos los sectores de la actividad económica.

Así, tomando como base el Acuerdo vigente entre Canadá y Estados Unidos y tras un arduo trabajo durante las negociaciones, el primero de enero de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre México, Estados Unidos y Canadá (TLCAN).

El TLCAN es un conjunto de reglas que fomentan el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los tres países, a través de la eliminación progresiva de los impuestos que pagan los productos para entrar a cualquier otro país miembro del Acuerdo; el establecimiento de normas que deben ser respetadas por los productores de los tres países, y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.³

Así el Tratado, por el tamaño del mercado, aglutina a un gran número de consumidores cuya demanda puede ser satisfecha con productos nacionales.

En el Tratado los tres países confirmaron su compromiso de promover el crecimiento económico y el empleo a través de la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio.

Los objetivos que persigue el Tratado son:

- ◆ Integrar una región en donde el comercio de bienes y servicios y las corrientes de inversión sea más intenso, expedito y ordenado para beneficio de los consumidores e inversionistas de la región,
- ◆ Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y promover condiciones para una competencia justa,
- ◆ Incrementar las oportunidades de inversión y,
- ◆ Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.

El Tratado tiene vital importancia para nuestro país; por un lado, México es el segundo socio comercial (después de Canadá) y tercer proveedor de bienes de Estados Unidos; Canadá por su parte representa el segundo mercado para las exportaciones mexicanas.

Contenido del Tratado:

- Reglas de origen;
- Administración aduanera;
- Comercio de bienes;
- Textiles y prendas de vestir;

³ Véase "Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)" en la página de Internet: <http://www.secofi-inci.gob.mx/tratados/tlcan/tlcfaq.htm>

- Productos Automotrices;
- Energía y petroquímica básica;
- Agricultura;
- Medidas sanitarias y fitosanitarias;
- Normas técnicas;
- Medidas de emergencia;
- Revisión de asuntos en materia de antidumping y cuotas compensatorias;
- Compras del Sector Público ;
- Comercio Transfronterizo de servicios;
- Transporte terrestre;
- Telecomunicaciones;
- Inversión;
- Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado;
- Servicios Financieros;
- Propiedad intelectual;
- Entrada temporal de personas de negocios, y
- Disposición institucional y procedimientos para la solución de controversias⁴

En los siguientes renglones se hace una breve descripción del contenido de los aspectos más relevantes incluidos en el Tratado.

Reglas de Origen

El TLC prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de los tres países miembros en el transcurso de un período de transición.

Las reglas de origen tienen como finalidad asegurar que las ventajas que ofrece el Tratado se otorguen sólo a bienes producidos en la región, para lo cual se consideran bienes originarios de la región los siguientes:

- Cuando los bienes sean totalmente producidos en alguno de los países miembros,
- En el caso de que los bienes no provengan totalmente de la región; se consideran originarios siempre que los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC y dicha transformación sea suficiente para modificar su clasificación arancelaria, y
- Cuando los bienes incorporan insumos importados de otras regiones deben cumplir con un porcentaje específico de contenido regional; el cual se determina por el método de valor de transacción, basado en el precio pagado por un bien y/o a través del método de costo neto, que resta del costo total del bien los costos por regalías, promoción de ventas, empaque y embarque.

⁴ Véase: "Tratado de Libre Comercio con América del Norte" en la página de Internet: <http://www.secofi.snci.gob.mx/tratados/tlc/an/frame3.htm>

Administración Aduanera

En este apartado, las Partes acordaron uniformar criterios en cuanto a la aplicación e interpretación de las reglas de origen, así como un certificado de origen, los requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que soliciten trato arancelario preferencial.

Se contempla también la emisión de resoluciones previas sobre el origen de los bienes por parte de la autoridad aduanera del país al que vayan a importarse, que permita al exportador asegurarse de cumplir con los requisitos a fin de obtener el trato arancelario preferencial antes de realizar sus operaciones.

Comercio de Bienes

Este capítulo es uno de los más importantes ya que en él se contemplan los procedimientos que regulan las operaciones de importación y exportación para hacer válidas las preferencias arancelarias sin incurrir en actos de mala fe o daños hacia los otros países miembros del tratado.

Trato Nacional

Se incorporó el principio de trato nacional del GATT en donde se prevé que los bienes importados a un país miembro del TLC, de otro de ellos, no sean objeto de discriminación, con lo que se pretende que dichos bienes reciban el mismo trato que los nacionales.

Acceso a Mercados

Las disposiciones de la sección establecen reglas relativas a los aranceles y restricciones cuantitativas que rigen el comercio de bienes, tratando de mejorar y hacer más seguro el acceso a los mercados de bienes que se producen y comercien en la región.

Eliminación de aranceles

Se prevé la eliminación progresiva de las tasas arancelarias sobre bienes provenientes de la zona. Para la mayoría de ellos, las tasas arancelarias vigentes fueron eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, quedando sólo algunos productos sensibles cuyas tasas se eliminarán en un plazo mayor. Se tomó como punto de partida las tasas vigentes al primero de julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá y las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos.

Restricciones a las Importaciones y Exportaciones

Los tres países acordaron eliminar todo tipo de prohibiciones y restricciones cuantitativas, tales como cuotas o permisos de importación para propiciar un mejor flujo de mercancías entre ellos.

Devolución de Aranceles (Draw-back)

El TLC estableció reglas para la devolución de aranceles o programas de devolución o exención de aranceles, en la importación de materiales utilizados en la producción de bienes que posteriormente sean exportados a cualquier país miembro del Tratado.

Tales disposiciones implicaron modificaciones a los programas de devolución de impuestos y de exención del pago de los mismos (como es el caso de los programas de importación temporal y maquila) que operan en nuestro país, pues sufrieron modificaciones a principios del año para poder realizar operaciones de comercio exterior con alguno de los socios del TLCAN.

Por su parte Canadá, y de acuerdo a los compromisos adquiridos en el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) con Estados Unidos eliminó los programas de devolución de aranceles desde enero de 1998.

Debido a la modificación de los Programas y con el fin de evitar la "doble tributación" en el pago de impuestos en los dos países, si es que los productos aún pagan impuestos en el área de libre comercio, cada país adoptó un procedimiento para calcular el monto de aranceles a eximir o devolver, que no debe exceder el menor de:

- Los aranceles pagados por materiales importados no originarios de la región y utilizados en la producción de un bien que sea exportado a otro país socio del Tratado, o
- Los aranceles pagados a ese país por concepto de la importación de dicho bien.

Derechos de Trámite Aduanero

Los tres países acordaron no aplicar nuevos cargos como los referentes a Derechos por Procesamiento de Mercancías de Estados Unidos y como el Derecho de Trámite Aduanero (D.T.A.) en nuestro país.

Por tal motivo, desde junio de 1999 fue eliminado el pago del D.T.A. para las mercancías provenientes de Estados Unidos y Canadá, de igual forma Estados Unidos eliminó el pago de Derecho por Procesamiento de Mercancías a bienes originarios de México. En cuanto a los bienes originarios de Canadá, Estados Unidos eliminó el Derecho por procesamiento de mercancías a la entrada en vigor del TLCAN, en 1994, según lo dispuesto en el ALC.

Impuestos a la exportación

El tratado prohibió fijar impuestos a la exportación, excepto cuando los bienes se destinen al consumo interno, previéndose excepciones que permiten a nuestro país aplicar impuestos a la exportación para hacer frente a una escasez grave de alimentos y de bienes de consumo básico.

Mercado de País de Origen

En esta sección se establecieron principios y reglas para el mercado de país de origen, cuyo objetivo es reducir costos innecesarios y facilitar el flujo comercial dentro de la región, ayudando a que los compradores obtengan información precisa sobre el país de origen de los bienes.

Normas Técnicas

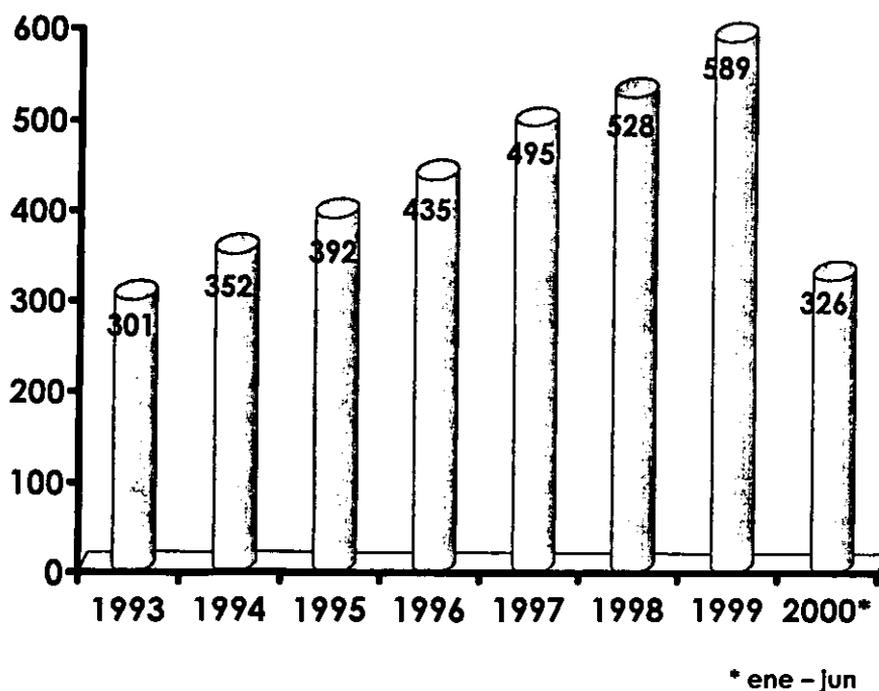
La sección se refiere a las normas oficiales, a su reglamentación técnica y los procesos utilizados para determinar si dichas medidas son cumplidas, reconociéndose el papel fundamental que tales medidas desempeñan en la promoción de la seguridad y protección de la vida y la salud humana, animal y vegetal, del medio ambiente y de los consumidores. Además los tres países convinieron en no utilizar dichas medidas como obstáculos innecesarios al comercio.

También existen reglamentaciones específicas dependiendo del sector económico que se trate, textiles y prendas de vestir, agricultura, productos automotrices y energía y petroquímica básica etc. Las reglamentaciones o medidas aplicadas tienen que ver con la sensibilidad que los productos tiene para cada país.

Los mercados de Estados Unidos y Canadá representan una gran oportunidad para que México incremente y diversifique sus exportaciones hacia esos países, primero por la cercanía geográfica; segundo, por la importancia estratégica que el vecino del norte tiene para nuestro país, al igual que Canadá y tercero, por las múltiples ventajas que ofrece en cuanto preferencias arancelarias. Sin embargo es importante que de verdad se cumpla con lo pactado en el Tratado y no utilizar otro tipo de medidas no arancelarias como proteccionistas impidiendo el libre comercio entre las tres naciones.

Los avances que ha tenido el Tratado son notables, no sólo para nuestro país sino para el resto de los miembros, el comercio trilateral durante los primeros años de operación del TLCAN creció en un 96%.

Gráfica 2
Comercio Trilateral
1993-2000
(miles de millones de dólares)



Fuente: SECOFI y Banco de México.

En el caso específico México – Estados Unidos, a partir de la puesta en marcha del Tratado, el comercio entre ambos países creció de tal manera que logró duplicarse. En 1993, antes de entrar en vigor el TLCAN, el comercio total entre las dos naciones alcanzó los 85 mil millones de dólares; en 1994, durante el primer año de operación del Tratado, el comercio total registró un incremento al lograr 105 mil millones de dólares. Para 1999 y gracias a la vigencia del TLCAN, el comercio total entre nuestro país y el vecino del norte llegó a 215 mil millones de dólares, cifra que comparada con la de 1994 se duplicó y para el período comprendido entre enero y noviembre del año pasado las cifras registraron 253 mil millones.

Gráfica 3
Comercio México – Estados Unidos
1993-2000
(miles de millones de dólares)



* ene - nov

Fuente: SECOFI y Banco de México.

Además de lo anterior, tenemos que agregar que el comercio sectorial entre estos países es equilibrado. Por ejemplo, durante 1999 las exportaciones de México hacia Estados Unidos de productos electrónicos, eléctricos y computadoras registró 26.9% del total, mientras que Estados Unidos exportó hacia nuestro país 25.7%; en el rubro de alimentos, Estados Unidos exportó a México 3.2% y México 2.2%. Sin embargo también existen algunos sectores en donde se nota una gran diferencia; en cuanto a los productos de confección y otros productos textiles, México exportó hacia su país vecino 8.8%, mientras que éste exportó hacia el nuestro solo 3.5%. en productos de papel y similares Estados Unidos exportó hacia México 3.3% y México sólo lo hizo en un 0.3%.

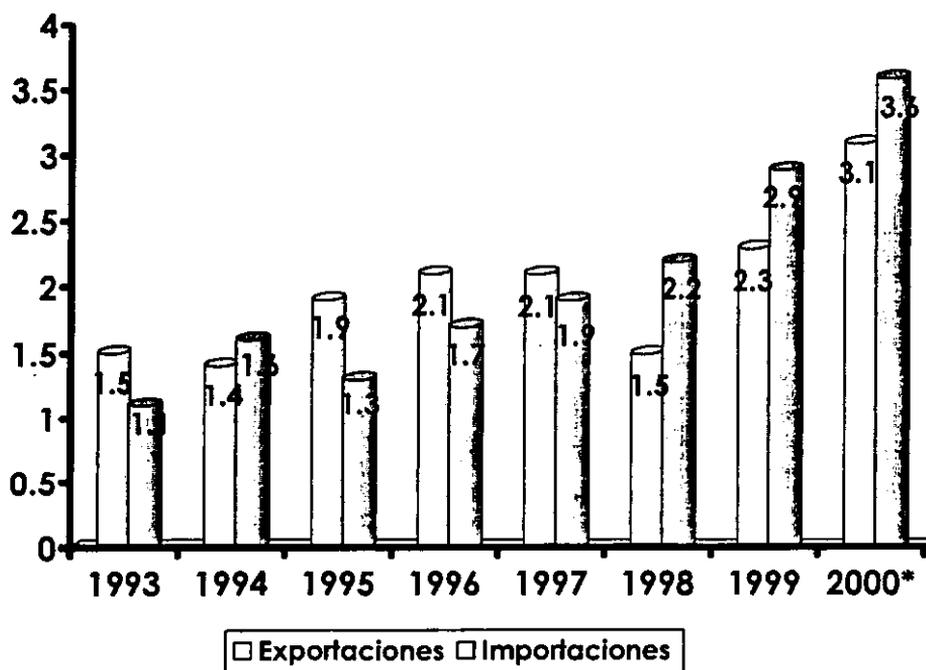
Cuadro 1
Comercio Sectorial
México - Estados Unidos 1999
(porcentajes)

Sector	Exportaciones de México a EE.UU.	Exportaciones de EE.UU. a México
Eléctricos, electrónicos y computadoras	26.9	25.7
Equipos de transporte	22.3	11.9
Bienes de capital	9.3	12.5
Químicos y derivados	1.6	7.2
Metales y productos	4.2	6.3
Productos minerales	3.3	5.6
Textiles	0.8	3.5
Confección y otros productos textiles	8.8	3.5
Productos de papel y similares	0.3	3.3
Alimentos y diversos	2.2	3.2
Instrumentos y aparatos de precisión	4.1	3.2
Agronegociario	2.6	3.0
Aparatos eléctricos para el hogar	6.5	1.7

Fuente: SECOFI y Banco de México.

También con Canadá el comercio se incrementó a partir de que entró en vigor el TLC; las exportaciones mexicanas hacia ese país aumentaron notablemente, en 1993 -antes de la entrada en vigor del Tratado- sumaron 1.5 mil millones de dólares, en 1994 -el primer año en vigor del Tratado- sumaron 1.4 mil millones de dólares y en 1999 se duplicaron llegando a 2.3 mil millones de dólares. Aunque nuestras exportaciones hacia Canadá no aumentaron a un paso tan acelerado como en el caso con Estados Unidos, definitivamente se incrementaron durante la vigencia del TLCAN.

Gráfica 4
Comercio México - Canadá
1993 - 2000
 (miles de millones de dólares)



* ene - nov

Fuente: SECOFI y Banco de México.

Definitivamente el comercio entre los tres países miembros del Tratado incrementó notablemente a raíz de la entrada en vigor del TLCAN, como lo podemos ver en las gráficas.

México exportó más hacia esos países de lo que importó y con tal situación se logra un equilibrio en la balanza de pagos que durante mucho tiempo fue deficitaria, presentando un mayor número de importaciones que de exportaciones.

Nuestro país debe continuar trabajando arduamente con el fin de diversificar no sólo los mercados destino de sus productos sino la variedad de ellos para hacer frente a la dinámica mundial y responder colocando nuestros productos en el extranjero.

IV.3 Tratado de Libre Comercio con Costa Rica

Continuando con la política de diversificación de mercados para los productos nacionales, México suscribió un Tratado de Libre comercio con Costa Rica durante 1994, el cual entró en vigor el primero de enero de 1995 -año en que además fueron puestos en marcha 2 Tratados más, uno con Bolivia y el otro con el Grupo de los Tres, formado por Colombia y Venezuela-.

Considerando la ubicación geográfica, la similitud cultural y el idioma, Costa Rica representa para México una gran oportunidad para incrementar sus operaciones de comercio exterior así como para fortalecer las relaciones económicas con el país centroamericano, que por cierto fue el primer país de esa región en negociar un Tratado con nuestro país, que mas tarde y con la firma del tratado con Guatemala, Honduras y El Salvador se concluyen las negociaciones en la región Centroamericana.

Sin embargo, hay factores que acentúan las diferencias existentes entre ambas naciones: la extensión geográfica, la población y el PIB; de cuya comparación, Costa Rica resulta perdedor y que ve en el Tratado la oportunidad de internacionalizar su presencia económica al ser socio de una potencia en la región americana e incrementar su comercio con nuestro país, además de contribuir al proceso de integración en América.

Así, ambas naciones decididas a equilibrar las relaciones comerciales entre sus países y a fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales, contribuyendo a la cooperación internacional se comprometieron a emprender acciones de manera congruente.

El Tratado pretende promover el comercio de bienes y servicios, facilitar el desarrollo de inversiones y contempla los siguientes temas:

- Acceso a mercados;
- Reglas de origen;
- Agricultura;
- Normas técnicas;
- Normas fito y zoonosanitarias;
- Medidas de salvaguardia;
- Practicas desleales,
- Compras gubernamentales;
- Inversión ;
- Servicios,
- Propiedad intelectual, y
- Solución de controversias⁵

Algunos aspectos a resaltar se enlistan a continuación:

Acceso a Mercados

En el Tratado se consideró la eliminación inmediata de aranceles para el 70% de las exportaciones mexicanas a Costa Rica, 20% en un período de cinco años y el restante 10% en diez años.

En el caso de Costa Rica, al entrar en vigor el Tratado, el 75% de las exportaciones de ese país hacia México se desgravaron de inmediato, 15% en un período de cinco años y 10% en diez años.

Reglas de Origen

Básicamente las reglas de origen son las mismas que en los tratados anteriores, la diferencia consiste en el porcentaje que debe cubrirse como requisito de contenido regional en cada caso.

Para algunas fracciones, el requisito de contenido regional fue de 40% los tres primeros años, 45% tres años más y 50% al inicio del séptimo año.

Medidas de Salvaguarda

En caso de presentarse algún daño a la planta productiva de cualquiera de los países por aumentos en las importaciones, el tratado prevé la aplicación de salvaguardas bilaterales que pudieron ser aplicadas durante los primeros cinco años de vigencia del Tratado y por medio de las cuales podrá suspenderse la desgravación o aumentarse el arancel.

⁵ Véase "Tratado de Libre Comercio México - Costa Rica", *Revista de Comercio Exterior*, México, Vol. 44, No. 5, 1994, pp. 400-401.

Prácticas desleales

Se establecieron compromisos para no otorgar nuevos subsidios a las exportaciones y para eliminar los existentes para los productos exentos de arancel.

Los dos países se comprometieron a garantizar simetría y reciprocidad en las investigaciones contra prácticas desleales y se establecieron mecanismos que aseguren la defensa de los exportadores antes de la determinación de cuotas compensatorias.

Entrada temporal de personas de negocios

Con el fin de contribuir al establecimiento de negocios y/o inversiones se simplificaron los procedimientos de entrada de mujeres y hombres de negocios de ambos países para visitantes de negocios e inversionistas y movimiento de personal dentro de una misma empresa.

Normas Técnicas

Las medidas contempladas en el capítulo tienen como fin garantizar la protección de la salud humana, animal y vegetal, así como la conservación del medio ambiente a través de normas referentes a metrología, etiquetado y aspectos administrativos.

Solución de controversias

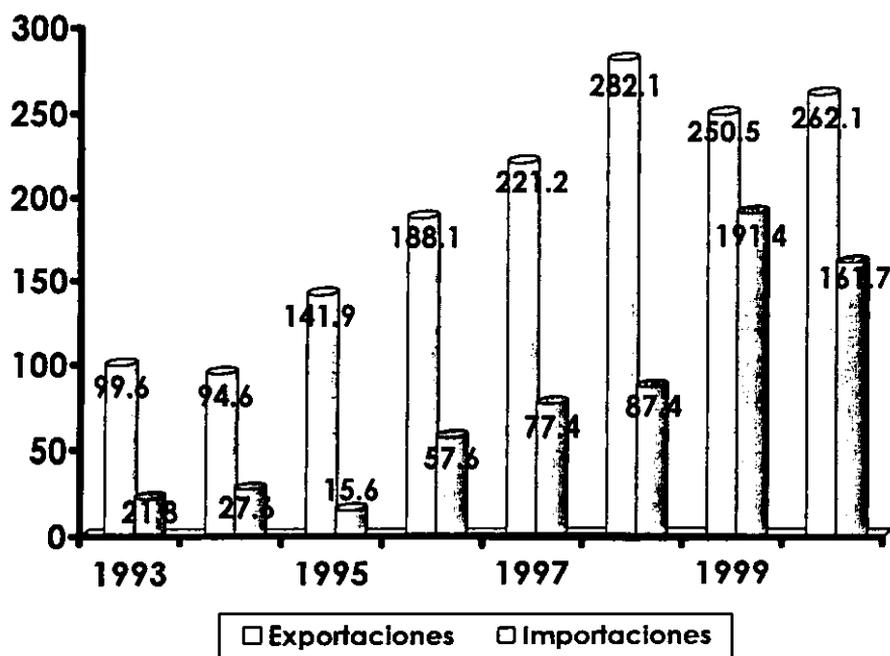
En caso de existir alguna discrepancia entre las Partes, se estableció un mecanismo de solución de controversias que opera en tres etapas:

- Consulta entre los países
- Procedimientos ante la Comisión Administradora y,
- El arbitraje.

El Comercio de México con Costa Rica hasta antes de ponerse en marcha el TLC era muy pobre; por ejemplo en 1993 se exportó a ese país 99.6 millones de dólares y se importó 21.8 millones.

Durante los años posteriores a la firma del Tratado se registraron incrementos en el comercio bilateral.

Gráfica 5
Comercio México - Costa Rica
1993-2000
(millones de dólares)



* ene - nov

Fuente: SECOFI y Banco de México.

Las exportaciones mexicanas aumentaron considerablemente, en 1996 sumaron 188.1 millones de dólares; en 1997, 221.2 millones y en 1998 -año en que alcanzaron su máximo nivel- 282.1 millones, cifra que comparada con 1994 (antes del Tratado) representó un aumento del 198.2% lo que pone de manifiesto el impulso que dio el Tratado como medio para dinamizar el comercio de nuestro país con Costa Rica.

Los resultados son alentadores y se espera que este año incrementen aún más el comercio entre ambos países; pues como lo muestra la estadística, en el período entre enero y noviembre las exportaciones sumaron 262.1 millones de dólares, mientras que las importaciones 161.7 millones.

IV.4 Tratado de Libre Comercio del Grupo de los 3 (G-3)

Con el propósito de impulsar y coordinar diversos proyectos de cooperación con Centroamérica y el Caribe, así como para aumentar el intercambio comercial y la colaboración económica, el 11 de marzo de 1989 se anuncia la constitución del Grupo de los Tres entre Colombia, México y Venezuela.

En ese marco y durante los años siguientes, los países miembros del G-3 concretaron varios proyectos en el área, el Pacto de San José, el Grupo de Contadora y el Compromiso de Caracas entre otros, cumpliendo con ello su objetivo de apoyar el proceso de cooperación en la zona.

Originalmente el Grupo de los Tres planteó su integración por medio de la complementación económica, a partir de 1991 reorientaron sus esfuerzos integracionistas con miras a formar una Zona de Libre Comercio, impulsando el crecimiento económico a través de la actividad exportadora y la intensificación del comercio trilateral.

Para lograr dicho acuerdo se tomaron en cuenta las similitudes y diferencias entre los tres países.

Con respecto a las similitudes, podemos hablar sobretodo de la coincidencia en los objetivos económicos, pues los 3 países instrumentaron programas de ajuste estructural y de liberalización económica dirigidos a reducir el crecimiento de los precios, modernizar el aparato productivo y orientar la actividad económica hacia el exterior.

Por otro lado, existen diferencias marcadas que deben ser tomadas en cuenta.

Cuadro 2

	Colombia	México	Venezuela
Extensión Territorial (miles Km ²)	1 138.9	1 967.1	912
Población (millones)	33.4	84.7	20.1
PIB (mdd de 1988)	49 795	196 434	78 564

Fuente: " El grupo de los Tres: Vicisitudes de una negociación comercial ", *Revista de Comercio Exterior*, México, Vol. 44, No.7, 1994, Pág. 620.

De la comparación entre los tres países, Venezuela resulta ser el más pequeño en cuanto a extensión territorial y con menor población; sin embargo, en lo que se refiere al PIB, es Colombia quien tiene las cifras menores. México por su parte, resulta ser el más extenso, con mayor población así como el más alto en PIB.

A pesar de dichas diferencias, el 13 de octubre de 1993 se anunció el establecimiento, para enero de 1994, de una zona de libre comercio entre los países miembros del Grupo de los Tres, quedando aún por resolver discrepancias en las que se estuvo trabajando arduamente a fin de conciliar las diferencias existentes.

No obstante las negociaciones, no se lograron avances y seguían existiendo diferencias en tres temas fundamentales: Las reglas de origen, los subsidios y la industria de automotores, que por falta de conciliación estuvieron a punto de producir la cancelación del proyecto.

Finalmente y con la intervención de los ministros de comercio se logró un acuerdo para arreglar y superar las diferencias, concluyendo con las negociaciones de libre comercio.

Así, el primero de enero de 1995 y tras un año de intensas negociaciones entró en vigor el accidentado Tratado.

Por otro lado -al igual que en el caso de Chile y como sucede con otros países de Sudamérica-, existen antecedentes comerciales entre los países miembros del G-3 dentro del marco de la ALADI, en donde se suscribieron acuerdos bilaterales con los que se otorgaron y recibieron preferencias arancelarias y no arancelarias para un grupo limitado de productos.

Para México la liberación comercial del G-3 representó un nuevo avance en los esfuerzos por multiplicar el intercambio y fortalecer la cooperación con los países latinoamericanos y para equilibrar las relaciones comerciales con el Norte de América.

El Tratado incluye los siguientes temas:

- Trato nacional y acceso de bienes al mercado;
- Sector automotor;
- Sector agropecuario y medidas fitozoosanitarias;
- Reglas de origen;
- Procedimientos aduanales;
- Salvaguardas;
- Practicas desleales de comercio internacional;
- Principios generales sobre el comercio de servicios;
- Telecomunicaciones;
- Servicios financieros;
- Entrada temporal de personas de negocios;
- Normas técnicas;

- Compras del sector público;
- Política en materia de empresas del Estado;
- Inversión;
- Propiedad intelectual, y
- Solución de controversias ⁶

El programa de desgravación que contempla el Tratado reconoció las preferencias negociadas en el marco de ALADI para fijar los aranceles de partida en la desgravación y un esquema general de eliminación arancelaria gradual a 10 años.

El mecanismo de operar el Tratado no es tan diferente del que se maneja con los anteriores, se ofrece y recibe trato nacional para los bienes de los países miembros, se prohíbe la adopción de nuevos aranceles o elevar los ya existentes y se prohíben y eliminan las barreras no arancelarias.

Las reglas de origen se establecieron con el fin de asegurar que los beneficios que otorga el Tratado sean utilizados sólo en la zona; para hacer uso de las preferencias arancelarias los bienes deben ser producidos totalmente en la región; o cuando se incorporen materiales importados al bien, siempre y cuando sufran una transformación que sea suficiente para un cambio arancelario y, aquellos bienes que cumplan con el requisito de contenido regional, que es de 55% bajo el método de valor de transacción.

En cuanto a los procedimientos aduanales y con el fin de corroborar el origen de las mercancías, se regula la certificación y verificación del mismo. Es responsabilidad del productor o exportador la certificación del origen y de la autoridad correspondiente la validación del certificado.

Las salvaguardas son aplicadas para proteger a la industria nacional contra aumentos en importaciones en condiciones o cantidades que causen daño como resultado de la aplicación del programa de desgravación arancelaria y son de carácter arancelario con una duración máxima de un año prorrogable.

En materia de prácticas desleales los procedimientos son muy claros, pues se busca promover la competencia y el comercio leal entre los miembros; se prohíbe otorgar subsidios a bienes industriales destinados al mercado de los otros miembros y el derecho de aplicar cuotas compensatorias por las mismas razones o en condiciones de dumping, la vigencia de las cuotas compensatorias es de 5 años.

Incorpora disciplinas y principios generales para la elaboración y aplicación de normas y procesos de certificación de bienes y servicios incluyendo disposiciones sobre metrología y etiquetado.

⁶ Véase: " Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres", *Revista de Comercio Exterior*, México, Vol. 44, No. 7, 1994, p.p. 628-632.

Para atraer inversión a los países miembros y brindarles seguridad a los inversionistas se establecen condiciones de seguridad y certidumbre y se garantiza la libertad para transferir recursos al territorio de las tres Partes.

Si se ocasionara alguna controversia, el Tratado contempla un mecanismo que incluye tres etapas :

- La consulta entre las partes
- La intervención de la Comisión Administradora del Tratado y,
- La instancia arbitral ⁷

En este caso como en los demás Tratados se procura que, de existir alguna controversia sea resuelta a través de consultas sin necesidad de procedimientos arbitrales, que serían usados en última instancia.

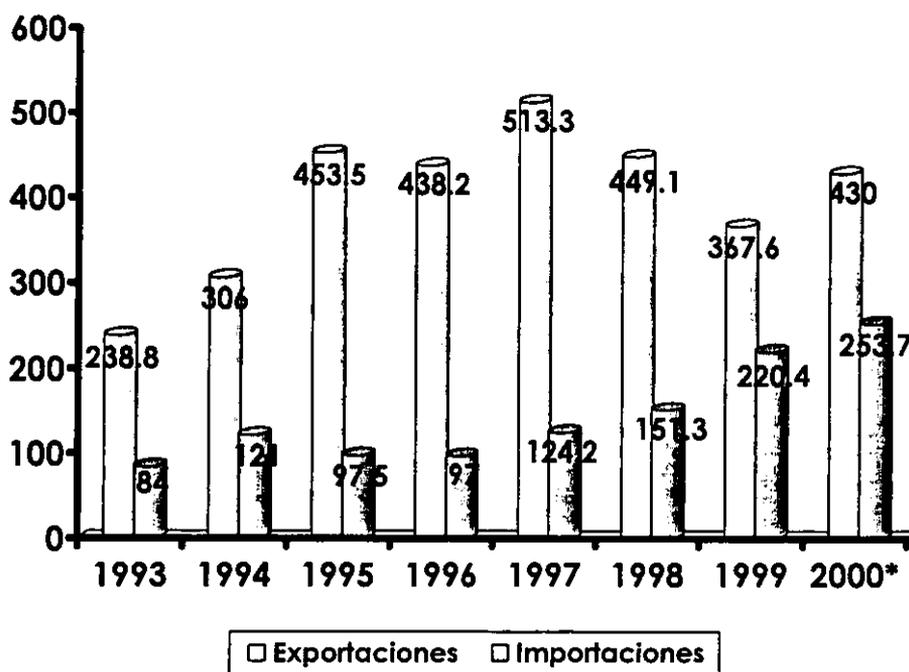
En cuanto al comercio que el país realizó con Colombia mostró cifras positivas que van en aumento.

Aunque el comercio entre ambas naciones era dinámico antes de la puesta en vigor del Tratado, a partir de él las ventas hacia Colombia prosperaron. En 1995, fecha en que inició operación el Tratado, las exportaciones llegaron a 453.5 millones de dólares y para 1997 llegaron a 513.3 millones.

Sin embargo durante los últimos años las exportaciones disminuyeron notablemente, en 1998 se registraron ventas hacia aquel país por 449.1 millones de dólares, en 1999 sumaron 367.6 millones. Por el contrario, las importaciones provenientes de Colombia incrementaron en los últimos años, registrando en 1999 la mayor cifra por concepto de compra de mercancías de ese país 220.4 millones de dólares.

⁷ véase "Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres" en la página de Internet: <http://www.secofi-snci.gob.mx/tratados/ltcg3/frame3.htm>

Gráfica 6
Comercio México - Colombia
1993-2000
(millones de dólares)



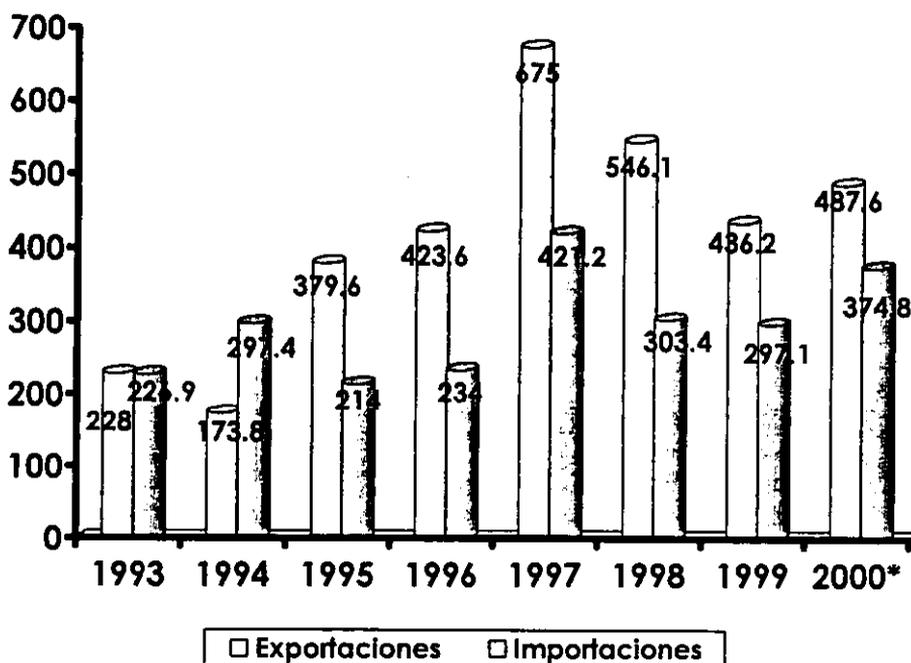
* ene - nov

Fuente: SECOFI y Banco de México.

Por otro lado, el intercambio comercial con el otro socio del G-3, Venezuela, ha sido fluido, registrándose en 1997 la mayor cifra por concepto de exportaciones mexicanas a ese país al sumar 675 millones de dólares; sin embargo tal auge no ha permanecido constante y mucho menos ha incrementado, pues durante los años posteriores a esa fecha disminuyó considerablemente; en 1998 la cifra descendió a 546 millones de dólares mientras que en 1999 se redujo aún más al llegar a los 436.2 millones.

Las estadísticas muestran que las cifras durante los últimos años en el intercambio comercial con los miembros del G-3 disminuyeron, sin embargo entre enero y noviembre del año pasado el comercio trilateral nuevamente mostró señales de incrementos sobre todo en las ventas de productos mexicanos hacia Colombia y Venezuela. Se espera que en los siguientes años el comercio entre las 3 naciones se mantenga constante y aumente.

Gráfica 7
Comercio México - Venezuela
1993 - 2000
(millones de dólares)



* ene - nov

Fuente: SECOFI y Banco de México.

IV.5 Tratado de Libre Comercio con Bolivia

En quinto lugar presentamos el Tratado de Libre comercio que el país tiene vigente con Bolivia y en el cual encontramos más factores negativos que positivos en la explicación de la concertación del mismo, pues el comercio de nuestro país con aquella nación sudamericana resulta escaso.

Por un lado tenemos que la distancia existente entre ambos países complica el intercambio de mercancías y por otro lado, la diferencia que hay en la extensión territorial y la población de ambos países, en la que Bolivia además de ser más pequeña en cuanto a la superficie, tiene menor población que nuestro país.

Cuadro 3

País	Población (millones) 1994	PIB (mmd) 1994	Exportaciones totales 1994 (md)	Importaciones Totales 1994 (md)
Bolivia	7.2	9.0	985	1 122
México	91.2	371.2	60 882	79 346
Total	98.4	380.2	61 867	80 468

Fuente: Informe Anual del Banco de México, Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo.

Para Bolivia, nuestro mercado resultó atractivo y representó una gran oportunidad para diversificar sus mercados y al mismo tiempo tener acceso a productos más elaborados.

Por su lado, México, en su labor de ofrecer distintos mercados a los productos nacionales y con el objetivo de apoyar la cooperación en América, vio en Bolivia la oportunidad de lograr dichos propósitos y a la vez intensificar y mejorar las relaciones comerciales con aquel país, que si bien hasta antes de la firma del Tratado no eran significativos, por medio de él fomentar y propiciar un intercambio más constante de mercancías entre ambas naciones.

En los años previos a la puesta en vigor del Tratado, existieron antecedentes en las relaciones comerciales entre nuestro país y Bolivia, pues ambos forman parte de la Asociación latinoamericana de integración (ALADI) -cuyo objetivo es fomentar la cooperación e integración de las naciones latinoamericanas- y que bajo tal mecanismo se firmó un Acuerdo Bilateral en el que se otorgaron preferencias arancelarias para algunos productos, sin embargo el alcance del acuerdo era limitado y no contemplaba reglas específicas que motivaran el intercambio de mercancías entre las partes.

Así, con el fin de ampliar y mejorar sus lazos comerciales, México y Bolivia firmaron un Tratado de Libre Comercio que entró en vigor el primero de enero de 1995, - año en que por cierto fueron puestos en marcha, también, los Tratados con Costa Rica y el Grupo de los Tres-.

El Tratado estableció disciplinas que aseguran el trato no discriminatorio a los bienes de ambos países, se prohibió elevar y adoptar nuevos aranceles, se regulan los programas de devolución de aranceles, permitiendo a los productores de ambos países utilizar insumos de terceros en bienes de exportación, siempre y cuando no se dañen los intereses del otro país y la eliminación del Derecho de Trámite Aduanero (D.T.A.) que se llevará a cabo el octavo año de vigencia del Tratado, en el 2003.

Contenido del Tratado:

- Comercio de bienes;
- Trato nacional y acceso de bienes al mercado;
- Agricultura y medidas zoosanitarias y fitosanitarias;
- Reglas de origen;
- Procedimientos aduaneros;
- Practicas desleales;
- Comercio de Servicios;
- Principios generales sobre el comercio de servicios;
- Telecomunicaciones;
- Entrada temporal de personas de negocios;
- Servicios financieros;
- Barreras técnicas al comercio;
- Medidas de normalización;
- Compras del sector público;
- Inversión;
- Propiedad Intelectual, y
- Solución de controversias.⁸

El 97% de la exportación de México a Bolivia quedó libre de arancel de inmediato, algunos productos incluidos son: autopartes, camiones, electrodomésticos, televisores y acero entre otros.

México por su parte desgravó de inmediato el 99% de las exportaciones provenientes de Bolivia.

El plazo de desgravación es de 12 años, partiendo de un arancel común máximo del 10%. Los productos negociados en el marco de ALADI, se desgravaron de inmediato o en un plazo de 4 años.

En cuanto a las reglas de origen, el requisito de contenido regional es de 50% de acuerdo al método de valor de transacción y 41.6% por costo neto; sin embargo para productos químicos, de cuero y calzado se aplicó el 40% los primeros tres años, 45% en el cuarto año y 50% del quinto en adelante.

Para solicitar las preferencias arancelarias que otorga el Tratado se estableció un certificado de origen que debe ser llenado y firmado por el exportador o productor y la autoridad correspondiente valida el contenido del certificado, esto durante los primeros 4 años.

Para fomentar la libre competencia, el país importador otorga al proveedor extranjero de servicios un trato equivalente al que proporciona a sus nacionales.

⁸ Véase, "Decreto de promulgación del Tratado de Libre comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia" en el Diario Oficial de la Federación del 11 de enero de 1995, p.p. 1 y 2.

Las normas técnicas permiten proteger y evaluar los riesgos de la salud humana, animal y vegetal y la conservación del medio ambiente e impiden que se utilicen como instrumentos proteccionistas.

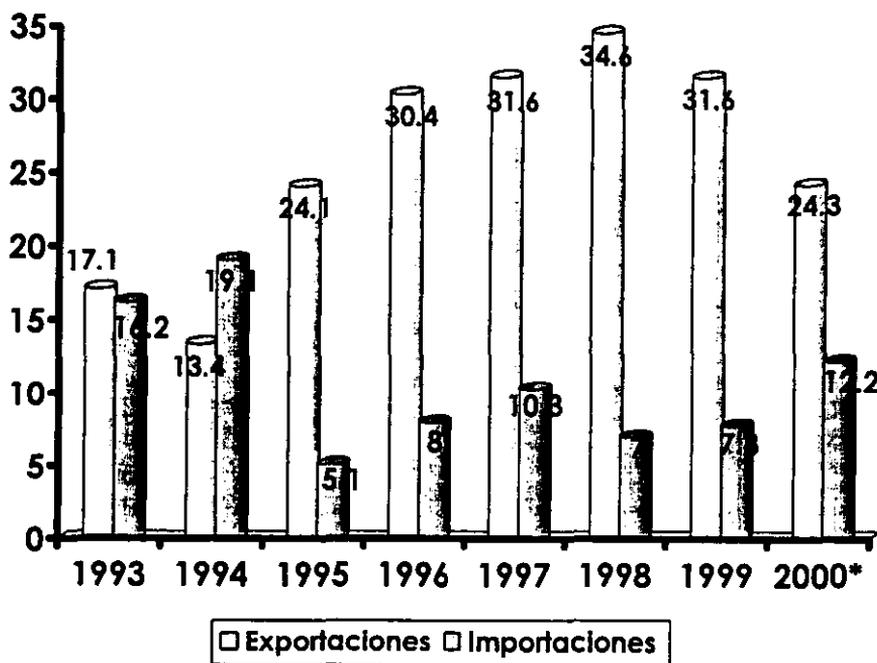
Entre otras disposiciones que establece el Tratado encontramos la Salvaguardas, -de carácter arancelario y con una duración de un año-, Prácticas desleales de comercio internacional -en donde se comprometieron a eliminar los subsidios directos a las exportaciones y la aplicación de cuotas compensatorias- y la Solución de controversias, que se define en un mecanismo que consta de tres etapas: consulta, intervención de la Comisión Administradora y la instancia arbitral.

Cada país se reservó el manejo de la política monetaria y cambiaria y se previó la adhesión de cualquier país o grupo de países al Tratado, de acuerdo a lo pactado entre la Comisión Administradora y los miembros del Tratado.⁹

Mucho se ha dicho de los Tratados firmados con países que de alguna manera tienen importancia estratégica para el país, como es el caso del TLCAN, el Tratado con Chile y los recientemente pactados con la Unión Europea e Israel, sin embargo existen otros mercados a los que se puede penetrar con nuestros productos, mercados que tal vez no resulten atractivos por el país de que se trate, y que definitivamente representan una opción de mercado para los productos nacionales.

⁹ Véase "Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia" en la página de Internet: <http://www.secofinaci.gob.mx/tratados/tlcbo/1/frame3.htm>

Gráfica 8
Comercio México - Bolivia
1993 - 2000
(millones de dólares)



* ene - nov

Fuente: SECOFI y Banco de México.

El comercio entre México y Bolivia aumentó a partir de la entrada en vigor del Tratado; las cifras son discretas pero van en ascenso.

Las importaciones se mantuvieron constantes y no rebasaron los 10 millones de dólares en los últimos 5 años; por su parte las exportaciones alcanzaron la mayor cifra en 1998, cuando sumaron 34.6 millones de dólares, lo que muestra un avance importante.

Sin embargo, el reto para los próximos años será que las exportaciones, además de aumentar mantengan un ritmo constante logrando con ello que el comercio con Bolivia sea más dinámico.

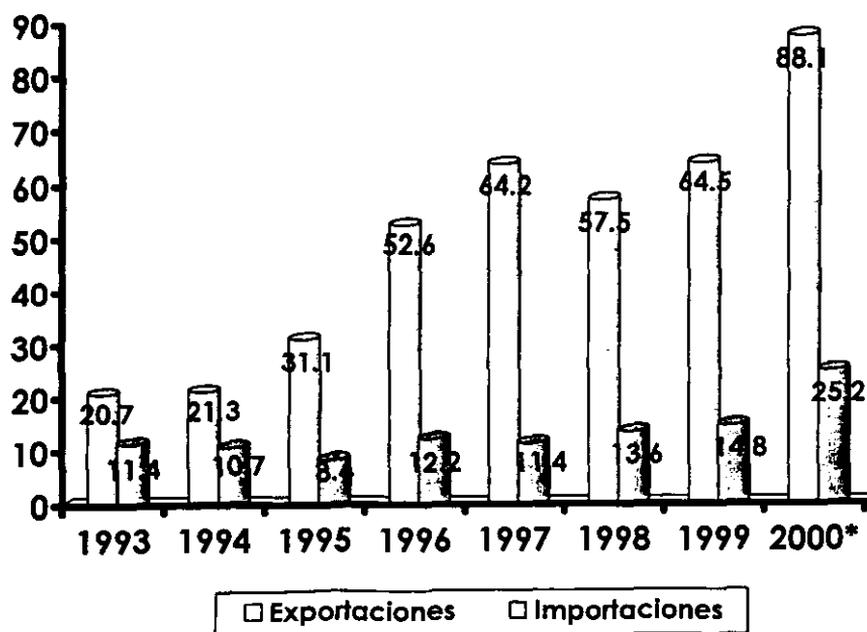
IV.6 Tratado de Libre Comercio con Nicaragua

Centroamérica es por naturaleza e historia la zona en la que nuestro país ha volcado su interés, además de su compromiso de cooperación e integración que tiene no solo con los países de Centroamérica sino con los de América Latina.

México negoció en la región 3 Tratados de Libre comercio, el primero con Costa Rica, el segundo con Nicaragua –y que aquí presentamos- y el tercero con el llamado Triángulo del Norte, integrado por El Salvador, Guatemala y Honduras que recién entró en vigor el primero de enero pasado.

El Tratado que aquí nos ocupa es precisamente el que nuestro país concretó con Nicaragua.

Gráfica 9
Comercio México - Nicaragua
1993 - 2000
(millones de dólares)



* ene - nov

Fuente: SECOFI y Banco de México

El comercio con aquella nación centroamericana en los últimos años se ha mostrado dinámico.

En 1993 se lograron ventas a Nicaragua por 20.7 millones de dólares, mientras las compras provenientes de ese país registraron 11.4 millones. En 1998, año en que entró en vigor el Tratado, las cifras se incrementaron, al lograrse exportaciones por 57.5 millones de dólares e importaciones por 13.6 millones.

Para el año 2000, durante el periodo enero-noviembre, las relaciones comerciales entre México y Nicaragua mejoraron, registrándose 88.1 millones de dólares por ventas de productos nacionales hacia el país centroamericano y compras por 25.2 millones.

Contenido del Tratado:

- Comercio de bienes;
- Trato nacional y acceso de bienes al mercado;
- Reglas de origen;
- Procedimientos aduaneros;
- Comercio de servicios;
- Entrada temporal de personas de negocios;
- Servicios financieros;
- Medidas relativas a la normalización;
- Compras del sector público;
- Inversión;
- Propiedad Intelectual, y
- Solución de controversias.¹⁰

Trato nacional

Ambos países se comprometieron a otorgar un trato nacional a los bienes de la otra Parte.

Aranceles Aduaneros

En este apartado se estipuló que ninguna Parte puede incrementar aranceles vigentes, ni adoptar ningún arancel nuevo sobre bienes originarios.

Se previó la adopción de medidas sobre las importaciones con el fin de asignar la cuota de importaciones realizadas al amparo de los volúmenes establecidos mediante aranceles siempre y cuando estas medidas no tengan efectos comerciales restrictivos sobre las importaciones.

¹⁰ Véase: "Decreto promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Nicaragua" en el Diario Oficial de la Federación del 1 de julio de 1998, Págs. 1 y 2, segunda sección.

Restricciones a la importación y a la exportación

En este apartado, las partes se comprometieron a no adoptar o mantener ninguna prohibición ni restricción a la importación o a la exportación de cualquier bien destinado a territorio del otro miembro del Tratado.

Impuestos a la Exportación

Se estipuló que cada miembro puede adoptar o mantener un impuesto, gravamen o cargo a la exportación de cualquier bien alimenticio a territorio del otro miembro si dicho impuesto se aplica temporalmente (hasta un año) para aliviar un desabasto crítico de ese bien.

Derechos de Trámite Aduanero

Se estableció que no se pueden incrementar ni establecer derechos aduaneros por concepto del servicio prestado por la aduana, sobre bienes originarios, además de que tal derecho será eliminado en julio de 2005.

Desgravación arancelaria

El programa de desgravación consta de 4 categorías en los que se prevé la eliminación de aranceles de manera inmediata, el primero de julio de 1998; en el 2002, en el 2007 y en el 2012.

Reglas de Origen

Para beneficiarse de las preferencias arancelarias, se deben cumplir ciertas especificaciones en relación al origen de las mercancías; primero, los bienes deben ser producidos totalmente en alguno de los países miembros; o producidos en el territorio de alguna de las partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos y cumplir con un valor de contenido regional que en este caso será calculado a través del método de valor en transacción o el método de costo neto.

Además para certificar que un bien exportado del territorio de un miembro del Tratado al territorio del otro califica como originario se elaboró un formato único para el certificado y la declaración de origen.

Además de lo anterior, se incluyeron temas relacionados con la aplicación de medios ágiles y eficaces en materia de medidas sanitarias, técnicas, salvaguardias, prácticas desleales de comercio, entrada temporal de personas de negocios, servicios financieros e Inversión; todo ello basado en el trato nacional y no discriminatorio,

En cuanto a solución de controversias se pretende solucionar cualquier problema a través de consultas sin tener que llegar a la instancia arbitral.

Con la puesta en vigor del Tratado con Nicaragua, en el que se aprovecha la cercanía geográfica, similitud en idioma y esquemas de consumo para la venta de nuestros productos y en donde ambas naciones se benefician y nuestro país reafirma su compromiso y continua con la negociación y concertación de Acuerdos que permitan diversificar y aumentar la exportación de los productos mexicanos.

IV.7 Tratado de Libre Comercio con Israel (TLCIM)

La firma del Tratado con Israel resultó bastante atractivo para nuestro país, además de los beneficios económicos que se obtendrán, se trata del primer Acuerdo que se celebra con una nación del medio oriente.

La firma de este Tratado representa una ventaja para los productores nacionales ya que al tiempo que cumplen las reglas de origen de productos de exportación hacia mercados de alguno de los miembros del TLCAN y/o Unión Europea, se cumplen también las reglas de origen en productos que quieran ser exportados hacia Israel, con ello se simplifican los procedimientos y se puede exportar un producto que cumpla con las especificaciones señaladas a tres mercados distintos.

Por un lado, el mercado de Israel es potencialmente importante debido a su tamaño:

- El Producto Interno Bruto per cápita suma 16,404 dólares anuales;
- La población llegó a 5.9 millones de personas hasta 1998; y
- Las Importaciones totales de Israel son de 27.4 mmd

Además el comercio entre México e Israel se distingue por su complementariedad:

- México vende a Israel petróleo, alimentos y manufacturas (equipo eléctrico y electrónico, productos de madera, químicos y algunos textiles)
- Por su parte Israel le vende a nuestro país productos con mayor desarrollo tecnológico, como maquinaria agrícola, semillas herbicidas y fertilizantes, así como productos farmacéuticos, equipo médico y algunos aparatos eléctricos.¹¹

De ahí la importancia de concretar un Tratado con aquella nación del medio oriente que permita fortalecer la relación comercial entre los países, atraer inversión directa de Israel y mejores oportunidades para la población de ambos países.

¹¹ SECOFI, "Tratado de Libre Comercio Israel – México", *InfoComplex*, México, Num. 03, Marzo 2000, Pág. 1.

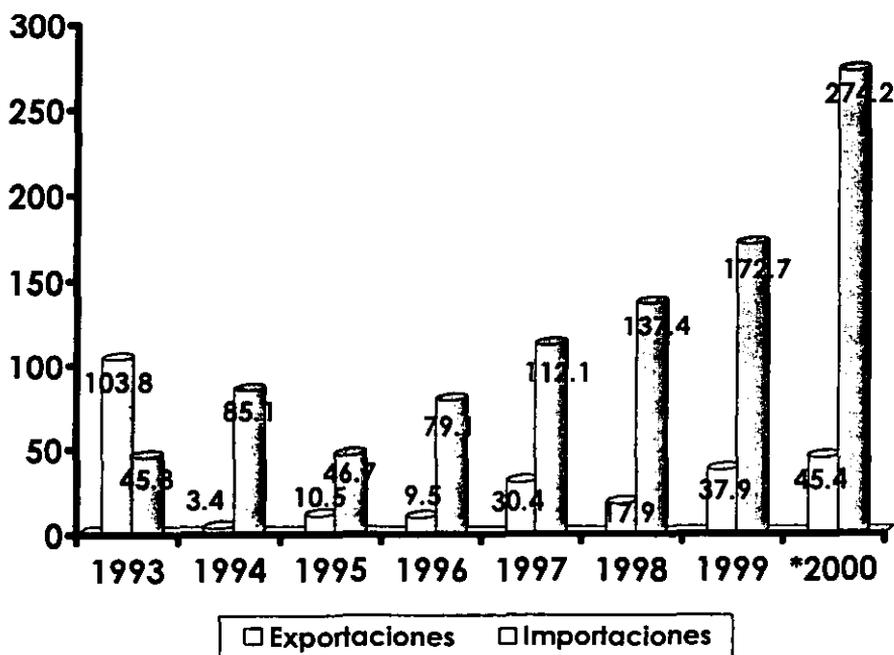
Además de los beneficios que representa el Tratado con Israel, éste servirá como base para futuras negociaciones con otros países de la región.

El Tratado entró en vigor en julio del año pasado y se espera que los primeros movimientos sean alentadores y traigan beneficios para ambos países.

Así, el reto para los próximos años es el incremento de nuestras exportaciones a ese país y aprovechar al máximo las ventajas que ofrece aquel mercado. Para ello, los empresarios deben estar bien preparados para lograr el objetivo y conseguir que la presencia de México sea más dinámica en la región.

El comercio de México con Israel ha incrementado en los últimos años, de ahí la necesidad de concretar el Tratado.

Gráfica 10
Comercio México - Israel
1993 - 1999
(millones de dólares)



* ene - nov

Como podemos ver en la gráfica 10, de las operaciones comerciales realizadas con el socio del medio oriente, destacan las importaciones, que en los últimos cinco años incrementaron hasta llegar a 172.7 millones de dólares –durante 1999- cifra que con respecto a 1995, representa un incremento de más del 200%.

Tal situación hizo necesaria la firma del Acuerdo, con él se tiene acceso a todos aquellos insumos y/o productos provenientes de Israel para ser incorporados en la elaboración de productos de exportación.

El Tratado contempla los siguientes temas:

- Comercio de bienes;
- Acceso a mercados;
- Reglas de origen;
- Procedimientos aduaneros;
- Medidas de emergencia;
- Compras del sector público;
- Derechos y obligaciones de la Organización Mundial de Comercio;
- Políticas en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado, y
- Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.¹²

Acceso a Mercados Productos Agrícolas

- Al entrar en vigor del TLCIM, la mitad de las exportaciones mexicanas quedaron libres de arancel, el 25% adicional bajo cuota y un 12% con reducciones entre el 25 y 50% sobre aranceles aplicados
- El 96% del comercio bilateral de bienes agrícolas está cubierto por el Acuerdo
- México tiene acceso entre otros productos en: café, azúcar, jugos concentrados de naranja y otros cítricos, cerveza, tequila y mezcal.
- Israel tiene acceso en: bulbos, plantas, flores y hierbas.

Acceso a Mercados Bienes Industriales

- El arancel promedio de Israel es de 7.6% para bienes industriales
- Todos los productos industriales están comprendidos en el Tratado
- Se acordó la eliminación de aranceles al 2003, con excepciones a plazo inmediato y al 2005.

¹² Véase. "Decreto promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel firmado en la Cd. De México el 10 de abril del 2000" en el Diario Oficial de la Federación del 28 de Junio del 2000, primera sección, p.p. 2.

Reglas de Origen

Para el cumplimiento de especificaciones en cuanto a reglas de origen, estas son iguales que para el caso de la Unión Europea y América del Norte.

- Las reglas de origen determinan los productos que son sujetos del trato preferencial arancelario bajo el TLCIM
- El origen es determinado por el tipo de procesos productivos o por el valor agregado de tales procesos en el territorio de cualquiera de los socios del Tratado
- Para el cálculo del valor de contenido regional se consideran el valor de transacción y de costo neto

Procedimientos aduaneros

- Formato para certificado y declaración de origen
- Enfoque de autocertificación
- Procedimiento de verificación, incluso a través de cuestionarios o visitas
- Resoluciones anticipadas
- Revisión y apelación de procedimientos de determinación de origen o resoluciones anticipadas

Salvaguardas

- Salvaguardia para evitar daño como resultado de un aumento de las importaciones derivado del TLCIM
- Se establecieron las condiciones bajo las cuales se puede excluir a la otra parte de una salvaguardia global

Solución de Controversias y asuntos institucionales

- Se estableció una Comisión para supervisar la implementación del Tratado
- Se contempló un Comité de comercio para tratar asuntos relacionados con el comercio de bienes

Derechos y obligaciones bajo la OMC

- Prácticas desleales de comercio (dumping y subsidios)
- Normas Técnicas
- Medidas sanitarias y fitosanitarias
- Servicios
- Propiedad intelectual

El reto para los próximos años es la disminución de las importaciones y una mayor participación de nuestras exportaciones dentro del comercio bilateral.

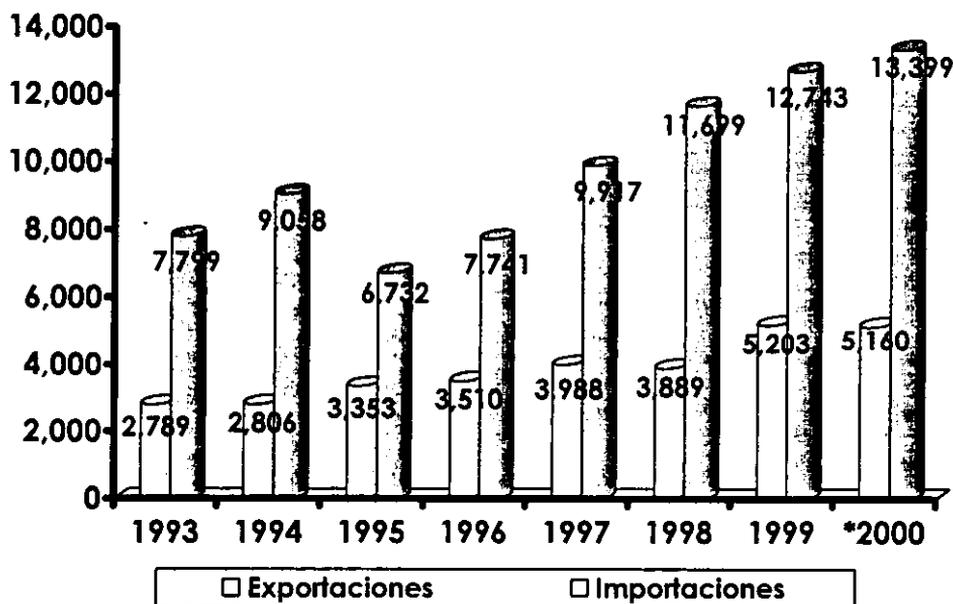
Por lo pronto a algunos meses de haberse puesto en marcha el citado Tratado, el comercio bilateral se muestra más dinámico, al cierre del mes de noviembre del año pasado se registraron 45.4 millones de dólares por concepto de exportaciones hacia Israel y 274.2 millones de dólares por compras provenientes de aquel país.

IV.8 Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM)

La puesta en marcha del Tratado con la Unión Europea representa para México la oportunidad de compensar las relaciones económicas que tiene con el bloque en América del norte y su principal socio los Estados Unidos; además de ofrecer opciones de mercado a los productos mexicanos.

Debido a que el comercio con la Unión Europea incrementó en los últimos años, surge la insistencia de concretar un Tratado; durante 1993 las exportaciones hacia esa región sumaron 2 789 millones de dólares, mismas que para 1996 llegaron a 3 510 millones y en 1999 se elevaron hasta 5 305 millones de dólares. Sin embargo también las importaciones incrementaron sustancialmente, en 1993 sumaron 7 799 millones de dólares; en 1996, 7 741 millones y en 1999 llegaron a 12 743 millones. Si hacemos un balance, resulta un desequilibrio al importar más de lo que se exporta. Con el Tratado se pueden adquirir aquellos insumos y materias primas provenientes de esa región a buen precio y con una excelente calidad para la producción de bienes exportables y aliviar un poco la situación.

Gráfica 11
Comercio México - Unión Europea
1993 - 2000
(millones de dólares)



* ene - nov

Fuente: SECOFI y Banco de México.

El 21 de marzo del año pasado tras un intenso trabajo de negociaciones se firmó el Tratado de Libre Comercio Unión Europea - México (TLCUEM) que entró en vigor el primero de julio de 2000.

Para México, en su tarea de diversificar mercados para los productos nacionales, es un logro muy importante el TLCUEM, ya que la Unión Europea agrupa alrededor de la quinta parte del comercio mundial y está formada por 15 naciones (Bélgica, Dinamarca, Alemania, España, Grecia, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Austria, Portugal, Finlandia, Suecia e Inglaterra).

Con el Tratado en vigor, nuestro país tiene la oportunidad de incrementar sus exportaciones, de ampliar la oferta de insumos y servicios para fortalecer la planta industrial nacional, de aumentar la inversión, de ampliar y diversificar la composición y destino de las exportaciones (recordemos que agrupa 15 naciones a donde podemos enviar nuestros productos) y generar más y mejores empleos.

Para lograr el objetivo de firmar el Tratado, tanto México como la Unión Europea se reunieron en varias ocasiones antes de concretarlo.

Cronología de la negociación del TLCUEM

- Las relaciones económicas con la Unión Europea se rigen por el Acuerdo Marco de Cooperación, firmada el 26 de abril de 1991;
- El 2 de mayo de 1995 se firmó la Declaración Conjunta Solemne en la cual se establece el compromiso de negociar un nuevo acuerdo que promueva el intercambio comercial;
- El 8 de diciembre de 1997 se firmaron 3 instrumentos jurídicos que permiten cumplir con los objetivos de la Declaración Conjunta Solemne:
 - Acuerdo global o Acuerdo de Asociación Económica.- concertación política y cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros y México
 - Acuerdo Interino.- que establece las bases para iniciar la negociación de una liberalización comercial amplia y con disciplina
 - Declaración Conjunta.- establece las bases para la negociación de servicios, movimientos de capital, pagos y propiedad intelectual.
- El 14 de julio de 1998 se inició formalmente la negociación comercial con el establecimiento del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino;
- Del 30 de septiembre al 2 de octubre se realizó una reunión preparatoria en México para acordar el programa de trabajo y estructura de la negociación;
- Se celebraron 9 rondas de negociación

Fecha	Sede	
01 - 02 oct 98	Cd. de México	Reunión preparatoria
09 - 13 nov 98	Cd. de México	
18 - 22 ene 99	Bruselas, Bélgica	
08 - 12 mar 99	Bruselas, Bélgica	
12 - 16 abr 99	Cd. de México	
17 - 21 may 99	Bruselas, Bélgica	
16 - 22 jun 99	Cd. de México	
19 - 23 jul 99	Bruselas, Bélgica	
07 - 15 oct 99	Cd. de México	
08 - 25 nov 99	Bruselas, Bélgica	

Contenido del Tratado

- Acceso a mercados;
- Reglas de origen;
- Normas técnicas;
- Normas sanitarias y fitosanitarias;
- Salvaguardas;
- Inversión y pagos relacionados ;
- Comercio de servicios;
- Compras del sector público;
- Competencia;
- Propiedad intelectual, y
- Solución de controversias.¹³

El Tratado reconoció la asimetría a favor de México y se previó la desgravación arancelaria para el 2007, mientras que la europea concluirá en el 2003 (en esa fecha las exportaciones mexicanas podrán ingresar al mercado europeo libres de arancel), así mismo se eliminaron las prohibiciones y las restricciones cuantitativas, demandándose un trato nacional hacia los productos y servicios provenientes de los países miembros.

En cuanto a salvaguardas, se pueden adoptar por un período máximo de tres años para brindar alivio temporal a un sector que pudiese enfrentar daño serio o amenaza de daño por incrementos sustanciales en las importaciones entre las partes.

Para garantizar un ambiente propicio para la actividad empresarial se promueve la competencia combatiéndose las prácticas monopólicas.

En caso de controversias, se estableció un mecanismo de consulta y solución con procedimientos claros; primero celebrando consultas, a través del Comité Conjunto, el cual emitirá una decisión a más tardar en 30 días a partir de la celebración de la consulta y si la controversia no es solucionada se solicitará el establecimiento de un panel arbitral.

Con la entrada en vigor de este Tratado, México ofrece tres mercados destino para nuestros productos que cumplen al mismo tiempo con los requisitos establecidos para gozar de las preferencias que otorgan los tres Tratados (Israel, TLCAN y Unión Europea), además se presenta la opción de concretar alianzas entre miembros de las tres regiones del mundo.

Las expectativas son amplias, habrá que ver como funciona el Tratado durante los próximos años y aprovechar al máximo las ventajas que ofrece tanto para vender como para comprar bienes de aquella región.

¹³ Véase: "Contenido del Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México" en la página de Internet: http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE_GE/std035.htm

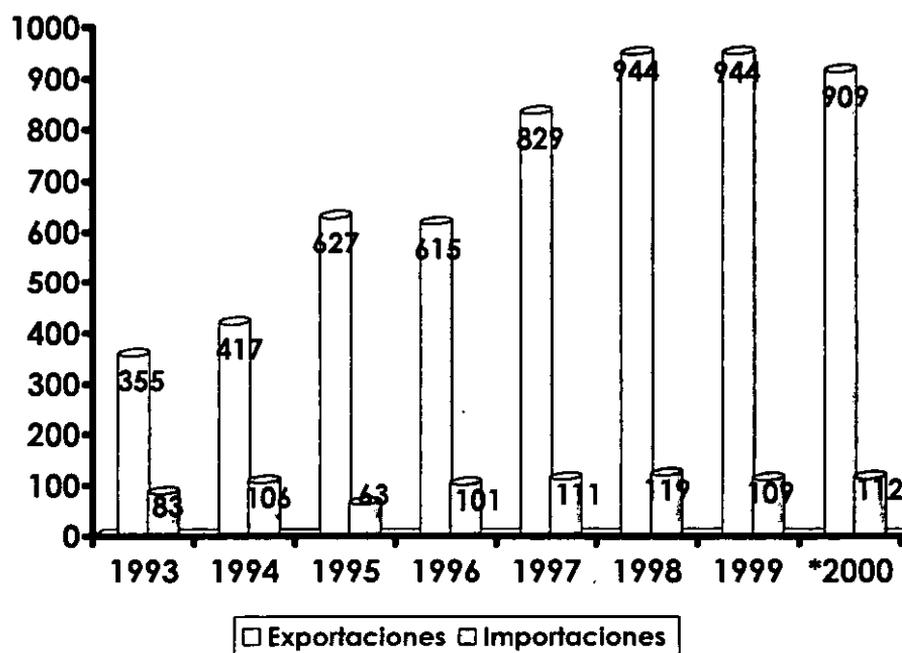
Al cierre del mes de noviembre del año pasado, las cifras mostraron cambios importantes y sin embargo en 3 meses es imposible juzgar si existen avances en las relaciones comerciales entre los países miembros.

IV.9 Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte

Con la concertación del Tratado con el Triángulo del Norte, conformado por Guatemala, Honduras y el Salvador, México reiteró el compromiso que tiene con América Latina de estrechar los lazos comerciales y fomentar la cooperación regional, en esta ocasión con sus más cercanos vecinos del sur con quienes tiene en común el idioma, cultura e incluso patrones de consumo.

Las exportaciones de México hacia el Triángulo del Norte crecieron en un 166% de 1993 a 1999, mientras que las importaciones se mantuvieron casi constantes, de ahí la importancia del Tratado.

Gráfica 12
Comercio México - Triángulo del Norte
1993 - 2000
(millones de dólares)



* ene - nov

Fuente: SECOFI y Banco de México.

El Tratado nos brinda la oportunidad de incrementar el número de exportaciones hacia los tres países miembro pues la cercanía con la región facilita el intercambio de mercancías.

El Tratado de Libre Comercio entre México y el Triángulo del Norte entró en vigor el primero de enero del año en curso y se distingue por incorporar los siguientes temas.

Contenido del Tratado

- Acceso a mercados;
- Comercio agropecuario;
- Normas sanitarias y fitosanitarias;
- Reglas de origen;
- Procedimientos aduaneros;
- Salvaguardias;
- Prácticas desleales;
- Comercio de servicios;
- Inversión y pagos relacionados;
- Medidas relativas a normalización;
- Propiedad intelectual, y
- Solución de controversias.¹⁴

Se establecieron disciplinas en materia de trato nacional, eliminación gradual de barreras arancelarias, barreras no arancelarias, prohibiciones y restricciones cuantitativas, entre otras.

México tiene derecho de mantener permisos de importación y exportación y adoptar medidas necesarias para proteger la vida y salud humana, vegetal y animal y el medio ambiente.

Debido al gran desbalance comercial a favor de México, la apertura comercial es asimétrica; más de la mitad de las exportaciones de México al Triángulo del Norte quedaron libres de arancel a la entrada en vigor del Tratado, para el resto de las exportaciones se prevén plazos de entre 2 y 12 años.

¹⁴ Véase: "Contenido del Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte en la página de Internet: http://www.secofi-snci.gob.mx/Difusi_n/Presentaciones/Triangl3/sid015.htm

En el cuadro se muestran los beneficios que obtienen los productos mexicanos que se exportan hacia el Triángulo del Norte a partir del inicio de operaciones del Tratado.

Cuadro 4
Productos beneficiados
al inicio de operaciones del Tratado
(porcentajes)

Sector	% libre a la entrada en vigor del Tratado
Productos Industriales	57
Autopartes	95.7
Químico	86.8
Acero	58
Textil	57

Fuente: SECOFI

Para algunos productos sensibles del sector agropecuario y agroindustrial se adoptó una salvaguardia especial de cada uno de los países, en donde se establece un cupo.

Reglas de origen

Determinan que bienes reciben trato arancelario preferencial además de garantizar que los beneficios del acuerdo sean sólo para región. Los bienes calificarán como originarios cuando:

- Sean totalmente obtenidos o producidos en la región;
- Cumplan con un cambio de clasificación arancelaria específico para ese bien y,
- Cumplan con un requisito de contenido regional, que es de 50%.

Se pueden solicitar a la autoridad aduanera del país importador, resoluciones o dictámenes anticipados, relativos a la determinación y certificación del origen de los bienes.

En caso de controversias, el Tratado establece un mecanismo que consta de 3 etapas:

- Naturaleza consultiva
- Comisión de libre comercio
- Tribunal arbitral

El Tratado que fue puesto en marcha hace algunos días, ofrece a los productos nacionales una inmejorable oportunidad de venta en aquel mercado, en donde la cercanía, el idioma y las preferencias en cuanto a consumo juegan un papel determinante.

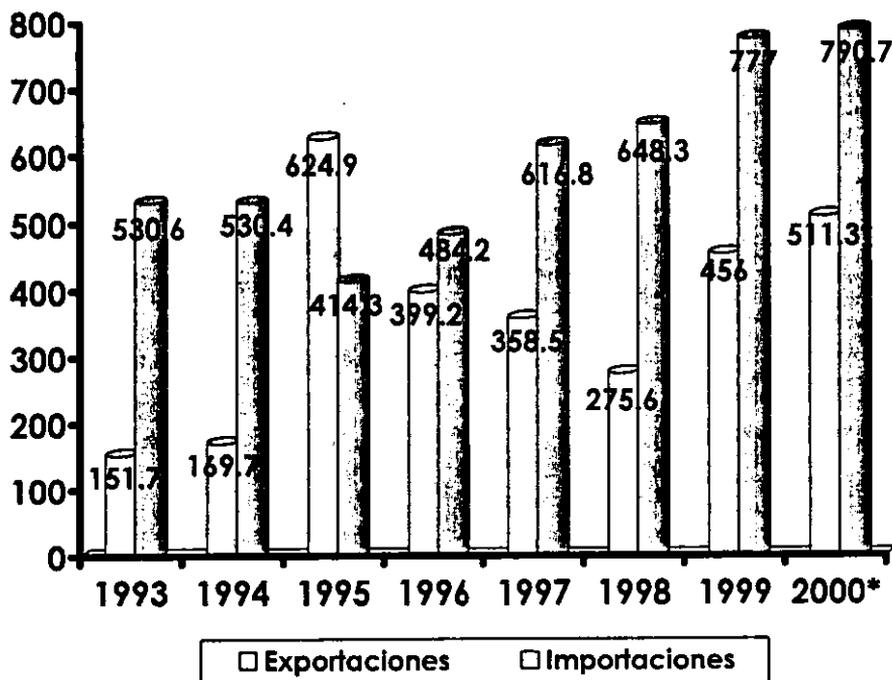
Se espera que el comercio con Triángulo del Norte continúe siendo dinámico, que las exportaciones aumenten considerablemente y que las importaciones disminuyan o se mantengan constantes.

IV. 10 Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio

Finalmente, el último Tratado que recién concretó nuestro país y el cual aún no entra en vigor es con los miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza cuyo intercambio comercial incrementó en los últimos años como se puede ver en la gráfica 13.

En 1993 las exportaciones de nuestro país hacia la Asociación Europea de Libre Comercio, sumaron 151.7 millones de dólares, en 1997 358.5 millones y durante el año pasado, hasta el mes de noviembre, registró 511.3 millones por ventas de nuestros productos a aquella región europea, cifra que en comparación con 1993 representa un incremento del 321%. Por otro lado, las cifras correspondientes a importaciones también representaron incrementos, aunque en promedio se mantuvieron constantes.

Gráfica 13
Comercio México - AELC
1993 - 2000
(millones de dólares)



* ene - nov

Fuente: SECOFI y Banco de México

Las relaciones comerciales entre México y los integrantes de AELC han sido constantes y van en aumento, de ahí el interés de nuestro país por concretar un Tratado de Libre Comercio que permita beneficiar a las partes involucradas.

El acercamiento con aquellos países con miras a la concertación del tratado se llevó a cabo durante 3 años de consulta en los que se realizaron 4 rondas de negociaciones que concluyeron el 2 de noviembre del año pasado.

1ª ronda	Ginebra	06 – 07 julio 2000
2ª ronda	México	07 – 15 septiembre 2000
3ª ronda	México	26 octubre
4ª ronda	Ginebra	30 oct – 02 nov 2000

Finalmente la labor de consultas y negociaciones concluyó el 27 de noviembre del año pasado con la firma del Tratado de libre comercio entre México y la Asociación Europea de Libre Comercio en la Cd. de México.

La base de negociación del Tratado fue el TLCUEM, situación que facilitó su proceso y conclusión.

Contenido del Tratado.

- Acceso a mercado;
- Reglas de origen,
- Normas técnicas, sanitarias y fitosanitarias,
- Salvaguardias,
- Comercio de servicios;
- Inversión;
- Compras del sector público;
- Propiedad intelectual, y
- Solución de controversias.¹⁵

Acceso a mercados Productos Industriales

El Tratado reconoció la diferencia en el nivel de desarrollo o trato asimétrico a favor de nuestro país, por su parte México proporcionará el mismo trato que el otorgado a la Unión Europea en materia de productos industriales.

A la entrada en vigor del Tratado, la Asociación liberará el 100% de nuestras exportaciones y México lo hará en un 59.9%; para el 2003 el 3.5%; para el 2005 el 11.7% y finalmente en el año 2007, el 24.9% restante de los productos importados de la región europea.

Acceso a mercados Productos Agrícolas

Para estos productos se negociaron 3 acuerdos bilaterales con desgravación y reglas de origen diferentes, además se mantendrá la protección a sectores sensibles que en los países de la AELC reciben importantes subsidios como: cereales, cárnicos, lácteos y azúcar.

¹⁵ SECOFI

Acceso a mercados Productos Pesqueros

Los aranceles a los productos pesqueros originarios de nuestro país serán eliminados de forma inmediata, los aranceles de los productos pesqueros originarios provenientes de la AELC serán eliminados de acuerdo con un calendario de desgravación similar al negociado con la Unión Europea, incluye categorías que van desde la liberalización inmediata, hasta la apertura en diez años.

Reglas de origen

Se acordaron principios en materia de pruebas de origen, certificación y verificación similares a los del TLCUEM.

Se acordaron disposiciones relativas a normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias que confirman los derechos y obligaciones de las partes de conformidad con lo previsto en el GATT en 1994.

En materia de subsidios y antidumping, México y la AELC aplicarán su legislación considerando lo dispuesto en el GATT y promoverán la solución de diferencias, una vez presentada la denuncia y antes del inicio formal de la investigación a través de consultas gubernamentales.

En salvaguardias; también se prevé, sujeto a compensación, un alivio temporal a un sector que pudiese enfrentar daño o amenaza de daño por incrementos sustanciales de las importaciones.

Inversión

Ambas partes asumen la obligación de garantizar la libre transferencia de los pagos relacionados con la inversión y se establece un mecanismo de información sobre legislación y oportunidades de inversión.

Compras del Sector Público

Se garantiza el trato nacional y la no discriminación a los productores y prestadores de servicios mexicanos.

Los procedimientos de compra y las rectificaciones para el caso de México serán iguales a los del TLCAN.

Solución de controversias

Se acordó un mecanismo de consulta y solución de controversias con procedimientos claros y expeditos dándose prioridad a la conciliación como forma de resolver sus diferencias.

IV. 11 Tratados Internacionales en materia de Inversión Extranjera (APPRI'S)

No obstante los Tratados Comerciales que nuestro país tiene vigentes con distintos países y bloques de países, México ha negociado Tratados Internacionales en materia de Inversión Extranjera (APPRI'S) considerando que la Inversión Extranjera es fuente del crecimiento económico del país ya que ofrece ventajas múltiples para el país que la recibe, sirve como complemento a la inversión nacional, genera empleos y fomenta la transferencia de tecnología de punta.

Los APPRI'S son Tratados celebrados entre dos Estados cuyo objetivo es promover los flujos de capital y brindar a las inversiones de ambos países seguridad jurídica, también constituyen un medio eficaz para diversificar el origen de los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) hacia nuestro país dando eficacia a la política de apertura y no discriminación en materia de inversión.

Los APPRI'S incorporan varios principios a través de los cuales se busca proteger a la inversión en el territorio de cualquiera de las partes; dichos principios son los relativos al trato a la inversión (trato nacional y de nación más favorecida), transferencias, expropiación e indemnización y los mecanismos para solución de controversias.

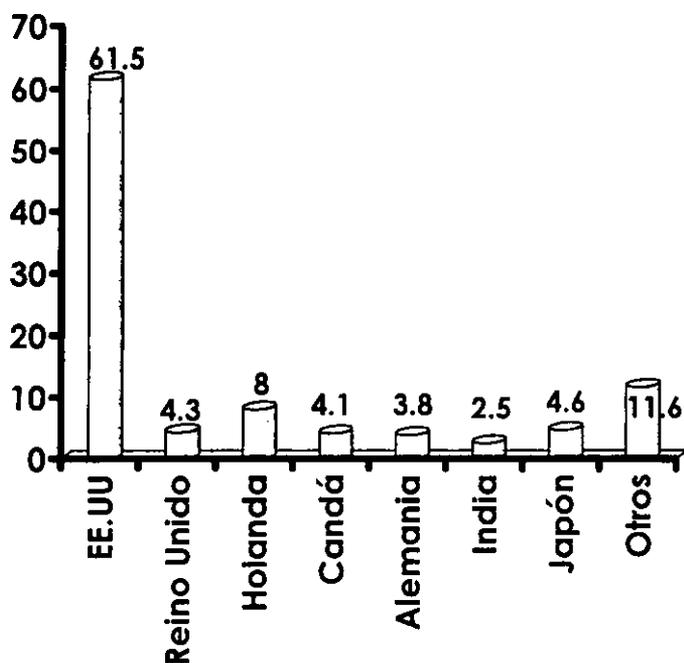
Nuestro país tiene Tratados en materia de Inversión Extranjera con los siguientes países:

País	Firma del Tratado		
España	22	jun	1995
Suiza	10	jul	1995
Argentina	13	nov	1996
Alemania	25	ago	1998
Países Bajos	13	may	1998
Austria	29	jun	1998
Unión Belgo-Luxemburguesa	27	ago	1998
Francia	12	nov	1998
Finlandia	22	feb	1999
Uruguay	30	jun	1999
Portugal	11	nov	1999
Italia	24	nov	1999
Dinamarca	13	abr	2000 ¹⁶

¹⁶ Véase "Instrumentos de promoción" en la página de Internet:
http://www.secofi-snci.gob.mx/inversi_n/inst_de_promoci_n/inst_de_promoci_n.htm

México resulta atractivo para la inversión de países extranjeros debido a que ofrece un creciente mercado interno y certidumbre, debido principalmente al marco jurídico transparente en materia de inversión Extranjera y a la implantación de políticas de liberalización.

Gráfica 14
IED en México por país
1994 - junio 2000
(porcentajes)



Fuente: SECOFI: Registro Nacional de Inversión Extranjera al 30 de junio 2000

De acuerdo a la gráfica 14; se muestra que la mayor inversión que recibe el país es proveniente del vecino del norte, los Estados Unidos con una participación del 61.5% del total de la inversión atraída por México, le sigue Holanda con un 8%, el Japón con 4.6%, Reino Unido con un 4.3%, Canadá con un 4.1%, Alemania 3.8% e India con una participación del 2.5%.

Entre 1994 y junio de 2000, el sector que se vio más beneficiado por la Inversión Extranjera Directa fue el manufacturero, que a lo largo de 6 años captó el 60.8% del total de la IED en nuestro país, seguido del sector Comercio y los Servicios Financieros, ambos con un 12.0% de inversión captada durante el mismo periodo.

Cuadro 5
IED en México por Sector
1994 - jun 2000

Sector	Porcentaje
Manufacturas	60.8
Comercio	12.0
Servicios financieros	12.0
Servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes, profesionales, técnicos y personales	7.7
Transportes y comunicaciones	5.1
Agropecuario, extractivo, construcción, electricidad y agua.	2.4

Fuente: SECOFI: Registro Nacional de Inversión Extranjera al 30 de junio 2000

En cuanto a empleos que ofrecieron las empresas con IED, entre 1994 y 1998, crearon uno de cada cuatro de los empleos generados en el país.

Además las empresas con IED incrementaron su participación respecto a la tasa de empleo total de nuestro país; por ejemplo, a diciembre de 1993 las empresas con IED eran el 15.8% para abril de 1998, representaron el 20.2%.¹⁷

¹⁷ IMSS, SECOFI: Asegurados permanentes

IV.12 Otras Negociaciones Comerciales Internacionales

A partir de la puesta en marcha de la red de Tratados que le país tiene vigentes, se ofrecen distintos mercados para los productos nacionales, situación que permite diversificar y aumentar la venta de nuestros productos en el extranjero.

Por ello es importante continuar ampliando y diversificando los mercados de exportación a través de las negociaciones comerciales como elemento fundamental en la estrategia de promoción de exportaciones.

En el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el país firmó Acuerdos Bilaterales con los miembros de ALADI, Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela; con quienes más adelante se firmaron Acuerdos de Complementación Económica e Incluso Tratados Comerciales.

Actualmente México tiene en vigor Tratados de Libre Comercio, como se vio en los puntos anteriores, con Estados Unidos y Canadá (formando el TLCAN), con Colombia y Venezuela (el Grupo de los Tres), con Costa Rica, Bolivia, Nicaragua, Chile, Unión Europea, Israel, con El Salvador, Guatemala y Honduras (El Triángulo del Norte) y recientemente con Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza (integrando la Asociación Europea de Libre Comercio).

Sin embargo, el gobierno continua su labor de negociación con otros países que resultan importantes en la estrategia por aumentar y variar los mercados para los productos mexicanos.

El 29 de diciembre de 1999 se concretó con Uruguay una ampliación al Acuerdo de Complementación Económica, que significa que más del 90% del intercambio de mercancías entre México y Uruguay, quedará libre de aranceles, además se incorporan temas en materia de salvaguardias, normas sanitarias, prácticas desleales, reglas de origen y solución de controversias.

Con Perú, a partir del 28 de febrero de 2000 se acordó una ampliación del Acuerdo de Complementación Económica para incluir preferencias par algunos productos de interés de las Partes, así como un mecanismo de solución de controversias.

Con Argentina, en octubre de 1998 se desarrollaron acciones para ampliar la cobertura y vigencia del Acuerdo de Complementación Económica suscrito en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración Latinoamericana y se prolongó la vigencia del acuerdo hasta el 31 de diciembre del año en curso.

En agosto del año pasado, se estableció la negociación de una nueva ampliación del Acuerdo No.6 con la intención de incluir en el acuerdo productos del sector automotor, así como aquellos productos en los que ambos sectores acuerden otorgar preferencias, entre los cuales podrían estar los sectores como el fotográfico y algunas fibras sintéticas. También se incluirán disciplinas en materia de normas sanitarias, normas técnicas y solución de controversias.

Con Brasil, se viene desarrollando un proceso de negociación para concretar un nuevo acuerdo similar al que se tiene con Argentina y Uruguay. Dicho proceso registra avances significativos e incluye temas como acceso a mercados, reglas de origen, normas técnicas y fitosanitaria y solución de controversias.

Mientras se concluye la negociación del nuevo acuerdo se ha formalizado un Acuerdo Transitorio en el sector automotor, cuyo decreto de aplicación fue publicado en el Diario Oficial de la Federación del 27 de julio del año pasado, y el cual tendrá una vigencia de 2 años prorrogable a un tercero y permitirá a nuestro país exportar hasta 40 000 vehículos anuales.

Además se tienen establecidos procesos de negociación para lograr Tratados de Libre Comercio con Ecuador, Perú, Panamá y Trinidad y Tobago; en el caso de Panamá, las negociaciones se encuentran detenidas y se espera reanudar la negociación tan pronto como ese país termine su proceso de negociación con Centroamérica.

Con este apartado concluimos la exposición de los tres aspectos que insistimos son prioritarios dentro del proceso de exportación y cuyos resultados serán analizados en el siguiente capítulo.

Capítulo V

Dinamismo Exportador de México

A lo largo de los últimos años, en México se emprendieron una serie de transformaciones y cambios estructurales en materia de comercio exterior que permitieron el aumento sustancial de nuestras exportaciones contribuyendo con ello a la participación significativa en la conformación del PIB y el crecimiento económico del país.

Con el objetivo de hacer más viables las operaciones de comercio exterior y facilitar el acceso de un cada vez mayor número de empresas mexicanas a los mercados extranjeros, el gobierno se dio a la tarea de concretar acciones que por un lado, permitan incorporar a las pequeñas empresas al proceso de exportación (como proveedoras de insumos de las grandes empresas exportadoras, con lo que se fortalece el proceso de sustitución efectiva de importaciones) y por el otro, incentivan las exportaciones, como motor del crecimiento económico; ejemplo de ello es el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PROPICE) y múltiples programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas que se implementaron.

Las acciones propuestas en dichos Programas respondieron a las necesidades de la comunidad empresarial ya que fueron elaborados en coordinación con este sector y en base a sus requerimientos; sin embargo es necesario que el nuevo gobierno continúe actualizándolos de acuerdo a la dinámica actual, de tal manera que respondan a las exigencias del mercado y además se de continuidad a las acciones a desarrollar en materia de comercio exterior con una adecuada coordinación entre el gobierno y el sector empresarial.

En los tres aspectos fundamentales de la estrategia de crecimiento por medio de las exportaciones se desarrollaron funciones que permitieron si no lograr totalmente el objetivo, si sentar las bases para continuar con el propósito.

En relación al primer aspecto -fomentar la participación de las pequeñas empresas como exportadores indirectos- tenemos que se implementaron Programas que permitieron a dichas empresas el acceso a crédito para ampliar sus instalaciones, adquirir tecnología e importar insumos, entre otros (ver capítulo II).

En el segundo aspecto -incentivar las exportaciones- con el fin de hacer atractivo el negocio de la exportación se pusieron en marcha programas de fomento a las exportaciones que permitieron importar insumos para la elaboración de productos que sean vendidos en el extranjero sin el pago de los impuestos correspondiente, la devolución de los mismos y aquellos que permitieron obtener financiamiento para sus ventas y promoción de su producto en ferias y misiones comerciales internacionales (ver capítulo III).

Finalmente en el tercer aspecto, se realizó un intenso trabajo con el objetivo de negociar y concretar Tratados de Libre Comercio, no sólo en América sino en Europa y Medio Oriente, de tal forma que existieran varias opciones de mercado y se obtuviera reciprocidad para nuestras exportaciones.

En tal sentido, es importante señalar el logro al firmar el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea que representa un mercado importante, no solo por su dimensión sino por su alcance.

Así, la combinación eficiente de los mencionados elementos que consideramos clave en el desarrollo exportador del país y que expusimos en los capítulos anteriores -el fortalecimiento del proceso productivo, el fomento a las exportaciones y el ofrecimiento de nuevos mercados para nuestros productos a través de la negociación de Tratados Comerciales- es lo que potencio un avance importante, en términos económicos, en nuestro país, además de la efectiva coordinación que lograron entre las empresas, instituciones de apoyo y gobierno en su labor por llevar a México a ser una potencia exportadora de productos cuya calidad es reconocida internacionalmente.

En las siguientes páginas presentamos los resultados obtenidos de lo que consideramos fue factor importante en el desarrollo económico del país: la exportación y todo lo que ella implica.

Primeramente haremos un recuento de cómo evolucionaron las exportaciones de nuestros productos a lo largo de la década de los noventa y el lugar que México ocupó en el mundo y después señalaremos como repercutieron en la economía nacional a través de estadísticas de aquellos factores que nos permitieron medir el avance económico del país.

V.1 El comportamiento de las exportaciones mexicanas

El comportamiento de las exportaciones en los últimos años merece especial atención, pues México dejó de ser el país monoexportador de petróleo de los años ochenta y pasó a ser una potencia exportadora con diversidad de productos y calidad reconocida internacionalmente.

Mientras que en 1982 el 70% de las exportaciones totales pertenecían a productos petroleros y la exportación de manufacturas registró apenas el 25%, para 1999 las exportaciones petroleras solo representaron el 8% del total y las manufactureras el 89%, (cuadro 1).

Tal situación refleja la actitud que el país vivió ante la nueva realidad económica, en donde las exportaciones tienen especial importancia y cuyos resultados saltan a la vista.

Cuadro 1
Diversificación de Exportaciones
(porcentajes)

Concepto	1982	1999
Agropecuarias	5%	3%
Manufactureras	25%	89%
Petróleo y Minería	70%	8%

Fuente: SECOFI y Banco de México.

A principio de los años ochenta, México era un país que basaba su crecimiento en las exportaciones de un solo producto -el petróleo- que además dependía de su cotización internacional y que con la caída del precio del crudo, terminó el período de ilusión petrolera que condujo finalmente a una crisis.

Para ilustrar lo anterior, tenemos que durante 1980 la exportación total sumó 18 031 millones de dólares, de los cuáles 10 441.3 millones pertenecieron a exportaciones petroleras, que incluyen el petróleo crudo, sus derivados y petroquímicos, casi el 60% del total de las ventas.

En 1981, de la exportación total, las petroleras representaron más del 60% y en 1982 cerca del 70%.

Durante el período comprendido entre 1990 y 1995, las exportaciones han crecido en forma considerable (95.3%) pasando de 40 710.9 a 79 541.5 millones de dólares.

De las exportaciones totales, las petroleras representaron en 1990 el 24.8% y en 1995 el 10.6%; el resto, las no petroleras, representaron el 75.1% (30 607.63) y el 89.4% (71 119) en el mismo período; de las exportaciones no petroleras, destacan las manufactureras que crecieron con mayor dinamismo pasando de 27 827.9 millones de dólares a principios de la década a 66 557.9 millones en 1995.

Cuadro 2
Exportaciones Mexicanas 1980 - 1995
(millones de dólares)

Año	Exportación Total	Petroleras	No petroleras	Manufactureras
1980	18 031.0	10 441.3	7 589.7	5 549.3
1981	23 307.3	14 573.1	8 734.2	6 565.8
1982	24 055.2	16 477.2	7 578.0	5 843.1
1983	25 953.1	16 017.2	9 936.0	8 223.8
1984	29 100.4	16 601.3	12 499.0	10 449.1
1985	26 757.3	14 766.7	11 990.6	10 071.5
1986	21 803.6	6 307.2	15 496.4	12 888.3
1987	27 599.5	8 629.8	18 969.7	16 850.7
1988	30 691.5	6 711.2	23 980.3	21 649.7
1989	35 171.0	7 876.0	27 295.1	24 936.4
1990	40 710.9	10 103.7	30 607.3	27 827.9
1991	42 687.5	8 166.4	34 521.1	31 601.8
1992	46 195.6	8 306.6	37 889.0	35 420.5
1993	51 886.0	7 418.4	44 467.6	41 685.1
1994	60 882.2	7 445.0	53 437.2	50 402.1
1995	79 541.6	8 422.6	71 119.0	66 557.9

Fuente: Banco de México y Banco Nacional de Comercio Exterior

En la segunda mitad de los 90, las exportaciones continuaron creciendo dinámicamente, en 1996 sumaron 95 999.7 millones de dólares, las exportaciones petroleras contribuyeron con el 12.1% (11 653.7 millones de dólares), mientras que las no petroleras lo hicieron con el 87.9% al aportar 84 346 millones; dentro de las exportaciones no petroleras, nuevamente las manufactureras contribuyeron con 80 304.6 millones de dólares, es decir el 95.2%.

En 1997, el país sobrepasó los cien mil millones de dólares por exportaciones logrando vender al extranjero 110 431.4 millones, cifra que comparada con principios de la década (40 710.9 millones de dólares, en 1990) se mas que duplicó.

Cuadro 3
Exportaciones Mexicanas 1996 - 2000
(millones de dólares)

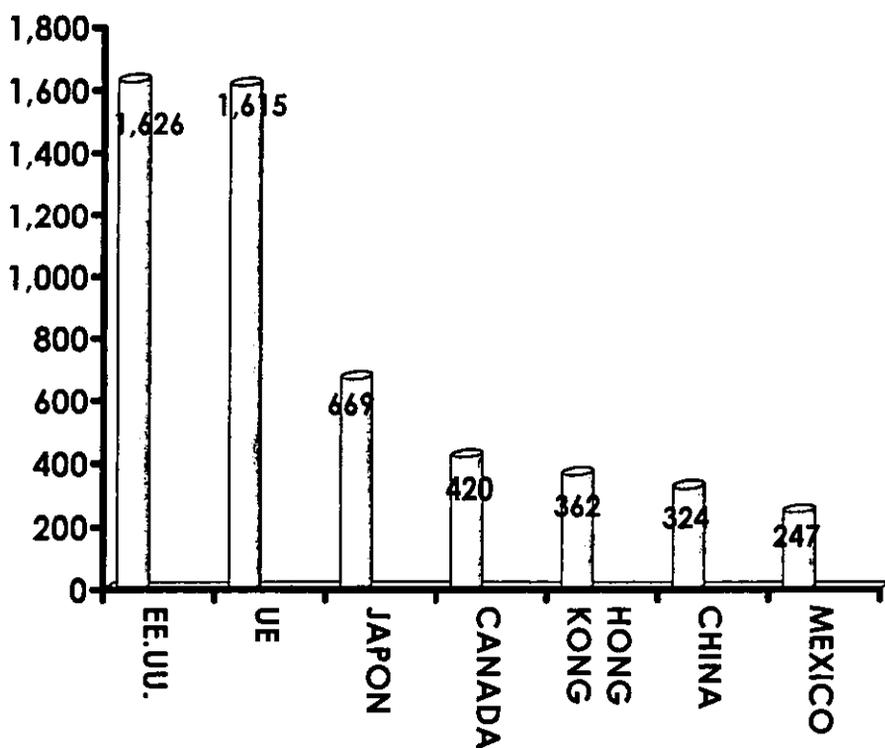
Año	Exportación Total
1996	95 999.7
1997	110 431.4
1998	117 459.6
1999	136 703.3
2000 *	152 857.8

* Cifra correspondiente al cierre del mes de noviembre

Fuente: INEGI, Cuadernos de Información Oportuna, México, INEGI, 1994-2000
SECOFI y Banco de México.

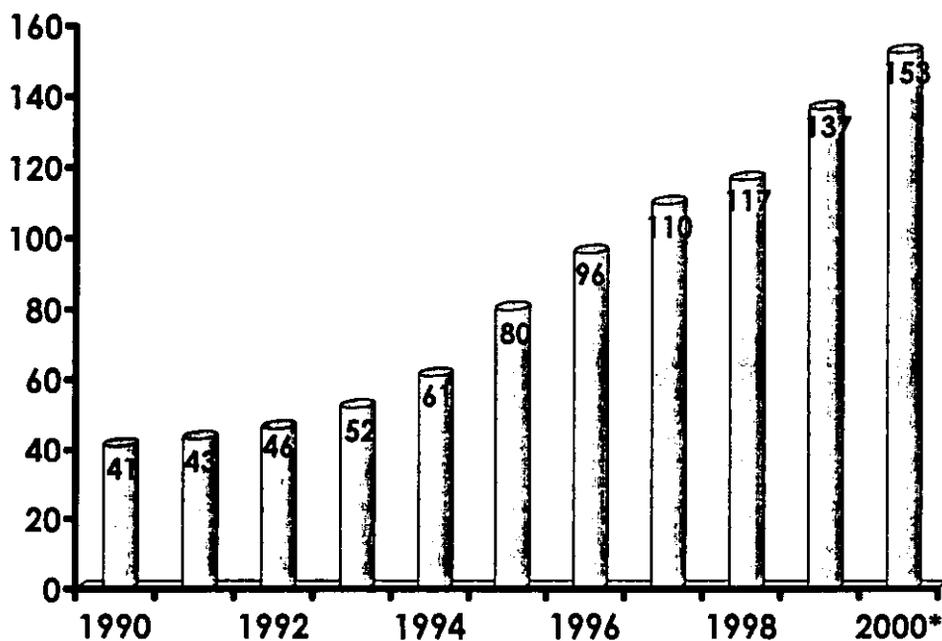
Con las cifras arrojadas por concepto de comercio total en 1998, nuestro país se convirtió en una potencia exportadora, ocupando el séptimo lugar a nivel mundial y el primero en América Latina.

Gráfica 1
Comercio Total 1998
miles de millones de dólares



Fuente: SECOFI y Organización Mundial de Comercio.

Gráfica 2
Exportaciones mexicanas 1990-2000
(millones de dólares)



* cifra correspondiente al mes de noviembre

Fuente: Con información de los Cuadernos de Información Oportuna 1994-2000, del INEGI, SECOFI y Banco de México, Elaboración Propia.

En 1999, nuestro país vendió 137 mil millones de dólares al extranjero y finalmente el año pasado y hasta el mes de noviembre se lograron exportaciones por 153 mil millones de dólares.

La gráfica 2 muestra claramente el sustancial incremento que registraron las exportaciones mexicanas, incremento que se hace notable a partir de la segunda mitad de los noventa con la puesta en marcha de los Tratados de Libre Comercio que el país tiene vigentes, pues las ventas al extranjero a partir de 1992 aumentaron en un 299% en relación con el 2000, pasando de 46 195.5 millones de dólares en 1992 a 152 857.8 millones en el periodo que comprende enero y noviembre de 2000.

A pesar del auge exportador que el país experimenta, las importaciones también se incrementaron considerablemente.

Cuadro 4
Comercio Exterior de México
1990 - 2000
(millones de dólares)

Año	Exportación Total	Importación Total	Saldo
1990	40 710.9	41 593.3	- 8 82.4
1991	42 687.7	49 966.5	- 7 278.8
1992	46 195.5	62 129.4	- 5 933.9
1993	51 886.0	65 366.5	- 13 480.4
1994	60 882.2	79 345.9	- 18 463.7
1995	79 541.5	72 453.1	7 088.5
1996	95 999.7	89 468.8	6 531.0
1997	110 431.3	109 807.8	623.6
1998	117 500.3	125 242.4	- 7 742.1
1999	136 703.3	142 063.7	- 5 360.4
*2000	152 857.8	159 397.3	- 6 539.5

* a noviembre de 2000

Fuente: INEGI, Cuadernos de Información Oportuna, México, INEGI, 1994-2000.
SECOFI y Banco de México.

Como se muestra en el cuadro 4, las importaciones superaron a las exportaciones en casi toda la década; entre 1995 y 1997 no se presentó tal situación, pues las exportaciones sobrepasaron a las importaciones arrojando saldos positivos, situación que no duró mucho ya que en 1998 se presentó un déficit comercial de - 7 742.1 millones de dólares que continuó hasta 1999 en donde el saldo sumó - 5 360.4 millones.

Sin embargo, es necesario aclarar que de las dos modalidades de importación posibles -definitivas y temporales- las operaciones realizadas por nuestro país durante los últimos años no pertenecen todas a un sola modalidad.

Cuadro 5
Importaciones Mexicanas
(millones de dólares)
1997 -2000

Año	Importación Total	Importación Definitiva	Importación Temporal *
1997	109 808.20	49 430.57	60 377.64
1998	125 242.41	56 226.79	69 015.62
1999	142 063.92	62 596.33	79 467.59
2000* ₁	159 397.35	69 653.75	89 743.60

* Incluidas las maquilas

*₁ al cierre del mes de noviembre

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

Durante los últimos años, las importaciones definitivas representaron alrededor del 44% en promedio sobre el total, mientras que las importaciones temporales (incluidas las maquilas) representan el 56%; lo que significa que se importó en su mayoría bienes por un período de tiempo y que no permanecieron definitivamente en nuestro territorio, pues fueron incorporados en la elaboración de productos de exportación o vienen a nuestro territorio para ser reparadas, transformadas e incluso por tratarse de muestras comerciales.

Situación que se explica a partir de la aplicación y uso de programas cuyo objetivo permite precisamente que se importen temporalmente materias primas, materiales que se consumen dentro del proceso productivo, maquinaria y equipo útiles en el proceso productivo de los bienes de exportación.

Puede decirse entonces que las importaciones no excedieron a las exportaciones, sino que fueron menores, descontando las importaciones temporales que no se consideran como tal.

Lo anterior nos permite constatar que los instrumentos que promueven las exportaciones a través de incentivos fiscales y financieros, tales como PITEX, DRAW-BACK y Maquila de Exportación, contribuyeron notablemente al auge exportador vivido por el país durante los últimos años; de ahí la importancia de mantenerlos vigentes y actualizados de acuerdo a las necesidades de los usuarios y a la situación económica mundial además de la concordancia con los Acuerdos Económicos Internacionales contraídos por el país.

V.2 Crecimiento Económico

Como se ha dicho, la apertura económica que el país inició en la segunda mitad de los ochenta, caracterizada por la competencia internacional, permitió tasas de crecimiento económico más altas como resultado de la mayor eficiencia en la asignación de recursos, la transferencia de tecnología y una mayor participación de las exportaciones dentro de la economía nacional.

Para lograr tal objetivo, el gobierno participó no solo a través de los servicios que ofrece al comercio exterior sino creando una política económica que permite a los productores ser competitivos en los mercados internacionales y propiciando una estabilidad económica que ofrezca confianza y certidumbre.

Existen elementos que permiten medir el crecimiento económico del país, como el Producto Interno Bruto, el Tipo de Cambio, la Tasa General de Desempleo y la inflación entre otros.

Además de los programas e instrumentos de apoyo al productor nacional, los mecanismos que fomentan la exportación y los beneficios que se desprenden de los Tratados Comerciales, existen factores que explican el dinamismo y auge que las exportaciones han desempeñado dentro de nuestra economía.

Por un lado, debemos apuntar que el número de empresas que incursionaron al negocio de la exportación aumentaron significativamente, pero sobre todos es importante señalar que lo hicieron tomando conciencia del reto que enfrentan y con estrategias previamente elaboradas y no como producto de la casualidad como se hizo en los años ochenta.

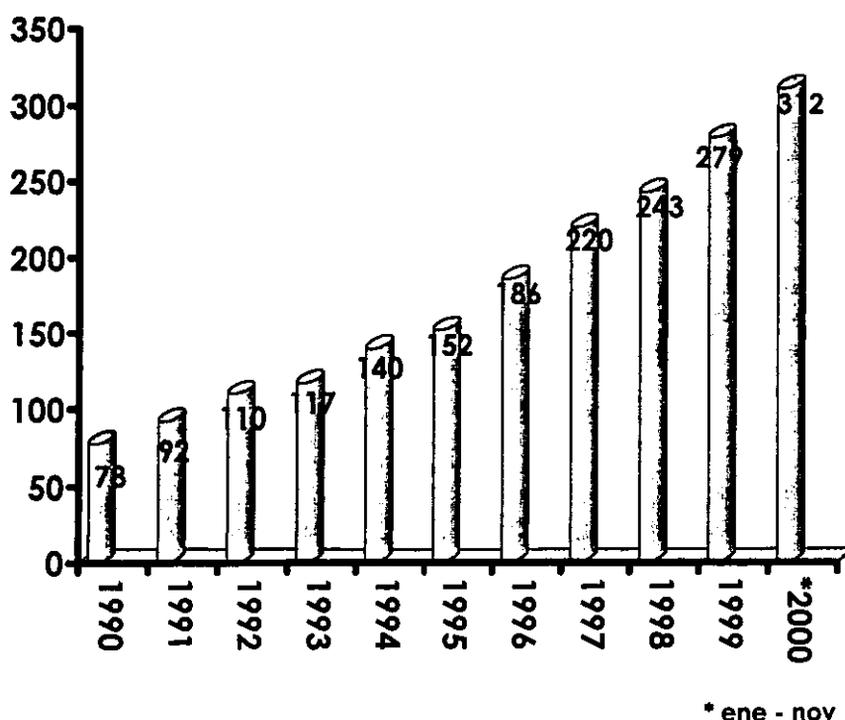
Entre 1993 y 1999, el número de empresas que se dedicó a la actividad exportadora se incrementó en 74% para alcanzar más de 37 mil compañías¹ y en donde el sector fue el principal generador de empleos, pues de los más de 3.3 millones de empleos permanentes generados en el país desde agosto de 1995 están relacionados a la actividad exportadora; además, los sectores que exportan el 60% de sus ventas o más pagaron 39% más que el resto de la economía.²

¹ Véase: " El comercio contribuye al crecimiento económico" en la página de Internet: http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/MX_ES99/sld018.htm

² Véase: " El comercio contribuye al crecimiento económico" en la página de Internet: http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/MX_ES99/sld019.htm

Otro elemento que contribuyó en el aumento sustancial de nuestras exportaciones es el funcionamiento de los Tratados de Libre Comercio que México concretó con múltiples países; pues a partir de 1992, fecha en que entró en vigor el primer Tratado (con Chile) las ventas al extranjero han aumentaron en un 299% en relación con 2000, pasando de 46, 195.5 millones de dólares en 1992 a 152 857.8 millones en el período que comprende enero y noviembre de 2000.

Gráfica 3
Comercio Total de México, 1990-2000
(miles de millones de dólares)



Fuente: SECOFI y Banco de México

El comercio total después de la implementación de los Acuerdos comerciales que ha suscrito México también registró un ascenso.

La Inversión Extranjera Directa (IED) fue otro rubro importante dentro de la estrategia para el crecimiento económico y nuestro país puso especial atención a tal actividad, sobre todo en la tarea de hacer atractivo a México a los ojos de los inversionistas.

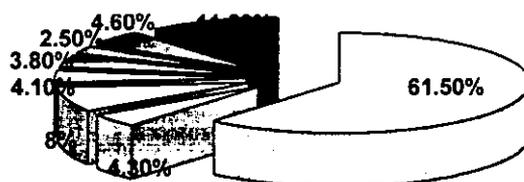
Muestra de ello es la reforma a la Ley de Inversión Extranjera, en la cual se estableció un marco jurídico claro y preciso que otorgó seguridad y certidumbre no solo a los inversionistas extranjeros sino también a los nacionales.

Por otro lado, en los Tratados de Libre Comercio vigentes, se consideró un apartado de inversión cuyo lineamiento se basó en que las inversiones de cada país miembro reciba un trato nacional.

Además, el país puso en marcha múltiples Tratados Internacionales en Materia de Inversión Extranjera, los llamados APPRI'S, con diversas naciones del mundo que permitieron promover las inversiones y otorgan reciprocidad en cuanto al trato que se les da a las inversiones de cada miembro del acuerdo.

El resultado de la combinación de los mecanismos antes señalados es evidente, entre enero de 1994 y junio de 2000, México recibió 77.9mil millones de dólares en Inversión Extranjera Directa (IED).

Gráfica 4
IED en México por país
1994 - 2000*



□ EE.UU. 61.5%	□ REINO UNIDO 4.3%
□ HOLANDA 8.0%	□ CANADA 4.1%
■ ALEMANIA 3.8%	■ INDIA 2.50%
■ JAPON 4.60%	■ OTROS 11.20%

* Cifra al cierre del mes de junio

Fuente: Registro Nacional de Inversión Extranjera, SECOFI.

Del total de la inversión atraída por México, el país que más invirtió en el nuestro es precisamente el vecino del norte, Estados Unidos, cuya inversión representó el 61.5% del total, seguido por Holanda con el 8.0%, Japón que contribuyó con el 4.6% e Inglaterra con el 4.3% como los principales países que invierten en México.

La Inversión Extranjera resultó importante para nuestro país porque complementó la inversión nacional y generó empleos mejor remunerados que contribuyeron al crecimiento económico de la nación.

El 20% del empleo formal se encuentra en empresas con Inversión Extranjera; en 1993 las empresas con IED representaron el 15.8% de participación respecto al empleo total y otras empresas el 84.2%; para abril de 1998, la tasa de empleo en empresas con Inversión Extranjera aumentó a 20.2% mientras que las otras empresas representaron el 79.8%.³

Situación que muestra la importancia que adquirieron las empresas con IED dentro de nuestra economía, por ello es importante mantener atractivo el país con las medidas de certidumbre, seguridad y estabilidad económica acostumbradas, además de continuar diversificando el origen y aumentar los flujos de Inversión Extranjera a través de la negociación de Tratados de Libre Comercio y Tratados en Materia de Inversión.

Por su parte, el Producto Interno Bruto durante la década pasada creció discreta pero notablemente.

Cuadro 6
Producto Interno Bruto
1990 - 1999
(millones de pesos)

Año	PIB
1990	1 140 847.5
1991	1 189 017.0
1992	1 232 162.3
1993	1 256 196.0
1994	1 312 200.4
1995	1 230 783.5
1996	1 294 151.7
1997	1 384 824.5
1998	1 448 134.8
1999	1 501 008.2

Fuente: INEGI, Cuadernos de Información Oportuna, México, INEGI, 1994-2000.

Para el año 2000 y durante el tercer trimestre el PIB registró 1 576 402.5 millones de pesos.

³ SECOFI, IMSS: Asegurados permanentes.

Cuadro 7
Tipo de Cambio
1991 - 2000

Año	Tipo de Cambio *
1991	3.07
1992	3.11
1993	3.10
1994	5.32
1995	7.64
1996	7.85
1997	8.08
1998	9.86
1999	9.51
2000	9.45 * ₁

* a diciembre del año señalado

*₁ a noviembre de 2000

Fuente: INEGI, Cuadernos de Información Oportuna, México, INEGI, 1994-2000.

Recordemos que durante la aplicación del modelo proteccionista de sustitución de importaciones implementado en nuestro país después de la Segunda Guerra Mundial y durante más de cuatro décadas, uno de los elementos proteccionistas más utilizados fue precisamente el tipo de cambio ya que es un instrumento que inhibe o promueve las exportaciones, por tal motivo es muy importante mantener una política cambiaria estable y constante.

Nuestro país logró tal objetivo, pues después de 1994 -año en que se registró una severa crisis y en donde nuestro peso se devaluó- y durante los últimos años el valor de nuestra moneda frente a la moneda más poderosa del mundo, el dólar, se mantuvo sin incrementos sorprendentes.

Hasta antes de 1994, el tipo de cambio se había mantenido en tres pesos por dólar, después de aquel año, nuestra moneda perdió fuerza cotizándose alrededor de siete pesos por dólar durante 1995 y 1996; a partir de 1998 y hasta noviembre del año pasado el tipo de cambio se mantuvo alrededor de los nueve pesos y con señales de permanecer así.

De continuar con esta política, nuestro país asegura estabilidad económica y certidumbre no solo a los empresarios e inversionistas del país sino a sus socios en el extranjero, logrando con ello fomentar las exportaciones e incrementar el flujo de inversión extranjera en nuestro país.

Cuadro 8
Tasa General de Desempleo
(porcentajes)
1992 - 2000

Período	Tasa General	Hombres	Mujeres
1992	2.8	2.7	3.2
1993	3.4	3.2	3.9
1994	3.7	3.6	3.9
1995	6.2	6.1	6.4
1996	5.5	5.3	5.9
1997	3.7	3.4	4.2
1998	3.2	2.9	3.6
1999	2.5	2.4	2.7
*2000	2.5	2.3	2.8

* cifra al cierre del mes de septiembre

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo Urbano

Otro indicador que nos permite medir el avance económico registrado por el país, es la Tasa General de Desempleo.

La tasa registrada en 1999 y la cifra alcanzada hasta septiembre del año pasado, 2.5%, nos muestra que este porcentaje es el menor que se haya registrado durante los últimos años, por lo menos desde 1992, cuando la Tasa General de Desempleo registró 2.8%; los años siguientes alrededor del 3%, en 1995 alcanzó la cifra más alta de la década 6.2%, para 1996 5.5% y durante 1997 y 1998 se mantuvo alrededor del 3% y con tendencia a la baja.

Las cifras nos muestran que la Tasa General de Desempleo no solo se mantuvo por debajo del 6% sino que ha disminuyó notablemente, lo que significa que se cubrieron efectivamente las solicitudes de empleo y que además se generó un mayor número de vacantes.

De acuerdo a los resultados obtenidos a fines de la década de los noventa y con las acciones propuestas por la nueva administración en materia de empleo se espera que en el mediano plazo se cubran las necesidades de empleo, creando más empleos mejor remunerados.

Cuadro 9
Salario Mínimo
1990 - 2000
(pesos diarios)

Año	Salario *
1990	10.79
1991	12.08
1992	12.08
1993	13.06
1994	13.97
1995	18.43
1996	24.30
1997	24.30
1998	31.91
1999	31.91
2000	35.12 *1

* a diciembre del año señalado

*1 a partir del 1° de enero

Fuente: INEGI, Cuadernos de Información Oportuna, México, INEGI, 1994-2000.

El salario junto con la tasa general de desempleo nos señalan el panorama que imperó en el país a nivel social y económico, pues a partir del empleo y el salario se permite calcular el poder adquisitivo de una persona. Aunque en nuestro país el salario mínimo aún es bajo, comparativamente hablando, aumentó en los últimos años.

A principios de la década, el salario era de 10.79 pesos por día, cifra que se incrementó discretamente; así, para 1993 el salario aumentó a 13.06 pesos, en 1996 tal cifra se elevó hasta alcanzar los 24.30 pesos y finalmente el año pasado, el salario alcanzó los 35.12 pesos por día, cifra que comparada con 1990, cuando el salario era de 10.79 pesos, representa un incremento de más del 300%.

El empleo y el salario representan un elemento de vital importancia en el proceso de crecimiento económico del país, de ahí la importancia de crear empleos mejor remunerados lo cual será posible a través de la inyección de capital a las pequeñas y medianas empresas, con el fortalecimiento a la planta productiva y la promoción de exportaciones, pues se demostró que las empresas que exportan pagan más a sus empleados que las otras empresas.

Cuadro 10
Inflación Anual
1990 - 2000

Período	Inflación
1990	26.54
1991	22.84
1992	15.58
1993	9.77
1994	6.97
1995	34.77
1996	35.26
1997	20.82
1998	15.90
1999	16.67
*2000	9.63

* promedio al mes de octubre

Fuente: Banco de México y Banco Nacional de Comercio Exterior

En cuanto a la inflación registrada en el país durante los últimos diez años, la cifra más alta se registró en 1996 cuando alcanzó 35.26, sin embargo y como lo hemos mencionado anteriormente, la crisis de 1994 afectó notablemente nuestra economía, así que después de ese año en todos los rubros o indicadores económicos se registró un gran retroceso.

Afortunadamente esas cifras negativas no se repitieron en los últimos años, por el contrario disminuyeron considerablemente de tal forma que para el año pasado y hasta el mes de octubre se registró una inflación del 9.63%, lo que muestra la recuperación de la economía nacional durante los últimos años, especialmente después de la crisis de 1994.

Podemos afirmar que aunque el camino que México recorrió para llegar al lugar en que se encuentra fue largo y lleno de obstáculos, los resultados respaldan el trabajo realizado.

Como pudimos ver a lo largo del trabajo, el éxito del auge exportador que experimenta el país es el resultado de la aplicación de los mecanismos que apoyan al productor y fomentan las exportaciones, así como los beneficios obtenidos de la aplicación de los Tratados de Libre Comercio; además de las condiciones que a nivel interno el país ofreció: un tipo de cambio estable, una inflación controlada y con tendencia a la baja, un salario que va en aumento y una tasa de desempleo menor registrada en los últimos años y en general estabilidad económica que hizo de nuestro país un lugar atractivo para atraer inversión extranjera con la que se pudo dar mas empuje a nuestra planta productiva.

Todo ello contribuyó al crecimiento económico del país basado principalmente en el aumento de las exportaciones mexicanas.

Finalmente nuestro país logró el objetivo propuesto y definitivamente se espera que el ritmo que han mantenido no solo las exportaciones sino la economía nacional en general acelere su paso y alcancemos cifras históricas.

Conclusiones

La política proteccionista implementada en el país por más de tres décadas, la política de petrolización y los estragos de la deuda externa llevaron al país a una de las crisis más agudas que se hayan vivido y que debido a los altos costos que representó, el gobierno decide reconsiderar la estrategia de industrialización vigente.

Las consecuencias que arrojó la aplicación de la política proteccionista, como competencia nula, ineficiencia y poca calidad en la elaboración de productos, resultan lógicas si consideramos que los productores no se preocuparon por elaborar bienes de calidad debido a que ya tenían un mercado seguro para sus productos y además no estaban acostumbrados a la competencia.

Una vez que se decide reconsiderar la estrategia, se tomó la decisión de abrir la economía nacional a la competencia exterior en donde las exportaciones juegan un papel determinante en la estrategia de crecimiento económico del país.

Es necesario apuntar que debido a la situación que prevalecía hasta antes de la apertura económica, no todas las empresas se encontraban listas para involucrarse en la actividad exportadora y asumir el reto que la apertura representaba, solo unas cuantas empresas se dedicaban al negocio de la exportación.

De ahí la importancia de implementar una estrategia de promoción de exportaciones, primeramente creando una conciencia y una cultura exportadoras que permitieran estimular a los productores a involucrarse en la actividad así como resaltar la importancia que representaban las exportaciones como herramienta de impulso para el crecimiento económico del país.

Una vez abordado el problema de concientizar a los empresarios sobre el papel de las exportaciones, el siguiente paso en el que se concentró la estrategia fue la elaboración de productos de alta calidad, para ello se implementaron programas dedicados a apoyar sobretodo a las micro y pequeñas empresas en la producción de bienes de alta calidad y así lograr incorporarlas a la actividad exportadora de forma directa o indirecta sirviendo como proveedores de las grandes empresas exportadoras.

Al mismo tiempo que se desarrollaron mecanismos cuyo objetivo era la producción de bienes de calidad, se hizo necesario implementar instrumentos que estimularan la venta de nuestros productos más allá de nuestras fronteras, en los cuales se contempló la exención de pago de impuestos y la devolución de los mismos, así como múltiples beneficios a los usuarios de dichos mecanismos.

A nivel internacional y de acuerdo a la realidad económico mundial, en donde la interdependencia se torna vigente y la unión de países en bloques económicos representa la única opción, nuestro país decide negociar Acuerdos Económicos que además de permitirle involucrarse en la dinámica económica mundial le permite ofrecer variedad de mercados para los productos exportables.

Durante los años noventa se lograron concretar 9 Acuerdos Comerciales con diversos países o bloques de países de tres continentes que resultan importantes en la estrategia comercial del país y que a partir de su aplicación se logró incrementar el valor por concepto de exportaciones en más del 300% comparado con los años previos a la puesta en vigor de los Tratados.

Además de lo anterior, resulta importante resaltar el esfuerzo realizado tanto por los empresarios -contribuyendo con su disposición y produciendo más y mejor de lo que ya se hace- como por el gobierno procurando las mejores condiciones económicas para el desarrollo armónico del comercio exterior, proporcionando instrumentos que motivan las exportaciones y ofreciendo diversidad de mercados destino para los productos nacionales.

Sin embargo durante el camino que México recorrió en su labor por mejorar su economía y lograr una mayor presencia en los mercados internacionales se presentaron inconvenientes de diferente naturaleza tanto a nivel nacional como internacional, que por cierto no limitaron el esfuerzo por alcanzar su objetivo, los resultados respaldan el trabajo realizado. Nuestro país se ha convertido en una potencia exportadora que ocupa el séptimo lugar a nivel mundial y el primero en América Latina, situación que resulta estimulante para continuar en el camino.

Como se observa a lo largo del trabajo, los resultados obtenidos de la aplicación de las medidas que señalamos como básicos en el desarrollo del proceso de exportación han sido un detonante en el auge exportador que vive el país; al mismo tiempo que las exportaciones aumentaron, el ritmo de crecimiento de la economía mexicana se mantuvo constante y con tendencia a crecer, lo anterior se explica, como ya lo hemos dicho, a partir de la implementación de la estrategia de promoción de exportaciones y la sustitución eficiente de importaciones.

El comportamiento de las exportaciones en los últimos años permitió el avance que nuestro país registra, México dejó de ser el país monoexportador de petróleo de los años ochenta para convertirse en una potencia exportadora con diversidad de productos y calidad reconocida internacionalmente; a principios de la década de los noventa, cuando nuestro país iniciaba su proceso de apertura económica, se vendieron 40 710.9 millones de dólares al extranjero y el año pasado, una vez que el proceso se encuentra más avanzado, se registraron exportaciones por 166 424 millones de dólares, lo que significa que nuestras exportaciones registraron un incremento de más del 300% entre 1990 y 2000.

Además, México logró colocarse en el lugar número siete en la lista de potencias exportadoras en la que figuran, en primer lugar Estados Unidos, seguido por la Unión Europea; en tercer lugar encontramos a Japón; en cuarto lugar, Canadá; Hong Kong en el lugar cinco y en sexto China, ello nos permite comparar en que nivel se encuentra nuestro país y con que países se encuentra compitiendo en el mercado mundial.

El crecimiento de la economía mexicana durante los últimos años se explica fundamentalmente a partir del dinamismo registrado en el sector externo, que a su vez se debe al creciente número de empresas que se han incorporado a la actividad exportadora que durante los últimos años este número de empresas aumentaron en un 74%.

Al mismo tiempo que se registraron esos incrementos en las exportaciones, al interior de nuestro país también hubo grandes avances, si revisamos los principales indicadores económicos tenemos que se registraron incrementos significativos.

Primeramente hablaremos del tipo de cambio, como recordaremos desde la etapa proteccionista juega un papel determinante que inhibe las exportaciones, por ello es importante mantener un tipo de cambio estable que motive la venta de nuestros productos al extranjero.

En los últimos años, el tipo de cambio logró mantenerse alrededor de los nueve pesos por dólar, situación que no fue fácil, sobre todo si tomamos en cuenta que a finales de 1994 se registró en nuestro país una severa crisis que llevó a la devaluación de nuestra moneda y que a partir de esa fecha, cuando el dólar se cotizó en 7.64 pesos, los incrementos no han sido trascendentes.

Gracias a que se logró mantener una política cambiaria estable y constante, además de la certidumbre que ofrece el país a través de leyes claras y expeditas, se captó una cantidad considerable por concepto de Inversión Extranjera procedente principalmente de nuestro vecino del norte Estados Unidos.

Entre 1994 y junio de 2000 se recibieron 77.9 mil millones de dólares, que además de complementar la inversión nacional generó empleos mejor remunerados, lo cual se ve reflejado en el bajo porcentaje registrado en la Tasa General de Desempleo, en los últimos dos años, se registró el menor porcentaje (2.5%) por lo menos desde 1992, cuando la Tasa General de Desempleo registro 2.8% y los demás años se registró arriba del 3% y hasta el 6%.

En cuanto al empleo también son las empresas que recibieron Inversión Extranjera y aquellas empresas exportadoras quienes aportaron el mayor número de empleos formales que existen en el país; casi la mitad de los más de 3.3 millones de empleos permanentes generados están relacionados a la actividad exportadora y los sectores que exportan el 60% de sus ventas pagan 39% más que el resto de la economía.

Es necesario apuntar que 1994 fue un año de crisis y devaluación que resultó difícil para todos los sectores del país y que el gobierno que inició su administración por ese año recibió un país devastado económicamente que tuvo que partir de cero y con todo en su contra, sin embargo gracias a la acertada estrategia implementada se logró sacar al país adelante, alcanzando altos índices económicos.

Al concluir el sexenio, en el año 2000, se vivió un gran cambio, finalizó una etapa de gobierno que duró más de 70 años y accedió al poder un nuevo gobierno, situación que sin duda representa una excelente opción para dar continuidad e incluso mejorar la estrategia llevada a cabo por la administración del presidente Zedillo basada en la promoción de exportaciones y la sustitución eficiente de importaciones.

Hoy en día para hacer frente a la globalización que prevalece a nivel mundial y para lograr el crecimiento económico del país el negocio de la exportación es la alternativa, pues aquél que no logre traspasar las fronteras vendiendo sus productos y/o servicios quedará al margen del proceso y probablemente desaparezca, no es necesario participar directamente como exportador, existe la posibilidad de incorporarse a la actividad siendo proveedor de insumos de las grandes empresas exportadoras favoreciendo con ello al proceso de sustitución de importaciones.

No obstante el dinamismo registrado por nuestro país, tanto a nivel interno como en el terreno de las exportaciones, gracias al aprovechamiento de todos los instrumentos y programas ofrecidos por el Gobierno, aún queda mucho que hacer, se espera que las acciones del nuevo gobierno en materia de comercio exterior continúen y fortalezcan la estrategia llevada a cabo por la anterior administración para lograr un México más sólido y con presencia internacional.

Se debe seguir ajustando todos y cada uno de los instrumentos y programas para que respondan a los cambios de la dinámica económica y a las necesidades de los productores, así como continuar la negociación de tratados con otros países a fin de ampliar los mercados para los productos exportables pero sobre todo se deben aprovechar los existentes.

Un punto importante al que también se debe dar importancia es al trabajo en conjunto entre empresarios y gobierno, a través de las instituciones públicas, para consolidar, agilizar y conciliar políticas que ofrezcan beneficios a ambas partes.

Podemos concluir que nuestro país ha logrado el objetivo propuesto y definitivamente se espera que el ritmo que han mantenido no solo las exportaciones sino la economía nacional, en general, acelere su paso y alcancemos cifras históricas y con ello el reconocimiento mundial a nuestros productos.

Bibliografía

I Libros

Ayala Espino, José, Estado y Desarrollo (La formación de la economía mixta mexicana 1920-1982), México, Fondo de Cultura Económica, 1988.

BANCOMEXT, Guía Básica del Exportador, México, BANCOMEXT, 7ª. Edición, 1999, p.p. 266-286

BANCOMEXT, Informe Anual 1994, México. BANCOMEXT, 1994.

BANCOMEXT, Informe Anual 1995, México. BANCOMEXT, 1995.

BANCOMEXT, Informe Anual 1996, México. BANCOMEXT, 1996.

BANCOMEXT, Informe Anual 1997, México. BANCOMEXT, 1997.

BANCOMEXT, Informe Anual 1998, México. BANCOMEXT, 1998.

BANCOMEXT, Informe Anual 1999, México. BANCOMEXT, 1999.

Guillén, Arturo, Problemas de la economía mexicana, México, Editorial Nuestro Tiempo, 1986.

Haneine, Ernesto, Sustitución de Exportaciones (Estrategia de desarrollo económico para México), México, Editorial Diana, 1987.

Hesse, Helmut, Sustitución de Importaciones y Política de Desarrollo, España, Ediciones Deusto, 1969.

Huerta González, Arturo, Liberalización e Inestabilidad Económica en México, México, Editorial Diana, 1992.

INEGI, SHCP y Banco de México, Estadísticas del Comercio Exterior de México, México, Vol. XII, No. 4, 1989.

INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México, México, INEGI, Vol. XXII, No. 12, 1999.

INEGI, Cuaderno de Información Oportuna, México, INEGI, No. 261, Diciembre, 1994.

INEGI, Cuaderno de Información Oportuna, México, INEGI, No. 285, Diciembre, 1996.

INEGI, Cuaderno de Información Oportuna, México, INEGI, No. 309, Diciembre, 1998.

INEGI, Cuaderno de Información Oportuna, México, INEGI, No. 323, Febrero, 2000.

INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México, México, INEGI, Vol. XXI, No. 12, Ene - Dic, 1998.

INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México, México, INEGI, Vol. XXII, No. 12, Ene - Dic, 1999.

Lazcano Espinoza, Enrique, Política Económica en México, México, Editorial Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, AC., 2ª. edición, 1989.

Mulas del Pozo, Pablo, Aspectos Tecnológicos de la industrialización, México, Fondo de Cultura Económica, 1995.

NAFIN, Informe anual de Actividades 1994, México, NAFIN, 1994.

NAFIN, Informe anual de Actividades 1996, México, NAFIN, 1996.

Prebisch, Raúl, Nueva Política Comercial para el Desarrollo, México, Editorial Fondo de Cultura Económica, 1964.

Sagahón Hervert, Homero, Manual Práctico de Comercio Exterior, México, Dofiscal Editores, 3ª. Edición, 1993.

SECOFI, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, México, SECOFI, 1991, p.p. 23-25 y 40.

Solís, Leopoldo, Intento de la Reforma económica de México, México, Carrasquilla Editores, 1988.

Solís, Leopoldo, Medio Siglo en la Vida Económica de México 1943-1993, México, Editorial El Colegio Nacional, 1994.

Villareal, René, Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México, México, Fondo de Cultura Económica, 1988.

II Revistas

Berumen, Edmundo "Las empresas exportadoras del estado de México y su conocimiento del mercado" , Revista de Comercio Exterior, México, Vol. 44, No. 5, 1994, p.p. 412-416.

Berumen, Edmundo, "¿Por qué unas empresas exportan y otras no?", Revista de Comercio Exterior, México, Vol. 44, No. 4, 1994, p.p. 321-326.

Bravo Aguilera, Luis, "Las nuevas tarifas de los impuestos generales de importación y exportación de México", Revista de Comercio Exterior, México, Vol. 25, No. 3, 1975, p.p. 287-293.

Casares, Enrique, "El sector Exportador y la teoría del crecimiento endógeno", Revista de Comercio Exterior, México, Vol. 49, No. 5, 1999, p.p. 475-480

Castañón, Rosario, Solleiro, José Luis, "Política industrial y Tecnología para las Pyme en América del Norte", Revista de Comercio Exterior, México, Vol. 48, No. 7, 1998, p.p. 587-594.

Diario Oficial de la Federación, "Ley de fomento de Industrias Nuevas y Necesarias", 4 enero 1955, p.p. 7-11.

Diario Oficial de la Federación, "Decreto para el fomento y operación de las Empresas Altamente Exportadoras", 03 mayo 1990, p.p. 16 y 17.

Diario Oficial de la Federación, "Decreto para regular el establecimiento de Empresas de Comercio Exterior", 03 mayo 1990, p.p. 15 y 16.

Diario Oficial de la Federación, "Decreto que establece la Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores", 11 mayo 1995, primera sección, p.p. 15-17.

Diario Oficial de la Federación, " Decreto que establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación", 03 mayo 1990, p.p. 11-15.

Diario Oficial de la Federación, "Decreto por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial", 09 mayo 2000, cuarta sección.

Diario Oficial de la Federación, "Decreto de promulgación del Tratado de libre comercio entre Los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia", 11 enero 1995, 2ª-7ª secciones.

Diario Oficial de la Federación, "Decreto promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos, firmado en la Cd. de Santiago de Chile, el 17 de abril de 1998", 28 julio 1999, 2ª-4a secciones.

Diario Oficial de la Federación, "Decreto promulgatorio del Tratado de libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel, firmado en la Cd. de México el 10 de abril del 2000", 28 junio 2000, 1ª -3ª secciones.

Diario Oficial de la Federación, "Decreto promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el gobierno de la República de Nicaragua", 01 julio 1998, segunda sección.

Diario Oficial de la Federación, "Decreto promulgatorio del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación política y cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados miembros", 26 junio 2000, 2ª-10ª secciones.

Gray Rich, Patricia, "Acuerdo Chile-México: ¿una forma de integración viable?", Revista de Comercio Exterior, México, Vol. 45, No. 2, 1995, p.p. 126-127

Katz, Isaac, "Exportaciones y crecimiento económico. Evidencia para la industria manufacturera en México", Revista de Comercio Exterior, México, Vol. 46, No. 2, 1996, Pág. 113.

Loyola Alarcón, J. Antonio, " Estrategias empresariales frente a la globalización económica", Revista de Comercio Exterior, México, Vol. 44, No. 5. 1994, p.p. 452-461.

Máttar, Jorge, "Desempeño exportador y competitividad internacional: algunos ejercicios CAN para México", Revista de Comercio Exterior, México, Vol. 46, No. 3, 1996, p.p. 193-202.

s/a, "Acuerdo de Libre Comercio México - Chile", El Mercado de Valores, México, No. 19, 1991, p.p. 3-6

s/a, "Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre comercio de América del Norte", Revista de Comercio Exterior, México, Vol. 42, No. 9, 1992. p.p. 865-872.

s/a, "Tratado de Libre Comercio México - Costa Rica", Revista de Comercio Exterior, México, Vol. 44, No. 5, 1994, p.p. 400-401.

s/a, "El Grupo de los Tres: Vicisitudes de una negociación comercial", Revista de Comercio Exterior, México, Vol. 44, No. 7, 1994, pp. 618-623 y 628-632.

s/a, "Coordinar las acciones de cooperación e integración: Grupo de los Tres", Revista de Comercio Exterior, México, Vol. 41, No.1, 1991, p.p. 125-126.

s/a, "Programa de Política Industrial y Comercio Exterior", El Mercado de Valores, México, No.6, 1996, p.p. 3-12.

SECOFI, "Tratado de Libre Comercio Israel - México", InfoComplex, México, Num. 03, Marzo 2000.

Terrones López, Víctor Manuel, "Las micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de globalización", Revista de Comercio Exterior, México, Vol. 43, No. 6, 1993, p.p 544-546.

Vázquez Tercero, Héctor, "Las Exportaciones y el Cambio Estructural de la Economía Mexicana", Comercio Internacional, México, 1991, p.p. 63-77.

III Direcciones de Internet

BANCOMEXT, http://www.bancomext.com/espa/com_ext/index_abajo_dep.html "Dependencias en México que intervienen en el comercio exterior: Secretarías", 26/03/2000.

BANCOMEXT, <http://www.bancomext.com/Bancomext2000/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=44> "Crédito a la Pre-Exportación", 22/06/2000.

BANCOMEXT, <http://www.bancomext.com/Bancomext2000/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=45> "Créditos a las Ventas de Exportación", 22/06/2000.

BANCOMEXT, <http://www.bancomext.com/Bancomext2000/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=46> "Proyectos de Inversión", 22/06/2000.

BANCOMEXT, <http://www.bancomext.com/Bancomext2000/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=47> "Unidades de Equipo", 22/06/2000.

BANCOMEXT, <http://www.bancomext.com/Bancomext2000/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=48> "Cartas de Crédito", 22/06/2000.

BANCOMEXT, <http://www.bancomext.com/Bancomext2000/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=52> "Líneas de Crédito Comprador", 22/06/2000.

BANCOMEXT, <http://www.bancomext.com/Bancomext2000/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=55> "Garantías", 22/06/2000.

BANCOMEXT, <http://www.bancomext.com/Bancomext2000/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=63> "Capital de Riesgo", 22/06/2000.

BANCOMEXT, <http://www.bancomext.com/Bancomext2000/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=64> "Servicios de Tesorería", 22/06/2000.

BANCOMEXT, <http://www.bancomext.com/Bancomext2000/Template/Nacional/default.jhtml?seccion=65> "Servicios Fiduciarios", 22/06/2000.

CIPI, <http://www.cipi.gob.mx/inicio.asp> "Comisión Intersectorial de Política Industrial", 13/06/2000.

CIPI, <http://www.cipi.gob.mx/html/objetivos.html>. "Objetivos y funciones de la Comisión Intersectorial de Política Industrial", 09/06/2000.

CIPI, <http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=8> "Banco Nacional de Comercio Exterior", 13/06/2000.

CIPI, <http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=7> "Nacional Financiera, S.N.C.", 14/06/2000.

CIPI, <http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=1>
"Secretaría de Comercio y Fomento Industrial", 13/06/2000.

CIPI, <http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=4>
"Secretaría del Trabajo y Previsión Social", 13/06/2000.

CIPI, <http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=2>
"Secretaría de Hacienda y Crédito Público", 13/06/2000.

CIPI, <http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=5>
"Secretaría de Educación Pública", 13/06/2000.

CIPI, <http://www.cipi.gob.mx/html/ListaFichasxArea.asp?CveInstitucion=9>
"Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología", 12/06/2000.

CONACYT, <http://www.main.conacyt.mx/damt/dami.htm> " Apoyos a la Modernización Tecnológica", 14/06/2000.

NAFIN, http://www.nafin.gob.mx/prod_ser.htm " NAFIN Productos y Servicios", 14/06/2000.

SECOFI, <http://www.spice.gob.mx/siem2000/promcalidad/antecede06.asp>
"México y su desarrollo en modelos de Calidad", 09/06/2000

SECOFI, <http://www.spice.gob.mx/siem2000/promcalidad/Programa00.asp>
"Programa de Promoción de la Calidad", 09/06/2000.

SECOFI, <http://www.spice.gob.mx/siem2000/pdp/intranet.asp?Arbol=Programas,+Promocion> " Programa de Desarrollo de Proveedores", 09/06/2000.

SECOFI, <http://www.spice.gob.m.../Intranet.asp?Ing=0&CsContador=1&Arbol=Programas,+Promocion> " Empresas Integradoras", 09/06/200.

SECOFI, <http://www.Spice.gob.mx/siem2000/bolsas/intranet2.asp?totales=1291>
"Bolsa de Oportunidades Industriales y Comerciales", 09/06/2000.

SECOFI, <http://www.spice.gob.mx/siem2000/paraques/intranet.asp?Arbol=Programas,+Promocion> " Sistema Mexicano de Promoción de Parques Industriales", 09/06/2000.

SECOFI, <http://www.spice.gob.mx/siem2000/compite/Objetivos.asp> "Objetivos del taller COMPITE", 13/06/2000.

SECOFI, <http://www.spice.gob.mx/siem2000/propice/presentacion.asp> "Programa de política industrial y Comercio Exterior (PROPICE). Presentación", 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.spice.gob.mx/siem2000/propice/diagnostico.asp> " Programa de política industrial y Comercio Exterior (PROPICE). Diagnóstico", 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.spice.gob.mx/siem2000/propice/Objetivos.asp> " Programa de política industrial y Comercio Exterior (PROPICE), Objetivos", 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.spice.gob.mx/siem2000/propice/macroeconomica.asp> "Programa de política industrial y Comercio Exterior (PROPICE), Estabilidad Macroeconómica y Desarrollo Financiero", 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.spice.gob.mx/siem2000/propice/infraestructura.asp> "Programa de política industrial y Comercio Exterior (PROPICE), Creación y mejoramiento de la infraestructura física y de la base humana e industrial", 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.spice.gob.mx/siem2000/propice/cadena.asp> " Programa de política industrial y Comercio Exterior (PROPICE), Fomento a la integración de Cadenas Productivas", 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.spice.gob.mx/siem2000/propice/tecnologica.asp>, "Promoción de la Calidad, Antecedentes", 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.spice.gob.mx/siem2000/propice/tecnologica.asp> " Programa de política industrial y Comercio Exterior (PROPICE), Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria", 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.spice.gob.mx/siem2000/compex99/intranet.asp?lng=0&CsContador=1> "Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)", 09/06/2000.

SECOFI, <http://www.secofi-dgsce.gob.mx/Femex.htm> "Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX)", 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.secofi-dgsce.gob.mx/Faltex.htm> "Empresas Altamente Exportadoras", 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.secofi-dgsce.gob.mx/FEcex.htm> "Empresas de Comercio Exterior", 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.secofi-dgsce.gob.mx/FDraw.htm> " Devolución de Impuestos de importación a los exportadores", 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.secofi-dgsce.gob.mx/fpitex.htm> "Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación PITEX", 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.secofi-dgsce.gob.mx/FPitSer.htm> " Programa de Importación Temporal para Servicios Integrados a la Exportación, PITEX-Servicios", 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.secofi-dgsce.gob.mx/Fmaquila.htm> "Maquila de Exportación", 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.secofi-dgsce.gob.mx/RegFron.htm> "Empresas de la Frontera", 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.spice.gob.mx/siem2000/siem/tecnologia/intranet.asp> "Premio Nacional de Tecnología, 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.spice.gob.mx/siem2000/siem/premio/exporta.asp> "Premio Nacional de Exportación", 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.spice.gob.mx/siem2000/siem/calidad/Intranet.asp> "Premio Nacional de Calidad", 24/06/2000.

SECOFI, <http://www.secofi-snci.gob.mx/tratados/tlchile/frame3.htm> "Tratado de Libre Comercio con Chile", 29/07/2000.

SECOFI, <http://www.secofi-snci.gob.mx/tratados/tlcan/tlcfqe.htm> "Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)", 29 /07/2000.

SECOFI, <http://www.secofi-snci.gob.mx/tratados/tlcan/frame3.htm> "Tratado de Libre Comercio con América del Norte", 29/07/2000.

SECOFI, http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESETA/TLCAN_ES/sld003.htm " El comercio trilateral durante los 6 primeros años del TLCAN ", 29/07/2000.

SECOFI, http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/TLCAN_ES/sld004.htm "Comercio entre México y Estados Unidos ", 29/07/2000.

SECOFI, http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/TLCAN_ES/sld010.htm " El comercio sectorial México – EE.UU., 1999 ", 29/07/2000.

SECOFI, http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/TLCAN_ES/sld012.htm " Comercio entre Canadá y México ", 29/07/2000.

SECOFI, <http://www.secofi-snci.gob.mx/tratados/tlccr/frame3.htm> "Tratado de Libre Comercio con Costa Rica", 29/07/2000.

SECOFI, <http://www.secofi-snci.gob.mx/tratados/tlccg3/frame3.htm> "Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres" , 29/07/2000.

SECOFI, <http://www.secofi-snci.gob.mx/tratados/tlcboll/frame3.htm> "Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia", 29/07/2000.

SECOFI, <http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/MXISR/sld007.htm> "Tratado de Libre Comercio Israel – México", 29/07/2000.

SECOFI, <http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/MXISR/sld003.htm> "Comercio bilateral, Israel - México", 29/07/2000.

SECOFI, http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE_GE/sld013.htm
"Comercio México – Unión Europea", 29/07/2000.

SECOFI, http://www.secofi-snci.gob.mx/PRESENTA/presentue/TLCUE_GE/sld035.htm
"Contenido del Tratado de Libre Comercio Unión Europea – México", 29/07/2000.

SECOFI, <http://www.secofi-snci.gob.mx/Difusion/Presentaciones/Triangulo3/sld015.htm>
"Contenido del Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte",
29/07/2000.

SECOFI, <http://www.secofi-snci.gob.mx/Estadistica/Expmtx.htm> "Exportaciones
totales de México, 31/01/2001.

SECOFI, <http://www.secofi-snci.gob.mx/Estadistica/Impmtx.htm> "Importaciones
totales de México, 31/01/2001.