

**LA EMPRESA MEXICANA EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE
AMÉRICA DEL NORTE**

MAESTRO EN DERECHO

**Postulante: Mtra. LUZ GABRIELA ALDANA
UGARTE**

Tutor: Dr. Héctor Cuadra Moreno

Septiembre, 2007.



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).

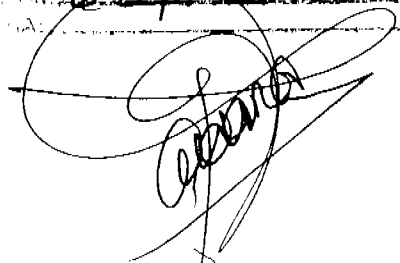
El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición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

Asesorar a la Dirección General de Bibliotecas de la
UNAM en el manejo del formato electrónico e impreso el
contenido de los trabajos recepcionales.

Asignatura: Gabriela Aldana

Lugar: UNAM

Fecha: 6 Sept 07

A large, stylized handwritten signature in black ink, appearing to read 'Gabriela', is written over the signature line and extends upwards into the margin.

Este trabajo es la culminación de un sueño compartido con los ejes de mi existencia, desde luego de primera instancia mi marido **Victoriano**, por tu invaluable disposición y entrega inquebrantable; mi complemento y cómplice en esta maravillosa aventura, lo hicimos juntos: Gracias.

Es éste a todas luces un éxito más que aporta nuestro matrimonio, por que es en forma innegable el resultado de un trabajo en equipo, y que como pareja deseamos transmitir como legado a nuestros amados hijos, como un ejemplo de tenacidad y apoyo mutuo, por esto con inmenso amor a nuestros cariñosos y brillantes hijos: para el audaz, inquieto e incansable **Eukeni Josu** así como al incomparable, reflexivo y terco **Iker Andoni**.

Para mi admirada madre: **Rosario**, quien merece un tributo especial por tu doble esfuerzo al ser padre y madre de nuestra pequeña familia, por tu ejemplo y apoyo. Soy el resultado de tu esfuerzo y cariño.

A mi hermano **Guillermo**, por que constituimos un equipo único y especial. A mi hermana **Claudia** y sus hijos **Claudia** y **Gustavo** con cariño.

A mi querida y añorada **familia Ugarte**, por su apoyo, compañía y congruencia.
A mis queridos **Padrinos** por ser un importante precedente en mi historia.

Al **Dr. Héctor Cuadra Moreno** con especial admiración y respeto, por su apoyo incondicional y valiosas enseñanzas, reconociéndolo como compañero de travesía en este viaje.

Al **Dr. Ruperto Patiño Manffer**, por que soy el reflejo de la tenacidad y entrega que imparte dentro del aula, y fuera de ella en un desempeño profesional vertical; haciendo mención especial a la ya acostumbrada amable y atenta disposición como Jefe de la División de Posgrado.

Al **Dr. Luis Malpica Lamadrid Lamadrid** con profunda admiración a una brillante trayectoria que invita a seguir un valioso ejemplo.

A **mis compañeros**, por su apoyo y amistad

I N D I C E

Presentación

Abreviaturas

CAPÍTULO PRIMERO

La empresa mexicana y el nuevo escenario comercial de México posterior a la adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio

1.1.	La Nueva Política Comercial de México: Nuevo escenario comercial	10
1.2.	La Apertura Comercial: Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior. (1990-1994).	14
1.3.	Modelo Exportador	19
1.4.	El nuevo rostro de la empresa mexicana y su promoción para el comercio internacional	26
1.4.1.	Definición de "empresa"	27
1.4.2.	La expansión de la empresa mexicana	37
1.4.3.	La pequeña y mediana empresa, (pyme's). "Programa de Política Industrial y Comercio Exterior	39
1.4.3.1	Sistema de apertura rápido de empresa, SARE	50
1.4.3.2	Programa de importación temporal para producir artículos de exportación, PITEX	52
1.4.3.3	Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y Servicios de Exportación, IMMEX	57
1.4.3.4	Empresas Altamente Exportadoras, ALTEX	58
1.4.3.5	Empresas de Comercio Exterior	60
1.5.	Los grandes grupos industriales mexicanos y su presencia en el exterior	62
1.5.1	Grupo empresarial integrado horizontalmente	64
1.5.2	Grupo empresarial integrado verticalmente	65
1.5.2.1	Tenedoras de acciones, <i> Holding</i>	65
1.5.2.2.	Las trasnacionales	66
1.6.	Delegaciones comerciales del gobierno de México en el extranjero	70
1.7.	Apoyo financiero del gobierno mexicano al comercio exterior: BANCOMEXT	71

1.7.1.	BANCOMEXT en el extranjero: Consejerías Comerciales	73
1.7.1.1.	Estados Unidos y Canadá	75
1.7.1.2.	Europa	77
1.7.1.3.	Asia	79
1.7.1.4.	Latinoamérica	81
1.8.	Gremios Empresariales	83
1.8.1.	Consejo Empresarial Mexicano para asuntos Internacionales, CEMAI.	84
1.8.2.	Consejo Mexicano de Comercio Exterior, COMCE.	86
1.8.3.	Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, ANIERM.	87
1.8.4.	Las Cámaras de Comercio	90
1.8.4.1.	Las Cámaras Estatales	92
1.8.4.2.	Las Cámaras Nacionales	93
1.8.4.3.	Las Cámaras de Comercio Internacional	94
1.8.4.4.	Las Cámaras extranjeras en México	95
1.8.4.5.	Las Cámaras Binacionales	96
1.9.	Resumen de capítulo primero	97

CAPÍTULO SEGUNDO

La empresa mexicana en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte

2.1.	Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN.	101
2.1.1.	Antecedentes del TLCAN.	102
2.1.2.	Naturaleza Jurídica del TLCAN	104
2.1.3.	Contenido del TLCAN	107
2.1.4.	Acuerdos Paralelos	111
2.1.4.1.	Acuerdo sobre Cooperación Ambiental	112
2.1.4.2.	Acuerdo sobre Cooperación Laboral	119
2.1.5.	La Comisión del TLCAN	123
2.1.5.1.	Funciones de la Comisión	124
2.1.5.2.	Facultades de la Comisión.	125
2.1.6.	El Secretariado del TLCAN.	126
2.1.6.1.	Funciones del Secretariado	127
2.1.6.2.	Facultades del Secretariado	127

2.2.	Participación de la iniciativa privada (IP) en la política comercial de México	134
2.2.1.	Los grandes empresarios, que producen tanto para el mercado interior como para el mercado externo	138
2.2.2.	Los pequeños y medianos empresarios.	140
2.2.3.	Los pequeños y medianos empresarios de la frontera norte de México.	141 139
2.2.4.	Los micro y pequeños industriales	144
2.2.5.	Los productores agropecuarios	145
2.2.5.	Las empresas transnacionales	147
2.3.	La participación de la empresa mexicana en el TLCAN.	153
2.4.	El beneficio de la no discriminación fiscal en el TLCAN.	154
2.5	La inversión extranjera en México	157
2.5.1.	La inversión extranjera directa en México	161
2.5.2.	Inversión extranjera indirecta en México	165
2.5.3.	Acuerdo Multilateral sobre Inversiones.	167
2.5.4.	Acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones, APPRI's.	171
2.6.	Capítulo XI: De Inversión en el TLCAN	174
2.7.	Franquicia Mexicana	184
2.8.	Asociación en participación	188
2.9.	<i>Joint Venture</i>	189
2.10.	El gobierno como empresa y sus proveedores: La licitación pública	191
2.10.1.	La licitación pública y las empresas extranjeras	196
2.10.2.	La concesión como inversión	198
2.11.	Las alianzas bancarias	200

2.11.1.	La "privatización" bancaria en México	201
2.11.2.	La "extranjerización" bancaria en México	204
2.12	Capítulo XIV: Servicios Financieros en TLCAN	206
2.13.	El Banco de desarrollo en el América del Norte	210
2.13.1.	La Comisión para la cooperación ambiental	213
2.14.	La migración a la luz del TLCAN	215
2.14.1.	La migración por razones de negocios: Capítulo XVI del TLCAN	216
2.14.2.	La migración en búsqueda de empleo: Acuerdo Paralelo en Materia Ambiental.	218
2.15.	Resumen del Capítulo Segundo	221

CAPÍTULO TERCERO

La empresa mexicana y su presencia en el Mercado Norteamericano

3.1.	Política comercial de México.	223
3.2.	Tendencias Integracionistas.	226
3.2.1.	Integración desde el punto de vista económico.	236
3.2.2.	Integración desde el punto de vista jurídico.	244
3.2.3.	Integración desde el punto de vista social.	250
3.3.	Apoyo a la hegemonía norteamericana	251
3.4.	Mano de obra indocumentada	255
3.5.	La reforma migratoria en Estados Unidos: La migración selectiva	263
3.6.	La importancia de México para Canadá	267
3.7.	La importancia de México para Estados Unidos de América	271
3.7.1.	Las principales empresas mexicanas con participación en el mercado norteamericano	273
3.7.2.	La importancia de la empresa mexicana en el mercado norteamericano	277
3.7.3.	Elementos a considerar de las empresas y su trascendencia en el mercado norteamericano	280
3.7.3.1.	La derrama tecnológica: "Spillover"	281
3.7.3.2.	Empresas socialmente responsables	282
3.7.3.2.1.	El reporte social	285

3.7.3.2.2.	La responsabilidad social y el medio ambiente	286
3.8.	El nuevo papel de la empresa: Coadyuvante para el desarrollo.	287
3.9.	Participación de las empresas transnacionales extranjeras en México en proyectos para el desarrollo social.	300
3.9.1.	Ford Motor company en México	301
3.9.2.	Mac Donald's en México	302
3.10	Empresas transnacionales mexicanas socialmente responsables	303
3.10.1.	BIMBO, Grupo GIBSA	304
3.10.2.	Cementos Mexicanos, CEMEX	310
3.10.3.	Grupo Maseca, GRUMA	311
3.10.4.	Grupo Modelo	314
3.11.	Resumen de capítulo tercero	322

Conclusiones

Propuestas

Fuentes de Información

Abreviaturas

- ALTEX.**- Empresas Altamente Exportadoras
- AMI.**- Acuerdo Multilateral de Inversiones
- ANIERM .**- Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.
- APPRI´s.**- Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones.
- ASPAN.**- Alianza para la seguridad y la prosperidad de América del Norte.
- BANCOMEXT.**- Banco de Comercio Exterior.
- BIRD.**- Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.
- BM.**- Banco Mundial.
- CEMAI.**- Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales,
- CEMEX.**- Cementos Mexicanos.
- CN+F.**- Cláusula de la Nación Más Favorecida.
- COMCE.**- Consejo Mexicano de Comercio Exterior.
- ECEX.**- Empresas de Comercio Exterior.
- FMI.**- Fondo Monetario Internacional.
- G-7.**- Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Japón, Inglaterra, Italia.
- GATT.**- Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio.
- GRUMA.**- Grupo Maseca.
- IMMEX.**-
- IP.**- Iniciativa Privada.
- OIC.**- Organización Internacional de Comercio.
- OMC.**- Organización Mundial de Comercio.
- WTO.**- World Trade Organization
- PROSEC.**- Programas Sectoriales.
- PYME´S.**- Pequeña y mediana empresa.
- SARE.**- Sistema de apertura rápido de empresa.
- TLCAN.**- Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- UE.**- Unión Europea.

PRESENTACIÓN

La política comercial mexicana se encuentra fundamentada en sólidos principios constitucionales que reglan la vida jurídica y económica de nuestro país, los cuales respaldan a la empresa mexicana hacia un proceso de competencia internacional tan inminente como necesario.

Tanto los tratados internacionales celebrados por el Ejecutivo con aprobación del Senado, como los programas de promoción a las exportaciones, han permitido que las empresas mexicanas que integran nuestro mercado se vayan incorporado pausadamente a los mercados internacionales; su progreso fue tímido al inicio y robusteciéndose conforme aumentaba el *expertise* comercial mexicano, situación que hoy les permite (algunos) para conducirse con soltura y seguridad en el manejo de sus relaciones comerciales; tal es el caso de empresas mexicanas que son iconos emblemáticos (CEMEX, GRUPO MODELO, MASECA, etc). Estas empresas mexicanas, consideradas como “milagros mexicanos” utilizan esquemas de competitividad y eficiencia productiva como monedas para acceder inclusive a los mercados más exigentes.

Esta investigación da cuenta sucintamente de la evolución que ha sufrido la empresa mexicana en su afán por incorporarse, con vitalidad y eficiencia a la vida comercial internacional. El objeto de estudio es la relación comercial de México con Canadá y Estados Unidos, a la luz del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en donde la hipótesis principal **es considerar si la empresa mexicana es un elemento que fomente la integración regional de América del Norte**, y en caso de que la respuesta sea positiva, la segunda hipótesis es comprobar **si como factor que fomenta la integración regional, ésta integración incentiva o promueve el desarrollo sustentable para el País.**

El planteamiento de las hipótesis tanto la principal, como la derivada de esta investigación, evidencian una estrecha relación de conexidad y funcionalidad que son consideradas desde el planteamiento metodológico analítico-deductivo proyectado en el contenido del índice; para emitir conclusiones sobre el particular, esta investigación evidencia escenarios comerciales y consecuencias fácticas, respectivamente.

El desarrollo de esta investigación avanza en tres capítulos; el primero aborda el concepto de empresa y sus elementos, reflexionando tanto sobre aspectos jurídicos y económicos al tenor del cambio de modelo económico; es decir, la transición del modelo de sustitución de las importaciones por el modelo exportador, esto desde luego como consecuencia de la adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, (conocido por sus siglas en inglés *General Agreement Trade and Tariffs*, GATT). El capítulo retoma una breve semblanza de la implementación de programas administrativos que permitieron el tránsito de los modelos económicos en comento.

En el segundo capítulo, se retoma la implementación del TLCAN a nuestra jurídica y comercial, en donde se expone como tema obligado el contenido del TLCAN con un sentido operativo que permita identificar la viabilidad comercial del tratado, ya sea directa o indirecta, bajo la óptica de los empresarios mexicanos, y su participación en el mismo. El tercer capítulo concluye la exposición con planteamientos en torno a los logros del tratado para los empresarios mexicanos y sus posibles consecuencias, en el cual asume como productivas e interesantes las enseñanzas que han adquirido nuestros empresarios en su desempeño y fortalecimiento de su posición en el mercado norteamericano; enseñanzas que permiten emitir interesantes conclusiones y propuestas derivadas de la investigación realizada.

CAPITULO PRIMERO

1.1. La Nueva Política Comercial de México: Nuevo escenario comercial.

Desde la adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, (en inglés *General Agreement Trade and Tariffs*, GATT) la política económica fue modificada sustancialmente en cumplimiento a los compromisos de nuestro país requiriéndose de una profunda reforma legislativa que implementara las nuevas obligaciones contraídas por el Estado Mexicano.

La creación del GATT obedeció a la necesidad de Estados Unidos e Inglaterra de crear un acuerdo que sustituyera a la Organización Internacional de Comercio, OIC propuesta por la Conferencia Ministerial de Comercio y Pleno Empleo en 1947. El GATT surge como un acuerdo temporal que se presenta como un foro para exponer asuntos relacionados al comercio, y de éste modo considerar soluciones a problemas comunes, este es el caso de México cuando en 1986 se adhirió al acuerdo de naturaleza temporal, comprometiéndose a organizar la estructura económica que hasta el momento sustentaba.

Para entender mejor la nueva política comercial de México, es conveniente considerar algunas premisas en torno de la situación internacional, que en los años noventa prevalecían los siguientes temas:

- 1.- La finalización de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay del GATT y el nacimiento de la OMC.
- 2.- La tendencia al regionalismo.
- 3.- La liberalización unilateral del comercio por parte de los países en desarrollo y las economías en transición.
- 4.- El incremento de las tensiones comerciales entre los países industrializados; y entre los países en desarrollo.

- 5.- El surgimiento de nuevos temas que obligan a revisar los vínculos entre las políticas internas y las políticas de competencia, los estándares laborales y el medio ambiente.¹

El escenario internacional estaba sufriendo severos cambios y madurando hacia una dinámica de interdependencia comercial de la cual México no podía permanecer indiferente, según la política Salinista existían razones contundentes que justificaban buscar una presencia más activa de México en el comercio internacional, tales como:

- 1) Una creciente incapacidad del modelo desarrollado basado en la sustitución de importaciones para generar un crecimiento económico estable;
- 2) Un posible efecto positivo que el libre comercio pudiera tener en términos de exportación y creación de empleos;
- 3) Los resultados positivos que se obtuvieron con la política iniciada en 1983;
- 4) La congruencia y complementariedad entre los cambios estructurales y la política comercial;
- 5) La globalización de la economía mundial a través de la formación de bloques económicos;
- 6) Una intensa competencia por capitales que se acentuó con la aparición de nuevas economías de mercado.²

Por lo que, evidenciada que fue la necesidad de adoptar una nueva dirección en consecuencia debería plantearse objetivos que debían para alcanzar; así la Administración Salinista se planteó los siguientes objetivos, en materia de comercio exterior:

- 1) Incorporar la mayor disminución arancelaria posible para las exportaciones mexicanas.
- 2) Minimizar las barreras no arancelarias que enfrentaban las exportaciones mexicanas, en un ámbito de clara reciprocidad.

¹ ROSAS González, María Cristina. “México y la política comercial externa de las grandes potencias”. Premio Jesús Silva Herzog. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales- Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM y Porrúa. México, 1999. Pág. 69.

² BLANCO, Herminio. “Las negociaciones comerciales de México con el mundo. Fondo de Cultura Económica. México, 1994. Pág. 19-20.

- 3) Asegurar un acceso estable a los mercados externos, que deriven certidumbre a largo plazo;
- 4) Procurar un justo equilibrio en la resolución de controversias, evitando la aplicación de medidas unilaterales;
- 5) Inducir cabalmente la complementariedad de la economía mexicana con sus socios comerciales.³

Esta política comercial de México se resume en los puntos antes señalados, y tal vez deberíamos de subrayar que la Política de Comercio Exterior que adoptó México se resumía en dos grandes apartados:

La base de la política comercial exterior del Gobierno de Salinas estuvo fundamentada:

- a) En el ingreso a Organismos Internacionales de carácter económico y financiero.
- b) Firma de Acuerdos de Libre Comercio con otros países.⁴

Esto es sin duda la base de la proyección de la nueva política comercial de México, y la cual ha sido dirigida por el gobierno de la administración de Salinas en forma dinámica, y posteriormente, tal vez no con el mismo ánimo pero si compartiendo estrategia en la política de Ernesto Zedillo, la cual además adoleció de la divulgación y el brillo que caracterizo al inicio del planteamiento de esta política. Sin embargo a opinión de expertos, México ha permanecido atento al escenario internacional, como lo plantea José Juan De Olloqui:

México lejos de ser la excepción, ha estado atento a los procesos que hoy configuran la transición mundial, buscando salvar los retos y aprovechar oportunidades. Por ello desde la pasada década de los ochenta, dentro de una estrategia de vanguardia en lo que toca a los países en vías de desarrollo, tomó decisiones de carácter estructural, que han venido reformando su desarrollo interno y su política exterior.⁵

³ VELÁZQUEZ Flores, Rafael. Introducción al Estudio de la Política Exterior de México. Editorial Nuestro Tiempo. México, 1995. Pág. 264.

⁴ VELÁZQUEZ Flores, Rafael. *Ibidem*. Pág. 265.

⁵ DE OLLOQUI, José Juan. "La Diplomacia Total". Fondo de Cultura Económica. México, 1994. Pág. 17.

Es importante señalar que se hacía necesario un instrumento jurídico que fungiera como hilo conductor, e implementara esta política, por lo que se diseñó la herramienta y se dio a conocer durante la Administración Salinista, y ésta fue la Ley de Planeación, en la que, según coinciden los expertos, se refiere a la incorporación de México al comercio internacional con un espíritu más agresivo.

Ley de Planeación (publicada el 5 de enero de 1983), fue el ordenamiento que otorga a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la atribución para elaborar el Plan Nacional de Desarrollo, en el cual se recuperan las propuestas de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, para su aplicación y seguimiento.

Esta ley deberá de considerar la temática de modernización tecnológica de transporte, afluencia de inversión y destino de nuestras exportaciones por ejemplo. El Plan Nacional de Desarrollo de 1989-94 realizado durante la administración Salinista se realizó considerando los siguientes objetivos retomados por Dr. Jorge Witker:

- Fomentar las exportaciones No Petroleras.
- Alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva a las distintas industrias.
- Continuar con la eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones no arancelarias al comercio.
- Garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales.
- Buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos contribuyan a los propósitos de la política comercial del país.⁶

De la aportación anterior, es fácil percibir cual fue la dirección hacia donde se encausó la recién implementada política comercial de México; apostó por el cambio de modelo económico, es decir, por la sustitución de las importaciones, y en su lugar, dirigir los esfuerzos hacia la construcción de un modelo exportador.

⁶ WITKER Velásquez, Jorge. Y JARAMILLO, Gerardo. “Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo “. Editorial Mc Graw Hill. México, 1996. Pág. 5

La participación del gabinete económico en la nueva dirección comercial implicó el compromiso de plasmar las ahora medidas económico en leyes que con su aplicación lograrán la promoción de la inversión extranjera y la modernización tecnológica; sin embargo el trabajo apenas iniciaba, ya que la política económica implicaba un compromiso más profundo cuyos objetivos fueron delimitados al inicio y rediseñados continuamente, hasta el momento actual.

1.2. Apertura Comercial: Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior.(1990-1994)

Como se expuso anteriormente la nueva política comercial demandaba cambios más profundos y relevantes en el marco jurídico mexicano. No se trataba únicamente de crear nuevas leyes, se además demandaba que existiera armonía y congruencia en la dirección que adoptarían las mismas, así como que los objetivos esenciales proyectarán un resultado viable y autosustentable.

Es interesante también considerar que dicha apertura despegó con el conocido “Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior”, que cual se caracterizó por ser un programa de naturaleza sectorial, dirigido esencialmente al sector del comercio exterior; rubro que necesitábamos corregir y encauzar a una dirección diferente a la adoptada a hasta antes de la adhesión de México al GATT, de tal modo que pudiera obtenerse un avance gradual y sostenido sobre las áreas más relevantes; este programa tuvo CUATRO AÑOS (1990-94) de vigencia y su contenido se resumía en cuatro grandes capítulos.

Capítulo Primero.- Como un criterio analítico, identificaba cuales fueron los principales problemas por los que atravesó el comercio exterior en México, resumiéndolos en los siguientes puntos que son abordados en

la obra del Dr. Jorge Witker, quien respecto al primer capítulo manifiesta:

Se analizaron los problemas que caracterizan a la industria y al comercio exterior, con especial énfasis en la excesiva reglamentación, el incipiente desarrollo tecnológico y en las prácticas proteccionistas de algunos países desarrollados⁷.

Capítulo Segundo.- En este capítulo se desarrollan los objetivos que plantea dicho programa que son los siguientes:

- Propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad.
- Lograr un desarrollo regional más equilibrado con el fin de propiciar una adecuada utilización de los recursos productivos.
- Promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior.
- De tal modo que inicia pues una reforma legislativa que permitiera implementar los Códigos de Conducta de GATT, así como conducir el país hacia nuevos retos.

Capítulo Tercero.- Es la implementación de los planes para obtener y consolidar la modernización de la industria y del comercio exterior que es la estrategia adecuada los objetivos planteados.

⁷ WITKER Velázquez, Jorge y JARAMILLO Gerardo. "Comercio exterior de México, Marco jurídico y operativo". Editorial Mc Graw Hill. México, 1996. Pág. 7.

Capítulo Cuarto.- Políticas y líneas de acción que deben abordarse para conducir dicho programa a feliz término, algunas de las estrategias empleadas son las siguientes:

Incorporar y profundizar en el estudio de los apoyos al comercio exterior como lo son: PITEX, *Draw Back* y ECEX.

Nuevas disposiciones en materia de inversión extranjera que permitan el flujo inversión tanto la directa como la indirecta, buscando obtener mayores beneficios de la última, así como implementar los mecanismos necesarios para hacer atractivo México para otros países obteniendo de ello una ganancia

Lo anterior sin olvidar fomentar la adecuada utilización de los recursos naturales como una política pública proyectiva que permita garantizar a las generaciones venideras la certidumbre de disfrutar de lo que el Lic. Luis Echeverría Álvarez identificaba como "soberanía alimentaria", que implica la certidumbre de los productos de la canasta básica, así como la explotación y protección de los recursos naturales.

El Dr. Jorge Witker opina además que es necesario:

De igual manera, revisión del marco regulatorio, la eficientización de la normalización, el desarrollo comercial e industrial de la región fronteriza, así como promoción de la industria maquiladora, constituyen ejes trascendentales para el funcionamiento y operatividad de este programa sectorial en materia de comercio exterior.⁸

⁸ WITKER Velázquez, Jorge. *IBIDEM*. Pág. 8

Para efecto de analizar el alcance de la entonces recién incorporada política comercial fue necesario retomar brevemente el cambio y actual contenido de dicha reforma legislativa.

Este programa encontró un campo fértil en la urgencia de implementar dichas medidas a la mayor brevedad posible, ya que el modelo anteriormente adoptado fue considerado como superado. La nueva política se resumía en implementar un modelo exportador; al respecto los expertos consideran se debía de agregar lo siguiente:

Una política integral de exportaciones.

Un desarrollo de infraestructura en sus diferentes campos: transportes, telecomunicaciones, puertos, etcétera.

Políticas macroindustriales que eliminen el sesgo antiexportador, y

En nivel microindustrial o de empresa, la reconversión o reestructuración de la planta productiva.⁹

Estas apreciaciones pudieran resultar por demás económicas o excesivamente comerciales, sin embargo cuando se trata de aplicarlo a un marco jurídico es donde inicia nuestra apreciación y análisis jurídico, en este sentido resultaban necesarias las reformas legislativas, por lo que el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, anteriormente citado fue de especial importancia para construir el nuevo modelo con el cual nuestra economía se incorporaría al Comercio Internacional en otras condiciones.

Es aquí precisamente donde el Gobierno mediante los instrumentos de fomento al sector del comercio exterior, se implementaron las reformas para construir el

⁹ VILLAREAL, Rene. "Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México". Un enfoque neoestructuralista. (1929-1988). Fondo de Cultura Económica.. México, 1988. Pág.584.

modelo con perfil exportador que se requerían para hacer competitivo a México, dichas reformas incursionan en áreas como: El Comercio Exterior, principalmente organizando el modelo o perfil exportador.

Al tenor de las anteriores manifestaciones es necesario hacer una reflexión más, me refiero a la posición que el Derecho ocupa como instrumento de esta nueva incursión legislativa para alcanzar los fines establecidos, es precisamente el Derecho que en su afán por alcanzar los objetivos y estrategias planteadas en el comercio internacional que nos enfrentamos ante uno de los problemas más comunes, y este es precisamente el derecho que busca no ser un obstáculo para alcanzar dichos objetivos.

Sobre el particular Eduardo Novoa, reflexiona considerando lo siguiente:

XI. La enseñanza el Derecho se centra en la legislación codificada.

Y afirma más adelante:

Lo singular y llamativo es todo lo que precede, para quien no tiene su juicio atado a prejuicios muy firmemente asentados en los medios jurídicos, es que la enseñanza del Derecho versa principal, cuando no exclusivamente, sobre el Derecho codificado tradicional y concede escasa dedicación a la legislación moderna con sentido social.¹⁰

Es el caso que Eduardo Novoa, quién retoma uno de los elementos más relevantes y significativos en torno a la creación de leyes, siendo precisamente un sentido esencialmente social el que muestra su ausencia en la creación y proyección de nuevas leyes que buscan regular situaciones concretas.

¹⁰ NOVOA Monreal, Eduardo. “El Derecho como obstáculo al cambio social”. Siglo XXI Editores. Novena Edición. México, 1981. Pág. 31.

En esta nueva estrategia que implemento con el programa de política pública antes descrito, organizó y actuó en forma coordinada el gobierno federal y los grupos empresariales, el nuevo reto era convertir a México en un país exportador de manufactura, al respecto retomamos el texto de Jorge Basave cuando expresa:

Una de las metas que se planteó la nueva política económica del gobierno mexicano desde mediados de los años ochenta y el conjunto de los grupos privados nacionales fue la de convertir a México en un país exportador de manufacturas. En el gobierno de Miguel de la Madrid se pusieron en marcha los primeros mecanismos de fomento a las exportaciones que fueron aprovechados por las principales empresas.¹¹

Este modelo implicó en si mismo la reflexión de teorías económicas en territorios no explorados por la administración del gobierno mexicanos, situación que sobre este punto merece la siguiente participación del Dr. Jorge Witker:

El sistema de economía de mercado asigna al Estado y al derecho una función reguladora que posibilite el libre ejercicio de las libertades económico-mercantiles de los ciudadanos.

Al replegarse el Estado, sus instrumentos de dirección y regulación se simplifican y dejan el espacio a la autonomía de la voluntad y a la libre contratación de empresarios, trabajadores y consumidores.¹²

El modelo anterior, es decir el modelo de sustitución de importaciones, implicaba en términos generales apostarle todo a la producción nacional, y proteger el mercado local de las tormentas a las que podría exponerse de confrontar la competencia internacional, por lo que la inversión local y la pública se dirigió exclusivamente a fomentar la producción nacional, ello generaba entre otras cosas, un dominio exclusivo de algunas empresas sobre los mercados, amén de la totalitaria participación del gobierno planificador en asuntos público y privados, la llamada etapa del “gobierno administrador” que por dicho de economistas impide

¹¹ BASAVE Kunhardt, Jorge. Op. cit. Pág. 49.

¹² WITKER Velásquez, Jorge. “Introducción al derecho Económico”. Cuarta Edición. Mc Graw Hill-UNAM. México, 1999. pág. 72.

el crecimiento y madurez de un mercado económico, como lo afirma el resultado de la investigación de Jorge Basave Kuhardt cuando señaló:

Durante el amplio periodo que abarca este capítulo, de 1940 a 1973, se crea un conjunto de grandes empresas privadas en los sectores más dinámicos de la economía que terminarán definiendo su carácter oligopólico. Se trata de un periodo caracterizado por la creación de la infraestructura industrial mexicana, el crecimiento de los mercados y la participación directa del Estado en el desarrollo.¹³

En estos términos, los retos internacionales obligan a los empresarios a reestructurar sus proyectos y canalizar los esfuerzos hacia otra dirección, es decir, orientar las herramientas para competir en el mercado internacional, confrontando las vicisitudes que ello implica, aún y con las dificultades para avanzar en un proyecto como éste, en su entonces calidad de "pionero".

Este clima económico permitió al Estado que se reestructurara para que lograra en ese escenario el nuevo replanteamiento, en el cual el derecho doméstico se retomó desde un ángulo diferente. Una apreciación que ilustra esta idea es la que enuncia el Dr. Witker cuando afirma:

El Derecho cambia paradigmas como:

- I. Privilegiar más las normas de los tratados internacionales que las vigentes en las propias constituciones políticas.
- II. El derecho nacional es relegado por un derecho regional.
- III. El ciudadano adscrito a su país, debe asimilarse con ciudadanos extranjeros en igualdad de condiciones. (trato nacional).
- IV. Las mercancías y los servicios ceden a lo regional.
- V. Los mercados se regulan por leyes y reglamentaciones regionales o internacionales (competencia, prácticas desleales, propiedad intelectual, normas, ecología, tributos, moneda, *incoterms*, etc.).
- VI. Los litigios y controversias que eran competencia casi exclusiva de los tribunales de jurisdicción interna, se resuelven mediante soluciones de conflictos privados. El arbitraje, la

¹³ BASAVE Kunhardt, Jorge. "Un siglo de grupos empresariales en México". Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM- Porrúa. Pág. 49.

conciliación y los sistemas expertos (páneles) reemplazan a los sistemas judiciales clásicos.

- VII. La revolución de los servicios alcanza a las profesiones jurídicas y el trato nacional a los abogados y despachos extranjeros, replantea toda la formación e información de los nuevos abogados que la nueva economía reclama tanto en los países centrales como periféricos.¹⁴

Ante esta nueva panorámica del derecho, el modelo exportador se vislumbra como una respuesta a las expectativas planteadas por el Programa que aterriza las exigencias antes expuestas.

Estas estrategias fueron coordinadas con el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, cuyo documento en el apartado correspondiente al numeral 5, relativo al "Crecimiento Económico", y más específicamente en la "Estrategia general para el crecimiento", se considero directamente a las exportaciones como un instrumento para incrementar los números en la política comercial de México. Éste sería el motor que permitiría incorporar a cadenas productivas mexicanas en la dinámica de la economía internacional y los mercados mundiales.

El índice positivo de las exportaciones reflejadas en una balanza comercial (Dos variantes: Importaciones y exportaciones, relación directa) proyectan un beneficio para el país cuando logra colocar un *superavit* en el ámbito de las exportaciones sobre las importaciones, de tal modo que cuando las exportaciones superan las importaciones de un país, es posible afirmar que se identifica y expande una política comercial sana. Este indicador en particular permite proyectar la dirección de una economía, y así como sensibilizar a su planta productiva de la oportunidad para involucrar que implicaría canalizar los procesos productivos de empresas mexicanas para dar respuesta a los mercados internacionales, habiendo satisfecho desde luego, de primera instancia al mercado nacional.

¹⁴ WITKER Velázquez, Jorge. *Ibidem*. Pág. 73-74.

Esta reflexión no es nueva, así se traducen las enseñanzas de países que han optado por los mercados internacionales, y es así precisamente, como han despegado economías antes emergentes, colocando incrementando el crecimiento económico, tal es el caso de los *New Industrialization Countries*¹⁵, (NIC's) o países asiáticos con economías emergente, las cuales por medio del comercio exterior han podido alcanzar beneficios en las políticas económicas.

La Política Comercial de México antes de la incorporación de México al GATT (1976-1988), se basaba en un perfil monoexportador esencialmente petrolero, pues era nuestra única divisa, y a partir de la adhesión de nuestro país al Acuerdo General buscamos en la apertura comercial otras opciones, misma que fue dividida para su implementación en las siguientes etapas:

- a) Etapa de despegue y crecimiento de la monoexportación petrolera (1976-1981), que se compone de dos fases:
 - Fase de despegue de la monoexportación petrolera. (1976 a 1979).
 - Fase de crecimiento acelerado de la monoexportación petrolera. (1979-1981).
- b) Etapa de Tránsito de la monoexportación petrolera al despegue de la sustitución de exportaciones (1982-1987), caracterizada también por dos fases:
 - Fase de maduración de la monoexportación (1982-1984).

¹⁵

Los países de reciente industrialización: Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur. Estos se encuentran participando en la Cuenca del Pacífico Asiático cuyo crecimiento económico fluctúa entre el 5 y 6% anual. La Cuenca del Pacífico Asiática se encuentra compuesta además de los NIC's por Japón, La República Popular de China y los Países de la Asociación de Países del Sudeste Asiático, ANSEA, creada desde 1967 e integrada por Singapur, Tailandia, Brunei, Indonesia, Malasia y Filipinas. Países que sumados representan 1,500 millones de habitantes, es decir una cuarta parte de la población mundial. Ver: ROSAS, María Cristina. "Crisis del multilateralismo clásico: Política comercial externa estadounidense y las zonas de libre comercio" Instituto de Investigaciones Económicas-Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM. México, 1997. Pág.73, 74 y 75.

- Despegue de la sustitución de exportaciones y fase de declive de la monoexportación petrolera (1984-1981).¹⁶

Los datos económicos de la política comercial de México, reflejan que el modelo exportador propuesto incipiente desde la firma del acuerdo, se implementaría con posterioridad a la Adhesión de México al GATT, por lo que con los estudios de Villareal es posible además, sustentar como arrancó el programa anterior, es decir, el de sustitución de importaciones, y como fue posteriormente replanteado en su lugar el modelo de Exportador.

Decidida la dirección de la política económica apoyada sobre dos grandes ejes: El incremento de la competitividad de la planta productiva mexicana, y la exportación de la producción mexicana, únicamente restaba poner en marcha la reforma legislativa que involucrará a los sectores industriales nacionales con los mercados internacionales, que dicho sea de paso la idea era que entre más sectores industriales participarán más amplia sería la “Apertura Comercial” de México.

Cabe la reflexión de que el gobierno mexicano concedió poca importancia a los incentivos para que la planta productiva alcanzara niveles de competitividad que le permitieran relacionarse frente a sus pares en el mercado mundial. Situación que ha retomado a últimas fechas buscando elevar los índices de competitividad de la planta productiva mexicana, reconociendo que existen sin lugar a dudas, empresas mexicanas de mutuo propio han buscado al margen de la postura estatista, incrementar por si mismas sus estándares de calidad; la idea es simple, reconocen la importancia de que los productos mexicanos que ofertan al exterior sean aceptados y demandados en diferentes mercados fuera de nuestro país.

¹⁶ VILLAREAL, René. Industrialización, deuda y desequilibrio externo de México. Un enfoque estructuralista (1929-1988).” Fondo de Cultura Económica-Editorial Latinoamericana. Segunda edición. México, 1988. Pág. 550.

De tal modo que el Modelo Exportador fue contemplado como "el motor de crecimiento" cuya estrategia proyectó su implementación en un modelo industrial tridimensional, en el que su contenido explicado económicamente fue: exportador, endógeno y de sustitución selectiva de importaciones, estos buscaban dos pivotes dinámicos del crecimiento: el exportador y el endógeno (bienes básicos e insumos de amplia difusión), y las razones por las que se adoptó estas opciones fueron las siguientes:

1. El reto interno: de generar empleos y bienes básicos para la población.
2. El reto externo de la economía mexicana de financiar nuestras importaciones con la generación de nuestras propias exportaciones, dado el agotamiento del endeudamiento externo y el deterioro de los precios del petróleo.
3. El avance de la industrialización de México ha logrado alcanzar y desarrollar una industria altamente diversificada. Aunque ésta se encuentra poco integrada, sí ha generado un sector de bienes básicos (alimentos, textiles, vestido, muebles) e insumos de amplia difusión (cemento, vidrio, varilla), en que ya se ha terminado prácticamente la sustitución de importaciones y representa un bajo contenido de importaciones.¹⁷

Es importante recordar que una vez que fue implementado este modelo, para evaluar los resultados fue necesario partir de la premisa que este no podía ser modificado, es decir debía ser **permanente y no presentar cambios erráticos** que pudieran distorsionar la orientación de esta política, pues los resultados no serían objetivos con alteraciones y modificaciones del programa.

Sin embargo también es cierto que una vez identificado el rumbo a seguir requerimos de que las políticas colaterales sean alineadas en el mismo sentido, de tal modo que las áreas que se complementan proyecten el mismo objetivo, es por lo que las legislaciones de las materias tales como Comercio Exterior, Inversión

¹⁷ VILLAREAL, René. Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque neoestructuralista. (1929-1988). Fondo de Cultura Económica- Economía Latinoamericana. Segunda edición. México, 1988. Pág. 565-566.

Extranjera y Aduanas deben buscar el mismo fin, este análisis lo realizaremos en el próximo capítulo donde se trata de emitir testimonio mediante el análisis de la influencia que ha tenido el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) en la empresa mexicana. Para complementar este capítulo es importante poner en el ángulo de mira el desempeño e influencia que tiene la empresa mexicana en la promoción con el comercio internacional.

1.4. El nuevo rostro de la empresa mexicana, y su promoción para el comercio internacional.

Las empresas mexicanas han tenido un crecimiento interesante en las últimas dos décadas principalmente, manifestándose en un posesionamiento del mercado mexicano en la economía internacional, el cual se perfila firme y canaliza su los esfuerzos hacia los mercados internacionales. De nueva cuenta es menester apuntar un reconocimiento especial a las empresas líderes en nuestro país, pues éstas no esperan los beneficios que concede un acuerdo comercial, éstas buscan condiciones que mejoren sus expectativas comerciales; para el presente estudio, daremos inicio con el análisis de la empresa mexicana y la influencia del modelo de exportaciones en sus proyectos para el crecimiento.

El auge exportador mexicano ha sido punta de lanza para la penetración de los mercados extranjeros. Le seguiría a partir de 1989, pero significativamente desde 1994, un intenso proceso de inversiones directas en el extranjero por los mayores grupos (empresariales).¹⁸

El tema de la empresa puede ser abordado desde diferentes ángulos, con la expectativa de lograr una visión integradora procedo a ilustrar el tema con un ánimo complementario, retomando para ello diferentes disciplinas a manera de herramientas, que me permitan esbozar una imagen tan completa como sea posible.

¹⁸ BASAVE Kunhardt, Op. cit. Pág.89.

1.4.1. Definición de empresa

La definición de empresa es un concepto acuñado para responder a cuestionamientos y esquemas económicos, por lo tanto aquí debemos de distinguir que el objetivo no es aportar una definición jurídica de empresa, ya que *qa priori* reconocemos su naturaleza económica, por lo que en consecuencia, trataremos de rescatar los elementos que nos permitan interpretar el objetivo de la sociedad y como se construye un modelo económico partiendo de un proyecto empresarial, de ahí el concepto de empresa y su vinculación con la sociedad mexicana, concepto que es esencialmente jurídico.

Esta idea se refleja en el planteamiento José María Fernández cuando afirma:

La empresa es una figura de "tipo eminentemente económico que ha sido transplantada al derecho."¹⁹

La familia jurídica sajona aporta una conceptualización de empresa diferente:

Company. A corporation- or, less commonly, an association, partnership, or union – that carries on a commercial or industrial enterprise; a corporation, partnership, association, joint-stock company, trust, fund, or organized groups of persons, wheter incorporated or not, and (in an official capacity) any receiver, trustee in bankcrupcy, or similar official, or liquidating agent, for any of the foregoing. Investment company²⁰

El concepto es más amplio que abarca tanto el estudio del objetivo como el análisis de la organización, así como variantes por considerar y de las cuales podría tener en cuanto a las metas por alcanzar. Es importante destacar que la fuente es uno de los principales diccionarios jurídicos, por lo que la reflexión es válida, jurídicamente hablando que los clásicos en la teoría del orden mercantil

¹⁹ FERNÁNDEZ Pirla, José María. "La empresa desde el punto de vista económico". Instituto de Estudios Políticos. Madrid, 1962. Pág. 46.

²⁰ BLACK'S Law Dictionary. Bryan A. Garner, Editor in Chief. USA, 1999. Pág. 274.

identifican a empresa con ideas similares, aún cuando conservan elementos característicos, por ejemplo, para Garrigues, la empresa es:

La Empresa, que es un fenómeno económico de colaboración, no puede ser indiferente al derecho, aunque como tal la organización no trascienda al campo del derecho, porque es una categoría propia carente de individualidad jurídica que es objeto de negocios internacionales.²¹

Sobre el particular destaca la afirmación publicada en el Boletín del Instituto Centroamericano de Derecho Comparado:

La empresa es un tratamiento legal...si la empresa es un instituto de carácter económico, lo único que tiene en el mundo jurídico es un tratamiento, porque el derecho mercantil no ha creado la empresa, **la creó la economía.**²²
(Énfasis añadido)

Es importante remontarnos a las primeras consideraciones en torno a este concepto, y es la teoría italiana la que brinda cuenta de ello en el Código Civil de 1942 cuando al realizar una clasificación expone nuevas categorías no aporta una definición real de empresa, sobre el particular Fernández Ruíz,

No define, sin embargo el Código Civil italiano a la empresa, a pesar de la denominación de *-azienda-*, el término italiano que traducido expresa aquella denominación; el hecho de que para la *-azienda-* pueda ser la organización de las personas y bienes de la empresa, mientras ésta sería, siguiendo la típica definición de Wieland: “la actividad económica organizada para la producción y distribución de los bienes”, es lo que provoca la no identificación.

²¹ ZAVALA Rodríguez, Carlos Juan. “Derecho de la Empresa” . Ediciones de Palma. Buenos Aires, 1971. Pág.93.

²² Ramírez, R. *Contenido del Derecho Mercantil*. Boletín del Instituto Centroamericano de Derecho Comparado. Número 1-2.. Honduras, 1963. Pág 89 La nota en negrillas es de la autora.

La teoría italiana de forma reiterada se refiere a la empresa como una forma de organización, esta influencia es transmitida al Derecho Español, existiendo evidencia de su influencia en esta legislación desde 1932.

En España, el primero que formuló el concepto de derecho mercantil con arreglo a las nuevas teorías imperante en Europa, es decir, como derecho de la empresa, fue el profesor A. Polo, en el año de 1932, y entonces aparecen ya los primeros pasos para lo que luego sería auténtica relación entre el derecho mercantil y el derecho económico en cuanto se concibe al derecho mercantil en ese momento como el derecho de la organización económica²³

La empresa es pues un concepto que es ocasiones fue y ha sido utilizado como sinónimo de sociedad y aún cuando pudieran coincidir en elementos de composición, lo cierto es que distan en esencia por objeto y naturaleza.

Por otro lado la obra denominada: Marco Legal de los Negocios, tomo I, rescata los dos elementos, de la teoría italiana y francesa cuando señala:

La empresa constituye una actividad económica organizada por el titular, esto es, empresario, sobre los recursos humanos (personal de la negociación) y materiales (bienes) que forman la hacienda comercial o fondo de comercio –según se acepte la expresión italiana (*azienda*) o la francesa (*fonds de commerce*)-. Esta labor de organización, de coordinación del empresario, no sólo constituye el impulso inicial para que la empresa surja, sino que acompaña a ésta durante su existencia, al imprimir con energía la huella e influencia personal del titular, por lo que la suerte de la negociación esta ligada a las cualidades o a las limitaciones del empresario.²⁴

Lo contradictorio de esta aportación es que aún cuando reconocen y emplean el concepto de empresa en el derecho español, es empleado el término de "sociedad", y su organización jurídica en cuanto a la persona moral que nace a

²³ FERNÁNDEZ Ruíz, José Luis. "Instituciones del Derecho Empresarial". Editorial Revista del Derecho Privado. Editoriales de Derecho Reunidas. Madrid, 1983. Pág. 6

²⁴ "Marco Legal de los Negocios" Tomo I, Segunda Edición. Serie Jurídica. Editorial Mc Graw Hill. México, 1994.

partir de la decisión de los socios, la cual es considerada como una sociedad jurídicamente hablando a la cual se identifica como persona jurídica o bien, “persona social”

Situación peculiar resulta al encontrar que no es un concepto privativo o exclusivo del modelo capitalista, pues es utilizado actualmente por países pertenecientes al bloque socialista, como el caso del derecho soviético cuando sobre el tema expresa:

El artículo 11 de la OGZ, vigente en Rusia, define la empresa como una persona jurídica tipificada como las organizaciones (o sea organismos sociales *lato sensu* con unidad organizativa) que posean un patrimonio separado, puedan adquirir en nombre propio derechos patrimoniales y derechos personales no patrimoniales y asumir obligaciones, así como ser actor o demandado en un juicio, rigiendo, por regla general, el principio de la recíproca irresponsabilidad del Estado y las propias organizaciones económicas. En otras palabras, para el régimen soviético, la actividad comercial, industrial o agrícola se basa en unidades económicas autónomas, con personalidad jurídica propia, en las que se coordinan los distintos elementos de la producción con el objeto de lucrar con los resultados de la gestión del ente; o sea, en empresas personalizadas en sentido técnico.²⁵

Para el presente capítulo sólo abordo el tema de la sociedad mercantil, misma que se regulada por la Ley General de Sociedades Mercantiles, la cual considera entre sus posibles figuras para la constitución de una persona moral seis categorías diferentes, en su artículo 1º, las cuales son las siguientes:

Artículo 1. Esta ley reconoce las siguientes especies de sociedades mercantiles:

- I. Sociedad en nombre colectivo;
- II. Sociedad en comandita simple;
- III. Sociedad de responsabilidad limitada;
- IV. Sociedad anónima.
- V. Sociedad en comandita por acciones, y

²⁵

GUTIÉRREZ Falla, Laureano F. “Derecho Mercantil. La empresa. Editorial ASTREA. Buenos Aires, 1985. Pág. 14 y 15. Consultar: CRESPI Reghizzi, Gabriele *L’impresa nel diritto sovietico*, Padova. Italia. Pág. 80.

VI. Sociedad cooperativa.

Cualquiera de las sociedades a que se refieren las fracciones I a V de este artículo podrán constituirse como sociedades de capital variable, observándose entonces las disposiciones del capítulo VIII de esta ley.²⁶

De tal modo que la forma para la que se debe adoptar una persona moral, es esencialmente para poder desarrollarse en el mercado de primera instancia, y desde luego para adoptar una especie que sería considerada por la Ley General de Sociedades Mercantiles, esta persona moral tendrá características propias y bien definidas.

Características de las sociedades mercantiles:

- 1.- Persiguen el fin de lucro, de ahí deriva la característica de la mercantilidad.
- 2.- Es deseable que se registren en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio. Que según el Reglamento del mismo se realizará en el Libro Primero correspondiéndole un folio mercantil.

Artículo 31. Corresponderán al Libro Primero, en su caso, a la parte primera del Folio Mercantil, los asientos relativos:

III. Constitución, reformas, fusión, transformación, disolución y liquidación de sociedades mercantiles;

También es cierto que pueden existir sociedades que al no inscribirse en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio no son declaradas como nulas y si en cambio, cuentan con personalidad jurídica frente a terceros; son consideradas como sociedades irregulares. Como lo prevé la Ley General de Sociedades Mercantiles:

²⁶ Ley General de Sociedades Mercantiles. Editorial Mc Graw Hill. México, 2001.

Artículo 2. Las sociedades mercantiles inscritas en el Registro Público del Comercio, tienen personalidad jurídica distinta a la de los socios.

Salvo el caso previsto en el artículo siguiente, no podrán ser declaradas nulas las sociedades inscritas en el Registro Público del Comercio.

Las sociedades mercantiles no inscritas en el Registro Público del Comercio que se hayan exteriorizado como tales frente a terceros, consten o no en escritura pública, tendrán personalidad jurídica.

(Énfasis añadido)

- 3.- Del artículo anterior resalto también que la persona, que recién constituyen, es distinta a la de los socios que la componen o integran, por lo tanto jurídicamente hablando se refiere a dos personas jurídicas distintas.

El propio Código de Comercio de 1890, no define propiamente el concepto de empresa en cuanto tal, pero utiliza la expresión para referirse a “*actos de comercio*” en el artículo 75 del mismo cuando se refiere a:

Las empresas de abastecimiento y suministros (fracción V); las empresas de construcciones y trabajos públicos y privados (fracción VI); las empresas de fabricas y manufacturas (fracción VII); empresas de transporte de personas o cosas, por tierra o por agua, y las empresas de turismo (fracción VIII); las librerías y empresas editoriales y tipográficas (fracción IX); las empresas de comisiones, de agencias, de oficinas de negocios las empresas de espectáculos públicos (fracción XI); las operaciones de bancos (XVI), etc.

Aún cuando el código mercantil no señala definición si utiliza el concepto en diferentes fracciones como se desprende de la lectura de anterior, es útil complementar con la legislación laboral cuando en el artículo 16 señala:

Artículo 16. Para efecto de las normas de trabajo, se entiende por **empresa la unidad económica de producción o distribución de servicios** y por establecimiento la unidad técnica que como

sucursal, agencia u otra forma semejante, sea parte integrante y contribuya a la realización de los fines de la empresa.²⁷
(Énfasis añadido)

Del anterior artículo se desprende lo siguiente:

No sólo Identifica directamente la forma de organización jurídica, sino que además aporta elementos que de facto ostenta el concepto, como es ser una unidad económica de producción o distribución de servicios, y realmente no analiza la conformación únicamente expone las consecuencias.

El anterior planteamiento se enriquece con la aportación que ofrece la Ley Federal del Trabajo comentada de Cavazos cuando expone:

De “empresa” se han dado muchas definiciones, que van desde la clásica de considerarla como una unidad económica social, hasta la de Prouhon, el irónico del derecho, que la consideraba como un nido de víboras, en donde convergen intereses opuestos y contradictorios. ¿Quién tiene la razón?

Estimamos que empresa es un complejo jurídico, económico y social en donde existe pluralidad de intereses siendo en esencia opuestos, deben ser coordinados para obtener una productividad adecuada.²⁸

La anterior exposición implica la suma de intereses que deben ser canalizados para señalar una “productividad adecuada”, se escucha complicada de origen, pero coincidimos en que es un elaborado concepto jurídico económico y social.

²⁷ Ley Federal del Trabajo.

²⁸ CABAZOS Flores, Baltasar y coautores. “La nueva Ley Federal del Trabajo, tematizada y sistematizada”. Editorial Trillas. Vigésimo novena impresión. Primera reimpresión. México, 2000. Pág. 94.

Considero completar la idea con la legislación civil y en el texto de Ramón Sánchez Medal²⁹ cuando rescata el artículo 2688 y comenta sobre el particular lo siguiente:

Es el concepto plurilateral por el que dos o más personas aportan bienes o servicios para la realización permanente de un fin común, lícito y de carácter preponderantemente económico, es decir que se refiere a una actividad que implique un fin preponderantemente económico. (2688).

Es importante señalar que aún con el paso del tiempo son conceptos que aún prevalecen en nuestro código, y el concepto en cuanto tal, así aparece, como “*Empresa*”. De forma que jurídicamente hablando no debiera de extrañarnos el concepto aún cuando la forma de sociedad implique y maneje otra dimensión.

Mario Bauche Garcíadiego opina:

El reconocimiento de la empresa como elemento fundamental del derecho mercantil se realiza merced a la influencia decisiva que dicha institución ejerce en la economía contemporánea. En efecto, el sistema económico-capitalista bajo el cual vivimos es, sin duda alguna, un sistema de empresas, el cual va desplazando lentamente a las pequeñas negociaciones, a los talleres y aún a los pequeños comerciantes. Las necesidades crecientes de un mercado cada vez más amplio, requieren la formación de ingerentes capitales y de mano de obra abundante, cara en cuanto a más especializada, que el empresario organiza para el efecto de producir mercancías en grandes cantidades que vayan a satisfacer las exigencias del público, y a crear nuevos hábitos y costumbres en los consumidores³⁰.

Es interesante analizar en textos, como los autores pueden llegar a tener una visión tal y proyectarla de tal forma que resulte predictiva, es el caso de Mario Bauche, pues aún cuando su obra data de 1983, se adapta perfectamente a las exigencias y conceptos de nuestro tiempo. Sobresale igualmente la necesidad de

²⁹ SÁNCHEZ Medal, Ramón. “De los Contratos Civiles” Editorial Porrúa. México, 1986. Pág. 362.

³⁰ BAUCHE Garcíadiego, Mario. “La Empresa” .Nuevo derecho industrial, contratos comerciales y sociedades mercantiles. Editorial Porrúa. México, 1983. Pág.13.

recuperar el concepto en México de la Empresa, distinta a una sociedad como la identifica la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Con la aportación de Ferri podemos ilustrar otra idea de empresa refiriéndose a ella con elementos que se entrelazan y complementan, veamos:

Empresa es por lo tanto una actividad económica; el ejercicio de actividad no económica, aunque se realice profesionalmente y a través de una organización, no constituye una empresa, ni quien la ejercita es empresario. En segundo lugar, la empresa es una actividad profesional; no constituye una actividad aislada aunque si para la actuación de tal actividad sea necesaria una organización de capital y de trabajo. En tercer lugar, la empresa es una actividad organizada, o mejor aún, actividad de organización; es necesario que asuma determinados caracteres de una determinada objetividad. Además, siendo la empresa actividad de organización ejercitada profesionalmente, surge implícitamente la valuación normativa de la finalidad de lucro.

Considerado lo anterior que eran los conceptos tradicionalmente jurídicos para definir a la empresa, es conveniente entonces referirnos al concepto.³¹

Este concepto como se mencionaba anteriormente es vinculatorio y entrelaza las aseveraciones de los elementos que deben componer una empresa; otro concepto interesante de considerar es el que retoma el Dr. Felipe de Jesús Tena cuando afirma:

En opinión de los más, el concepto de empresa, según el artículo 75, coincide substancialmente con el concepto económico de la misma. Pues bien, los economistas entienden por **empresa el organismo que realiza la coordinación de los factores económicos de la producción.**

(Énfasis añadido)

Más adelante puntualiza...

La empresa es el organismo que actúa la coordinación de los factores económicos de la producción.³²

³¹ BAUCHE Garcíadiego, Mario. *Ibidem*. Pág.14.

Así el concepto de empresa, aún de naturaleza económica, cuando lo trasladamos a un escenario jurídico, se construye con la interpretación interdisciplinaria de los elementos característicos. Esta interpretación de coordinación y de conjuntar esfuerzos, alcanza el ánimo de otro de los expertos, como Langle Rubio, quien a su vez retoma de Marín Lázaro y que expresa:

...que "empresa" es la organización de varios elementos dispersos, que son reunidos para destinarlos a una actividad determinada; si se dedica al comercio, ha de llevar el calificativo de mercantil.³³

Considero que de las aportaciones expuestas en este apartado, resulta ser una de las definiciones más ambiguas, en virtud de que no determinan los elementos que componen el concepto.

Analizados los anteriores conceptos se deduce que la empresa es una **organización o entidad vinculada con el comercio o el espíritu mercantil** en si mismos, reconociendo la posibilidad de empresas sin fin de lucro. También es cierto que ninguna idea abarca un concepto integral, claro tal vez porque la definición en sí misma entraña una naturaleza económica, más que jurídica.

El concepto se refiere expresamente a situaciones de organización administrativa y la empresa en si misma como proyecto, aunado a que reconocemos, no es sujeto jurídico al cual se le pueden hacer imputaciones jurídicas, y tampoco cuenta con patrimonio propio. La persona moral reconocida por el derecho es propiamente la sociedad, no la empresa. Por esto podemos afirmar que la empresa no es sujeto de derechos y obligaciones debido a que no se le reconoce derechos y obligaciones como persona moral. Evoca el concepto un proyecto o misión empresarial.

³² TENA, Felipe de Jesús. "Derecho Mercantil Mexicano". Decimosexta Edición. Editorial Porrúa, México, 1996. Pág. 77.

³³ BAUCHE Garcíadiego, Mario. Op. Cit. Pág. 15

Es pues la empresa, una organización o entidad con un objeto de comercio de organización administrativa que aún y cuando no tiene personalidad jurídica ni patrimonio propio, permite identificar la misión empresarial. Esta idea de empresa precisamente es la que deseamos estudiar, pues el proyecto empresarial mexicano y su comportamiento el objeto de estudio de esta investigación.

1.4.2. La expansión de la empresa mexicana

Hemos visto en el punto anterior las diferentes definiciones que los juristas ha tratado de aportar sobre el concepto de empresa, el cual considero, como ya fue señalado en su oportunidad, que se trata de un concepto inminentemente económico, y el resumen de las mencionadas aportaciones permiten ilustrar y complementar nuestra investigación, ya que en los últimos quince años el Estado mexicano ha buscado construir un modelo de “Empresa Exportadora”, es decir, la sociedad mercantil buscará por medio de un proyecto implementado en políticas públicas (Ver. 2.4. *Apertura Comercial: Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior. (1990-1994)* la “construcción de la empresa exportadora”.

En la redefinición de la política exportadora, se plantea desde la visión de las políticas públicas, a la “empresa exportadora como un “proyecto” amplio hacia donde se dirige la sociedad mercantil. La empresa encierra la suma de la dirección de la sociedad, el proyecto empresarial, la misión, la visión.

México ha respondido al desafío que representa su mayor y cada vez más activa participación en el comercio internacional, permitiéndose reinterpretar los comportamientos de la ética del mercado, en la incursión en otros mercados, y adaptar a la economía mexicana a los mercados internacionales.

Esto ha sido asimilado por el mercado mexicano, como consecuencia de la dirección que lleva el mercado mexicano, incorporando además el reconocimiento de que la empresa ha aportado instrumentos importantes que facilitan su participación en el comercio internacional, por lo que para efecto de entender este planteamiento debemos de considerar dos tipos de empresas:

- a) Las empresas que exploran e incursionan en mercados internacionales adquiriendo una madurez comercial que se traduce en independencia y autonomía empresarial.
- b) Las empresas que requieren y se sirven de los programas del gobierno, que las protege e impulsa.

Las primeras son los grandes grupos industriales, considerados en algunos casos, como la respuesta audaz y pronta en los mercados financieros y comerciales, también llamados: “los milagros mexicanos”³⁴; y desde luego que también debemos considerar a la empresa que ha ido avanzando paulatinamente y se incorpora con seguridad pero lentamente al mercado global. No requieren de la ayuda del Gobierno para alcanzar sus metas, pero en caso de existir estímulos por parte del gobierno para este tipo de empresa, los utilizan para crecer y consolidarse.

³⁴ Las empresas que destacan por su audaz crecimiento en los mercados internacionales son:

- a) **Grupo CEMEX:** En 1999, fue la multinacional más grande del capital mexicano y tercera compañía cementara más grande del mundo. En 1996 ocupaba el tercer lugar entre las 50 mayores compañías transnacionales de países de desarrollo según el índice de transnacionalización de la UNCTAD, sólo superada por DAEWOO.
- b) **Grupo MASECA (Gruma):** Alcance regional principalmente en Centro y Sudamérica, así como Sur de Estados Unidos. En 1996 ocupaba el lugar 45 entre 50 de compañías transnacionales de países en desarrollo. El 45% de su capital era foráneo, dominando la participación de capital mexicano.

También resulta interesante considerar que aún y cuando pueden actuar de forma independiente, participan activamente en las negociaciones del gobierno para los futuros retos comerciales, es decir son escuchados por el gobierno en la planeación de la política comercial hacia el exterior.

Las segundas generalmente son la pequeña y mediana empresa que se vale de los instrumentos del gobierno para alcanzar metas y proyectos particulares generalmente más tímidos que las primeras. Son empresas que requieren de apoyo y fomento por parte del gobierno para su crecimiento, y son el objetivo del para canalizar sus esfuerzos y de este modo estimular su participación y crecimiento en el comercio internacional.

Estas empresas, son objeto de profundas reflexiones y motivos de estudio para el gobierno mexicano, pues en su gran mayoría son precisamente éstas últimas, las que calificarán con mayor objetividad el desempeño de gobierno mexicano como facilitador del comercio internacional en México, en razón de ser precisamente éstas quienes reciben mayor atención por parte del gobierno.

En este orden de ideas debemos de considerar a ambas para referirnos a la participación de la iniciativa privada como un instrumento que obliga al Gobierno a planear diferentes estrategias para sus empresas mexicanas.

1.4.3. La pequeña y mediana empresa: “Programa de Política Industrial y Comercio Exterior”

La autoridad competente, antes Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, hoy Secretaría de Economía, es la encargada de organizar las estrategias para el fomento de la pequeña y mediana empresa.

Esta autoridad creó un programa integrador que permitió la participación activa de las empresas mexicanas con el gobierno mexicano para canalizar sus productos tanto dentro del mercado mexicano y fuera de éste, por lo que valiéndose de las políticas públicas desean construir y fortalecer un modelo de empresa exportadora que incluya no sólo a las grandes empresas mexicanas, sino a la pequeña y mediana empresa. Para lo cual ha implementado diferentes estrategias que buscan consolidar este proyecto.

El programa se denomina: “Programa de Política Industrial y Comercio Exterior.”, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de mayo de 1996, en el se desarrolla el programa del Gobierno Federal para incentivar los factores generadores de competitividad que permitan respaldar el esfuerzo de los sectores productivos.

Contenido

- I. Retos de la Industrial Nacional.
- II. Programa de Política Industrial y Comercio exterior:
 - Objetivos;
 - Estrategias, y
 - Políticas.
- III. Políticas para la promoción de la competitividad de la Industria,
 1. Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero;
 2. Creación y mejoramiento de la infraestructura física y 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.

IV. Mecanismos de consulta para el seguimiento y evaluación del programa.

Los Retos.

Para analizar minuciosamente esta información es necesario acudir a elemento por elemento, partiendo el punto primero que se subdivide en dos:

- a) Los retos externos.
- b) Los retos internos.

Los Retos Externos: La herramienta fundamental en este rublo fue atraer flujos de inversión extranjera directa, con el objetivo de mantener una posición favorable para la captación de financiamiento externo.

Los Retos Internos: La estrategia fue reconstituir las cadenas productivas en torno de la apertura comercial, buscando facilitar a las empresas nacionales, la planeación e inversión a largo plazo, las cuales son actividades fundamentales para la modernización industrial. Además de esto, optar por otros centros industriales o corredores industriales que vinculen los centros de producción y los consumidores o bien los puntos para su exportación hacia el mercado exterior.

II. Programa de Política Industrial y Comercio Exterior.

El objetivo fundamental de este programa fue entrelazar la participación de los sectores productivos, con la planta industrial y que ésta se proyectará con expectativas sólidas para dar respuesta al comercio internacional; así como penetrar con los productos nacionales a otros mercados internacionales, buscando en el *Inter*, orientar los productos de bienes hacia mercados que exijan mayor

Estos dos puntos son medulares cuando se considera la productividad de una empresa, por lo que había de trabajar en crear un soporte firme que respaldará las acciones a tomar, más aún cuando debían analizarse:

- Mejoramiento del transporte y comunicaciones.
- Abasto de agua, energía e insumos industriales básicos.
- Garantizar la eficiencia del sistema fiscal.
- Consolidación del capital humano
- Eliminar los desequilibrios regionales.

3. **Fomento a la integración de cadenas productivas.**

Como resultado de la protección que se le concedió a la economía mexicana por medio del sistema de sustitución de importaciones se vieron afectados diferentes sectores industriales, dando como consecuencia en ocasiones a la ruptura de cadenas productivas, por lo que, con la apertura comercial permitiría que proveedores extranjeros brindan expectativas al mercado nacional, permitiendo la oportunidad de incursionar en el mercado internacional, para lo cual debería trabajarse sobre:

- Reintegración de las cadenas productivas.
- Incorporación de la pequeña y mediana empresa.
- Fortalecimiento de nuevos polos de desarrollo regional.

4. **Mejoramiento de la Infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria.**

La consideración de la modernización tecnológica fue un tema que involucro a diferentes sectores, ya que debía que implementarse atractivos instrumentos para inducir a este mejoramiento para lograr un beneficio común. Fue necesario concienciar a los empresarios mexicanos de la necesidad de establecer nuevos parámetros y estándares de calidad, más aún considerando la situación que imperaba como consecuencia de modelos de sustitución de importaciones, para lo cual se considero:

- Modernización tecnológica de las empresas.
- Aprovechar los avances tecnológicos e introducirlos en la industria nacional.
- Reestructuración de una política de propiedad industrial que comprometiera al Estado y los inventores con nuevos proyectos.
- Otorgar seguridad a la propiedad industrial.

5. **Desregulación Económica.**

Ya fue analizado brevemente el tema en un apartado anterior, donde se considero al Derecho como un obstáculo para el desarrollo, nada más cierto cuando se refiere al tumulto de requisitos que debe considerar un productor en México para cumplir con sus proyectos empresariales, ciertamente debe el Estado garantizar el cumplimiento de normas de control de calidad y cumplimiento de requisitos precisos, pero también es cierto que si el objetivo inmediato es la productividad, un paso obligado es la desregulación legislativa que impacta en el ámbito económico y comercial y desalienta a la iniciativa privada, o desarrolla

escenarios para la proliferación de corrupción, para lo cual debió considerarse:

- Justificación y objetivos claros de la regulación.
- Beneficio neto de la regulación.
- Factibilidad de la aplicación, y
- ✓ Coordinación entre las distintas entidades del Gobierno con facultades regulatorias.

6. Promoción de las exportaciones.

Este es el eje del proyecto ya que el cambio de modelo obliga a focalizar la atención sobre la promoción de exportaciones, en esto debieron organizar la agenda política y comercial para obtener el resultado deseado, es decir cambiar el rumbo comercial hacia el exterior.

Esta política se fundamenta en los siguientes objetivos:

- Mayores recursos para la promoción de las exportaciones;
- Promoción congruente con el desarrollo de la oferta exportable, y
- Estrecha coordinación de las acciones de las diversas entidades e instituciones promotoras de exportaciones, tanto del sector público como del sector privado.

En este punto es necesario atender algunas puntualizaciones ya que por ser el criterio de partida respecto del cambio de estructura, entre estos temas es necesario plantear lo siguiente:

Política unificada:

El Gobierno consideró la creación de una política común e incluyente para fomentar el perfil exportador, construir un frente común; este programa debió considerar la participación activa de los tres sectores de la población (sector público, privado y social), pero además, tuvo que diseñar estrategias creativas para la implementación de nuevo modelo.

Participación coordinada:

- La acción debería de coordinarse con un ánimo incluyente, es decir, debería participar los tres sectores: público, privado y social, como muestra de ello tenemos las siguientes acciones:
- Fortalecer la Comisión Mixta para la Promoción de las exportaciones (COMPEX), por medio del establecimiento de enlaces de comunicación con las entidades y organismos y la agilización de la resolución de casos.
- Fomentar la mayor participación de organismos empresariales en las actividades promotoras de la inversión y de las exportaciones;

Participación interinstitucional:

- Inducir la respuesta coordinada entre BANCOMEXT y Secretaría de Economía en casos como:
- Programas de promoción para las representaciones diplomáticas comerciales de México en el exterior.
- Estimular el nacimiento y crecimiento de las empresas del comercio exterior.
- Garantizar con la simplificación administrativa coordinada la afluencia de los recursos en el momento y lugar necesario.
- Unificar centros de información para la maximización de los recursos.

- Fomentar la promoción de los productos mexicanos en el exterior con políticas incluyentes.

Negociaciones Comerciales Internacionales.

Este punto es una consecuencia lógica con el punto anterior, ya que la estrategia de coordinación de los sectores, fue una herramienta que respondió a estas expectativas de las negociaciones internacionales. En este tenor, las negociaciones internacionales se presentaron como una respuesta lógica de creación de alianzas para la solución de problemas comunes, es decir, presentar un solo frente a la diversas problemáticas.

Estos planteamientos se resumen en los siguientes puntos:

- ✓ Reciprocidad en el acceso de los mercados.
- ✓ Establecer plazos de apertura que permitieron al sector industrial realizar los ajustes estructurales necesarios para elevar su competitividad, y;
- ✓ Comunicación estrecha entre el Gobierno Federal, el Poder Legislativo y el Sector privado.

Aquí es importante resaltar que la política comercial va de la mano con la política la agenda internacional de México, esta política comercial ha sufrido algunos cambios que es conveniente incluir en este apartado.

Este cambio interno debe su origen a una política internacional diversificada que reestructuró y canalizó la atención hacia sectores estratégicos, dejando de lado otros sectores como lo explica la obra de Rafael Velásquez Flores quien ilustra la

idea de este cambio de política comercial que inició con el Gobierno de Miguel de la Madrid y concluyó con Carlos Salinas de Gortari, y esto se resume como sigue:

En primer lugar, la política comercial tiene un sesgo económico muy marcado. En segundo, hay una concentración en la relación con los países del norte, léase Estados Unidos y miembros de la OCDE. En tercero, el gobierno mexicano pondero los intereses a corto plazo, sacrificando los de largo alcance.³⁶

Esta política comercial cambió la perspectiva, y se incorporó a las políticas internacionales en busca de alianzas que redituaran en nuevos mercados lo que se traduce en nuevas expectativas en los mercados internacionales.

El modelo exportador implicó la reunión de fuerzas conjuntas hacia un mismo sentido, como fue analizado anteriormente, deben participar diferentes sectores, entre los cuales consideramos: ámbito aduanero, el marco jurídico en materia de inversión, el respaldo que debe conceder en la dirección de políticas de comercio exterior, la actuación coordinada que debe desarrollar la Iniciativa Privada como mecanismo que fomenta y participa en la política comercial de México.

Para efecto de retomar el alcance e impacto de esta participación expongo a continuación los principales planteamientos que se utilizaron para apoyar esta estrategia.

³⁶ VELÁZQUEZ Flores, Rafael. "Introducción al estudio de la política exterior de México." Editorial Nuestro Tiempo. México, 1995. Pág. 273.

1.4.3.1. Sistema de Apertura Rápida de Empresas.

Este sistema es un claro ejemplo de la política gubernamental para lograr la desregulación de los trámites en cuanto a la puesta en marcha de una empresa, situación que fue identificada como uno de los obstáculos reincidentes para el inicio de una micro pequeña y mediana empresa en México, y no distingue entre productos para el mercado nacional o de exportación, por lo que consideramos importante incluirlo en el apartado relativo a la Pequeña y Mediana empresa.

El procedimiento busca la apertura de una empresa en que podrá ser realizado en un lapso no mayor de UNO A TRES DÍAS, y se logra con postergar por ejemplo la obtención del Registro Federal del Causante, trámite realizado ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para ser cumplido en un término no mayor de tres meses.

Este programa es propuesto por la Comisión Federal de Mejora Regulatoria, COFEMER. En el cual con la coordinación de diferentes Secretarías de Gobierno se implementó una miscelánea desregulatoria que pone en marcha dicho programa. Las Secretarías involucradas son:

Autoridad	Fecha de publicación DOF.
Secretaría de Hacienda y Crédito Público	29-XII-01.
	12-II-02.
	05-III-02.
Secretaría de Relaciones Exteriores.	28-II-02.
Secretaría del Trabajo y Previsión Social.	1-III-02.
Secretaría de Salubridad y Asistencia.	01-III-02.
Secretaría del Medio Ambiente, Recursos Naturales.	05-III-02.
Instituto Mexicano del Seguro Social.	28-II-02.
Secretaría de Desarrollo y Control Administrativo.	Participa con el programa de usuario simulado.

Fuente: <http://www.economia.gob.mx>

En esta reforma se implementó el concepto de “actividades de bajo riesgo público”, es decir, según señaló la Autoridad, el 80% de las empresas que inició actividades económicas, se desarrolló en cualquiera de las 685 actividades enunciadas en este programa, que incluyó actividades del sector agropecuario, industrial y de servicios.³⁷

Es importante mencionar que toda vez que los Estados y Municipios no participaron directamente, la COFEMER planeo establecer convenios de coordinación para el cumplimiento de objetivos comunes.³⁸

Este sistema de apertura rápida de empresas permitió que las empresas mexicanas iniciarán actividades con menos trámites, así empresas

³⁷

<http://www.economia.gob.mx>

³⁸

Consultar: Comisión Federal de Mejora Regulatoria. Calle Alfonso Reyes número 30, 8vo piso. Cd. de México. Teléfono: 5729-91-00; extensiones: 1101, 1102, 1103, 1104.

interesadas en realizar comercio local o internacional facilitaron su inicio de operaciones; este sistema beneficio tanto a mexicanos como extranjeros.

Al respecto cabe señalar que los extranjeros podrían participar hasta el 100% (cien por ciento)³⁹ de la inversión en sectores que no se encontraran restringidos⁴⁰ por la Ley de inversión Extranjera.

Sin embargo para el presente estudio sólo fueron consideradas aquellas empresas extranjeras que podrán participar en el mercado mexicano sin restricciones, o bien, aquellas empresas mexicanas que recibían capital extranjero y buscaban incursionar en mercados internacionales.

1.4.3.2. Programa de importación temporal para producir artículos de exportación, PITEX.

El antecedente de este programa es el programa de importación temporal para producir productos de exportación publicado el 9 de mayo de 1985 en el Diario Oficial de la Federación, este programa fue elaborado durante la administración salinista en cumplimiento al *Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994*, es un ejemplo de la política que fomenta las exportaciones; se realizó el decreto publicado el 3 de mayo de 1990,⁴¹ en el cual se establecieron programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), cuyo funcionamiento permitió detectar

³⁹ Ley de Inversión Extranjera. **Artículo 4°.-** La inversión extranjera **podrá participar en cualquier proporción** en el capital social de sociedades mexicanas, adquirir activos fijos, ingresar a nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos, y ampliar o relocalizar los ya existentes, salvo por lo dispuesto por esta Ley.(...)
(Énfasis añadido)

⁴⁰ Ley de Inversión Extranjera. Artículo 7° Sectores restringidos en un porcentaje de 10, 25 y 49%, así como lo previsto por el artículo 8°

⁴¹ Diario Oficial de la Federación de 3 de mayo de 1990.

la posibilidad de modificar sus procedimientos a fin de otorgar facilidades administrativas adicionales.

Compuesto originariamente por 23 artículos se encuentra a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de la Administración General de Aduanas, sin embargo los posibles interesados pueden también asesorarse de estos programas en la Secretaría de Economía o bien por medio del Bancomext; es importante señalar que los últimos son autoridades que canalizan las dudas y orientan a los interesados pero, la autoridad responsable y ejecutora de dicho programa fue, como lo comentamos anteriormente, la Administración General de Aduanas.

Este programa reconoce la necesidad de la simplificación administrativa en los procedimientos de comercio exterior con objeto de otorgar facilidades administrativas que beneficiarán directa e inmediatamente a la pequeña y mediana empresa, para efecto de que puedan convertirse en proveedores de insumos que serán después exportados por empresas que cuenten con programas de fomento a las exportaciones. Realmente se trata de fortalecer un programa girando sobre un mismo eje, es decir, la exportación.

Es creado desde 1990 ha sufrido diferentes modificaciones y mejoras que le permiten perfeccionar la propuesta original, tal es el caso de la reforma de fecha 11 de mayo de 1995,⁴² que por medio de un decreto se reforma y adiciona este programa.

En la reforma realizada el 13 de noviembre de 1998,⁴³ considerando específicamente en esta reforma, que el Tratado de Libre Comercio de

⁴² Diario Oficial de la Federación, 11 de mayo de 1995.

⁴³ Diario Oficial de la Federación, 13 de noviembre de 1998.

América del Norte estableció un periodo de transición de **SIETE AÑOS** durante el cual se otorgó a las empresas altamente exportadoras el beneficio de acceso preferencial a los mercados de América del Norte, de tal modo que;

El mismo programa considera al Tratado de Libre Comercio de América del Norte que prevé que a partir del **OCTAVO AÑO** de su vigencia, la modificación de los mecanismos de importación temporal vigentes en los países miembros, para efecto de evitar distorsiones en las preferencias arancelarias.

Igualmente en la creación y perfeccionamiento de este programa orientado a incentivar las exportaciones, se encuentre fundamentado en los compromisos creados con organismos internacionales tales como la Organización Internacional de Comercio, para efecto de adecuar estos beneficios a la comunidad exportadora y poder garantizar la continuidad de dicho programa.

Este programa buscó incentivar directamente a la pequeña y mediana empresa para incorporarlos en procesos productivos que permitieron su participación en el comercio internacional. Los programas son básicamente creados para el sector exportador.

Este instrumento permitió a las empresas de comercio exterior (artículo 4) y a las empresas altamente exportadoras (artículo 7), con registro vigente expedido por la Secretaría beneficiarse de este programa exclusivamente para proyectos de exportación. En el artículo 5 se especifica cuales son los derechos que concede a los titulares de estos beneficios, para que puedan importar temporalmente insumos para la fabricación de productos que fueron devueltos al mercado internacional

Además de lo anterior, ofreció un procedimiento aduanero simplificado para agilizar los trámites del mismo, en este caso fue importante resaltar que dentro de los beneficios de los programas señalados, la simplificación administrativa se contempla con un interés especial, pues en el procedimiento para las exportaciones aún y cuando el gobierno realice esfuerzos para disminuir un procedimiento engorroso que desaliente a los interesados en las exportaciones.

La secretaría de Economía en un ánimo de mejora continua de calidad expone los siguientes resultados:

MEJORAS

Antes: 2004

1. El plazo máximo de respuesta para el trámite de cancelación de programa PITEX era de 15 días hábiles.
2. Sólo el trámite de autorización de los programas PITEX y MAQUILA estaban contemplados en la Carta Compromiso al Ciudadano.
3. Debían pagarse derechos por la presentación de solicitud de programa nuevo, independientemente de si ésta era o no aprobada.

Después: 2006

1. El plazo máximo de respuesta para el trámite de cancelación de programa PITEX es de 10 días hábiles.
2. Todos los trámites relacionados con éstos programas se incluyeron en la Carta Compromiso al Ciudadano.
3. Se eliminó el pago de derechos como requisito para el trámite de solicitud de programa nuevo.

BENEFICIOS

1. Los particulares pueden recibir sus resoluciones de cancelación en un tiempo menor, lo que les permite finiquitar las operaciones relacionadas con el programa de una manera más ágil.
2. El usuario está respaldado en todo lo relacionado con los programas PITEX y MAQUILA por la Carta Compromiso al Ciudadano, lo cual redundará en un servicio más completo y personalizado al ciudadano.
3. El trámite eliminó a los particulares un costo monetario, además del administrativo que implicaba el pago del mismo.

Fuente: www.serviciosdecalidad.gob.mx

1.4.3.3. Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y Servicios de Exportación, IMMEX.

Este programa con vigencia indefinida se deriva de la fusión de dos decretos, el que rige a las maquiladoras y el que controla a las empresas del Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, PITEX.

Su principal objetivo consiste en simplificar la identidad de los programas de diferimiento de aranceles y consolidar el marco jurídico y regulatorio con que operan actualmente las maquiladoras de exportación y PITEX en el ámbito industrial del comercio exterior.

Este nuevo programa incluye en primer lugar una importante simplificación informativa en materia de obtención, ampliación y reporte anual de actividades del programa para lo que además podrán utilizarse medios magnéticos.

También incluye una reducción del porcentaje de exportación para tener derecho a importar maquinaria y equipo temporalmente, del 30% al 10% de las ventas totales anuales y prevé el otorgamiento de beneficios adicionales para aquellas empresas que además de ser titulares de un programa IMMEX califiquen y se registren como empresa certificada.

Merece particular atención el endurecimiento de los supuestos en los que el programa podrá ser suspendido o cancelado, así como el fortalecimiento de los procedimientos de fiscalización y verificación por parte de las autoridades. Es decir, se mejoran y facilitan las condiciones de actuación para la Secretaría de Economía y el Servicio de

Administración Tributaria a fin de que puedan ejercer con mayor dinamismo sus facultades de comprobación.

Con el IMMEX las empresas que para la fecha de entrada en vigor con maquiladoras, las referencias a la materia fiscal se les permitirá mantener el estatuto específico en materia de ISR, IMPAC e IVA.

Para las empresas que disfrutaban de los programas de maquila o PITEX, la transición será implementada por medio de una política de simplificación administrativa absoluta, es decir, se llevó a cabo por medio una política de simplificación administrativa y automática en la cual no se prevé presentación de solicitud alguna.

1.4.3.4. Empresas Altamente Exportadoras, ALTEX

Esta figura jurídica nace con la publicación del decreto en el Diario Oficial de la Federación de fecha 3 de mayo de 1990, como consecuencia del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, para efecto de incorporar los productos no petroleros mexicanos en los mercados internacionales, y con ello se buscaría eliminar trabas y restricciones al flujo de las exportaciones y con ello lograr una nueva cultura exportadora. El programa se encuentra compuesto de 13 artículos y uno transitorio respectivamente.

El decreto consideró de primera instancia la definición de las empresas altamente exportadoras cuando señala en el artículo 2º la siguiente:

Artículo 2º Se consideran empresas altamente exportadoras, las personas físicas o morales productores

de mercancías no petroleras de exportación que participan de manera dinámica y permanente en los mercados internacionales y contribuyen a la generación neta de divisas.

De la anterior definición se desprenden los siguientes elementos:

- 1.- Se concreta en personas físicas o morales.
- 2.- Mercancías no petroleras.
- 3.- Productos para la exportación.
- 4.- Exige la participación dinámica en el mercado de exportación.
- 5.- Contribución para la generación neta de divisas.

El objeto de esta figura fue adoptar mecanismos que eliminaran obstáculos administrativos y apoyaran las operaciones de comercio exterior de las empresas altamente exportadoras.

Aunado a lo anterior es importante aportar los requisitos que son considerados por el decreto para el perfil de la empresa de comercio exterior.

Artículo 5. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial registrará como empresa altamente exportadora y expedirá la constancia correspondiente a las empresas que cumplan con los siguientes requisitos:

- I. Las empresas exportadoras directas deberán demostrar saldo favorable en su balanza comercial y exportaciones directas por valor mínimo anual de 3 millones de dólares o de un millón de dólares como mínimo y que esta cantidad represente cuando menos el **40% de sus ventas totales**.
- II. Las empresas exportadoras indirectas deberán demostrar ventas anuales de

mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, por un valor mínimo **equivalente al 50% de sus ventas** totales. Para tal efecto, el exportador final deberá presentar carta compromiso mediante la cual se obligue a exportar las mercancías adquiridas en la proporción acordada;

- III. Las empresas de comercio exterior deberán demostrar que cuentan con registro expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, que los acredite como tales;
- IV. Las empresas que inicien operaciones productivas y/o de exportación que se comprometan a alcanzar las metas previstas en las fracciones I y II de este artículo, en un plazo no mayor de un año, y
- V. Presentar solicitud por escrito en el formato único que al efecto contendrá la descripción de su programa de comercio exterior.⁴⁴

En el trámite antes señalado destaca la importancia del registro, constancia que tiene la vigencia indefinida, siempre y cuando la empresa haya demostrado fehacientemente que cumplió con los requisitos establecidos, o bien se establecería una vigencia de **UN AÑO**; sólo para el caso que no los haya cumplido, prevé la creación de un convenio en el cual la empresa se obliga cabalmente a su cumplimiento (artículo 6).

1.4.3.5. Empresas de Comercio Exterior.

El antecedente de este programa fue el *Decreto para Regular el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior*, publicado en el

⁴⁴ Decreto para el establecimiento de empresas altamente exportadoras. Publicado en el Diario Oficial de la Federación, 3 de mayo de 1990.

Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990, reformado posteriormente el 11 de mayo de 1997.

La empresa de comercio exterior depende del registro que se obtenga de la Secretaría Economía para que pueda recibir los beneficios que dispone este instrumento, mismo que tendrá el efecto de considerar las mercancías como exportadas definitivamente en los términos de la ley aduanera, así como las mercancía que ampare dicha constancia deberán ser exportadas en su totalidad.

Estas empresas recibirían el apoyo financiero preferente de la Nacional Financiera, NAFIN, a través del Programa de Desarrollo Empresarial.

Las empresas de comercio exterior podrían adquirir las siguientes modalidades (artículo 6º):

- I. Empresas de Comercio Exterior Consolidadora de Exportación.
- II. Empresas de comercio Exterior Promotora de Exportación.

Sin embargo por lo que se refiere a que esta modalidad deba adoptar una figura mercantil determinada, es decir, en relación a las que contempla la Ley General de Sociedades Mercantiles.

En cuanto a la expedición de la constancia son dos momentos que deberán considerarse:

- a) Primer momento: Obtener la constancia.
(Artículo 7)

- b) Segundo: Mantener la constancia.(Artículo 10)

En estos dos casos, el modelo económico se refleja jurídicamente en propuestas concretas para la incorporación de la pequeña y mediana empresa en la actividad exportadora, esta es una innovación para los productos mexicanos, fuera de territorio mexicano.

1.5. Los grandes grupos industriales mexicanos y su presencia en el exterior

Los grupos empresariales en México han tenido un importante crecimiento de dos décadas a la fecha, representan sin duda, la presencia de la empresa mexicana consolidada y con una innegable proyección hacia los mercados internacionales. Sin embargo la lista no es tan larga como desearíamos, son únicamente aquellos empresarios que han conducido el proyecto empresarial con políticas proyectivas, casi en la mayoría de los casos adelantándose a los proyectos gubernamentales.

De ahí su importancia debido a que actuando individualmente o presionando por medio de gremios empresariales, se han ganado un respeto en los mercados internacionales.

A partir de una definición para identificar claramente el objeto de estudio, retomo a continuación la definición de grupo empresarial:

La noción de grupo empresarial se aplica a un conjunto de empresas vinculadas entre sí mediante la propiedad y sobre las cuales se ejerce un control centralizado.⁴⁵

Esencialmente podríamos aportar diferentes ideas jurídicamente hablando para ilustrar la noción de grupo empresarial, ya que lo que llamaría la atención es como podría presentarse la vinculación de empresas considerando como un objetivo el logro de un control centralizado. Es una idea que el *common law*, identificaría como *holding*, es decir una controladora de empresas, misma que podría ser una figura que el Dr. Ramón Sánchez Medal define como Contratos Múltiples o unión de contratos:

Por otra parte, tampoco deben confundirse los contratos innominados o atípicos con los contratos múltiples o uniones de contratos, en que no hay un contrato único con efectos complejos, sino en realidad se trata de la coexistencia de dos o más contratos diferentes.⁴⁶

La clasificación que aporta el mismo autor complementa la identificación de este tipo de contratos *sui generis*:

Los contratos múltiples o uniones de contratos pueden ser de tres clases:

- a) Unión meramente externa de varios contratos.
- b) Unión recíproca de varios contratos, con dependencia unilateral o bilateral, cuando hay varios contratos, pero la voluntad de las partes fue celebrarlos como un todo, de manera que un contrato depende del otro y los diversos contratos tienen interdependencia entre sí, sin poder desvincular el uno del otro y sin que tampoco pueda subsistir uno si el otro queda sin efecto por algún motivo.

⁴⁵ BASAVE Kunhardt. "Un siglo de grupos empresariales en México". Instituto de Investigaciones Económicas. Porrúa. México, 2001. Pág. 10 y 11.

⁴⁶ SÁNCHEZ Medal, Ramón. "De los Contratos Civiles" Editorial Porrúa. México, 1986. Pág. 522.

- c) Unión alternativa, cuando se celebran dos contratos para que si se realiza un hecho determinado, subsista uno de tales contratos y quede sin efecto el otro.⁴⁷

A esta apreciación jurídica debemos de inyectar un ánimo mercantil, mismo que predomina en este tipo de contratos. Y aún cuando la vinculación económica entre las empresas pudiera justificarse jurídicamente hablando de otra forma, lo cierto es que este grupo de sociedades mercantiles, ha optado por las alianzas, o la multiplicación de empresas para su consolidación en el mercado, tanto nacional como internacional.

Es el caso que la organización de empresas, es posible adoptar diferentes modalidades, que son fácilmente analizadas por Basave, las cuales son:

1.5.1. Grupo integrado horizontalmente.

La conformación menos compleja de un grupo empresarial sería aquella en la cual todas sus unidades se dedican a una misma actividad o giro económico, por ejemplo una cadena de hoteles, de farmacias o de distribuidora de automóviles.

Esta es una forma de organización que ha proliferado a últimas décadas en México y se han posesionados del mercado, avasallando en su camino a las pequeñas y medianas empresas con posibilidades de subsistir. O bien identificando la diversificación en los segmentos del mercados, es decir, que existen consumidores para todo tipo de empresa.

⁴⁷ SÁNCHEZ Medal, Ramón. *Ibidem*. Pág. 523.

1.5.2. Grupo empresarial verticalmente integrado.

Avanzando en complejidad, sería la de un conjunto de empresas vinculado con el propósito de eslabonarse en diversas fases que componen la agregación de valor para la elaboración y distribución de un bien, ya sea éste un producto manufacturado o la prestación de un servicio.

Los economistas identifican a este grupo empresarial con los "conglomerados", y en ellas identificamos la elaboración del producto, además de contar dentro del mismo grupo, con la embotelladora o elaboración de paquetes. Buscan la independencia en la cadena productiva, y al no tener dependencia con otra empresa, logran un crecimiento sostenido y planificado pues cuentan con el control de todo el proceso productivo.

1.5.2.1. Tenedoras de acciones o *holding*.

El grupo puede estar integrado también por empresas de giros totalmente distintos entre sí pero involucrados financieramente por su o sus propietarios. Es decir, los recursos financieros disponibles son canalizados indistintamente a las diversas empresas, de acuerdo con sus necesidades o con la estrategia dispuesta por quienes controlan el grupo.

Estas empresas son aquellas que se distinguen por manejar grandes volúmenes de capitales por medio del control accionario, que les permite una presencia consolidada ante las instituciones bancarias, por ejemplo; responden ampliamente por las empresas en las cuales mantienen intereses. Estas empresas predominan generalmente en los mercados financieros, es decir, también conocidos como los grupos de capital financiero.

Es fácil deducir de las anteriores alianzas que en este momento, cada una de ellas contará inevitablemente con participación de capital extranjero, en mayor o menor proporción, por lo que, resultará ocioso considerar que responderán a intereses netamente "nacionales", no obstante debemos de reconocer el peso que tienen estos grupos empresariales en la toma de decisión del Gobierno mexicano, así como en la configuración de la política comercial y económica en México.

Estos grupos empresariales, presionan fuertemente al Gobierno para la construcción del *habitat* favorable para el crecimiento de la empresa, ya que el gobierno, en uso de las facultades que le concede el artículo 25 constitucional, es responsable de la rectoría económica del Estado Mexicano, y como lo prevé el artículo 26 constitucional, en la conducción de la política económica deberán participar los TRES SECTORES: Sector público, privado y social.

Es pues el sector privado, el objeto de estudio de esta investigación, así como su importancia y trascendencia en el comercio internacional.

Dicho vínculo puede estar conformado de diversas maneras: una de ellas es una persona física o conjunto relativamente estable de personas físicas en sociedad que mantiene la propiedad de varias empresas cuyos giros de actividad pueden ser o no los mismos.

1.5.2.2. Las transnacionales

Es un género de empresa que busca mercados internacionales, es decir que su intención para un mercado local fue cubierto, y su estrategia se encamina hacia los mercados internacionales.

Son las sociedades que poseen y controlan medios de producción o servicios fuera del país en el que estaban establecidas. Esa era la definición que daba el Centro de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales (CET).

Esta oficina, encargada de estudiar los efectos ambientales y sociales de las transnacionales, fue cerrada en 1991.

En uno de sus últimos informes, el CET reveló que la mitad de los gases que causan el efecto invernadero fueron creados por transnacionales vinculadas con la energía, el petróleo, la minería, la agroindustria, la construcción de carreteras y la producción de clorofluorocarbonos (compuestos usados principalmente en aerosoles y refrigeradores).⁴⁸

Las transnacionales también son las responsables de la mayoría de los desastres ecológicos ocurridos en el mundo, entre los cuales figuran las más de 2.000 muertes ocurridas en Bhopal, el derrame de petróleo que produjo el petrolero Valdez de la *Exxon* en el Canal del Príncipe Guillermo (Alaska) y la contaminación del Rin.

Para conservar su poder e incrementarlo, las transnacionales han demostrado tener gran capacidad para adaptarse a las nuevas situaciones. El número y la gama de sus actividades no cesan de crecer.

Hay muchos gigantes invisibles. *Cargill* -la empresa comercial más grande del mundo- es el prototipo de empresa transnacional próspera con su red mundial de compañías que ejercen una inmensa influencia sobre la agricultura y la agroindustria mundiales en detrimento de los pequeños productores y el medio ambiente. El éxito de la empresa se ha basado tanto en su capacidad para trazar normas de actuación públicas y captar subvenciones del gobierno y a los

⁴⁸ <http://eurosur.com/guiadelmundo>.

actores políticos claves como en su perspicacia en materia de finanzas y negocios.

Emplea unas 72.700 personas en 800 lugares de 60 países y sus actividades cubren más de 50 líneas de negocios importantes, entre las que figuran el maíz, la sal, los maníes, el algodón, el café, el transporte por carretera, la navegación por ríos y canales, la melaza, los alimentos para el ganado, el acero, las semillas híbridas, la molienda de arroz, el caucho, los cítricos, los pollos, las frutas y verduras frescas, la carne vacuna, la carne de cerdo, el pavo y las fábricas de harina. *Cargill* es la empresa productora de cebada malteada y procesadora de semillas oleaginosas más grande del mundo y la segunda más grande productora de abonos en base a fosfato.⁴⁹

Estas empresas destacan por el volumen de ventas que colocan en los mercados internacionales, pero además de ello por la movilidad de personal y de infraestructura que desplazan de un país a otro. De las empresas más destacadas según la Revista Fortune⁵⁰, publicó en 1995 las cien empresas transnacionales más importantes del mundo, lista en la cual únicamente se incluye a Petróleos Mexicanos en esta selecta y exclusiva lista.

PEMEX, ha sido desde su creación el símbolo de la empresa paraestatal. Es el resultado durante el gobierno de Lázaro Cárdenas, de la expropiación de las 16 compañías extranjeras que controlaban más del 90% de la producción del petróleo en el país hacia 1938, el año de la expropiación. Las principales compañías extranjeras eran: El Águila, controlada por la británica *Royal Dutch Shell* y la Huasteca, controlada por la estadounidense *Standart Oil* de Nueva Jersey.⁵¹

⁴⁹ <http://www.cargill.com>

⁵⁰ <http://www.eurosur.com/guiadelmundo/trasnacionales>

⁵¹ BASAVE Kunhardt, Jorge. “Un siglo de grupos empresariales en México”. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM y Porrúa. México, 2001. Pág. 46.

Ciertamente este prototipo del modelo de empresa paraestatal dista de ser una figura común, ya que con un marco jurídico como el que soporta las actuaciones de la misma por medio del artículo 28 constitucional que sobre el particular reza como sigue:

No constituirán monopolios las funciones que el Estado ejerza de manera exclusiva en las siguientes áreas estratégicas: correos, telégrafos y radiotelegrafía; **petróleo y demás hidrocarburos; petroquímica básica**; minerales radioactivos y generación de energía nuclear; electricidad y las actividades que expresamente señalen en las leyes que expida el Congreso de la Unión.⁵²

(Énfasis añadido)

Por lo tanto aún cuando la constitución señala expresamente que: "*no constituirán monopolios*", y no obstante la influencia norteamericana por regular sin privilegios sobre las demás empresas, lo cierto es que PEMEX ha sido señalada en diferentes ocasiones como una empresa que incurre en forma reiterada en prácticas monopólicas toleradas.⁵³

Aunado a lo anterior, la viabilidad de PEMEX podría ser objeto de amplias y profundas discusiones, debido a la fuerte carga fiscal que pesa sobre ella, ya que es sin duda el origen de nuestra principal entrada de divisas, pero también es la empresa vinculada al sector público con la más densa y complicada carga fiscal, situación que será desde luego objeto de estudio obligado para la tan deseada y necesaria reforma fiscal que ha esperado el gobierno mexicano a través de las diferentes administraciones.

⁵² Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

⁵³ Ley Federal de Competencia Económica, aprobada el 18 de diciembre de 1992, reglamentaria del artículo 28 constitucional y de observancia en toda la República Mexicana. En el artículo 2 identifica su objeto de estudio cuando señala: *Artículo 2º Esta ley tiene por objeto proteger el proceso de competencia y libre concurrencia, mediante la prevención y eliminación de monopolios, prácticas monopólicas y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados de bienes y servicios.* Por lo que se privilegia con un trato diferenciado a esta empresa estatal transnacional.

1.6. Delegaciones Comerciales del Gobierno de México en el extranjero.

Las delegaciones comerciales de México son un esfuerzo por parte del gobierno mexicano para apoyar al exportador en los mercados internacionales, así como en consecuencia promocionar el producto mexicano en dichos mercados; y actúa en coordinación con Bancomext para optimizar recursos. Los costos generados por estas representaciones comerciales se compensan cuando se consolida la presencia de la empresa mexicana en el exterior, razón por la cual son identificadas estratégicamente las sedes de las mismas, es así que la Secretaría de Economía responsable de este proyecto, ha dividido el escenario comercial en las siguientes áreas:

Representación comercial del TLCAN en Estados Unidos.

País Washington DC., Estados Unidos
Domicilio 1911 Pennsylvania Avenue NW 8th floor Washington, DC,
C.P. 20008, USA

Representación comercial del TLCAN en Canadá, Ottawa.

País Ottawa, Canadá
Domicilio World Exchange Plaza 45, O'connor street, suite 1503 K1P
1A4 Ottawa, Ontario

Representación comercial del ALADI.

País Montevideo, Uruguay

Representación permanente de Secretaria de Economía ante la UE.

País Bruselas, Bélgica
Domicilio 92 Avenue Franklin Roosevelt 1050, Bruselas

Delegación permanente de México ante la OCDE, representación de la Secretaría de Economía.

País París, Francia
Domicilio 140 Avenue Victor Hugo C.P. 75016, París

Representación permanente de México ante la OMC.

País Ginebra, Suiza
Domicilio Avenue De-Bude 16 Piso 7, CH-1202 Ginebra, Suiza

Representación de México ante la APEC

País Singapur, Singapur
Domicilio Alexandra Road piso 14, Alexandra Point 119958 Singapur,
Singapur

Como se refleja de la lista de las mismas, no sólo son sedes para el apoyo exportador, en ocasiones también son el vínculo del Gobierno mexicanos con organización y foros económico internacionales, con es el caso de OCDE y APEC, de esta forma garantiza un presencia de México es estas importantes sedes.

1.7. Apoyo Financiero del gobierno mexicano al Comercio Exterior: BANCOMEXT

El elemento de apoyo financiero es importantísimo en la construcción de este nuevo modelo, por lo que referirnos al fomento y participación de las pequeñas y medianas empresas en el comercio internacional, es tema obligado abordar la parte financiera, que sobre el particular es conveniente afirmar que el Banco de Comercio y Fomento al Comercio Exterior, BANCOMEXT.

Bancomext es el instrumento del Gobierno Mexicano cuya misión consiste en incrementar la competitividad de las empresas mexicanas, primordialmente las pequeñas y medianas, vinculadas directa e indirectamente con la exportación y/o la sustitución eficiente de importaciones, otorgando un apoyo integral a través de servicios de calidad en capacitación, información, asesoría, coordinación de proyectos y financiamiento⁵⁴

El apoyo integral recuperando la expresión anterior se traduce entonces en las siguientes funciones básicas:

- 1.- Capacitación.
- 2.- Información.
- 3.- Asesoría.
- 4.- Coordinación de proyectos.
- 5.- Financiamiento.

Capacitación.

La capacitación consiste en sensibilizar de primera instancia al exportador o futuro exportador acerca de las bondades de la exportación, así como de conceder una visión panorámica respecto de la exportación en general. Y en particular adoptar un compromiso específico con el exportador para convertir su producto en un producto de calidad exportadora. Esta capacitación la realiza por medio de los diferentes instrumentos que maneja Bancomext, tales como:

Información.

54

www.bancomext.com

Cuenta con interesantes y completos sistemas de información que permiten al exportador conocer del nicho de mercado l cual se desea penetrar o establecer vínculo. Algunos de los productos más útiles son conocidos como:

a) *Su asesor en línea*: Atención de Lunes a viernes por la mañana de 10:00 a 12:00 y por la tarde de 16:00 a 18:00 horas.

b) *Foro BANCOMEXT*. Encuentro para efectos de asesoría técnica donde es posible participar después de realizado el registro correspondiente.

c) Centro de Servicio de Atención al Comercio Exterior Conjunto

Asesoría.

Se realiza por medio de los diferentes eventos en el cual se calendariza oportunamente la actividades, para en consecuencia darle difusión, permitiendo la participación de los expertos así como de los invitados externos. Esta es una forma segura y con apertura de conceder la asesoría al público en general la oportunidad de vincularse con temas relacionados con el comercio exterior.

1.7.1. Bancomext en el extranjero: Consejerías Comerciales.

Esta figura jurídicamente hablando, es la presencia comercial de México en el exterior, aprovechando situaciones coyunturales de negocios para garantizar a los productores nacionales una asesoría en el extranjero.

Estas figuras parten del reconocimiento de que los productores nacionales que están exportando requieren de apoyo en el destino de las importaciones para el desarrollo y éxito de sus exportaciones.

Este instrumento ha permitido el apoyo a los exportadores mexicanos fuera del territorio nacional, pues existía la queja reiterada de que no se contaba con apoyo en el exterior, actualmente se ha organizado la distribución de las consejerías comerciales de tal modo que se encuentren preferentemente cerca de los movimientos de las mercancías por lo que su ubicación guarda una estrecha relación con la centros que cuenten con infraestructura necesaria para la comercialización de la mercancía

La distribución⁵⁵ de estas Consejerías es la siguiente:

- a) Estados Unidos y Canadá.
- b) Europa.
- c) Asia.
- d) Latinoamérica.
- e) Todas.

Sobre la distribución, apertura y clausura de las oficinas, es importante considerar los cambios que se han presentado, así como los cambios domicilio de las mismas. Para recapitular la idea, a continuación se expone el lugar original de las oficinas y más adelante se realiza la aclaración de las oficinas que realmente ofrecen los servicios como consejerías.

55

www.bancomext.com

1.7.1.1. Estados Unidos y Canadá

Estados Unidos representa nuestro principal socio comercial, en consecuencia de la contigüidad geográfica así como el impacto en el coste de transporte⁵⁶, son situaciones que traducen a EUA en un socio ideal para nuestros mercados.

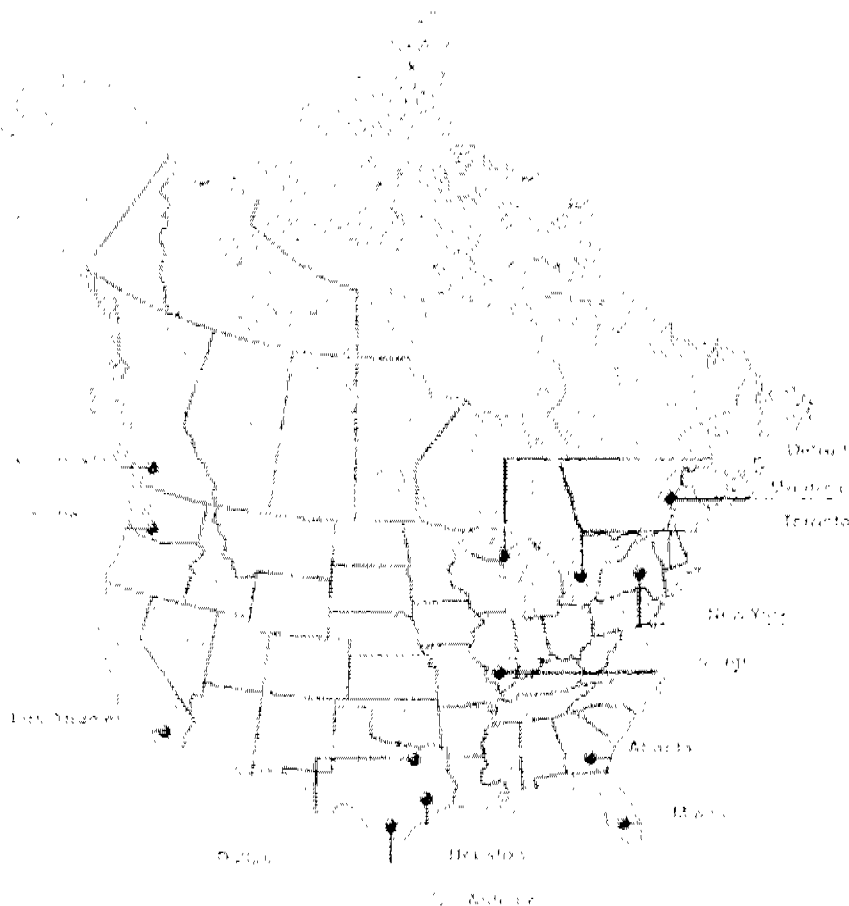
Por lo que se refiere a estas Consejerías se encuentran ubicadas en las siguientes ciudades:

⁵⁶ Tráficos: Marítimo, terrestre (se divide en dos: carretero y ferroviario), fluvial, aéreo y postal, de los cuales el más económico es el marítimo.

- 1.- Vancouver.
- 2.- Dallas.
- 3.- Los Ángeles.
- 4.- Dallas.
- 5.- San Antonio.
- 6.- Houston.
- 7.- Miami.
- 8.- Atlanta.
- 9.- Chicago.
- 10.- Toronto.
- 12.- Montreal.

Estas Consejerías comerciales son las más solicitadas, y es fácil entender el porqué cuando reconocemos que más del 80% de nuestras exportaciones se dirigen hacia Estados Unidos principalmente. También es importante señalar que cerraron las que se ubicaban en las ciudades de Detroit, y abren Dallas, tal vez para aprovechar las ventajas competitivas que ofrece esta ciudad por sus conocidos amplios y confortables aeropuertos.

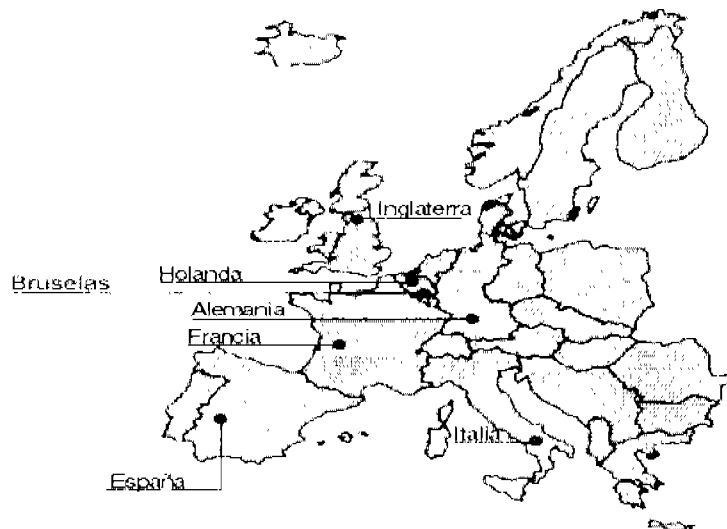
Consejerías Comerciales: Canadá y Estados Unidos



1.7.1.2. Europa

El Tratado de Libre Comercio con Europa, TLCUE, ha buscado la independencia nuestro comercio con Estados Unidos y Canadá, y en un afán por acceder a otros mercados, el 1 de julio del 2000 entra en vigor el TLCUE, utilizando como puerto receptor del comercio marítimo, principal tráfico comercial con Europa, el Puerto de Ámsterdam, en Holanda; y como almacén *ABREXX*. De este punto la mercancía se orienta a los destinos originales.

Consejerías Comerciales: Europa



- 1.- Alemania.
- 2.- España.
- 3.- Francia.
- 4.- Holanda.
- 5.- Reino Unido
- 6.- Italia.

Es evidente también asimilar que el mapa traduce nuestros principales intereses comerciales en Europa, es decir, lugares donde se asientan las oficinas de apoyo por parte de Bancomext. A respecto también es importante evidenciar los cambios que se presentaron, en los siguientes términos: Cierra

la oficina de Bruselas; la oficina conocida como Inglaterra, hoy es Reino Unido, quedando en consecuencia seis de siete en los años noventa.⁵⁷

1.7.1.2. Asia

Algunos expertos como el Dr. Carlos Alba Vega⁵⁸ afirman que los países que más han contribuido a conformar la política comercial de México son los países asiáticos, como una práctica congruente con las agresivas prácticas comerciales con las que se conducen, y son precisamente los países asiáticos quienes han exaltado que México actúe con medidas proteccionistas para sus productores nacionales. Tal afirmación no resulta tan descabellada cuando reconocemos el monitoreo permanente al que somete la Secretaría de Economía a los productos procedentes del sudeste asiático; esto, en uso de sus facultades expresamente conferidas.

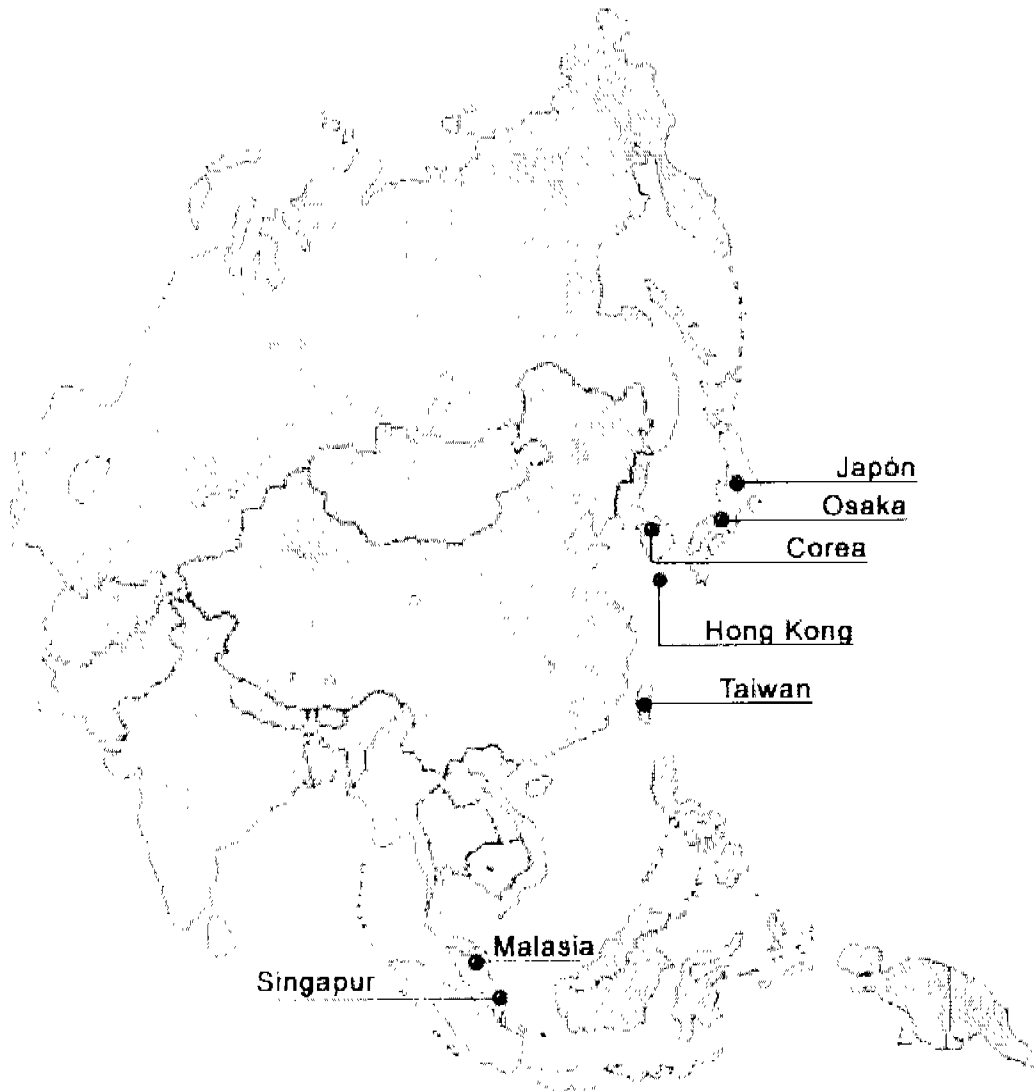
Como resultado del Acuerdo de Cooperación Económica Asia-Pacífico, APEC⁵⁹ Foro de Cooperación Económica que aún con su ambiente disperso y flexible permite encuentro inicialmente de naturaleza económica, que reditúan en situaciones comerciales, y que afirman ha sido puente de encuentro entre los diferentes mercados.

⁵⁷ Confrontar: Bancomext. Actualización y consulta 5 de junio del 2007.

⁵⁸ Ponencia expuesta en el Coloquio Interdisciplinario: "Globalización, Derecho y Constitución", celebrado el día 4 de abril del 2002. División de Estudios de Posgrado. UNAM

⁵⁹ APEC, (por sus siglas en inglés, Asia-Pacific Economic Co-operation) es un foro de participación económica, propuesto en 1989 por los ministros de comercio cuya reunión originalmente fue convocada para consolidar el apoyo de la octava Ronda de Negociaciones del GATT. Participaron Canadá, Estados Unidos, México, Japón, China, Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur, Australia, Chile y Papúa Nueva Guinea. En la tercera semana de noviembre de 1993 se institucionaliza en Seattle. Consultar: ROSAS. María Cristina. "México ante los procesos de regionalización económica en el mundo. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. México, 1996. Págs. 145 y 146.

Consejerías Comerciales: Asia.



1.- Corea.

2.- Hong Kong.

3.- Japón.

4.- Beiging

5.- Guangzhou

6.- Singapur.

7.-Taiwán.

8.-Sanghai.

En este apartado también se ha habido cambios estructurales de conformidad con las necesidades tanto de los países asiáticos como de nuestros exportadores, de tal modo que al inicio eran siete y hoy subsisten ocho, las cuales son las siguientes: desaparece Malasia y Osaka, surge Beijing, Shanghai, y Guanzhou.⁶⁰

1.7.1.3. Latinoamérica.

Al igual que en los casos anteriores, la ubicación responde a situaciones comerciales que obligan al gobierno mexicano a dar asesoría a los productores nacionales en otros mercados.

En cuanto a Latinoamérica se refiere el trazo que sigue el mapa devela el paso de los TLC's firmados por México con excepción de Cuba, República Dominicana, Brasil y Argentina. Situaciones fáciles de explicar.

Con Cuba México tiene lazos especiales, pues aparte de comercio, que no resulta ser significativo para México, políticamente hablando la política exterior de México ha sido respetuosa del gobierno de la República de Cuba.

Con República Dominicana además del comercio que nos une, pues es un punto especial para la Zona del Caribe, este país se beneficia del Acuerdo de San José,⁶¹ en cuanto a las exportaciones petroleras de México.

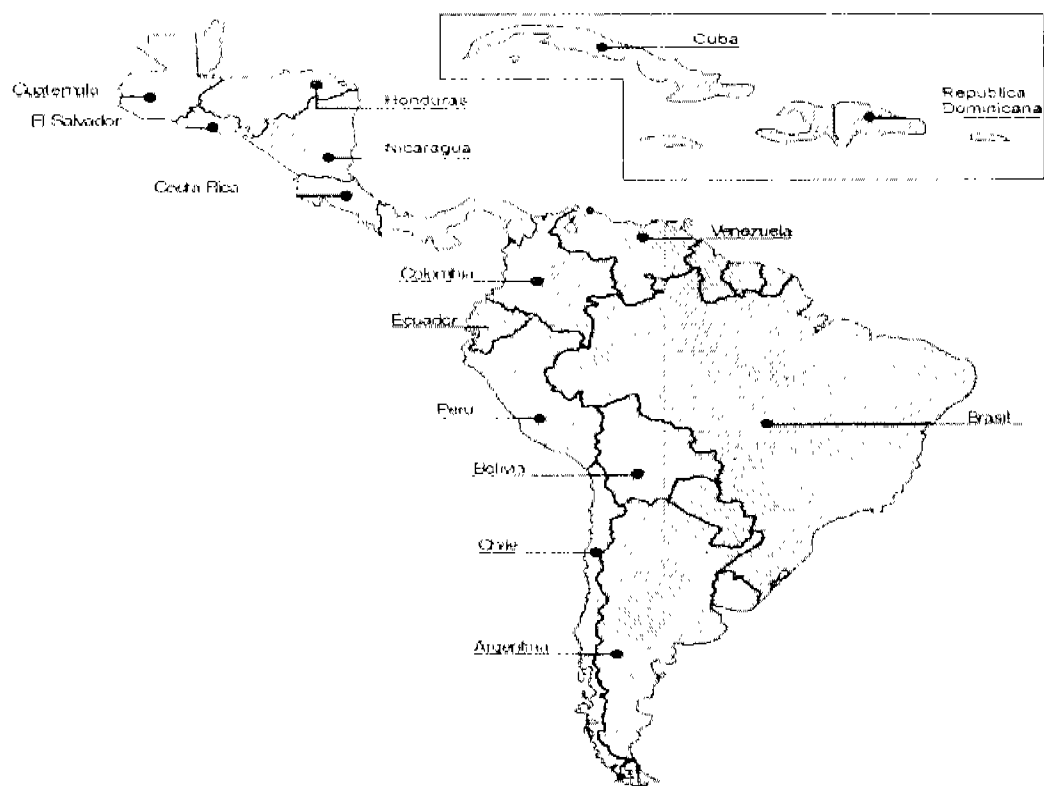
Argentina y Brasil, aún cuando somos partícipes de Acuerdo Latinoamericano de Libre Comercio (ALALC)⁶² desde 1960, y posteriormente el replanteamiento

⁶⁰ Confrontar: Actualización y consulta: 5 de junio del 2007.

⁶¹ **Acuerdo de San José**, compromiso celebrado entre México y Venezuela con los países centroamericanos para garantizar el abasto petrolero, y destinar además el 10% de la facturación por concepto de venta de petróleo a créditos blandos, que podrán utilizar los países en forma anual para proyectos vinculados con el petróleo.

del mismo en 1980 con el Acuerdo Latinoamericano de Integración (ALADI), donde México firma cláusula de nación más favorecida, (CN+F) esto mismo fue lo que ha ocasionado que existiera discrepancia entre las políticas comerciales sustentadas por México hacia 1991 con Canadá y Estados Unidos en cuanto al Tratado de Libre Comercio con América del Norte, (TLCAN), y sus compromisos previamente pactados.

Consejerías Comerciales: Latinoamérica.



62 ALALC y ALADI, ambos concretados por el Tratado de Montevideo, buscan la "integración latinoamericana" donde aún con los esfuerzo de los participantes, y con los instrumentos denominados: Acuerdos de Alcance Parcial y Acuerdos de Alcance Regional, no lograron avances sobresalientes, pero resultan ser el primer intento de integración latinoamericana.

- | | |
|----------------|----------------|
| 1.- Argentina. | 5.- Colombia |
| 2.- Brasil. | 6.- Guatemala. |
| 4.- Chile | 7.-Venezuela |
| 5.- Costa Rica | |

Como se aprecia, nuestra política de bajo perfil en Latinoamérica así como la atención concentrada en el mercado norteamericano, se ha proyectado en el cierre de OCHO consejerías comerciales que existían originariamente, por lo que la situación que hoy predomina es la subsistencia de SIETE de quince, en las siguientes condiciones: Cerró Bolivia, Honduras, Nicaragua, Perú, República Dominicana, Cuba, Ecuador y el Salvador. Finalmente se abre la consejería de Costa Rica⁶³.

Considero que estos cambios denotan la situación comercial con la que la administración del presidente Vicente Fox concluyó su periodo de gobierno, en la cual evidencia la posición que México tiene frente a los países centro y sudamerica; posición que desde luego fue tema obligado de reflexión respecto a nuestras relaciones comerciales y punto sobresaliente en la agenda de la actual administración del presidente Felipe Calderón, dirigiendo esfuerzos para la recuperación su posición protagónica en el escenario americano.

1.8. Gremios empresariales

Los empresarios desde los inicios de su actividad mercantil han visto en las alianzas gremiales, un instrumento que facilita la consecución de sus objetivos. La creación y objeto de las alianzas son diversas, pero coincidentemente soslaya el fin de lucro en las mismas.

⁶³ Confrontar: Consulta y actualización: 5 de junio del 2007.

Algunos autores las identifican como:

Para favorecer la actividad comercial en que a diario participamos, así como la vida de los negocios, se han creados ciertas instituciones que completan esa comunidad mercantil como una de las manifestaciones de la actividad social, unas veces como comunidades permanentes o accidentales de mercaderes: los mercados y las ferias, y otras como organizaciones administrativas y de carácter público, de los intermediarios y comisionistas: Colegios de Corredores y Cámaras de Comercio y de Industria.⁶⁴

Estas organizaciones se permiten coadyuvar en un objetivo mutuo: mejorar la actividad empresarial, tanto para los empresarios para la situación de los consumidores. Es importante considerar que la actividad empresarial debe vislumbrarse, tanto en la organización de los empresarios que atienden el mercado mexicano, como para aquellos que deben organizarse para mejorar su condición de comerciante en mercados internacionales.

A raíz de los tratados internacionales celebrados por México, estas alianzas se han consolidado, unas a instancias de los gobiernos y otras por el interés de los gobernados.

1.8.1. Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales, CEMAI.

Fue formalmente constituido desde 1951, y desde entonces ha actuado como promotor del sector empresarial en los tratados y asuntos internacionales de México. Este tiene como objetivos específicos el de promover la inversión, el comercio, la transferencia de tecnología entre México y el mundo en general.

Su organización al igual que el caso anterior es bastante simple y es como sigue:

⁶⁴ CALVO Marroquín Octavio y Arturo Puente y Flores. "Derecho Mercantil". Editorial Banca y Comercio. Cuadragésima sexta edición. México, 2001. Pág.139.

- Asamblea General de Asociados, integrada por miembros de los organismos de la cúpula empresarial mexicana.
- Consejo directivo.
- Presidente.
- Comisión ejecutiva.
- Grupos de trabajo encomendados a diferentes tareas vinculadas con los objetivos particulares.

En cuanto a los servicios que como organización ofrece, son los siguientes:

- Localización de prospectos extranjeros interesados en responder a los objetivos de alianzas estratégicas, consistentes en coinversiones, transferencia de tecnología, subcontrataciones, maquila y representaciones comerciales.
- Promoción y coordinación de misiones empresariales y del extranjero para la identificación de oportunidades de negocios y los nuevos nichos de mercado.
- Orientación sobre asuntos relacionados con el comercio exterior, inversión extranjera y transferencia de tecnología, a través de información obtenida de banco de datos especializado.

La tarea y metas de organismos como estos, colaboran conjuntamente con el gobierno en la labor de promoción del mercado mexicano en el exterior. No obstante que su labor de promoción se limita a la difusión de los grandes grupos empresariales, y dejando de lado a la pequeña y mediana empresa, pues estas carecen de un proyección sólida en el ámbito internacional.

1.8.2. Consejo Mexicano de Comercio Exterior, COMCE.

El Consejo Mexicano de Comercio Exterior, (COMCE) es un organismo empresarial especializado en comercio exterior, constituido el 11 de febrero de 1999 mediante la fusión del Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI), el Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONAMEX) y representantes del sector privado en negociaciones comerciales internacionales y organismos que se integran con el apoyo de los principales grupos industriales de nuestro país.

Dentro de los objetivos de este grupo empresarial se encuentran los siguientes:

El COMCE coadyuva en la promoción y desarrollo del comercio exterior, la inversión y la tecnología, a nivel regional, nacional e internacional.

» Actúa como órgano nacional de consulta con el sector privado nacional, extranjero y representa a sus asociados, como vocero institucional, ante los poderes ejecutivo y legislativo, asociaciones, cámaras y toda clase de organismos y entidades públicas y privadas, nacionales y extranjeras, en todo lo relativo al comercio exterior, la inversión y la tecnología.

» Es un órgano de enlace eficaz en las relaciones internacionales del sector privado mexicano con los sectores público y privado de otros países, a través de sus Comités Empresariales Bilaterales, en los que participan empresarios mexicanos y hombres de negocios de las diferentes regiones del mundo.

» Organiza y promueve los negocios internacionales, a través de misiones empresariales mexicanas y extranjeras, participación en ferias y exposiciones, cursos, seminarios y mesas redondas para la identificación de negocios, nuevos nichos de mercado y oportunidades de inversión.⁶⁵

⁶⁵ www.comce.org.mx/objetivos. Consulta para actualización. 5 de junio del 2007.

Cuenta con oficinas administrativas al interior de la República identificadas como oficinas regionales, las cuales se encuentran en:

- COMCE Aguascalientes.
- COMCE Baja California.
- COMCE Bajío.
- COMCE Morelos
- COMCE Noreste
- COMCE Occidente
- COMCE Sur
- COMCE Veracruz
- COMCE Yucatán.

Dirección en Distrito Federal: Eugenio Sue 94, Colonia Polanco. Teléfonos 5281-05-95 y 5281-29-18. comce.org.mx

1.8.3. Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, ANIERM.

La ANIERM es creada el 19 de mayo de 1944, proyecto en el cual participaron incipientemente 16 empresas, entre las cuales 14 eran consideradas como exportadoras y las dos restantes importadoras; en su origen surge como un organismo no lucrativo con la participación del sector privado, cuya característica particular es la afiliación voluntaria de las personas que se dediquen a la actividad tanto de importaciones como de exportaciones, cuyo objetivo particular cabildar la negociación gremial de espacios en beneficio de sus agremiados.

La ANIERM ha fomentado un vínculo permanente y directo con el gobierno tanto en la toma de decisiones como en el rubro de la implementación de los servicios referidos encauzados a agilizar las operaciones comerciales.

Hoy se encuentra agremiadas 1262 empresas estratificadas en pequeña mediana y grandes y por lo que se refiere al giro son industriales, agrícolas de servicios que cuentan con voz y voto en reuniones mensuales para planear estrategias que influyen en la toma de decisiones para la consolidación de los negocios internacionales. La ANIERM se designa como un interlocutor privilegiado a lo largo de los 58 años de creación en las políticas gubernamentales que el gobierno federal implementa en relación con el comercio exterior.

Su composición es una estructura simple que integra:

- Un Comité Ejecutivo.
- Un Presidente.
- Un Director General o Vicepresidente Ejecutivo.

Dentro de los principales objetivos de este organismo el Dr. Jorge Witker los resume como sigue:

- Asesoría sobre requisitos y disposiciones oficiales relacionadas con la actividad del comercio exterior.
- Gestoría para la obtención de diversas autorizaciones en la materia.
- Representación institucional de empresas afiliadas ante autoridades, bancos y organismos descentralizados.
- Realización de eventos especializados y cursos de capacitación.

Cuenta con delegaciones tanto en México como en Estados Unidos y Canadá:

Colima	Puebla
Dallas	Querétaro
Estado de México.	Quintana Roo
Houston	San Luis Potosí
Jalisco	Tabasco
Michoacán	Yucatán
Morelos	Canadá

Las oficinas en el Distrito Federal se encuentran en Monterrey 130, Colonia Roma. Teléfonos: 5584-95-22 y 5564- 86-18. anierm@anierm.org.mx

Aunado a estas oficinas es importante también considerar el apoyo de esta organización a los afiliados en el extranjero, a través de misiones empresariales de hombres y mujeres de negocios, académicos y agrupaciones empresariales que recibe información respecto de las consultas que les son planteadas respecto a las áreas de su competencia.

Entre los servicios que oferta son el de gestoría, promoción comercial, asesoría, comunicación electrónica, información especializada en comercio exterior, la organización de eventos así como la impartición de cursos de especialización y capacitación en la materia. De igual modo es posible que la organización apoye a los exportadores mediante la representación individual o colectivamente ante diferentes instancias ya de gobierno local o federal.

La ANIERM cuenta con un directorio de sus afiliados que es distribuido en más de 150 países al cual aporta información comercial de México para el Mundo, permitiendo los lazos comerciales entre los importadores y exportadores.⁶⁶

⁶⁶ Confrontar: ANIERM. Consulta y actualización: www.anierm.org.mx. 5 de junio del 2007.

1.8.4. Las Cámaras de Comercio.

En México, las diferentes Cámaras de Comerciantes se organizan según sectores de la industria, por lo que resulta variada y abundante orientación que podemos rescatar sobre el particular, en consecuencia trataremos de ser selectivos al momento de retomar y seleccionar la información al respecto.

Según el artículo 1º de la nueva Ley de las Cámaras de Comercio y de las Industrias, de 2 de mayo de 1941, publicadas en el Diario Oficial de 26 de agosto del mismo año, reformada el 5 de noviembre publicada en el Diario Oficial de 24 de diciembre de 1965 las Cámaras de Comercio y las de Industrias son instituciones públicas, autónomas con personalidad jurídica, constituidas para los efectos que esa ley establece; y están controladas por la Secretaría de Economía. Lo que significa que nuestra ley adoptó una posición intermedia entre las legislaciones que atribuyen carácter público y las que atribuyen carácter privado a estas instituciones.⁶⁷

Este carácter público, implica que el Estado les atribuye una función de colaboración con el Estado en materia de Derecho Administrativo.

Por otro lado, la anterior legislación igualmente les reconoció la capacidad para tender asuntos propios de la naturaleza gremial, es decir, separa las Cámaras de Industria de las de Comercio, que antes del ordenamiento citado formaban un solo organismo funcional.

La participación hacia el interior de estas organizaciones reconoce que su conformación será constituida por tres tipos de socios o miembros⁶⁸:

- a) Miembros Activos.
- b) Miembros Afiliados.
- c) Miembros Cooperadores.

⁶⁷ CALVO Marroquín Octavio y Arturo Puente y Flores. "Derecho Mercantil". Editorial Banca y Comercio. Cuadragésimo sexta edición. México, 2001. Pág 140.

⁶⁸ Artículo 5 de la Ley de las Cámaras de Comercio y de las Industrias. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 24 de diciembre de 1965.

Cada Cámara deberá fijar y regular según sus estatutos, la categoría y las obligaciones que implica cada una de ellas, tanto para la organización como para su desarrollo entre socios o miembros.

Es sobresaliente mencionar que cada cámara ha tratado de incorporar dentro de los servicios que ofrecen a sus agremiados, servicios al comercio exterior; por lo que además han tratado de formar parte del proyecto exportador.

En México existen representaciones de comerciantes que podríamos clasificar como sigue:

A) Cámaras Estatales

- i) Cámara Industriales
- ii) Cámaras de Servicios
- iii) Cámara de Servicios Turísticos.

B) Cámaras Nacionales.

- i) Cámara Industriales
- ii) Cámaras de Servicios
- iii) Cámara de Servicios Turísticos.

C) Internacionales

D) Cámaras Binacionales.

E) Cámaras Extranjeras en México

1.8.4.1. Las Cámaras Estatales

Las entidades han encontrado en las cámaras una forma de organización que les permite incorporarse para alcanzar objetivos comunes. Estas cámaras pueden trabajar en coordinación con cámaras nacionales o bien, de otro Estado o inclusive de otro país, como es el caso de las Cámaras de la Unión Americana, como sucede con las cámaras de comercio de Chihuahua y su similar en Texas. El trabajo conjunto les ha permitido alcanzar metas comunes, pero además valorar en justa proporción los resultados del trabajo producto de decisiones colegiadas y consecuencia, reconocer la importancia e interdependencia que sus agremiados no obstante pertenecer sus agremiados a diferentes mercados.

La organización tradicionalmente solidaria y competente, es desde luego sin demeritar la importancia de otros grandes sectores, como industrial, comercio y servicios; que inclusive se le ha reconocido y otorgado mención especial por lo que se trata por separado, es sin duda el sector turismo.

Algunas de las cámaras son: Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Tampico, Tepic y Guadalajara.

Resultando sobresaliente el trabajo que han aportado hasta al momento, y no por ello menos importante mencionar la convicción con la que los agremiados desarrollan el sentido de pertinencia y pertenencia con las cámaras respectivas.

1.8.4.2. Las Cámaras Nacionales

Su organización permite la especialización por industria, servicios y turismo. Su importancia trasciende a nivel nacional y generalmente reconoce o bien, organizan a los grandes sectores de las industrias.

Resultan ser las más numerosas y tratan por diferentes medios de mantenerse a la vanguardia para que sus agremiados justifiquen su utilidad en los difíciles tiempos de austeridad por los que atraviesan las diferentes sectores industriales.

Entre las más reconocidas son:

- Confederación de Cámaras de la Industria de la Transformación, CANACINTRA.

- Cámara Obrero patronal, COPARMEX.

Agrupadas por sectores o grupos industriales que les permiten crear un foro de discusión y búsqueda de soluciones a problemas que les son comunes. Presentan una defensa organizada frente a los conflictos más frecuentes, aunado a que a últimas fechas el modelo tradicional de la cámara ha proyectado una diversificación tanto de objetivos como de servicios.

Se integran por personas morales nacionales y extranjeras, reguladas sin duda por la legislación nacional, y presentan la defensa coordinada a intereses esencialmente nacionales.

En el caso de las cámaras de comercio de países como el nuestro con Estados Unidos, en donde que trabajan con el ánimo de consolidar un esfuerzo de

empresas de dos países, y que al definir y organizar los esfuerzos comunes han encontrado que es dable la obtención de mejores resultados.

Igualmente sobresaliente es reconocer que, aún y cuando, la mayoría de las propuestas son realizadas por personas morales, la representación de la Cámara plantea la posibilidad de ser vocero ante las instancias competentes donde se permiten escuchar y proyectar sus inquietudes de los agremiados, y ser incorporadas en las políticas gubernamentales.

1.8.4.3. Cámara de Comercio Internacional

Las cámaras de comercio internacional son la representación de empresarios en el mundo. Los servicios que ofrece son similares a los que ofrecen en el resto del mundo. Su infraestructura e importancia mundial es mayor, así como su reconocimiento.

Los integrantes son los empresarios, y buscan extender sus servicios hacia los países de mayor comercio en el mundo.

Para ilustrar este punto contamos con la Cámara de Comercio Internacional, también conocida como la *Internacional Chamber o Commerce*, cuya sede se encuentra en Francia y fue creada en 1919. Es una organización no gubernamental y reúne a más de 7,500 empresarios, banqueros y asociaciones económicas residentes en 140 países. Cuenta además con 64 Comités Nacionales en todo el mundo, y en nuestro país se encuentra el denominado "Capítulo Mexicano, ICC México".

Es de resaltar la importancia internacional, ya que cuenta con el *status* de "organismo consultivo" de la Organización de las Naciones Unidas. Su organización es sencilla, pues trabaja mediante siete comisiones con objetivo específico:

- Comisión de Arbitraje de Comercio Internacional.
- Comisión de Comercio Internacional.
- Comisión de Competencia.
- Comisión de Ecología y Medio Ambiente.
- Comisión de Propiedad Intelectual e Industrial.
- Comisión de Servicios Financieros.
- Comisión de Técnicas y Prácticas Bancarias.

Sus oficinas se encuentran en la Ciudad del Distrito Federal⁶⁹ y cuenta entre sus servicios con una publicación mensual, que ofrece interesantes reflexiones económico jurídicas sobre la Empresa.

1.8.4.4. Cámaras extranjeras en México.

Son oficinas de representación que funcionan como facilitadores de las relaciones comerciales entre agentes económicos internacionales. Velan por intereses económicos y sociales de sus agremiados. Participan en foros de discusión o recuperan información que puede resultar útil para éstos.

En este apartado podemos considerar las cámaras que buscan alianzas con los gremios empresariales mexicanos. La mayoría de las cámaras nacionales de

⁶⁹ CAMECIC, Ave. De las Naciones número 1º Edificio del World Trade Center, oficina 20 piso 14, col. Nápoles, C.P. 03810. Teléfonos 5588-26-78; 5488-26-79; 5488-26-81. CAMECIC@ICCMEX.ORG.MX

otros países, buscan abrir una oficina de representación en los países que representan sus principales mercados de negocios.

Estas oficinas permiten también conocer de cerca cual es el trámite que deben seguir los interesados en abordar estos mercados, o bien, conocer y retomar la trascendencia y consecuencia, en caso de cambios en el sistema logístico o legal.

1.8.4.5. Cámaras Binacionales

Representan el esfuerzo de los empresarios y gobiernos que apoyan a estos proyectos, para facilitar el comercio.

En cuanto a las cámaras binacionales pueden presentarse en dos modalidades:

- a) Cámaras binacionales que tienen oficina para atender sus negocios en los países que los integran.
- b) Cámaras binacionales que tienen oficina en otro países donde deseen incursionar en negocios y facilitar los trámites.

Cámaras que tienen oficina en el país donde se integran.

En el primer caso, es decir, las cámaras que tienen oficinas de negocios en los países que lo conforman es el caso más común. Estas cámaras buscan además abrir oficinas al interior de las principales ciudades de donde proceden los nichos de negocios, y así facilitar el trámite entre sus agremiados.

En este punto podemos ubicar una de las cámaras de empresarios más antigua en México, se trata de la Cámara de la Industria Franco- Mexicana. (*Chambre Franco-Mexicaine de Comerse et d'Industrie*) y a decir de la página de esta cámara se ostenta como la cámara binacional más antigua en México.

La chambre Franco-Mexicaine crée en 1884 est la chambre avec la plues longue tradition du Mexique.

La cámara franco mexicana esta vinculada con la Cámara de Comercio e Industria Francesa en el Extranjero (*Les Chambres de Commerce et d'Industrie Francaises a L'Extranger*⁷⁰), misma que cuenta con participantes de residentes en 75 países y suman aproximadamente 25,000 miembros.

Estas cámaras además proporcionan seguridad a los agremiados, pues los servicios que prestan les permiten considerar un mercado con certidumbre jurídica.

Cámaras que tienen oficinas en otro país distinto al que lo integran.

Esta situación se presenta con menor frecuencia, sin embargo las cámaras que buscan abrir oficinas en país distinto a sus componentes es el resultado de las alianzas empresariales y a las perspectivas de mercado.

La infraestructura invertida es mayor, pero son relativos considerando los resultados que se obtienen. Estas oficinas pueden manejarse a través de una oficina de representación tan amplia como sea necesaria, o bien, se crea un vínculo que funcione como alternativa.

Entre algunos ejemplos de estas podemos citar:

⁷⁰ <http://www.uccife.org>

- Cámara de Comercio Chileno-Norteamericana.
- Cámara de Comercio Suizo-Argentina.
- Cámara de Industria y Comercio Argentino-Alemana.
- Cámara de Comercio Colombo-Alemana
- Cámara de Comercio Venezuelo-Alemana.
- Cámara de Comercio Argentino-Noruega.

Cada una de estas cámaras es un esfuerzo de los empresarios por allanar el camino hacia la búsqueda de mercados internacionales, y conviene soslayar que cada cámara dentro de los diferentes servicios que prestan coinciden en incluir consultoría y tramitología en Comercio Exterior.

1.9. Resumen del Capítulo Primero

1.- La Política Comercial de México antes de 1986 era soportada en un modelo de Sustitución de Importaciones, (MSI), es decir, se desalentaban las mercancías de importación en aras de la protección de la Producción Nacional.

2.- Esta protección a la industria nacional, llegada la década de los ochenta sufrió un cambio adverso en la economía generando problemas económicos que denotaban el agotamiento del modelo económico. El superar este modelo implicaba que los mercados nacionales, descubrieran sus ventajas competitivas y desarrollaran sus ventajas comparativas.

3.- La economía mexicana sufrió de las consecuencias de este modelo, generando efectos de una "economía infante", ello se traducía en ruptura de cadenas productivas, productos nacionales deficientes como resultado de una legislación altamente proteccionista por mencionar algunos rasgos característicos.

4.- La adhesión de México al GATT implica el compromiso por parte del gobierno mexicano de asumir patrones internacionales, por lo que el modelo de sustitución de importaciones fue superado y en su lugar el Gobierno asumió el compromiso de construir un modelo exportador.

5.- La legislación mexicana fue modificada para responder a los retos internacionales, y las barreras proteccionistas fueron sustituidas por programas que incentivan la productividad para colocar los productos mexicanos en mercados internacionales.

6.- En la construcción de un modelo exportador, el Gobierno ha debido reconocer que existían empresas que sin su ayuda, su estrategia empresarial

apuntaba hacia los mercados internacionales, y en consecuencia con el apoyo del proyecto gubernamental mexicano consolidaron su presencia en el mercado internacional.

7.- Como consecuencia de la implementación del proyecto exportador, la empresa mexicana construyó un perfil diferente; este nuevo perfil implicaba que tanto la empresa transnacional mexicana como la pequeña y mediana empresa (PYME's) buscaron incursionar en mercados internacionales, sujetándose a reglas de mercado internacional.

8.- Las empresas mexicanas para alcanzar sus expectativas en los mercados internacionales demandaron del gobierno mexicano el apoyo necesario para su despegue y consolidación. Este apoyo inicial reestructuró las perspectivas empresariales, al tiempo que adoptó su propio ritmo de crecimiento.

9.- La empresa mexicana que ya había iniciado en el proyecto exportador, demandó del gobierno mexicano estrategias y proyectos concretos para su crecimiento, participando activamente en la construcción de política económica democrática.

10.- En consecuencia, el gobierno mexicano debió adoptar estrategias a través de diferentes programas que le permitieran alcanzar los objetivos planteados. En este capítulo se analizan los diferentes programas para la construcción de un modelo exportador y su desarrollo.

CAPÍTULO SEGUNDO

LA EMPRESA MEXICANA EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

2.1. Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN-NAFTA.

El tratado de libre comercio de América del Norte, TLCAN, representa uno de los acuerdos comerciales más importantes del mundo por la cantidad de consumidores que logra reunir, además de ser el acuerdo comercial en el que participa uno de los países más poderosos del mundo.

Sobre su creación y objetivos ha dado material para escribir a muchísimos autores mismos que analizaremos en el apartado correspondiente de este capítulo, sin embargo es importante considerar que el propio tratado tiene por su contenido y naturaleza diferentes aristas para analizar, situación que hace complejo el objeto de estudio, pero por ello mismo más interesante.

Este tratado puede ser analizado por su trascendencia desde el punto de vista económico, social, cultural y jurídico, por mencionar algunos. Este capítulo buscará abordar preponderantemente el aspecto jurídico, sin embargo deberán incluirse puntos de otras disciplinas para lograr un estudio más completo, sin que por ello demerite la visión jurídica de este estudio.

2.1.1 Antecedentes del TLCAN.

El antecedente inmediato de este acuerdo comercial se denomina: Tratado de Libre Comercio, TLC, celebrado entre Canadá y Estados Unidos, mismo que fue debidamente suscrito el 2 de enero de 1988, entraría en vigor un año después, donde el calendario de desgravación arancelaria tendrá una fluctuación de eliminación por etapas a partir del quinto año de vigencia hasta DIEZ AÑOS en el caso de los productos más sensibles.

Las negociaciones de iniciaron el 12 de junio de 1992 y concluyó el 12 de agosto de 1992. y el escenario previo al tratado proyectaba un horizonte incierto

Las reducciones y beneficios arancelarios incluyen sectores como:

- Normas técnicas.
- Industria automovilística.
- Compras del sector público.
- Inversión extranjera.
- Servicios y otros.

Aún cuando ambos representan los dos mayores socios comerciales del mundo, existen abiertas diferencias entre ambos. Alfredo Guerra realiza un sencillo resumen en las siguientes ideas:

Una primera zona de fricción es la del as inversiones extranjeras. Al suscribir el Acuerdo, Canadá aflojó sus regulaciones en esta materia, las cuales han sido tradicionalmente fuertes. Sin embargo, la parte estadounidense impugna la vigencia de sustanciales restricciones canadienses al a inversión extranjera en el sector energético, lo mismo que en las llamadas "industrias culturales", que incluyen la prensa, el cine, la televisión, las editoriales y otros aspectos.⁷¹

⁷¹ GUERRA Borges, Alfredo. "La integración de América Latina y el Caribe". México y América. Instituto de investigaciones económicas. UNAM. México1997. Pág.14.

Interrumpiendo el orden de esta idea conviene aclarar que para la Sociedad Canadiense resguardar la "industria cultural", o bien el sector emblemático para Canadá como lo son los medios de comunicación que proyectan las "ideas" distintas a las que salvaguarda el Gobierno canadiense, con un filtro sustancialmente tradicional.

El segundo caso es el del transporte marítimo. Hasta ahora tanto Canadá como Estados Unidos protegen su industria naviera mediante el requisito de que sus importaciones a través de los puertos nacionales deben ser transportadas por barcos de bandera del respectivo país. La naviera de Canadá es más eficiente que la estadounidense y no abriga temor a que se desmantele la protección que se le ha venido dando, pero Estados Unidos se opone a tal desmantelamiento precisamente por ser menos eficiente.⁷²

Este es un ejemplo real del proteccionismo estadounidense y su aplicación en los tratados internacionales, sin embargo aún existe una reflexión más que el mismo autor hace al respecto.

En cuanto al comercio, una de las varias zonas de desacuerdo es la oposición de Estados Unidos a dejar sin efecto las restricciones que pesan sobre los textiles canadienses, y a eliminar sus cuotas de importación azucarera... Por su parte, la producción agrícola de ambos países es ampliamente subsidiada, pero Canadá se queja del alto nivel de los subsidios estadounidenses a la producción de trigo, cebada y avena, razón por la cual el Acuerdo autoriza a la parte canadiense a restringir sus importaciones de estos granos en tanto los subsidios estadounidenses no sean iguales o menores que los precios de sustentación de Canadá.⁷³

Estas reflexiones permiten vislumbrar como se negocia un tratado comercial cuando ambos países cuentan con elementos para negociar, además del conocimiento que tiene de la materia. La incorporación de México a esta dinámica, fue realizada en con otro escenario completamente distinto.

⁷² GUERRA Borges, Alfredo. *Ibidem*. Pág. 15.

⁷³ GUERRA Borges, Alfredo. *Ibid*. Pág. 15.

Este tratado permitió un acercamiento comercial entre Estados cuya relación de dependencia aún cuando es evidente, resulta suficiente para conciliar las diferencias, y cada país mantiene posiciones que se ponen en una mesa de negociación, pues cuentan con una política comercial que marca el rumbo de sus relaciones comerciales.

2.1.2. Naturaleza Jurídica del TLCAN

El Tratado de libre comercio es un tratado multilateral, tripartita, celebrado por el Ejecutivo con aprobación del Senado y registrado en la Secretaría de Relaciones Exteriores bajo el número 1202, con la siguiente ficha de identificación:

Registro:	1202
Categoría:	Tratado Multilateral
Países:	México, Canadá y Estados Unidos
Lugar de adopción:	México, Ottawa, Washintong, D.C.
Fecha de adopción:	1 ene 1994 EVG 1 ene 1994 EVM
Publicado:	20 dic 1993 DO 21 dic 1993 DO 27 dic 1993 DO
Localización:	CTTXXXV XXXVI XXXVII XXXVIII XXXIX

FUENTE: www.sre.gob.mx

El TLCAN es el segundo tratado comercial que compromete a México para una profunda modificación legislativa, (el tratado anterior es el GATT).

El tratado concretamente formaliza una zona de libre comercio importante, misma que tiene el siguiente tamaño económico:

Establece formalmente una zona de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, que comprende una población de 381 millones de habitantes, una superficie de 21,311.811 km² y una suma del PNB de 7,306.200 millones de dólares.⁷⁴

Este tratado es en si mismo un esfuerzo de armonización legislativa, ya que en él interactúan diferentes conceptos y sistemas legales, por ser tradiciones sajonas, frente a un sistema germano-canónico francés.

Aún cuando fue celebrado haciendo uso de las facultades consagradas por el artículo 133, 89 fracción décima de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, lo cierto es los compromisos adquiridos suscitaron debate, pues se argumentó que el Ejecutivo invadió esferas de competencia propia del Congreso. A continuación expongo los principales argumento esgrimidos en cuanto a la naturaleza y alcance jurídico del TLCAN.

El Artículo 133 constitucional señala:

Artículo 133. Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán ley suprema en toda la Unión.

En este artículo se prevé la creación de los tratados internacionales, en forma genérica⁷⁵, y aún cuando no se menciona expresamente cuales serán los

⁷⁴ FERNÁNDEZ Rozas, José Carlos. "Derecho del Comercio Internacional". Colección estudios internacionales. EUROLEX. Madrid, 1996. Pág. 75.

Convención de Viena de 1969, emite criterios claros en torno a la creación de un tratado internacional, de tal modo que la realización de un tratado internacional se puede resumir como sigue(artículo 5 al 11): Ronda de Negociaciones + Adopción de un texto + Autenticación del Documento + Consentimiento. Es importante señalar que la ronda se

compromisos que podrán adquirir como resultado de esos tratados internacionales, lo cierto es que se deducen las facultades que le compete al Ejecutivo y al Senado respectivamente.

Sin embargo, por lo que se refiere a las facultades del Ejecutivo para comprometer la política económica de México, como resultado de los mismos, no se puede considerar como resultado de la interpretación del artículo 131, ordenamiento que posibilita al Ejecutivo para regular en materia de Comercio Exterior, bajo ciertas circunstancias.

Artículo 131. (Segundo Párrafo). El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, **cuando lo estime urgente**, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o realizar cualquiera otro propósito en beneficio del país.
(Énfasis añadido)

En *quid* de este artículo resulta ser en sí mismo la condición de suspensión, es decir, cuando a juicio del Ejecutivo, resulte URGENTE.

Además de ser una facultad delegada por el Congreso que por la naturaleza de la misma deberá rendir cuentas el Ejecutivo al Congreso cuando haya hecho uso de ella. Situación que el Ejecutivo que pasa por alto y no realiza.

Este tema sería objeto de otra investigación, para el caso que nos ocupa, baste señalar que sobre el tema se podría debatir, ubicando posiciones encontradas en torno al mismo.

infiere, no existe artículo expreso, como tampoco se dicta un número preciso de rondas para la celebración de un tratado. Por último, en cuanto al consentimiento se refiere puede manifestarse: Canje o depósito de los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.(Artículo 16).

2.1.3. Contenido del TLCAN

El objetivo fundamental de un tratado de libre comercio es crear una zona comercial donde puedan transitar los bienes, por lo que se creará un calendario de desgravación arancelaria, como lo prevé para el caso que nos ocupa el artículo:

ARTICULO 101. Establecimiento de la zona de libre comercio.

Las partes de este Tratado, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, establecen una zona de libre comercio.

El contenido de este acuerdo multilateral esta fundamentado en los siguientes principios, mismos que son expuestos con sencillez por el Dr. Jorge Witker, quien los resume en tres grandes puntos:

- a) *Trato Nacional.* Uno de los aspectos más sustanciales del tratado es que bienes, servicios y personas deben ser considerados como originarios de los respectivos países suscriptores del TLCAN. Esto significa que no es viable discriminar por razones de nacionalidad. La única excepción a este principio la encontramos en el capítulo VI del tratado: los minerales radioactivos mexicanos se excluyen tajantemente de la explotación por parte de personas canadienses y estadounidenses en territorio nacional.
- b) *Trato de nación más favorecida.* Este principio general del GATT-OMC, significa que cualquier convenio comercial o de servicio por parte del TLCAN efectúen bilateralmente, debe extenderse automáticamente a la otra parte.
Y esta subordinado al artículo XXIV, del GATT que permite que grupos de países que conforman una zona de libre comercio o unión aduanera, puedan temporalmente excluir a terceros países de los beneficios de la cláusula de nación más favorecida.
- c) *Transparencia.* Este principio contemplado en el capítulo XVIII del tratado, obliga a los tres países a notificar toda modificación, reforma o adición que se intente efectuar a las legislaciones internas y que se relacione con aspectos regulados por el tratado, con el fin de prevenir o evitar controversias entre operadores económicos zonales.⁷⁶

⁷⁶ WITKER Velásquez, Jorge. "Introducción al Derecho Económico". Cuarta edición. Editorial. Mc Graw Hill. México, 1999. Pág. 241.

El calendario de desgravación arancelaria programa la disminución de aranceles hasta llegar a la tasa cero, esto se traduce en permitir el libre paso por la frontera. Este objetivo implica armonización legislativa en diferentes órdenes, pero sobre todo en materia fiscal y aduanera.

El tratado incluyó temas que pudieran crear una zona comercial que beneficiara diferentes sectores, aún cuando el gran tema ausente es el tema de tránsito de personas.

Contenido del TLCAN

Primera Parte	Capítulo I. Objetivos.
Aspectos Generales	Capítulo II. Definiciones Generales.
Segunda Parte.	Capítulo III. Trato Nacional y acceso de bienes a mercados.
Comercio de Bienes.	Anexo. 300. A. Comercio e inversión en el sector automotriz.
	Anexo. 300. B. Bienes textiles y del vestido.
	Capítulo IV. Reglas de Origen.
	Capítulo V. Procedimientos Aduanales.
	Capítulo VI. Energía y petroquímica básica.
	Capítulo VII Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias.
	Sección A. Sector Agropecuario.
	Sección B. Medidas sanitarias y fitosanitarias.
	Capítulo VIII. Medidas de emergencia.
Tercera Parte.	Capítulo IX Medidas relativas a la
Barreras técnicas al comercio.	normalización.
Cuarta Parte.	Capítulo X Compras del sector público.
Compras del sector público	
Quinta Parte.	Capítulo XI. Inversión.
Inversión, servicios y asuntos relacionados.	Capítulo XII Comercio fronterizo de servicios.
	Capítulo XIII. Telecomunicaciones.
	Capítulo XIV Servicios Financieros.
	Capítulo XV Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado.
	Capítulo XVI Entrada temporal de personas de negocios.
Sexta Parte	Capítulo XVII Propiedad Intelectual.
Propiedad Intelectual.	
Séptima Parte	Capítulo XVIII Publicación, notificación y administración de leyes.
Disposiciones administrativas e institucionales	Capítulo XIX Revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias.
	Capítulo XX Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.
Octava Parte	Capítulo XXI Excepciones.
Otras disposiciones.	Capítulo XXII Disposiciones Finales.

En el contenido, organización y estructura del TLCAN predomina la influencia de la legislación sajona sobre la familia romana, y esta se desprende de la lectura del mismo.

Es importante señalar que el alcance del TLCAN comprende Canadá, México y Estados Unidos incluyendo el Distrito de Columbia, así como al territorio de Puerto Rico.

En la composición obedece a una estructura que complementa la información en materia de comercio de bienes y algunos servicios; Ortiz, Sainz y Tron explican la composición arriba citada con más detalle cuando señalan:

Cada una de las partes esta subdividida en uno o más capítulos dedicados a un tema en concreto, haciéndose un total de 22 capítulos, en los cuales contienen 294 artículos; a estos últimos les corresponden Anexos, siendo 95 los principales, algunos de los cuales a su vez, tienen apéndices, siendo 21 los más importantes, y en casos, a estos apéndices les corresponden cuadros, dentro de los que destacan 17.⁷⁷

Sobre el contenido en general cada uno tiene su importancia dentro de un orden lógico, y en el mismo destaca la importancia del principio de trato nacional acuñado en la estructura del GATT, ya que este principio compromete a los estados parte de otorgar un trato nacional a los productos de los Estados Miembro, sobre el particular la idea del Dr. Filiberto Pacheco ilustra el planteamiento con sencillez cuando afirma:

En el comercio el tratado de Libre Comercio incorpora y se fundamenta en el principio fundamental del trato nacional del GATT: "Los bienes importados a un país miembro del tratado de Libre Comercio, de otro de ellos no serán objeto de discriminación." Lo que es un principio básico en todas las formas integrativas en materia económica, y la cual se reconoce en el artículo 301. este principio es un de los soportes para

⁷⁷ ORTIZ, SAINZ y TRON. "Tratados Internacionales Comerciales en materia aduanera". Análisis y comentarios. Colección Tratados Internacionales. Editorial Themis. ;México, 1998. Pág.17

facilitar el intercambio de satisfactores y servicios en los tres países miembros.⁷⁸

La idea básica pues en materia de "libre comercio" es erradicar las barreras arancelarias y no arancelarias que obstaculizan el libre tránsito de los productos. Sin embargo esta idea debe de complementarse con la implementación de un calendario de desgravación arancelaria en el cual las partes se comprometan a la disminución arancelaria, para continuar con el planteamiento del mismo autor, que coincide con el planteamiento aquí esbozado, retomo de nueva cuenta la obra del Dr. Pacheco:

Para lograr la liberalización del comercio es necesario la implantación del desarme arancelario, el cual se contiene en el artículo 302 y del cual con antelación se ha hecho análisis. En el rubro de las restricciones. Se acuerda que salvo que se disponga alguna otra cosa, ninguna de las partes podrá adoptar o mantener ninguna prohibición ni restricción a la importación de cualquier bien de otra Parte o a la exportación o venta para la exportación de cualquier bien destinado a territorio de otra Parte.⁷⁹

Este artículo encuentra diferentes incongruencias toda vez que por parte de Estados Unidos principalmente se han establecido políticas que obstaculizan y distorsionan el comercio. Estas políticas proteccionistas han impactado en diferentes capítulos del tratado.

2.1.4. Acuerdos Paralelos

El contenido del TLCAN incluye 22 capítulos y sus respectivos anexos, sin embargo es menester abordar de igual forma los acuerdos paralelos, es decir, los Acuerdos en los que las partes se comprometen a tratar temas relativos a las materias de Medio Ambiente y Laboral, apartados que no tienen carácter

⁷⁸ PACHECO Martínez, Filiberto. "Derecho de la Integración Económica". Editorial Porrúa. México, 1998. Pág. 175 y 176.

⁷⁹ PACHECO Martínez, Filiberto. *Ibidem*. Pág. 176.

vinculante como lo son los 22 capítulos referidos, sin embargo en estos temas existe un reconocimiento conjunto sobre la necesidad de retomar en forma simultáneamente decisiones en problemas comunes.

Para darle seguimiento a los trabajos realizados sobre estas materias, se crearon Comisiones en cada una de las materias, pero conviene analizarlas en forma independiente.

2.1.4.1. Acuerdo sobre Cooperación Ambiental.

La protección al medio ambiente es de orden internacional, y existen diferentes tratados internacionales que obligan a los sujetos internacionales al cumplimiento de normas mínimas en materia ambiental, sin embargo, este tema resulta ser mucho más complejo en si mismo. Existen tres elementos a considerar antes de pasar al estudio del TLCAN en si mismo.

Se trata según estudia Reuter, P.

La triple estructura o de yuxtaposición, es decir, en la que los estados no están unidos entre sí sino yuxtapuestos y en la que las nociones de "soberanía" y "territorio" garantizan la independencia de cada uno de ellos frente a los demás. La comunidad internacional aparece así como una yuxtaposición de entidades totalmente independientes en las que existe una descentralización total del poder político.⁸⁰

Además de lo anterior, debemos agregar que existe una denominada:

Estructura social de intereses comunes, caracterizada por una simple derogación del carácter absoluto de la soberanía en la medida en que, frente al supuesto anterior de la estructura de yuxtaposición, en la estructura social de intereses comunes los terceros Estados pueden

⁸⁰ FERNÁNDEZ de Casadevante Romani, Carlos. "La protección del Medio Ambiente en el derecho Internacional, Derecho Comunitario Europeo y Derecho Español". Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco. Viceconsejería del Medio Ambiente, Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 1991. Pág. 29 y 30.

verse afectados por el consentimiento en obligarse de un número considerable de Estados.⁸¹

A esto por último cabe recuperar lo siguiente:

Finalmente es importante agregar la existencia de la estructura de la organización en la que se asiste a una fuerte institucionalización de lo comunitario. Aumenta el número de Organizaciones Internacionales y éstas participan en el proceso de formación del derecho como sujetos independientes frente a los Estados, facilitando también formas supranacionales de solución de controversias.⁸²

Es la comunidad internacional en pleno, cuya preocupación es la creación de instituciones que fomentan y difundan la protección medio ambiental, recibe con beneplácito en el caso de estudio, al cual identifica como un documento de carácter trilateral que pretenderá proteger al medio ambiente en la zona de libre comercio de América del Norte, aún y cuando sea adoptado como un instrumento de la cooperación intergubernamental, y no con efectos obligatorios.

Este compromiso parte del reconocimiento del medio ambiente como un patrimonio común; sitio en el cual se desarrolla y enmarca el comercio de América del Norte, asumiendo la responsabilidad compartida cada País Miembro para determinar el nivel de protección que considere adecuados para el ambiente, la vida o la salud, así como de reconocer que:

La región fronteriza constituye una zona con una problemática ambiental delicada, fundamentalmente a partir de los efectos del proceso de industrialización que se ha dado en las últimas décadas y de un crecimiento demográfico que va de los 200 mil habitantes en 1900 a los 10 millones en nuestros días.⁸³

⁸¹ FERNÁNDEZ de Casadevante Romani, Carlos. *Ibidem*. Pág. 29.

⁸² FERNÁNDEZ de Casadevante Romani, Carlos, *idem*, Pág. 30.

⁸³ MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo, Coordinadores. "La Nueva relación de México con América del Norte. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales y Facultad de Economía. UNAM México, 1998. Pág. 305.

Lo anterior con independencia de que les es dable adoptar medidas mucho más estrictas que las implementadas en el ámbito internacional. Los tres países trabajarán en forma conjunta para mejorar el nivel de protección del medio ambiente, lo que implica la identificación de criterios unívocos para la regulación de intereses jurídicamente tutelados, que identificados por los tres países como prioritarios, permitirán conformar una legislación regional para emitir compromisos y regulaciones dentro de la esfera de su estricta observancia.

Refrendan el compromiso para no dismantelar las protecciones medio ambientales en aras de la atracción de la inversión, planteamiento que resulta a todas luces contradictorio para un país como México, que pone grandes expectativas en la inversión extranjera.

El principio de transparencia en este tipo de compromisos es de vital importancia, ya que la protección de los bienes jurídicamente tutelados podría generar en consecuencia, bien intencionadamente, o sin intención, la creación de obstáculos técnicos que desvíen el comercio. Disyuntiva que deberán enfrentar los gobiernos signantes.

Al tenor del Acuerdo de Cooperación se crea la Comisión para la Cooperación Ambiental, misma que incluye:

- Consejo Ministerial.
- Secretariado.
- Comité Asesor Conjunto..

Canadá es la sede de la Comisión Ambiental, y es la responsable de emitir los informes anuales para dar constancia de los avances sobre los trabajos de la Comisión.

Respecto a la solución de controversias entre personas u organizaciones no gubernamentales, el secretariado se apoyará de asesores científicos y el país demandante tendrá la carga de la prueba. Existe la posibilidad que en el supuesto que la Comisión no resuelva felizmente la controversia se instrumentará un panel arbitral.

Es importante señalar que las reglas del panes son precisas y se encaminan a la obtención de un acuerdo para las partes, ya que en caso de que la resolución señale que una de las partes incurrió en falta, las partes tendrán **60 días** para acordar una solución; aún cuando se establezcan reglas claras. Es interesante el planteamiento del Dr. Witker sobre el particular:

El plan de acción podrá incluir sanciones monetarias a las partes demandadas. El secretariado no podrá demandar al gobierno mexicano, los países podrán suspender temporalmente beneficios, hasta por un monto máximo de 20 millones de dólares, en su equivalente en moneda nacional. Los beneficios suspendidos se restituirán cuando se cumpla la determinación del panel o se pague la sanción económica establecida.⁸⁴

La resolución del panel que sea incumplida, implicará la suspensión de beneficios comerciales hasta el momento en se cumpla cabalmente con la sanción emitida por el panel. Igualmente se especifica que los beneficios podrán ser restablecidos, por lo que la sanción será de carácter temporal. La sanción es el importe de la suspensión de los beneficios comerciales, misma que se equipara al monto de 20 millones de dólares, cantidad que deberá de determinarse en el momento de la ejecución de la sanción.

La Comisión de Cooperación Ambiental implica en si misma un reconocimiento de la relación de interdependencia, así como el creciente interés or incluir estos temas en la agenda bilateral entre México y Estados Unidos, aún cuando existe

⁸⁴ WITKER Velázquez, Jorge y Jaramillo Gerardo. "Comercio Exterior de México, marco jurídico y operativo". Editorial Mc Graw Hill. Serie Jurídica. México, 1996. Pág.169.

el reconocimiento mutuo, también es cierto que aún predomina el interés económico sobre el ambiental, paradoja que en el presente siglo en el que se reconoce como un reto común para la Comunidad Internacional, disminuir el calentamiento global para un desarrollo sustentable, las posiciones podrán ser desde luego replanteadas.

Nuestra legislación ambiental avanza en torno a los problemas que genera la disyuntiva entre el desarrollo económico y la protección medio ambiental, sin embargo justo es reconocer que aún cuando se han implementado elementos normativos que obligan a los inversionistas a considerar el rubro ambientalista en la puesta en marcha de dicho proyecto, todavía falta mucho por avanzar, compromiso que es recuperado a través de la política económica, como lo retoma el Dr. Jorge Witker señala:

El crecimiento económico debe ser sustentable. Con ese fin, las políticas de aliento al crecimiento económico se aplicarán en conjunción con estrategias, programas y acciones que tiendan a mejorar las condiciones ambientales y a promover el uso racional de los recursos humanos.⁸⁵

El binomio que reconoce el Dr. Witker ha sido incorporado en nuestra legislación como se aprecia en el contenido y alcance del artículo 29 de la Ley de Inversión Extranjera, en donde es elemento que la Comisión Nacional de Inversión Extranjera, deberá considerar para conceder a los proyectos que busquen incrementar los porcentajes de inversión extranjera restringidos por los artículos 7 y 8 del mismo ordenamiento, el cual prevé los siguientes criterios para el aumento de dichos porcentajes.

Artículo 29. Para evaluar las solicitudes que se sometan a su consideración, la Comisión atenderá a los criterios siguientes:

⁸⁵ WITKER Velásquez, Jorge. "Introducción al Derecho Económico" Cuarta Edición. Editorial Mc Graw Hill. México, 1999. Pág. 517

- I. El impacto sobre el empleo y la capacitación de los trabajadores;
- II. La contribución tecnológica;
- III. **El cumplimiento de las disposiciones en materia ambiental contenidas en los ordenamientos ecológicos que rigen la materia;** y
- IV. En general, la aportación para incrementar la competitividad de la planta productiva del país.
(Énfasis añadido)

Es así como la legislación en materia de inversión brinda un reconocimiento a la importancia del medio ambiente para la selección y aceptación en nuestro país; aceptando *a priori*, que es un margen reducido, donde los extranjeros deben solicitar autorización a la Autoridad competente, toda vez que el criterio del 49/51⁸⁶ fue sustituido por el 100% de aceptación de inversión extranjera como un ejemplo de apertura sectorial⁸⁷.

En materia ambiental se han incorporado diferentes programas que parten de instrumento de la cooperación internacional, entre los más recientes es:

El Plan Integral Ambiental Fronterizo México-Estados Unidos 1992-1994 (PIAF), que persigue entre otras metas fortalecer el cumplimiento de la legislación vigente (Convenio de la Paz), reducir la contaminación a través de nuevas iniciativas, reforzar la cooperación en materia de planeación, capacitación y educación así como mejorar el conocimiento del medio ambiente fronterizo.⁸⁸

⁸⁶ La legislación anterior, *Marco Jurídico de la Inversión Extranjera en México, 1988*, concedía un trato prioritario a la inversión mexicana sobre la extranjera, y en cumplimiento del artículo 8, la Autoridad emitía resoluciones para la interpretación y aplicación de la ley en donde se restringía la participación de inversión extranjera en sociedades mexicana hasta el 49%, detentando los mexicanos en consecuencia hasta el 51%, conservando de este modo el control sobre la inversión y el dominio en el Consejo de administración de dicha sociedad mexicana. A esto se conocía como la regla del 49/51%. Los extranjero sólo podían adquirir el 49% de acciones en sociedades mexicanas, y para su aumento debía de solicitar autorización a la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

⁸⁷ Ley de Inversión Extranjera. Artículo 4°:

⁸⁸ MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo. Coordinadores. "La Nueva relación de México con América del Norte" Facultad de Ciencias Políticas y Sociales y Facultad de economía de la UNAM. México, 1994. Pág. 306.

Los avances de la comisión son interesantes, ya que aún cuando es breve su vida productiva es posible encontrar antecedentes de análisis sobre el particular, como lo es el caso de que:

Hasta el 2000 hubo 29 demandas ante la CCA de las cuales 12 eran en contra de México y ninguna medida comercial ha resultado de ellas.⁸⁹

Igualmente cabe destacar que:

El mayor éxito: cooperación para mejorar el desempeño y monitoreo ambiental (Plan de Acción Regional de Norteamérica, orientado a reducir las sustancias químicas y bioacumulativas, RETC, etc).⁹⁰

Este trabajo conjunto implica la organización e implementación de investigaciones comunes, cuyo eje moto es: El mejoramiento ambiental de América del Norte.

Sin duda de los elementos sobresaliente de estos estudios auspiciados por la CCA es su interés por una participación conjunta, en la que se desarrollan esfuerzos conjuntos son implementados para la solución de problemas comunes, más aún cuando los logros por los resultados son obtenido en un periodo tan corto.

El trabajo conjunto, ofrece resolver divergencias planteadas ante la Comisión de Cooperación Ambiental, órgano que además es competente para las imputaciones sobre personas, generalmente morales. El movimiento ambientalista estadounidense es más activo y organizado que el mexicano por lo que se ha convertido en otra instancia a la cual las ONG's pueden recurrir para que sean atendidas sus demandas. Se presenta como una alternativa regional viable.

⁸⁹ <http://www.google.com>. "La experiencia de México en el TLCAN en el aspecto ambiental, algunos antecedentes para Centroamérica" Claudia Schatan. CEPAL México.
⁹⁰ Claudia Schatan. *Ibidem*.

2.1.4.2. Acuerdo sobre Cooperación Laboral.

Este es el gran tema ausente en la negociación de México en el TLCAN, pues una de las ventajas competitivas de México es precisamente la Mano de obra que podría "exportarse" permitiéndose el libre tránsito de personas aportando un beneficio común.

El Acuerdo sobre cooperación laboral obliga a las partes a dar amplia difusión a sus leyes, reglamentos, procedimientos y otras disposiciones administrativas, incluyendo además la restricción de que ningún laudo arbitral será objeto de revisión o apelación sobre la base de dicho acuerdo.

Se creará una Comisión de Cooperación Laboral que tendrá su sede en Estados Unidos y cuya estructura será la siguiente:

- Consejo Ministerial.
- Secretariado Coordinador.
- Tres Oficinas Nacionales, mismas que podrán celebrar consultas para recabar información, estudiar y analizar los temas laborales que sean de su interés y contribuyan con el objetivo del Acuerdo.

Los anteriores podrán auxiliarse de Comités de Expertos, quienes conocerán en los siguientes casos:

En caso de incumplimiento de la legislación nacional por parte de sectores y empresas, la parte lesionada podrá solicitar al Consejo de Ministros la formación del Comité de Expertos (no deberán estar involucrados derechos colectivos). En caso de que el informe que presente el Comité de expertos, no solucione la controversia, se podrá solicitar el establecimiento de un panel arbitral. La competencia de estos grupos y la aplicación de las sanciones se reducirá a la seguridad e higiene, trabajo de menores y el pago de salarios mínimos que cada parte establezca. El procedimiento arbitral y los mecanismos de

ejecución de las decisiones arbitrales, serán iguales a los descritos por el acuerdo ambiental⁹¹

Es importante señalar que los trabajos giran en torno de la cooperación para establecer la aplicación de criterios comunes en la materia laboral.

Como consecuencia de diferentes presiones de los grupos empresariales se han hecho consideraciones de reformas a la legislación laboral en México, buscando eliminar políticas paternalistas (según criterio de los empresarios) que no tienen un fundamento concreto por ejemplo eliminarla Participación de utilidades y el apoyo de huelgas de otros sindicatos que no se encuentran en *litis*.

El Acuerdo de Cooperación en materia laboral fue uno de los "fracasos de la negociación mexicana" pues como fue comentado al inicio de este apartado se consideraba como la mejor carta de México en la mesa de negociación, y aquí convendría hacer algunas reflexiones.

La búsqueda del libre tránsito de personas se considera un elemento deseable y necesario en un proceso de integración, considero que en el caso del TLCAN, se encuentra en una etapa incipiente del proceso de integración, en la cual dicho sea de paso, los gobiernos de los países firmantes aún no han manifestado que sea su intención continuar avanzando en el proceso.

La experiencia nos dice que esta etapa se encuentra lejana en el horizonte comercial de México, pues para alcanzar este nivel de integración, los mercados deben alcanzar una madurez económica y jurídica que hace necesaria para el libre tránsito de personas y en consecuencia de ello, el derecho de establecimiento económico; reconociendo que es más una

⁹¹ WITKER Velásquez, Jorge y JARAMILLO, Gerardo. "Comercio Exterior de México, marco jurídico y operativo." Serie jurídica. Editorial Mc Graw Hill. México, 1996. Pág.169.

necesidad, que una amenaza.⁹² Fácil es deducir que la negociación de la liberalización de las personas es la etapa más difícil de negociar, debido a que va en juego la posibilidad de que los derechos de los gobernados sean compartidos por otros en igualdad de condiciones.

Además conviene aclarar que existen conceptos expuestos anteriormente que son complementarios, más no sinónimos, y estos son: "el libre tránsito de personas" y "el derecho de establecimiento económico", el caso europeo identifica perfectamente ambos criterios, y conviene retomar la idea que ilustre con sencillez el alcance de dichos elementos.

Libertad de Tránsito

Circulación sobre los países que conforman el bloque, o fuera de éste

Causa: Turismo, negocios, médicos.

No desempeña actividades económicas

Puede ser requerido de documentación que acredite el motivo del tránsito.

Tratado como extranjero.

Primera en orden de aparición.

Libertad de Establecimiento Económico.

Facultad de poder radicar y desempeñar una actividad remunerada.

Causa: Laborar.

Exclusión de empleos en la administración pública.

Requisitos de un trabajador local.

Trato de nacional

Es una consecuencia del progreso de la libertad de elementos de tránsito.

Fuente: ABELLÁN Honrubia, Victoria. "Lecciones de Derecho Comunitario". *Op. Cit.* ⁹³

Estos efectos han sido analizados con aproximación al caso europeo, por lo que resulta más fácil de estudiar estos temas, cuando recurrimos a la bibliografía española, la cual ilustra con sencillez ideas relacionadas con la

⁹² **Proceso de Integración Económico.**- Franja fronteriza, Zona de Libre Comercio (liberalización de bienes y servicios), Unión Aduanera, Mercado Común (liberalización de bienes, servicios y capitales) , Unión Económica(Creación de un banco central europeo y en consecuencia de la emisión de billete y acuñación de moneda única) y Unión Económica Total o Unión Política(creación de una constitución política).

⁹³ Consultar: ABELLÁN Honrubia, Victoria y VILÁ Costa, Blanca. "Lecciones de Derecho Comunitario". Editorial ARIEL, Barcelona, 1993. Pág. 190-202.

integración, y las consideradas como libertades comunitarias y tienen un efecto progresivo.

Aún en estos casos pueden existir limitaciones, como es el caso de la Directiva del Consejo 64/221 de fecha 25 de febrero donde se exponen los límites a estas libertades comunitarias:

- Las medidas por razón de orden público, salud y seguridad pública no pueden adoptar con finalidades económicas.
- La aplicación de estas medidas se ha de fundamentar en el comportamiento personal del individuo. Esta delimitación en la aplicación de la medida ha tenido una interpretación jurisprudencial variable.⁹⁴
- Las condenas penales no pueden generar automáticamente un tipo de medida por razón de orden público, o seguridad pública, sino que ha de haber indicios suficientes de que el nacional de un Estado miembro representa una amenaza real y suficientemente grave para los intereses fundamentales del Estado.⁹⁵

Estas restricciones son atendidas casuísticamente para evitar arbitrariedades con fundamento en las facultades discrecionales, sobre la interpretación de conceptos como: orden público y seguridad nacional.

Sin embargo debemos de reconocer que el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte, ACLAN con objeto de mejorar las condiciones laborales así como los niveles de vida de los trabajadores se ha implementado la instrumentación inconformidades públicas con metas predeterminadas que buscan asegurar el cumplimiento de fines comunes:

Las inconformidades públicas de carácter laboral, presentadas al amparo del ACLAN, han dado lugar a la celebración de audiencias públicas y consultas ministeriales, así como a la instrumentación de planes de acción orientados a atender dichas preocupaciones. Además, los socios del TLCAN ha establecido programas de cooperación e

⁹⁴ Consultar: Sentencia del TJCE de 4 de diciembre de 1974, asunto 41/74, Van Duyn, Rec 1974, p.1337.

⁹⁵ Consultar: Sentencia del TJCE de 27 de octubre de 1977, asunto 30/77, Bouchereau, Rec. 1977, p.1999.

intercambio técnico sobre relaciones industriales, salud y seguridad, equidad de género, migración y trabajo infantil.⁹⁶

Es de esta forma que la ACLAN participa activamente en la incorporación de nuevos planes con desafíos enfocados al desarrollo regional, aún cuando nuestra mejor carta: migración laboral, aún no se encuentre sobre la mesa.

2.1.5. La Comisión del TLCAN

Es el órgano ejecutivo de la estructura y organización del TLCA, su fundamento se encuentra en el capítulo XX, sección A, Artículo 2001, que la letra reza como sigue:

Artículo 2001 :La Comisión de Libre Comercio.

1. La partes establecen la Comisión de Libre Comercio, integrada por representantes de cada parte a nivel Secretaría de Estado, o por las personas a quienes estos designen.

Será en consecuencia responsabilidad del Estado determinar la persona responsable de la representación de los intereses de México ante el TLCAN. Si nos remitimos al capítulo segundo, dentro del anexo 201.1 relativo a las definiciones específicas por país es posible encontrar la relativa a Comisión, aún cuando no aporte en su contenido una definición que sea ilustrativa para el caso que nos ocupa.

Comisión significa la Comisión de Libre Comercio establecida de conformidad con el artículo 2001(1), "La Comisión de Libre Comercio",

Es evidente que realmente no aporta una definición, únicamente la ubicación y referencia de la misma.

⁹⁶

www.economia.snci.gob.mx/Difusi_n/Estudios/nafta8_spanish.pdf

La Comisión será la cabeza de la estructura orgánica del TLCAN, tiene a su cargo la organización del secretariado, así como de personas y grupos sin vinculación gubernamental. Esta Comisión deberá reunirse por lo menos **UNA VEZ AL AÑO** en sesión ordinaria, la cual será presidida sucesivamente por cada una de las partes.(Art. 2001.5).

2.1.5.1. Funciones de la Comisión del TLCAN.

La Comisión podrá atender los asuntos propios de su competencia tal como se prevé en el artículo 2001.2 y 2001.3, donde se señalan las siguientes funciones es:

Artículo 2001.2. Con relación a este Tratado, la Comisión deberá:

- a) Supervisar su puesta en práctica;
- b) Vigilar su desarrollo;
- c) Resolver las controversias que pudieran surgir respecto a su interpretación o aplicación;
- d) Supervisar la labor de todos los comités y grupos de trabajo establecidos conforme a este Tratado, incluidos en el Anexo 2001.2; y
- e) Conocer de cualquier otro asunto que pudiese afectar el funcionamiento del Tratado.⁹⁷

De las anteriores funciones se desprende su carácter ejecutivo, toda vez que es el órgano que dirige la coordinación de la estructura operativa del Tratado.

La supervisión del TLCAN es tal vez una de las funciones que le demandan más esfuerzo pues, debe conocer los trabajos realizados por los miembros a través de la estructura orgánica, ello va de la mano con la vigilancia de su desarrollo.

⁹⁷ TLCAN, texto.

Por lo que se refiere su participación en la solución de las controversias, esta función se reglamenta en el artículo 2007.

El contenido del artículo 2007 se prevén las modalidades para la participación de la Comisión, cito: Artículo 2007 La Comisión- Buenos oficios, conciliación y mediación.

Resulta interesante considerar que estos mecanismos de solución de controversias son propios de organismos políticas internacionales, permiten un acercamiento con ánimo conciliatorio entre las partes sin recurrir necesariamente a la implementación de un panel.

La Comisión esta facultada para dirimir las controversias utilizando los buenos oficios, conciliación y mediación, al término de dicho procedimiento podrá, formular recomendaciones, mismas que deberán acatar las partes.

El Artículo 2008 prevé la integración de un panel arbitral, mismo que deberá ser solicitado a la Comisión. Esta es otra de las funciones que desempeña para la solución de controversias, en el cual participa a lo largo de dicho procedimiento.

2.1.5.2. Facultades de la Comisión.

Las facultades de la Comisión se establecen en el mismo artículo, punto número 3, y se describen como sigue:

Artículo 2001.3. La Comisión podrá:

- a) Establecer y delegar responsabilidades en comités *ad hoc* o permanentes, grupos de trabajo y de expertos;
- b) Solicitar la asesoría de personas o de grupos sin vinculación gubernamental; y

- c) Adoptar cualquier otra acción para el ejercicio de sus funciones, según lo puedan acordar las partes.⁹⁸

Entre las funciones de la Comisión se encuentra delegar facultades para el cumplimiento de sus objetivos; y entre éstas es dable auxiliarse de:

- 1.- Comités *ad hoc* o permanentes.
- 2.- Grupos de trabajo.
- 3.- Expertos.

La Comisión igualmente establecerá las reglas y procedimientos, mismas que deberán ser acatadas por el resto de la estructura, a menos que ella misma proponga otra forma de aprobación en la toma de decisiones.

2.1.6. El Secretariado del TLCAN

El Secretariado es el órgano subalterno de la Comisión, mismo que será creado por la Comisión e integrado por secciones nacionales y será supervisado por cada una de las partes, las cuales se encargarán de verificar el cumplimiento de sus funciones.

El Secretariado será el responsable de verificar los gastos de las personas que participan en la solución de las controversias, gastos que tendrán a bien cubrir los solicitantes del Panel Arbitral, por lo tanto será parte de su competencia algunas funciones de fiscalización y aplicación de recursos.

El Secretariado deberá tener un domicilio al cual podrá destinarse en forma definitiva, y cuyos costos deberán ser vigilados por el Secretariado.

⁹⁸ TLCAN, texto.

2.1.6.1. Funciones del Secretariado.

El Secretariado tendrá funciones administrativas y de vigilancia de aplicación de recursos, entre las funciones que tendrá a bien desempeñar son las siguientes: (Artículo 2002)

- Establecer una oficina permanente de su sección.
- Responder por la operación y asumir los costos de su sección.
- Designar al Secretario de su sección.
- Certificar y asegurarse de cubrir los gastos de los panelistas

miembros del Comité de revisión científica.

Realmente las funciones operativas del Secretariado lo colocan en una posición privilegiada pues tendrá que responder por la aplicación de los recursos, por concepto de gastos que se erogan en el desarrollo de un procedimiento para la solución de controversias.

Es posible identificar al Secretariado como el órgano que facilita las funciones de la Comisión, y que desde luego, responderá por las obligaciones administrativas.

2.1.6.2. Facultades del Secretariado.

Las facultades se encuentran previstas por el artículo 2002.3 que cito a continuación:

Artículo 2002. 3. El Secretariado deberá:

- a) Proporcionar asistencia a la Comisión.
- b) Brindar apoyo administrativo a:
 - i) Los paneles y comités instituidos conforme al Capítulo XIX, "Revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias", de acuerdo con los procedimientos establecidos según el Artículo 1908; y

ii) a los páneles creados de conformidad con este Capítulo, de acuerdo con los procedimientos establecidos en el artículo 2012; y

c) Por instrucciones de la Comisión:

- i) apoyar la labor de los demás comités y grupos establecidos conforme a este Tratado; y
- ii) en general, facilitar el funcionamiento de este Tratado.

En esencia, facultades del Secretariado son de origen administrativo, es decir, facilitar las funciones de la Comisión, así como responder por la oficina permanente de su sección.

Ciertamente el Secretariado además de ser vínculo entre los panelistas y la Comisión, así como de los panelistas y los solicitantes del panel; debe asegurarse que son cubiertos los honorarios de panelista.

Cada país elabora una lista de personas que son capaces de conocer de un proceso como lo es la instauración de un panel. Una vez que se enlistan, son seleccionados para la constitución de panel. El propio tratado señala en anexo los candidatos, mismos que a continuación se aparecen en forma detallada.

MIEMBROS PARA REVISIONES DE PÁNELES BINACIONALES DEL TLCAN

CANADIENSES

Alexandroff, Alan S.	Gauthier, Paule	McKercher, Donald S.
Alvarez, Henri C.	Goldie, D. Michael	McRae, Donald M.
Anissimoff, Serge	Goldman, Calvin S.	Mullan, David J.
Barbeau, Jacques	Halliday, Anthony	Paterson, Robert, K.
Bernier, Ivan	Heenan, Roy L.	Pilkington, Marilyn L.
Bradford, Meriel V.M.	Hines W. Roy	Potter, Simon
Brown, Donald J.M.	Hunter, Lawson A.W.	Richard, John D.
Chiasson, Edward C.	Irish, Maureen	Smith, T.B.
Code, William E.	LaBarge, Paul	Swick-Martin, Brenda C.
Cranker, Glenn A.	Lacoste, Gérald	Trakman, Leon E.
Cuming, Ronald C.C.	LeBlanc, Sylvio A.	Tyler, Wilhelmina K.
Dearden, Richard G.	Macleod, Alan D.	Vogel, Shawna K.
Fleming, Donald J.	MacMillan, Kathleen E.	Winham, Gilbert R.
Foran, Frank R.	McKelvey, E. Neil	
Freedman, Martin H.		

MEXICANOS

Blanco Fornieles, Víctor José	García Moreno, Víctor Carlos	Ramírez Gutiérrez, José Othón
Carvajal	Gastelum, Gustavo	Reina Antuña, Lucía
Contreras, Máximo	Gómez Gordoa, José	Rodríguez Molleda, Sergio
Castañeda	González Sandoval, Andrés	Rubio Pérez, Rafael
Sabido, Alejandro	Hernández Reyes, Gerardo	Roberto
Cervantes	Huerta Ochoa, Carla	Serrano Migallón, Fernando
Ahumada, Raúl	Magallón Gómez, Eduardo	Soberanes
Cruz Miramontes, Rodolfo	Moreno Sánchez,	Fernández, José Luis

Cuadra y Moreno,
Héctor
De La Peña
Carrera, Félix
Del Río Loaiza,
Daniel Antonio
Elizondo
Barragán,
Fernando
Enríquez
Sánchez,
Raymundo Emilio
Estrada Sámano,
Miguel I.
Galicia Romero,
Manuel

Guillermo
Ochoa Hernández, Jesús
Bernardo
Pellicer Bermeo, Jaime
Francisco
Pinal Calvillo, Sylvia
Adriana

Valdés Sánchez,
Clemente
Vega Cánovas,
Gustavo
Villarreal Morales,
Ramiro
Witker Velásquez,
Jorge A.
Zamora Sánchez,
Pedro

EE.UU.

Aitken, Bruce
Alford, William
Atik, Jeffrey Cyril
Baker, Steven W.
Birenbaum, David
E.
Bogard, Lawrence
J.
Carter, Barry E.
Chaplin, Peggy
Coffield, Shirley A.
Connelly, Warren
E.
Coursey, Michael
J.
Dale, Mitchell W.
Dennin, Joseph F.
Endsley, Harry B.
Esch, Michael D.
Farrell, Edward J.
Fenton, Howard
N.
Fitzgerald, Peter
L.
Furnish, Dale
Beck
Gantz, David A.
Georgi, Kay C.

Herrington, Charles D.
Holbein, James R.
House, Michael P.
Jackson, Craig L.
Joelson, Mark R.
Johnson, O. Thomas, Jr.
Kaplan, Joseph S.
Kaye, D. Michael
Kennedy, Kevin C.
Koteen, Lisa B.
Kriesberg, Simeon M.
Levine, David J.
Lichtenstein, Cynthia
Crawford
Lopez, David
Lutz, Robert E.
Luxton, Jane C.
Magnus, John P.
Malashevich, Bruce P.
Mastriani, Louis S.
McGill, Brian Edward
Michel, Mary Patricia
Milkes, Judge Milton (Ret.)
Partan, Daniel
Perez, Antonio Fidel
Peterson, John M.

Pinkus, Daniel A.
Pomeranz, Morton
Porges, Amelia
Powell, Stephen J.
Rogosta, John A.
Reisenfeld, Kenneth
B.
Reisman, W. Michael
Reyna, Jimmie V.
Richards, Bradley J.
Ries, M. Martha
Rosch, Maureen
Rosett, Arthur
Rubinoff, Edward L.
Ruggeri, Robert
Sandler, Michael D.
Sandstrom, Mark R.
Santos, Leonard E.
Schwechter, Melvin
S.
Sherman, Saul L.
Smith, James Frank
Spanogle, John
Trachtman, Joel P.
Tursi, Judge Dale
Verrill, Charles Owen,
Jr.
Zamora, Stephen

Gill, Franklin E.
Gold, Matthew
Aaron
Golden, Roger M.
Gordon, Michael
Wallace
Herlach, Mark D.

**MIEMBROS PARA COMITÉS DE IMPUGNACIÓN EXTRAORDINARIA,
SEGÚN EL ARTICULO 1904 DEL TLCAN**

CANADIENSES

Colas, Réjane L.
Estey, Willard Z.
Hart, Gordon L.S.
Proudfoot, Patricia
M.

EE.UU.

Adams, Honorable
Arlin M.
Cahn, Honorable
Edward N.
Getzendanner,
Honorable Susan
Renfew,
Honorable
Charles B.
Tyler, Honorable
Harold R., Jr.

La lista de panelistas anteriormente aportada permite conocer quienes se consideraban como posibles candidatos en su carácter de panelistas para conocer de los medios alternativos para la solución de controversias a la luz del TLCAN, lista que desde luego ha sido modificada como se aprecia en el siguiente recuadro actualizado.

Miembros para paneles y comités

CANADIENSES

Alexandroff, Alan S.	Irish, Maureen
Alvarez, Henri C.	LaBarge, Paul
Anissimoff, Serge	Lacoste, Gérald
Barbeau, Jacques	LeBlanc, Sylvio A.
Bernier, Ivan	Macleod, Alan D.
Bradford, Meriel V.M.	MacMillan, Kathleen E.
Brown, Donald J.M.	McKelvey, E. Neil
Chiasson, Edward C.	McKercher, Donald S.
Code, William E.	McRae, Donald M.
Cranker, Glenn A.	Mullan, David J.
Cuming, Ronald C.C.	Paterson, Robert, K.
Dearden, Richard G.	Pilkington, Marilyn L.
Fleming, Donald J.	Potter, Simon
Foran, Frank R.	Richard, John D.
Freedman, Martin H.	Smith, T.B.
Gauthier, Paule	Swick, Brenda C.
Goldie, D. Michael	Trakman, Leon E.
Goldman, Calvin S.	Tyler, Wilhelmina K.
Halliday, Anthony	Vogel, Shawna K.
Heenan, Roy L.	Winham, Gilbert R.
Hines W. Roy	

MEXICANOS

Adame Goddard, Jorge	Enríquez Sánchez,
Angulo Parra, Carlos	Raymundo
Arratibel Salas, Luis Gustavo	Fix Fierro, Héctor
Arreola Baranda, Juan Carlos	García Corral, Hernán
Arrocha, William	Magallón Gómez, Eduardo
Avila De La Torre, Ricardo	Ogarrio Ramírez, Alejandro
Baillet, Alvaro	Ortega Gomez, Armando
Castañeda Sabido, Alejandro	Patiño Manffer, Ruperto
Contreras Vaca, Francisco	Pereznieto Castro, Leonel
José	Reyes De La Torre, Luz
Cortina Velarde, Francisco J.	Elena
Cuadra y Moreno, Héctor	Uruchurtu Chavarín, Gustavo
De Los Reyes Alvarado,	Vázquez Robles, Miguel
Yolanda	Angel
Elwood, Bryan	Veytia Palomino, Hernany

EE.UU. 

Alford, William P.	Levin, Honorable Charles L.
Anderson, Elizabeth B.	Levine, David J.
Baker, Steven W.	Liebman, Joseph I.
Bogard, Lawrence J.	Lutz, II, Robert E.
Chaplin, Peggy	Magnus, John R.
Connelly, Warren E.	Malashevich, Bruce P.
Cooper, Gary C.	McGill, Brian Edward
Davis, Mark David	Melnbrensis, Velta A.
Dennin, Joseph F.	Morante, Thomas F.
Endsley, Harry B.	Perez, Antonio Fidel
Esch, Michael D.	Pomeranz, Morton
Farrell, Edward J.	Porges, Amelia
Fenton, Howard N.	Powell, Stephen J.
Fitzgerald, Peter Lanston	Rachlin, Lauren D.
Gantz, David A.	Reyna, Jimmie V.
Getlan, Myles, S.	Ries, Martha
Gold, Matthew A.	Ruggeri, Robert E.
Gordon, Michael Wallace	Sandstrom, Mark R.
Hodgson, Mélida	Santos, Leonard E.
Holbein, James R.	Schmidt, Susan Marie
Hufbauer, Gary	Schwartz, David M.
Joelson, Mark Rene	Schwechter, Melvin S.
Jones, Honorable Charles E.	Shepherd, Honorable
Kamarck, Lynn G.	Sheldon
Kaye, D. Michael	Trossevin, Marguerite E.
Kennedy, Kevin C.	Tursi, Honorable Dale P.
Lafer, A. David	Verrill, Jr., Charles Owen
	Walders, Lawrence R.

Miembros para comités de impugnación extraordinaria, según el artículo 1904 del TLCAN

CANADIENSES 

Desjardins, Alice
 Evans, John M.
 Richard, John D.
 Rothstein, Marshall E.
 von Finckenstein, Konrad W.

EE.UU. 

Adams, Honorable Arlin M.
 Getzendanner, Honorable Susan
 Pratt, Honorable George C.
 Renfrew, Honorable Charles B.

FUENTE: www.nafta.sec-alena.org



En cuanto a los procedimientos para la solución de controversias e interpretación del TLCAN existen diferentes reglas que considerar, sin embargo ello sería materia en si misma de otra investigación, por lo que considero pertinente concluir en hasta este punto.

2.2. La participación de la empresa mexicana en la política comercial de México.

El fundamento de este concepto es sin duda el artículo 26 constitucional cuando señala:

El Estado organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la independencia y la democratización política, social y cultural de la Nación. La planeación será democrática. Mediante la participación de los diversos sectores sociales recogerá las aspiraciones y demandas de la sociedad para incorporarlas al plan y los programas de desarrollo.⁹⁹

Entendemos por los sectores el sector privado y social, partes integrantes de la sociedad, por lo tanto, sectores sociales citados por la constitución política.

Es decir la activa participación de los tres sectores en la construcción y desarrollo de la política económica y comercial de México, que aún cuando el Estado es indudablemente el Rector de la economía nacional, también es cierto que es una tarea en la que participan activamente los sectores privado y social, y que además por la conformación estructural, tiene más eco la voz del sector privado.

⁹⁹ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Esta participación del hombre de empresa o empresario, puede fácilmente resumirse con la expresión siguiente:

Los hombres de empresa pueden asumir un papel creador solamente en aquella sociedad que alienta a los hombres a hacer lo que ellos elijan, por lo que toca al trabajo y goce de sus frutos.¹⁰⁰

La sociedad que es organizada por el Estado, debe implementar los organismos y condiciones necesarias para el desarrollo de la empresa.

Esta idea se complementa con el pensamiento del Dr. Witker cuando al referirse a la política económica y sus fines señala:

El crecimiento económico debe ser sustentable. Con ese fin, las políticas de aliento al crecimiento económico se aplicarán en conjunción con estrategias, programas y acciones que tiendan a mejorar las condiciones ambientales y a promover el uso racional de los recursos humanos.

La empresa mexicana ha estado vinculada en la política comercial de México a través de cada modelo económico, sin embargo su participación se vuelve más activa y evidente con el cambio de modelo económico, donde tiene que participar o demandar acciones en la toma de decisiones del gobierno, y esto realiza cuando se celebran giras de trabajo en las cuales acompañan al gabinete comercial los representantes de las firmas más importantes, para ser considerados y escuchados, al momento en que se realizan las negociaciones comerciales.

Su participación es a últimas fechas mucho más intensa y organizada, generalmente por sectores de la industria, ya sea por medio de las Cámaras de comercio, o bien por medio de los gremios de industriales.

Esta idea la ilustra con mayor claridad el Dr. Jorge Witker cuando señala:

¹⁰⁰ WEISSMAN, Jacob. " El Derecho en una sociedad de libre empresa. Editorial Trillas. México, 1967. Pág. 111 y 112.

En otras palabras, el Estado no tiene ya la primacía como actor único en el sistema internacional, sino que comparte tareas con organizaciones internacionales y otras entidades, como las uniones científicas, las cámaras de comercio internacional, las federaciones de profesionales y trabajadores, las organizaciones no gubernamentales (ONG's) y las empresas transnacionales, que han ido adquiriendo un creciente protagonismo para afrontar problemas de dimensión universal en los que el Estado ya no puede responder con eficacia.¹⁰¹

Más aún la participación de éstos en el desarrollo de la política económica y comercial de un país ya tampoco se sujeta a la eficiencia en el manejo de las variantes, pues en si mismos demandan respuestas ante su participación.

Ciertamente cuando en los diferentes textos mencionan a los empresarios y la participación en el TLCAN es menester identificar los diferentes tipos de empresarios así como las posturas que cada caso se maneja en torno del mismo tópico: TLCAN. A continuación expongo los principales grupos de empresarios a ser considerados en el tratado y en consecuencia, como voces que levantaron en torno del proyecto de la zona de libre comercio.

- i. Los grandes empresarios, que producen tanto para el mercado interior como para el mercado externo.
- ii. Los pequeños y medianos empresarios.
- iii. Los pequeños y medianos empresarios de la frontera norte de México.
- iv. Los micro y pequeños industriales.
- v. Los productores agropecuarios.
- vi. Las empresas transnacionales.

Esta distinción entre los diferentes empresarios permite obtener una mejor visión de las diferentes opiniones que suscitaron en torno al TLCAN, pues en algunos

¹⁰¹ ROMACCIOTTI, Beatriz, ed al. "Derecho Internacional Económico", Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 1993. Pág. 200.

trabajos se tiende a generalizar la opinión deviene en un grave error, pues al generalizarse un concepto, se parte de una premisa inicial errónea, por lo que considero debe aplicarse criterios certeros y objetivos, erradicando premisas que conducen a falacias que confunden la dirección del planteamiento. Esta categorización la emplea Carlos Alba Vega, de cuya postura partiremos hacia otras para la elaboración de este apartado.

Retomo de igual modo la relevante participación que en la política económica de México tuvieron incidencia diferentes factores externos, algunos de los cuales han sido mencionados a lo largo de este capítulo.

Para efecto de ilustrar el alcance y relevancia de la reforma económica que fue instrumentada en la década de los noventa es útil la opinión de Mauricio González Gómez, quien participó con su aportación denominada "Crisis y cambio económico en México", en la obra denominada : "México en el umbral del Nuevo siglo" Entre la crisis; fuente inmediata de la siguiente información:

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LA REFORMA ECONÓMICA

Finanzas	Fisco	Sector Externo	Privatización	Desregulación
Liberalización de las tasas de interés y de crédito. Mayor variedad de instrumentos de ahorro.	Finanzas públicas equilibradas. Tasas de menores impuestos a individuos y empresas.	Tasas más bajas en el comercio. Eliminación de barreras y arancelarias.	Desincorporación de las industrial no estratégicas en los siguientes sectores: -teléfonos -banca comercial -minería -acero -aviación -alimentos	Liberalización del transporte de carga. Eliminación de los obstáculos para el desarrollo tecnológico.
Financiamiento del déficit público mediante recursos no inflacionarios.	Eliminación de las bases de impuesto preferencial en los diversos sectores.	Creación de acuerdos de libre comercio.		Eliminación de permisos obsoletos para establecer y operar negocios.
Privatización de los bancos comerciales.	Reducción drástica de las exenciones fiscales.	Renegociación de la deuda externa.		Fomento a la participación privada en el abastecimiento de servicios públicos (electricidad, carreteras, agua, etcétera)
Apertura a la competencia extranjera.	Estímulo a la repatriación de capitales.	Fomento a la inversión extranjera.		
	Fortalecimiento en el cobro de impuestos y la admón. Fiscal.			

Fuente: KAUFMAN Purcell, Susan. "México en el umbral del nuevo siglo" Entre la crisis y el cambio. Porrúa. México, 1999. Pág. 69.

2.2.1. Los grandes empresarios, que producen tanto para el mercado interior como para el mercado externo

Este gremio de empresarios cuenta con una ubicación en el Valle de México y la zona de Monterrey, quienes coinciden en haber iniciado su proceso de reconversión industrial a principios de la década de los ochentas, congruente con el programa que siguió la Cuenca del Pacífico¹⁰² y que marcó la pauta en su

¹⁰²

La Cuenca del Pacífico Asiática se encuentra conformada por diez países: Japón, Tres países que conforman los Países de reciente industrialización: Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur, NIC's; La República Popular de China y los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, ANSEA, creada en Filipinas en 1967 por Singapur, Tailandia, Brunei, Indonesia, Malasia y Filipinas. Consultar: ROSAS González, María Cristina. "Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio". Primera reimpression. Instituto de investigaciones económicas-UNAM. México, 1997. Pág. 73.

participación en el comercio internacional, por lo que también conviene referenciar y relacionar con algún punto el despegue económico por coincidir en diferentes escenarios.

Para estos empresarios, los cuales se muestran más interesados en la apertura comercial, cabildeando en asociaciones y organizaciones o bien por medio de las diferentes cámaras industriales., que en situaciones más concretas

Sin duda , los grandes empresarios exportadores han sido los principales impulsores privados de las negociaciones para llegar a un TLCAN. Las principales instancias de representación de los intereses de los exportadores son: El Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI), integrado por diez organizaciones empresariales cúpula; la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, (ANIERM), la cual tiene su asiento casi exclusivo en la ciudad de México y representa principalmente los intereses de los importadores; el Consejo Nacional para las Exportaciones, (CONACEX), que cuenta con cinco delegaciones regionales en varias ciudades como Aguascalientes, Chihuahua, Guanajuato, Mérida, Oaxaca, Puebla y Veracruz.

En junio de 1990 se creó la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), que es, a partir de entonces, el organismo cúpula de los empresarios, orientado a las negociaciones para la firma de un TLCAN; se trata de representar en su seno los intereses de los diferentes grupos de exportadores que han sido antagónicos por motivos de poder y control, como es el caso de los agrupados en la ANIERM y en el CONACEX.¹⁰³

Es una representación empresarial cuyo objetivo fundamental es la alianza para concretar metas comunes. Estas organizaciones permiten que se ventilen problemas que les son comunes y presionan al gobierno para la construcción de un hábitat que les resulte más confortable. Estas representaciones son por demás importantes para la construcción de una política económico-comercial, cuya participación empresarial impregna un tono distintivo.

¹⁰³

VEGA Canovas, Gustavo, coordinador. "Liberalización Económica y Libre Comercio en América del Norte" ponencia: El empresario mexicano ante el tratado de libre comercio en América del Norte, por Carlos Alba Vega; Centro de Estudios Internacionales. Primera edición. COLMEX. México, 1993. Pág. 228.

2.2.2. Los pequeños y medianos empresarios

Es evidente que por intereses de las organizaciones existía la intención manifiesta de que el TLCAN llegará a feliz termino, pero además que en él se reflejaran beneficios para los promotores, en este caso los grandes empresarios.

Los directamente interesados se proyectaban desde ya, como los usuarios de dicho ordenamiento jurídico por lo que el reclamo de los particulares debía ser considerado desde la negociación, el texto del documento final, y finalmente en la protección que las partes se comprometían a conceder a sus nacionales. Un ejemplo de ello son los mecanismos para la solución de controversias. Esto brinda certeza jurídica a la relación comercial, inusual a los inicios del acuerdo comercial.

No obstante lo anterior, también se dieron opiniones encontradas en torno al inicio de la vigencia del TLCAN, pues los pequeños y medianos productores estaban concientes de las asimetrías económicas y de las condiciones adversas y aún y cuando se inconformaron, es aún en estos casos el gobierno mexicano creo una estrategia comercial que les permitiera incorporarse en el nuevo proyecto exportador, en aras de mejores oportunidades.

2.2.3. Los pequeños y medianos empresarios de la frontera norte de México.

Este mercado resulta ser por demás diferente al resto del país, de tal modo que los empresarios tiene que considerar el perfil del mismo para lograr una exitosa incursión. Sobre el particular ilustra la idea la expresión de Pedro D. Martínez cuando señala:

La característica que quizá defina mejor a la frontera norte de México, es la proporción considerable de mexicanos que consumen y utilizan recursos y bienes culturales norteamericanos...Conforme más cerca está una ala línea

fronteriza, más alto es el porcentaje de sus habitantes que consumen alimento de los Estados Unidos, visten ropa norteamericana, utilizan implementos domésticos de ese país, se educan en instituciones norteamericanas, trabajan en organizaciones norteamericanas, y emplea para su recreación programas y facilidades del "otro lado".¹⁰⁴

No obstante la feroz competencia en este mercado por parte de los productos e influencia norteamericana, los productores mexicanos ha despuntado en diferentes sectores, generalmente ubicados en la empresa de la industria de los bienes de consumo tradicional, como lo son los alimentos, bebidas, calzado, curtiduría, textiles, confección y algunos productos metálicos.

En este grupo de empresario destaca la utilización en otros tiempos de programas de comercialización e industrialización que ha implementado el gobierno, más para resolver problemas de desempleo, sin embargo la situación predominante es particularmente especial ya que existe una vulnerabilidad y dependencia al ciclo económico estadounidense.

Estos gremios industriales crecieron y se fortalecieron a la sombra del sistema de sustitución de importaciones, por lo que la apertura comercial representa una gran tragedia. Organizados generalmente en la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, CANACINTRA, representaron en si mismos los opositores a la apertura comercial de México al GATT, pues ello implicaba que debía desgravar los productos que eran directa o similarmente competidores de los productos que ellos realizaban sus agremiados.

Criticar con severidad la firma del TLCAN como único generador de sus males. Alejándose de la congruente objetividad que permita una lectura sencilla de los beneficios que emanados en apertura tales como en el caso de la mayor participación de la Cuenca del Pacífico en el comercio internacional, no obstante encontrar un choque cultural producto de la negociación agresiva, que como es

¹⁰⁴ GONZALEZ Salazar, Roque. "La Frontera Norte" Integración y desarrollo. Colegio de México. México, 1981. Pág. 69.

sabido, impacto en diferentes economías, aún cuando hubo opositores al TLCAN que denunciaron la apertura indiscriminada y tardía de la economía mexicana.

Desde principios de los sesenta estos países (con excepción de Hong Kong) desplazan su estrategia de desarrollo orientándola al exterior, apoyando a las industrias de exportación igual que a las que producen para el mercado interno.¹⁰⁵

Pongamos hincapié que en la Cuenca del Pacífico no se descuido al sector integrado por los pequeños empresarios, estrategia que pretendió retomar México, sino hasta ver, los reincidentes cierres de diferentes pequeñas y medianas empresas. Además de lo anterior conviene aclarar que:

En cuanto al logro alcanzado en el comercio mundial cabe destacar la diferencia de México (hasta antes de la crisis de 1982), aplicaron una política cambiaria realista, es decir, que no permitieron una sobrevaluación de sus monedas.¹⁰⁶

Luego entonces, con la agresiva participación del mercado asiático México consolida un TLCAN, en un escenario ya de por si contaminado con error en la toma de decisiones previas al propio TLCAN, sin desechar la importancia de los errores que tuvieron debido a la negociación a lo largo del mismo, que fueron calificados como "actos entreguistas" y contrarios a los intereses de los productores nacionales, aún también existieron cuando pudieron tener acceso a proveedores internacionales para poder mejorar el producto que elaboraban para el mercado doméstico. Es aquí donde procede la objetividad metodológica, a este sector no le beneficio el TLCAN

Además de lo expuesto, la zona fronteriza es donde puede analizarse con mayor detenimiento el éxito que ha alcanzado el TLCAN, pues la integración e interdependencia entre los tres países es evidente, tanto del lado de Estados

¹⁰⁵ CALVA, José Luis. Coordinador General. "Modelos de Crecimiento Económico, en tiempos de globalización" Seminario Nacional sobre las alternativas para la economía mexicana. Red Nacional de investigadores sobre la Cuenca del Pacífico. Juan Pablos Editor. México 1995. Pág.79.

¹⁰⁶ CALVA, José Luis. *Ibidem*. Pág. 79.

Unidos-Canadá como de Estados Unidos-México, siendo más notorio en lado México-americano.

Las fronteras de Estados Unidos han sufrido además un revés interesante, ya que después del atentado del 11 de septiembre del 2001, se han convertido en una parte estratégica para Estados Unidos, buscando consolidar con ello su seguridad con el programa denominado: "Fronteras Inteligentes"¹⁰⁷, que es un Tratado bilateral celebrado entre EEUU y México y EEUU y Canadá; acuerdo que se resume en tres puntos principales:

- a) Desarrollar infraestructura de seguridad.
- b) Asegurar el flujo eficiente de bienes.
- c) Garantizar el tránsito seguro de personas.

El atentado terrorista en contra de Estados Unidos reivindicado por Osama Bin Laden, puso en manifiesto la vulnerabilidad del mercado más poderoso del mundo, por lo que en consecuencia Estados Unidos ha respondido reforzando su seguridad y hegemonía en diferentes aspectos.

La zona fronteriza de mayor intensidad comercial es sin duda la que comparte Texas con la frontera mexicana. Existen estudios en esta materia donde coinciden las agencias estatales texanas como: Oficina de la Contraloría de Texas (*Texas Comptroller's Office*), la Escuela Lindón B. Jonson de Asuntos Públicos (*Lydson B. Jonson School of Public Affairs*) entre otras. Estas afirman que los nexos se están intensificando.

Por cuanto se refiere a las empresas mexicanas, tienen una estrecha participación en el mercado texano, así como las empresas texanas, donde a instancia expresa del gobierno de Texas se realizan reuniones que les mantienen unidos.

¹⁰⁷ www.economia-snci.gob.mx/nuevas-snci/Difusi_n/Estudios/nafta8_spanish.pdf

El departamento de Comercio de Texas (Texas Department of Commerce) mantiene una oficina en la Ciudad de México y, como en otros gobiernos estatales, organiza a los empresarios estadounidenses que quieren operar en México y patrocina una conferencia anual para reunir a pequeñas y medianas empresas de ambos lados de la frontera.¹⁰⁸

Esta complementación en la relación comercial de México con sus socios comerciales, quienes consideran podrán intensificarse más a medida que se trabaje en México con el proceso descentralizador, y que las Entidades Estatales concreten y simplifiquen facultades de maniobra para alcanzar objetivos encaminados al desarrollo de la calidad de vida de los gobernados.

2.2.4. Los micro y pequeños industriales.

Estos son conocidos por haber aparecido en el marco de la expansión económica del país, en muchas ocasiones al margen de la legislación, aún cuando no estén integrados de lleno al sistema corporativo mexicano. Ubicados en la frontera norte en su mayoría también existen en otras regiones del país.

Las principales actividades en que lo hace son: alimentos, tequila, confección de ropa, calzado, artículos de piel, muebles, productos de plástico, minerales no metálicos, artesanías, frutas y hortalizas. Cabe decir que muchas de estas exportaciones no las realizan directamente ellos sino comerciantes o industriales de mayores dimensiones.¹⁰⁹

Ciertamente aún cuando va en crecimiento la participación de estos empresarios en el comercio internacional, todavía existen rezagos, mismos que buscan ser aminorados con las políticas de incorporación de las PYMES en los procesos de comercio internacional.

¹⁰⁸ VEEA Campos, Mónica y FERNÁNDEZ de Castro, Rafael. Coordinadores "Nueva agenda bilateral en la relación México-Estados Unidos". Ponente: Jan Gilbreath. Ponencia: La relación México-Texas. ITAM-UNAM y Fondo de Cultura Económica. México, 1998. pág. 301.

¹⁰⁹ VEGA Canovas, Gustavo. "Liberalización Económica y libre comercio en América del Norte". Ponencia: El empresariado mexicano ante el tratado de libre comercio en América del Norte; por Carlos Alba Vega. Primera Edición. COLMEX. México, 1993. Pág. 230.

2.2.5. Los productores agropecuarios.

Este tema se vincula con conceptos tradicionalmente identificados como de "soberanía alimentaria" es decir, la obligación que tiene el Estado de garantizar la alimentación a sus gobernados; obligación que ha incumplido el Estado desde tiempo atrás. Es un hecho que el campo representa gran fracaso para la economía mexicana.

Algunos especialistas como Bernardo Olmedo Carranza buscan explicar el porqué de dicho fracaso y expone lo siguiente:

Las formas sociales de organización, como en el caso del ejido y las comunidades agrarias en el campo mexicano, fueron sistemáticamente minadas y sus miembros persuadidos de que no significaban formas alternativas válidas, viables y adecuadas para sus condiciones con vistas a ser eficientes y productivos.

Lo peor de todo fue que tampoco se generalizó y mucho menos prosperó la agricultura individualista, ya fuera privada, ejidal o comunitaria, salvo aquella que fue sistemáticamente apoyada y beneficiada mediante grandes obras de infraestructura, los créditos refaccionarios accesibles y las políticas de precios subsidiados así como el suministro de diversos insumos y servicios que les permitió su capitalización y su relativo éxito.¹¹⁰

Aquí el autor identifica tres formas diferentes de participación de los agricultores: Individual, ejidal o comunitaria, que aún cuando son formas de organización del sector agropecuario, también es cierto que la organización se puede presentar entre los variados segmentos de producción, es decir, agricultores, fructicultores, de hortalizas, de flores etc. Es importante partir de esta distinción pues no se ha presentado una postura común, existen diferencias entre los logros y beneficios alcanzados.

¹¹⁰ MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo. Coordinadores. "La Nueva relación de México con América del Norte". Expositor: Bernardo Olmedo Carranza; ponencia: "Nuevas relaciones o nuevas formas de dependencia con América del Norte: La agricultura alimentaria mexicana. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales- UNAM. México, 1994. Pág. 511.

Pese a esta situación es necesario reconocer que contamos con ventajas competitivas en algunos productos tales como lo reconoce Carlos Alba Vega en su exposición cuando señala:

Cabe advertir que los productos hortícolas y frutícolas, tales como el jitomate (noreste), el pepino (noreste y occidente), la calabacita y el aguacate (Michoacán), el mango, (noreste, occidente y Golfo), la piña, (Golfo y sudpacífico), los cítricos (noreste, Colima y Golfo), el café (Veracruz)¹¹¹ y otro bienes son competitivos en el mercado norteamericano por la existencia de ciertas ventajas comparativas de tipo climático, estacional o socioeconómico, o por los altos requerimientos de mano de obra. Por lo tanto, los productores de frutas y hortalizas, que en los últimos años han introducido parte de sus productos en Europa y Japón, consideraban indispensable la firma del TLCAN, a fin de resolver el problema de las barreras no arancelarias, disfrazadas de razones fitosanitarias, que ha impuesto Estados Unidos.¹¹²

Luego entonces los horticultores y fruticultores tal vez sean los más beneficiados del TLCAN, aún con las políticas proteccionistas norteamericanas han reconocido que para efecto de satisfacer a su mercado han de conciliar en permitir el acceso al mercado a ciertos bienes, y otros tantos, han debido recurrir a los mecanismos para la solución de controversias contemplados por el mismo tratado.

Siendo esta la situación que prevalece en el campo mexicano han de competir con la política norteamericana¹¹³ que implementa medidas como "*la educación, la investigación y la extensión agrícola*", la adecuada "*política de transporte*" para la comercialización de los productos, "*políticas de estabilización*" en los precios, así como "*políticas de crédito*" que realmente beneficie al productor oportunamente, y por último las "*políticas de conservación de medio ambiente*", que les permitan garantizar recursos naturales para generaciones venideras; dichas políticas que

¹¹¹ Es importante considerar que existe como un producto de exportación el CAFÉ ORGÁNICO, que se cultiva en Chiapas, producto que no ha tenido problemas para su acceso en el mercado europeo, y que ya es reconocido en el mercado internacional, por su composición y sabor.

¹¹² ALBA Vega, Carlos. *IBIDEM*. Pág. 232.

¹¹³ **Consultar.** MORALES Aragón, Eliezer y DÁVILA Pérez, Consuelo, coordinadores. "La nueva relación con América del Norte, 2". Ponente: Javier de J. Aguilar Gómez; ponencia: La productividad agrícola en los países de Norteamérica". Facultad de Ciencias Políticas y Sociales- UNAM. México, 1994. Pág.31 a la 56

en este orden de aparición han fortalecido la posición agrícola norteamericana frente al mundo, de ellas podríamos aprender, pero sobre todo, el elemento que consolida es la **continuidad** de dichas políticas.

Así pues reconociendo que la situación del agro mexicano no es competitiva de forma integral, es que debe el gobierno implementarse programa o políticas, que permita su desarrollo, incorporando simultáneamente programas de subsidios permitidos o no recurribles en el sector agropecuario; utilizados en su intercambio de las potencias comerciales, entre ellas Estados Unidos y Canadá.

2.2.6. Las empresas transnacionales

La participación de las empresas transnacionales en América Latina creció a partir de la década de los sesentas, ritmo que aumento y fue progresivo. Hallaron en América un asiento de operaciones que les proporcionaba mano de obra barata y así como facilidades en políticas gubernamentales que buscaban atraer la inversión extranjera directa.

La naturaleza jurídica en el orden internacional puede ser resumido con la idea que propone Eduardo White y Carlos Correa que reza como sigue:

Desde el punto de vista jurídico-institucional, la empresas transnacionales aparecen como un conjunto de sociedades incorporadas independientemente en varios Estados, y actuando simultáneamente bajo diferentes leyes y jurisdicciones. La base legal de estas entidades está, pues, fraccionada en tantas partes como países en los que se establezcan. Su estructura organizativa, los impuestos que deban pagar, los actos de transferencia de recursos de un país a otro, los sectores en que pueden operar, están teóricamente sometidos a las reglas que sanciona cada Estado Nacional: no obstante, debido a la unidad económica y administrativa de la empresa transnacional, el laberinto jurídico en que se desenvuelve su actividad parece colocarla en "tierra de nadie" con respecto a su control.¹¹⁴

¹¹⁴ CASTAÑEDA, Jorge y coautores. "Derecho Económico Internacional" Análisis jurídico de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados. Ponente: Eduardo White y

Ciertamente las empresas transnacionales buscan desarrollar un *habitat* jurídico en el cual puedan maximizar sus recursos, facilitando el envío de las ganancias o utilidades a la empresa madre.

Por lo que se refiere a su estructura fiscal, en si misma es bastante complicada y busca en todo momento evitar colocarse en supuestos jurídicos que representen una erogación importante de recursos; y por otro lado los Estados anfitriones buscarán en todo momento la mejor forma para identificar las ganancias, para construir supuestos jurídicos normativos que les permitan participar de las ganancias que por su condición perciben.

El régimen fiscal global de las empresas multinacionales implantadas en países en desarrollo deriva, naturalmente, de la articulación de normas fiscales dictadas por las distintas soberanías nacionales bajo las cuales ejercen sus actividades.

El problema de la verificación y el control de las empresas internacionales, es uno de los más difíciles que deben enfrentar las autoridades fiscales. Aparentemente, este tema plantea problemas a nivel de formación práctica de las tareas de verificación de los países más avanzados. En los últimos años se ha identificado algunos casos de "manipulación" de precios, costos de explotación, royalties, salarios, intereses, etcétera, que han sido objeto de debates en el marco de la OCDE.¹¹⁵

Su participación en el TLCAN se califica como crucial por algunos especialistas que señalan que son precisamente ellas las que han presionado, para la conclusión de elementos que permitan certidumbre en las relaciones comerciales, y que los gobiernos originarios, las consideran con especial atención, pues representan en si mismas un importante detonante económico en cualquier economía, por la trasferencia de los capitales a los lugares de origen.

Carlos Correa. Ponencia: El control de las empresas transnacionales y la carta de derechos y deberes económicos de los Estados. Fondo de Cultura Económica. México, 1976. Pág. 177.

¹¹⁵ DI GIOVANNI, Ileana. "Derecho Internacional Económico". Y las relaciones económicas internacionales. ABELEDO-PERROT. Buenos Aires, 1992. Pág. 289 y 290.

Las empresas transnacionales han encabezado la integración silenciosa de estas economías y, recientemente, sus gobiernos han empezado a acelerar este proceso, por medio de políticas comerciales bilaterales. Ahora el movimiento hacia una TLCAN vuelve trilateral este proceso de integración regional.¹¹⁶

Así pues la participación de las empresas en la dinámica de la economía mexicana es innegable, y es por ello que es importante considerar su postura en cuanto al TLCAN se refiere.

En la medida que las empresas transnacionales, en su gran mayoría estadounidenses, exportan en forma creciente hacia su país de origen, y en razón de que el aumento del proteccionismo de ese país constituye una amenaza potencial para el libre flujo de sus productos, éstas han sido aliadas del Estado mexicano en las negociaciones del TLCAN. De hecho, participaron de diversas maneras en el cabildeo a favor del libre comercio.¹¹⁷

Además de lo anterior, cabe considerar que México representa "la puerta de atrás del mercado norteamericano" situación que es en sí misma, una ventaja comparativa que el Gobierno mexicano debe aprovechar para cotizar bien la oportunidad que ello representa comercialmente hablando, así como las facultades que detenta.

Independientemente que el TLCAN sea o no un proceso de integración, la postura de los empresarios ante el tratado puede implicar incertidumbre y desconcierto, pero también alternativas para incursionar en mercados nuevos.

¹¹⁶ VEGA Canovas, Gustavo, coordinador. "liberalización económica y libre comercio en América del Norte". Ponente: Lorreine Eden y Maureen Appel Molot; Ponencia: "De la integración silenciosa a la alianza estratégica: la economía política del libre comercio en América Latina". COLMEX. México, 1993. Pág. 23.

¹¹⁷ VEGA Canovas, Gustavo, coordinador. "Liberalización económica y libre comercio en América del Norte" Ponencia: El empresariado mexicano ante el tratado de libre comercio en América del Norte. Por Carlos Alba Vega. COLMEX. México, 1993. Pág. 228.

Probablemente la actitud más generalizada de los empresarios al iniciarse los procesos de integración sea tener reservas, abrigar temores. Aún cuando "la idea" de la integración sea de su agrado, pueden hacerse conjeturas acerca de la probable intensidad que tendrá la competencia en el nuevo mercado; qué apoyo se recibirá del propio gobierno y cuál puede ser el que reciban los competidores de otro país; cuál será el ritmo de creación del nuevo escenario, etc. En suma, para los empresarios el inicio de un proceso de integración constituye tanto una oportunidad como un riesgo y sus actividades variarán frente a este tanto como frente a otro: desde la confianza hasta el rechazo.¹¹⁸

La importancia y participación de los empresarios es sin duda fundamental, pues son ellos los perjudicados o beneficiados por el contenido, interpretación y aplicación TLCAN, al margen que pudieran haber adoptado una posición al respecto, y modificarla en el transcurso de la vigencia del tratado. Debemos reconocer que no adoptarán necesariamente una posición definitiva, es más la posición dependerá de los logros que el tratado les permitan sustancialmente obtener.

Sin embargo con independencia de los costos o beneficios del mismo, es fundamental considerar la importancia que tienen las transnacionales a la luz del tratado de libre comercio.

Para complementar este análisis considero conveniente ilustrar las modalidades más comunes de las empresas transnacionales, según la opinión de Francisco Javier Alejo, René Villarreal y Saúl Trajo Reyes¹¹⁹, que se manifiesta como sigue:

¹¹⁸ GUERRA-BORGES, Alfredo. "La Integración de América Latina y el Caribe" México y América. Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM. México, 1997. Pág. 118

¹¹⁹ CASTAÑEDA, Jorge. "Derecho Económico Internacional ". Análisis jurídico de la Carta de Derechos y Deberes Económicos delos Estados. Ponente: Francisco Javier Alejo, René Villarreal y Saúl Trejo Reyes. Ponencia: Economía y Comercio Internacional. Fondo de Cultura Económica. México, 1976. Pág. 62 y 63.

Transnacional	Perfil
Recursos Naturales	No sólo extraen recursos básicos, sino que fijan sus políticas de precios con independencia de los intereses del país productor.
Adquisición de empresas locales	de Adquiere empresas locales ya existentes, con ello ; de tal modo que la empresa transnacional no representa una adición neta del capital del país receptor sino que desplaza al capital local.
Comportamiento global	La estrategia global permite optimizar las diferentes condiciones existentes en los varios países hace imposible todo intento de controlar la política económica de cada país desde una perspectiva nacional.
Descapitalización del país huésped	La descapitalización del país huésped mediante la transferencia de excedentes asociada a los pagos de los servicios de capital y por los servicios tecnológicos, lo que representa una carga sustancial al déficit en la balanza en cuenta corriente de los países en desarrollo.
Inciden sobre el control de las economías locales.	Empresas que emplean ciertas prácticas específicas que contribuyen a suprimir el control de los países sobre algunas áreas de su economía.

FUENTE: Elaborada por la autora.

Por otro lado es importante también reconocer las principales empresas transnacionales mexicanas así como identificar el lugar que ocupan estas en la posición global, a continuación un listado de las empresas transnacionales mexicanas más importantes, según datos recopilados en 1994. Para su comparación y mayor abundamiento remitirse a la fuente citada.

Posición global	Empresa	País	Industria
3	Cemex	México	Cemento
9	Grupo Televisa	México	Comunicaciones
30	Empresas ICA	México	Construcción
32	Desc	México	Diversificadora
35	Grupo Industrial Bimbo	México	Alimentos
44	Grupo Sjdek	México	Turismo
49	Vitro	México	Minerales no metálicos

Fuente: Clasificación con fundamento en los activos externos. BASAVE Kunhardt, Jorge, Coordinador. "Empresas Transnacionales". Instituto de Investigaciones Económicas UNAM-Editorial Porrúa. México, 2000. Pág. 41 y 42.

Sin embargo es posible ser más específico, al ilustrar aún más la participación de la empresa transnacional mexicana en el orden global, si consideramos otros criterios de clasificación, tales como las ventas total de grupos seleccionados, misma que puede brindar una idea más amplia de la participación de productos mexicanos en el comercio exterior; en esta tabla únicamente se encuentra información de empresas mexicanas y no tenemos una relación para con empresas extranjeras, y para efectos de abreviar, únicamente se incluirá el volumen de ventas correspondiente a tres años elegidos arbitrariamente por considerar que reflejan significativamente el comportamiento del crecimiento industrial.

Razón Social	1989	1992	1996
Cemex, S.A.(Cemex)	10.38	2.39	68.06
Tubos de Acero de México, SA de CV (TAMSA)	68.37	41.74	61.75
Empresas La Moderna, SA de CV (La Moderna)	ND	1.70	47.00
Transportación Marítima Mexicana, SA de CV (TMM)	36.73	21.47	43.34
Vitro, SA (Vitro)	12.06	9.22	30.57
Grupo Televisa, SA de CV (Televisa)	ND	10.23	22.59
Fomento Económico Mexicano, SA de CV (FEMSA)	2.92	2.99	20.79
Grupo Industrial Bimbo	0.00	0.85	15.48

Fuente: BASAVE Kunhardt, Jorge, Coordinador. "Empresas Transnacionales". Instituto de Investigaciones Económicas UNAM-Editorial Porrúa. México, 2000. Pág.260

Los volúmenes de ventas, son en millones de dólares, y el criterio para seleccionar los años fue por considerar que a partir de 1989 inicia la nueva política industrial mexicana y busca la creación del perfil exportador, en 1992 fue un año significativo para las empresas mexicanas pues ya se encontraban encausadas en un política industrial exportadora que aún no perfilaba resultados positivos pero que buscaba consolidarse, y finalmente en 1996, ya insertos en un proceso económico más dinámico se vislumbraban respuestas para los inversionistas mexicanos.

2.3. La participación de la empresa mexicana en el TLCAN

Los empresarios mexicanos, distinguidos por segmentos industriales, se han planteado el paradigma de la participación en el mercado mexicano o mantener su presencia únicamente en el mercado local. Los que se han enfrentado al reto son diferentes y variados los sectores así como su participación en el mercado.

Desde la entrada en vigor del TLCAN, el volumen de comercio del área ha crecido en forma nunca antes vista, así como la inversión Norteamericana hacia México.

Se debe aprovechar la última etapa de desgravación del TLCAN aumentando y fortaleciendo la competitividad de las empresas mexicanas que ya exportan a Estados Unidos y Canadá, a la vez que ampliar el espectro de productos que actualmente se dirigen a esos dos mercados.¹²⁰

Los logros de los empresarios mexicanos en el mercado norteamericano se han sentido más a últimas fechas, donde grupos empresariales y financieros han buscado incursionar en el mercado de América del Norte, y consolidar la presencia comercial. A estos grupos empresariales que "van haciendo brecha" son los que se analizan en este apartado.

El gobierno mexicano obtuvo calificaciones bastante altas en promoción de sus exportaciones, con lo que el país se colocó en el lugar 14 entre los 59. En los últimos años, México tomó la iniciativa en la firma de veintidós acuerdos de libre comercio, entre ellos, por supuesto, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que significó la apertura al importante mercado estadounidense. No obstante, a pesar de estos acuerdos, los hombres de negocios mexicanos no consideran que el país tenga una economía extremadamente abierta, al menos en comparación con los hombres de negocios de otras latitudes piensan de sus propios países.¹²¹

¹²⁰ Revista Negocios. "En Estados Unidos y Canadá vamos por partes..." Sección Mercados. Por Sergio Ríos. Marzo, 2003. Bancomext. México, 2003. Pág. 23

¹²¹ FOREIGN AFFAIRS, en español. "México: los dilemas del crecimiento". Primavera 2001. Volumen uno; número uno; México, 2001. Pág. 33.

Ciertamente la actividad y desempeño del empresario en mucho depende del "*habitat*" que desarrolle el gobierno para el crecimiento de sus empresarios, y el caso del gobierno mexicano existen diferentes y graves fallas¹²², mismas que serían propiamente materia de un estudio independiente, pero es necesario considerar que existe un déficit en cuanto la actividad gubernamental que se proyecta en la actividad empresarial, dentro y fuera de México.

Los empresarios que pese a la falta de estructura y apoyo gubernamental ha incursionado en el mercado norteamericano

Una situación por demás importante en un acuerdo comercial que nos ocupa es el compromiso y aplicación del principio del trato nacional y su alcance. En la Unión Europea este principio trascendió y fue considerado por algunos estudiosos como una piedra medular en el desarrollo el TLC.

2.4. El beneficio de la no discriminación fiscal en el TLCAN

La empresa mexicana en su incursión al mercado estadounidense debió de allegarse de todos los instrumentos y herramientas posibles que le permitirían realizar una toma de decisiones satisfactoria para su desarrollo, por lo que elementos como los principios de trato nacional y no discriminación son medulares en una relación económico comercial como la nuestra.

¹²²

Las fallas del gobierno mexicano se reflejan en los altos créditos, deficiente infraestructura de transportes, (FFCC van la baja en la presencia del mercado empresarial, aún cuando es un transporte barato y que permite el traslado de grandes cantidades), la inversión en investigación van en descenso, (las escuelas privadas van en aumento, pero en ellas no se genera investigación), altos niveles de corrupción que obstaculizan el procedimiento administrativo y el fluido de recursos y políticas sociales, así como manchan la imagen de México en el extranjero. El poder judicial ha sido calificado por la ONU (2002) como corrupto e ineficiente, esto se traduce en un habit deficiente y en ocasiones adverso para los empresarios mexicanos.

No se trata de creación de principios nuevos o extraños, son preceptos jurídicos aplicados desde tiempo atrás para facilitar el desempeño de la empresa, y es la aplicación del principio de no discriminación fiscal y trato nacional.

Primero debemos partir de la premisa de Trato nacional, y según el capítulo III del propio tratado, se concederá a las empresas de las partes. En la Unión se distingue la aplicación del mismo principio y su relación con el establecimiento de empresas en los mercados de los países miembros, es decir el criterio de la residencia fiscal, mismo que con ánimo de evitar una doble tributación impulsa la armonización entre las partes fiscal y aduanera, requisito que se resuelve con la firma de convenios que evitan la doble tributación.

Respecto a este mismo criterio que, aún cuando no hemos llegado a la madurez que goza la Unión europea, si contamos con la herramientas de los convenios que evitan la doble tributación así como es previsto el principio de trato nacional para las parte del tratado, de tal modo que es posible considerar que el capítulo III relativo al trato nacional, y el capítulo XI relativo a la inversión extranjera en cuanto a su protección y promoción, los cuales podrían ser eslabones en una cadena que permitiría mayores beneficios fiscales a las empresas de las partes.

Esto permite que las empresas demanden condiciones de trato mínimo, y con esto allanar el camino para la discusión y en su momento incorporación el derecho de establecimiento económico, en el que debemos desde ya distinguir dos tipos:

- d) Derecho de establecimiento primario de las empresas.
- e) Derecho de establecimiento secundario de las empresas.

Derecho de establecimiento primario.

Se refiere cuando una empresa cambia su residencia fiscal de un estado miembro a otro. Si bien es cierto la competencia para admitir a la empresa o no es exclusivamente de la Autoridad del país parte, también es cierto que se traduciría

en una discriminación si cumpliendo con los requisitos no se permitiese. Debe prevalecer un ánimo de armonización principalmente fiscal.

Derecho de establecimiento secundario.

Se refiere a permitir que las empresas ya establecidas abran otros establecimientos (establecimientos secundarios) creen establecimientos dentro del mismo mercado.

En ambos caso la Unión Europea cuenta con experiencia al respecto y ello permite puntualizar la importancia de este tipo de acuerdos. Para ilustrar este punto, cabe señalar que México ha celebrado tratados que buscan evitar la doble tributación fiscal con diferentes países, verbigracia:

Convenio y protocolo de 24 de julio de 1992, ratificados por el instrumento de 5 de octubre de 1994, entre el Reino de España y los Estados Unidos Mexicanos para evitar la doble imposición en materia de impuesto sobre la renta y el patrimonio y prevenir el fraude y la evasión fiscal.¹²³

Fundamentado en el principio de no discriminación este instrumento cuenta con 29 artículos que incluyen definiciones, objeto, clasificación de rentas, sujetos, supuestos normativos, método de eliminación de doble imposición, instrumentos para el intercambio de información y un procedimiento amistoso. Es importante puntualizar que únicamente aplica en materia de impuesto sobre la renta, pero que ayuda a la simplificación administrativa para el caso de los sujetos que se coloquen en el supuesto normativo.

Es este el un caso donde las empresas pueden obtener beneficios fundamentado en el principio de no discriminación aceptado internacionalmente, y en el que el aspecto fiscal puede ser visualizado como un estímulo para facilitar la participación de la empresa mexicana en el mercado norteamericano.

¹²³ CONVENIOS DE DOBLE IMPOSICIÓN y legislación complementaria. Editorial Tecnos, España, 2002. Pág. 1115.

2.5. La inversión extranjera en México.

La inversión en México se ha vuelto uno de los mecanismos necesarios para alcanzar las metas establecidas, ya que se ha evidenciado como una útil herramienta empleada por el Estado que le permite canalizar la inversión extranjera hacia los sectores más sedientos de inversión.

Con ello desde luego cuenta la administración pública para el cumplimiento de objetivos en su tarea como estados administrador. Esta participación de capitales extranjeros coadyuva por alcanzar los objetivos de las políticas públicas y el desarrollo nacional.

Por inversión se han dado diferentes interpretaciones, por lo que es menester identificar de primera instancia el significado de inversión.

Inversión.- Empleo de una suma de dinero en compra de bienes duraderos o títulos. Gasto que se efectúa para mantener en funcionamiento o para ampliar el equipo productivo de una empresa. Bienes y servicios producidos pero no consumidos. Suma de dinero sobrante que se destina a la obtención de rendimientos mediante instrumentos financieros o bancarios.¹²⁴

Esta es una definición que aporta amplios elementos que configuran el concepto en si mismo, otra idea es la siguiente:

Inversión.- Flujo de recursos reales (bienes y servicios) que se dedican a instalaciones y utillaje para la producción. Contrapartida monetaria de este flujo, o parte del gasto y de la producción que no se dedica al consumo. Acumulación. Fondo total resultante de la acumulación de flujos de inversión en distintos periodos. Colocación de capitales en activos rentables.¹²⁵

¹²⁴ IBARRA Hernández, Armando. "Diccionarios bancario y bursátil" Editorial Porrúa. México, 1998. Pág. 99.

¹²⁵ ECONOMIA PLANETA. Diccionario enciclopédico. Editorial Planeta. Barcelona, 1980. Pág.113

Sin embargo el concepto de inversión en la familia jurídica sajona resulta ser más simple, como se manifiesta a continuación:

Investment. 1. *An expenditure to acquire property or assets to produce revenue; a capital outlay. The asset acquire or the sum invested.*¹²⁶

Lo cierto es que la idea resulta incompleta por lo que debemos de incluir otra consideración sobre el particular, de tal modo que:

Investment company. *A company formed to acquire and manage a portfolio of diverse assets by investing money collected from different sources.*¹²⁷

El concepto se redondea cuando se complementan ambas ideas, aún cuando la inversión a la que hace alusión es principalmente la inversión extranjera directa. Por otro lado, la inversión extranjera se encuentra íntimamente ligado al comercio y por ello es objeto de estudio en esta investigación, como ya ha sido debidamente justificado; sirva la siguiente aportación para detallar el comentario.

Según la Organización Mundial de Comercio, (OMC), existen estudios empíricos que indican que la inversión extranjera contribuye a mejorar los resultados de exportación de los países en desarrollo. Esta contribución puede ser: i) **directa**: a través de las actividades de exportación de las empresas multinacionales; ii) **indirecta**: al reducir los costos y obstáculos con los que desde el punto de vista de información se enfrentan las empresas nacionales para comenzar a exportar o ampliar sus exportaciones. Estos estudios concluyen que existe una correlación global positiva entre la inversión extranjera y las exportaciones de los países en vías de desarrollo. De lo anterior se desprende que una apertura comercial exitosa es posible si va acompañada de una apertura de flujos de capital productivos que generen recursos frescos, mayor transferencia de tecnología, intercambio de mejores prácticas administrativas y, consecuentemente, más y mejores empleos.¹²⁸

¹²⁶ BLACK'S Dictionary.Law. Seventh edition. Bryan A. Garner , Editor in Chief. USA, 1999. Pág. 831.

¹²⁷ BLACK'S Dictionary Law, Ibidem. Pág. 275.

¹²⁸ "Inversión y pagos relacionados. Tratado de Libre Comercio México- Unión Europea (TLCUEM) " Importancia para promover mayores flujos de inversión y comercio. Economía.gob.mx. Dirección General de Inversión Extranjera.

Ciertamente uno de los mayores beneficios de la IE es sin duda que es un instrumento generador de empleos, pero aunado a este efecto, además aporta otros beneficios que conviene analizar, que los podemos resumir citando a Ileana Di Giovanni:

La inversión externa conlleva:

- a) Nuevas fuentes de trabajo;
- b) Innovación tecnológica;
- c) Gestión eficaz;
- d) Capacitación.

Los eventuales riesgos o efectos negativos (captura del mercado, desplazamiento de sociedades nacionales, apropiación de recursos no renovables, capacidad de influir y condicionar modos de producción y comercialización, etc.) no son más que efectos propios –sin duda a veces excesivos- de sus pautas de eficiencia. Lo cierto es que, generalmente, todo intento de controlar tales efectos por vía de reglamentaciones resulta inocuo a los fines perseguidos y causa efectos perversos al desalentar al inversor prudente sin lograr disuadir al inescrupuloso.¹²⁹

Es sumamente interesante la opinión de la Ileana Di Giovanni, debido a que la inversión extranjera generalmente ingresa al país a satisfacer los sectores en que ni el gobierno, ni los particulares pueden desarrollar; luego entonces la inversión extranjera cubre huecos que no pueden ser resueltos por los particulares o el gobierno local. En suma podríamos señalar que por incompetencia de los operadores responsables de dichas áreas, por lo que la mención que no podrán ser resueltos únicamente con reglamentaciones es un punto fundamental.

Es importante también analizar el esquema que motiva a los inversionistas a insistir en México, sobre el particular la revista de Negocios Internacionales expone los resultados de la encuesta realizada por Opinión *Research Corporation*.

La información es expuesta con un diseño propio el cual considero de fácil lectura, pero respetando los datos originales.

¹²⁹ DI GIVAN, Ileana. "Derecho Internacional Económico" y las relaciones económicas internacionales. Editorial ABELEDO-PERROT. Buenos Aires, 1992. Pág. 273 y 274.

Motivos que interesan México.	por Sectores de las empresas que se invierte en México	de las Nichos de mercado que buscan	Ventajas competitivas de México
1.- Ya están haciendo negocios en México.	Automotriz, Agrícola, turístico, educativo, servicios financieros, informática,	Coinversión, manufactura, quieren abrir una empresa en México, buscan socios para fabricar un producto, buscan socios para vender en México, Turismo.	Alto nivel de importaciones y mucha mano de obra, costo de producción es más bajo, México es parte del TLC, lo que les da acceso al mercado americano, así como al canadiense.
2.- Quieren expandir sus negocios.	comercializadora, alimentos.		

Fuente: Revista Negocios Internacionales, ¿Qué motiva la inversión extranjera en México?. Año 11, número 127, octubre 2002, pág. 38 a 41.

La inversión extranjera se divide en dos grandes apartados:

- a) Inversión extranjera directa.
- b) Inversión extranjera indirecta.

La inversión extranjera directa, es conocida como la "inversión de ladrillos", es decir es la inversión que permite la apertura de empresas y es en consecuencia generadora de empleo, como uno de los principales beneficios; en tanto que la inversión extranjera indirecta se caracteriza por su breve temporalidad o efímera, así como menos requisitos para su aprobación.

Inversión extranjera directa

Inversión de ladrillos

Generadora de empleo

Más requisitos

Más tiempo

Fácil identificar el flujo de capitales por este concepto.

Pocos sectores restringidos para la apertura de empresas.

Más requisitos que cubrir para el re-envío de capitales (utilidades)

Inversión extranjera Indirecta

Inversión de portafolios o capital golondrino.

Genera fondos para activación de economía

Menos requisitos

Menos tiempo

Difícil de analizar el flujo de capitales.(telemática)

Más facilidad para la liberalización de los recursos.

Restricciones mínimas para el re-envío de capitales.

El gobierno mexicano ha implementado diferentes mecanismos para otorgar certeza a la apertura de empresas, facilidades y estímulos que atraen a los inversionistas, pues tal vez en la legislación donde más reformas se han implementado, es sin duda en la ley de inversión extranjera.

La ley de inversión extranjera se ha modificado en diferentes ocasiones, caracterizándola por ser actualmente una legislación que permite la participación de los inversionistas extranjeros en la mayoría de los sectores.

2.5.1. Inversión extranjera directa en México.

La definición de inversión extranjera que aporta la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico, OCDE (*Benchmark. Definition fo Foreign Direct Investment*, pág 7, Tercera Edición, 1996) que reza como sigue:

La inversión extranjera directa refleja el objetivo de obtener un interés duradero por parte de una entidad residente en una economía (inversionista directo), en una entidad residente en otra economía diferente a la del inversionista (empresa de inversión directa). El interés duradero implica la existencia de una relación de largo plazo entre el inversionista

directo y la empresa, así como un grado significativo de influencia en el manejo de la empresa¹³⁰

Como ya fue señalado anteriormente generalmente se caracteriza por permitir un campo fértil para que se desarrollen las empresas extranjeras. Este hábitat es responsabilidad del gobierno generarlo, así como canalizar dicha inversión hacia los sectores más sedientos de esta inversión.

La inversión extranjera directa: Es el desplazamiento de capital por personas privadas para emprender negocios en el exterior y en la cual existe control del inversionista sobre la marcha de los negocios.¹³¹

Dentro de las facultades de la Comisión Nacional de inversión Extranjera se encuentra precisamente, crear un escenario donde pueda desarrollarse la inversión extranjera, canalizarla hacia los sectores más necesitados, así como proteger al país para no convertirse en un "depósito de tecnología chatarra", por lo que establece criterios selectivos que permitirán el acceso al mercado de diferentes productos provenientes de diferentes países.

Procedencia	Porcentajes
América del Norte	64.1 %
Unión Europea	20.3 %
Países de la Cuenca del Pacífico	6.6 %
Otros Países	9.0 %

Fuente: Inversión y Pagos relacionado. Tratado de libre Comercio México- Unión Europea (TLCUEM), economia.gob.mx . Dirección General de Inversión Extranjera.

Por lo que respecta al TLCAN, en su capítulo XI se establece con claridad que es lo que espera cada país de este tipo de inversión, creando reglas precisas en cuanto al flujo de la inversión, al establecimiento de las empresas, así como a los

¹³⁰ Informe Estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México. Enero-diciembre de 2000. Comisión Nacional de Inversión Extranjera.

¹³¹ Méndez Silva Ricardo. "El régimen jurídico de las inversiones extranjeras en México" UNAM. México, 1969. Pág. 13.

mecanismos para la solución de controversias que pudieran suscitarse como resultado de la interpretación o aplicación del TLCAN. El país del cual México recibió más IED en el año 2000 fue Estados Unidos, y este comportamiento ha sido reincidente, por tanto el TLCAN adquiere un papel sobresaliente en este sector, a continuación las cifras por sector aportadas por la CNIE y el RNIE.

Sector	Valor	Part. %
Agropecuario	81.3	0.8
Extractivo	156.9	1.5
Industria Manufacturera	6,503.3	62.8
Electricidad y Agua	50.7	0.5
Construcción	24.2	0.2
Comercio	1,544.6	14.9
Transportes y comunicaciones	-2,847.4*	-27.5
Servicios Financieros	4,155.9	40.1
Otros Servicios	688.8	6.7
Total	10,358.3	100.0

Fuente: Informe de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera, enero-diciembre 2000

(*)Este movimiento se explica por la venta de acciones de Telmex en el mercado de valores, que antes estaban en manos de inversionistas extranjeros directos. .

Conviene señalar que estos porcentajes son arrojados en razón de la IED notificada ante RNIE y materializada durante ese periodo, más la importación de activo fijo por parte de empresas maquiladoras; el sector manufacturero incluye la participación de la industria maquiladora. Por cuanto se refiere a los servicios financieros también incluye la administración y arrendamiento de bienes muebles e inmuebles. Por último por cuanto se refiere al ramo de "otros servicios) la CNIE incluye en este los servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes, servicios profesionales y técnicos así como los personales.

Es importante también señalar que las cifras también distinguen el país del cual proviene en su mayoría la IED y es Estados Unidos, pero estas cantidades se simplifican cuando las proyectamos en una tabla.

País	Cantidad
Estados Unidos	8,938.5
España	1,570.8
Holanda	979.6
Canadá	497.2
Japón	387.8
Finlandia	216.0
Alemania	181.4
Reino Unido	153.6

Fuente: Informe de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera, CNIE. Cantidades en millones de dólares

En cuanto a las cantidades estas son notificadas en millones de dólares, y sin duda sobresale la participación de estados Unidos como uno de los principales inversionistas, Canadá se coloca en un cuarto sitio, aún cuando estas cantidades tienden a incrementarse con complementación de estos mercados, o dicho de otra forma, con la intensificación del comercio.

Es importante señalar igualmente el lugar que ocupa Japón, después de la celebración de APEC en la Cumbre de los Cabos, México, en octubre del 2002, donde inician las negociaciones formalmente para la formalización de un Tratado de Libre Comercio con Japón, mismo que había manifestado interés comercial, pero enfocada exclusivamente al sector de inversión, es decir, sería la celebración de un Acuerdo de Protección y Promoción Recíproca de inversiones, APPRI, que hoy por hoy busca ser un TLC.

Por otro lado, de la tabla anterior también se desprende el interés por países que conforman la Unión Europea en su participación en el mercado mexicano. Aquí cabe aclarar que la participación no encuadra en el TLCUEM, sino en una participación individualizada, y que además las cantidades refieren al año 2000, año en el cual inicia el TLCUEM y que facilitaría aún más las relaciones

comerciales. En cuanto a esto, también debe señalarse que existen facultades que se entienden reservadas en forma exclusiva a la Unión y que esta decidirá a través de sus Autoridades Comunitarias.

2.5.2. La inversión extranjera indirecta en México

El Centro de Información y documentación empresarial sobre Iberoamérica aporta una definición que conviene considerar:

Inversión Indirecta. Es la que se realiza a través de la adquisición de acciones por parte de inversores extranjeros en las bolsas de valores; por definición, esta modalidad exige que el inversor no tenga una posición activa en la gerencia de la empresa receptora de la inversión.¹³²

El concepto de inversión extranjera indirecta en cuanto a su composición aún en forma vaga la refiere el Banco Central de Ecuador que expone:

Inversión extranjera indirecta:... La inversión extranjera indirecta esta constituida por los préstamos externos.¹³³

Respecto a las inversiones denominados "capitales golondrinos", o como lo denomina España "inversiones de cartera", es importante señalar que en México mucho se ha avanzado en esta área, pues hasta hace tres décadas el mercado bursátil en México era realmente incipiente.

La madurez del mercado bursátil ha generado en México un clima que permite la certidumbre en el flujo de los capitales, esto también se ha generado con el aprendizaje Fuente informe de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera,

¹³² www.cideiber.com. Información de los países. Venezuela. Anexos . Normatividad legal sobre I inversión extranjera.

¹³³ www.ildis.org.ec. "Inversión extranjera directa"

enero-diciembre 2000 obtenido como resultado de los compromisos internacionales que ha concertado el gobierno mexicano con la comunidad internacional.

La inversión extranjera indirecta, como la directa, requiere de cierta estabilidad que le permita considerar el mercado mexicano como viable.

Los países han abordado el tema de la inversión desde múltiples ángulos, permitiéndose crear marco jurídico que responda a sus expectativas; sobre el particular es interesante considerar el mecanismo que ha implementado países como España que siendo miembro de la Unión Europea permite el flujo de la inversión extranjera creando un marco jurídico que brinda certeza a la inversión tanto directa como indirecta, este se encuentra en el Real Decreto 671/1992 de fecha 2 de julio, sobre inversiones extranjeras en España, en donde debidamente identifica la normatividad del Capítulo II en las *Inversiones Directas*, y Capítulo III conocidas como las "*Inversiones de Cartera*"¹³⁴

Además de lo anterior es importante considerar que independientemente de la apertura sectorial tenemos que considerar igualmente importante la obligación que tienen tanto el emisor como el receptor de declarar los movimientos de capitales que por concepto de inversión pasar por España. Esta obligación la encontramos consagrada en el Real Decreto 1816/1991 como señala en el artículo 4 que reza como sigue:

Procedimientos de declaración de movimientos de capitales que tengan por objeto la información administrativa o estadística.¹³⁵

Ciertamente este tipo de control obedece básicamente a evitar la evasión fiscal, pues de esta manera tanto las autoridades como el Banco de España tendrán

¹³⁴ ESPULGUES Mota, Carlos y coautores. "Legislación Básica del Comercio Internacional". Tirant lo blanch. Textos Legales. Valencia, 1996. pág. 270.

¹³⁵ Real Decreto 1816/1991. España.

conocimiento de los flujos de capitales. Tal vez el único obstáculo que enfrenten sea la aplicación de cláusulas de salvaguardia que tutelan los intereses nacionales sobre las inversiones extranjeras; sobre el particular José Carlos Fernández Rozas aporta un comentario oportuno para el caso que nos ocupa:

Entre estas situaciones se encontrarían la necesidad de aplicar medidas adoptadas por organismos internacionales de los que España sea parte (fundamentalmente embargos comerciales) o alteraciones de la cotización de la divisa nacional que afecten gravemente a los intereses nacionales (principalmente frente a operaciones a corto plazo de carácter especulativo).¹³⁶

Ciertamente se le otorga un trato diferenciado a la inversión extranjera indirecta, es decir, aquellos flujos de capitales con fines especulativos, pues podrían generar daños sobre el mercado. Recordemos por último que el espíritu de esta normatividad hoy descansa en la responsabilidad de las instituciones comunitarias, y solo para la esfera de su competencia.

2.5.3. Acuerdo Multilateral sobre Inversiones.

El Acuerdo Multilateral sobre Inversiones es un nuevo acuerdo vinculante que se está negociando en la OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos), el grupo de 29* países ricos con sede en París. Originalmente se concibió como parte de la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), precursor de la Organización Mundial del Comercio, pero tuvo que enfrentarse con la fuerte oposición de los países del Sur.

Los Estados Unidos de América decidieron hacerse cargo del asunto y con el apoyo de empresas multinacionales, instaron a la negociación de un acuerdo en el marco de la OCDE. Las negociaciones se iniciaron en secreto en 1995, con el

¹³⁶ FERNÁNDEZ Rozas, José Carlos. "Derecho del Comercio Internacional". Colección estudios internacionales. EUROLEX. Madrid, 1996. Pág. 124 y 125.

propósito de concluir un acuerdo en 1997. El Acuerdo no ha sido firmado todavía. Está pendiente una nueva reunión de sus promotores en otoño de este año.

Una vez que se firme el AMI, se invitará a los países no miembros a firmarlo sobre la base de "o lo toma o lo deja". No tienen voz en las negociaciones. Hay una fuerte influencia corporativa de las empresas multinacionales, que a través de la Cámara de Comercio Internacional propusieron el proyecto de texto del AMI. Ha habido muy poca información al público y casi ningún debate.

El AMI se basa en tres principios fundamentales, concebidos para reforzar los derechos de las empresas multinacionales, que son:

— No discriminación: los inversores extranjeros deben ser tratados igual o mejor que las empresas nacionales.

— Ninguna restricción de entrada: los gobiernos nacionales y locales no pueden restringir las inversiones extranjeras, en so alguno (por ejemplo compra de empresas privatizadas), ni en ningún sector (excepto la defensa).

— Ninguna condición: los gobiernos nacionales y locales no pueden imponer *Requisitos de ejecución*, como asegurar el empleo local, controlar la especulación en divisas o requerir un período mínimo de inversiones. Estas condiciones están prohibidas aunque se apliquen por igual a empresas nacionales y extranjeras.

Una vez firmado el Acuerdo, un país no podrá retirarse del mismo durante los cinco primeros años y los gobiernos sucesivos quedarán obligados durante quince años. Los gobiernos nacionales o locales que infrinjan cualquiera de estos principios podrán ser denunciados ante un tribunal internacional y se les podrá exigir indemnización por daños y perjuicios pasados y potenciales en el futuro.

Principales objeciones al AMI

1. El Acuerdo Multilateral sobre Inversiones priva a los gobiernos nacionales locales de sus poderes democráticos y concede nuevos derechos a las empresas multinacionales.

La finalidad es liberalizar los movimientos de capital en el supuesto de que esto beneficia a todos. Sin embargo, el aumento de las inversiones en el sector privado no se traduce automáticamente en un mayor bienestar: de hecho, a menudo conduce a una mayor desigualdad, la desintegración de las comunidades y la destrucción del medio ambiente.

El AMI priva a los gobiernos, a nivel local y nacional, del derecho a regular las inversiones extranjeras para proteger a la población y el medio ambiente. En virtud del AMI, no se permitirían regulaciones ni restricciones para licencias, por ejemplo, de inversiones en tierras, recursos agrícolas, industrias culturales, vertederos tóxicos o industrias contaminantes. Los gobiernos no tendrían poder alguno para analizar cuáles podrían ser los beneficios de las inversiones. No podrían controlar legítimamente las inversiones para promover objetivos económicos, sociales, culturales o ecológicos sostenibles. Por añadidura, podría llevarse a juicio a los gobiernos que infringieran estas reglas.

2. El Acuerdo Multilateral sobre Inversiones podría desmantelar de hecho las actuales leyes sociales y de protección del medio ambiente

Con arreglo al AMI, las empresas podrían denunciar a los gobiernos por cualquier ley o política que hiciese recaer sobre ellas mas cargas que sobre una empresa de propiedad nacional. Esta discriminación puede derivarse de leyes protectoras de la salud, los derechos de los trabajadores, las minorías, las comunidades locales o el medio ambiente. Aun cuando se demostrase que la reglamentación promueve el interés público, no sería admisible.

3. El Acuerdo Multilateral sobre Inversiones no es equitativo y podría ser perjudicial para los países más pobres

Si se firma el AMI, será una especie de visto bueno a los inversores. Aun cuando lo estén negociando los países ricos, es probable que la firma del Acuerdo se convierta en requisito previo para las inversiones. Podría impedirse así la práctica de muchas políticas que han sido importantes para el desarrollo de las propias economías de la OCDE. Con arreglo al AMI no pueden restringirse las inversiones en sectores específicos (por ejemplo la agricultura) ni mediante la imposición de restricciones (por ejemplo formación y contratación de personal local o nacional). Los gobiernos no tendrían derecho alguno a restringir el nivel de capital accionario, ni la importación y exportación o la repatriación de los beneficios; independientemente de las consecuencias sobre la balanza de pagos.

4. El Acuerdo Multilateral sobre Inversiones mermaría los poderes de los gobiernos locales y socavaría las iniciativas locales

Sería imposible controlar las inversiones inadecuadas en industrias contaminantes, o aplicar políticas que garanticen que las inversiones crean beneficios reales para las comunidades locales. Los gobiernos locales o nacionales no podrían influir para que se dé empleo a los nacionales o se recurra a proveedores locales, o para que las inversiones se mantengan por un período de tiempo mínimo. Se socavaría gran parte del trabajo realizado por las iniciativas locales del Programa 21 aprobado tras la Cumbre de la Tierra. Los ciudadanos podrían perder la capacidad para influir en favor del tipo de desarrollo económico que promueve la sostenibilidad. Se podría prohibir a las autoridades locales de un país que tomen medidas económicas en apoyo de la población de otros países como se hizo en la lucha contra el régimen de apartheid en Sudáfrica. Los ciudadanos y los gobiernos locales no podrían tomar medidas que fuesen de algún modo discriminatorias contra un inversor extranjero. Por estas y otras razones, los países que participan en las negociaciones han propuesto ya muchas exenciones.

5. El Acuerdo Multilateral sobre Inversiones se está negociando sin participación ni debates públicos y con la exclusión de la mayoría de los países

El AMI es radicalmente ajeno a la necesidad de combatir la pobreza y la exclusión, y a la necesidad de reforzar los procesos de decisión a nivel local. Está concebido para invalidar los acuerdos concertados voluntariamente mediante procesos como la Cumbre Social o la Cumbre de la Tierra. La OCDE, en una consulta en octubre de 1997 se negó a suspender las negociaciones o dilatar su plazo para dar tiempo a un debate público y a una consideración adecuada de los problemas.

2.5.4. Acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones, APPRI's.

Estos convenios buscan crear certidumbre jurídica, así como condiciones favorables en materia de cooperación económica entre los países, pero sobre todo crear el ambiente idóneo en la realización de inversiones por parte de nacionales y de compañías de un Estado en el territorio del otro.













Tal vez de los principales temores que enfrenten los inversionistas de otros países es el constante cambio de las legislaciones que crea un clima de incertidumbre, principalmente en el regreso de los capitales y utilidades a la empresa matriz. El paradigma constante es la apertura comercial vs proteccionismo.

Estos convenios permiten crear una estabilidad y cooperación para los países que consideran al país como un prospecto para ser asiento de inversiones. Existe una recíproca protección y cooperación en cuanto a los capitales determinados.

Los APPRI's generalmente son de carácter bilateral, y se basan en instrumentos intergubernamentales que concedan certeza en el trato para la permanencia de la inversión.













México tiene diferentes APPRI's celebrados con otros países, entre los que destacan: Alemania, España y Japón¹³⁷. A continuación los acuerdos celebrados por México al cierre de esta investigación.

Acuerdo de Protección y Promoción de Inversiones

PAIS	FIRMA	APROBACION SENADO	PUBLICACION EN EL D.O.F.	EN VIGOR A PARTIR DE
 <u>Alemania</u> Germany	25/agosto/1998	14/diciembre/1998	20/marzo/2001	23/febrero/2001
 <u>Argentina</u>	13/noviembre/1998	24/abril/1997	28/agosto/1998	22/julio/1998
 <u>Australia</u>	23/agosto/2005	21/febrero/2006	Pendiente	21/julio/2007
 <u>Austria</u> <u>Austria</u>	29/junio/1998	14/diciembre/1998	23/marzo/2001	26/marzo/2001
 <u>Corea</u> Korea	14/noviembre/2000	16/abril/2002	9/agosto/2002	14/diciembre/2000
 <u>Cuba</u>	30/mayo/2001	11/diciembre/2001	3/mayo/2002	29/marzo/2002
 <u>Dinamarca</u> Denmark	13/abril/2000	28/abril/2000	30/noviembre/2000	23/septiembre/2000
 <u>España</u>	22/junio/1995 10/octubre/2006*	16/noviembre/1995 26/abril/2007*	19/marzo/1997 Pendiente*	18/diciembre/1996 Pendiente*
 <u>Finlandia</u> Finland	22/febrero/1999	17/abril/2000	30/noviembre/2000	21/agosto/2000
 <u>Francia</u> France	12/noviembre/1998	17/abril/2000	30/noviembre/2000	11/octubre/2000
 <u>Grecia</u> Greece	30/noviembre/2000	26/abril/2001	11/octubre/2002	17/septiembre/2002
 <u>India</u>	21/mayo/2007	Pendiente	Pendiente	Pendiente

137

<http://www.economia.com.mx>

	<u>Islandia</u> Iceland	24/junio/2005	06/diciembre/2005	28/abril/066	06/junio/2006
	<u>Italia</u> Italy	24/noviembre/1999	17/abril/2000	17/enero/2003	4/diciembre/2002
	<u>Países Bajos</u> Netherlands	13/mayo/1998	14/diciembre/1998	10/julio/2000	1/octubre/1999
	<u>Panamá</u>	11/oct/2005	04/abril/2006	19/diciembre/2006	14/diciembre/2006
	<u>Portugal</u> Portugal	11/noviembre/1999	17/abril/2000	8/enero/2001	4/septiembre/2000
	<u>Reino Unido</u>	12/mayo/2006	26/abril/2007	Pendiente	Pendiente
	<u>República Checa</u> Czech Republic	4/abril/2002	29/octubre/2002	25/marzo/2004	14/marzo/2004
	<u>Suecia</u> Sweden	3/octubre/2000	3/abril/2001	27/julio/2001	1/julio/2001
	<u>Suiza</u> Switzerland	10/julio/1995	16/noviembre/1995	20/agosto/1998	11/marzo/1996
	<u>Trinidad y Tobago</u>	03/octubre/2006	06/marzo/2007	Pendiente	Pendiente
	<u>Unión Belgo-Lux</u> Belgium-Lux Union	27/agosto/1998	14/diciembre/1998	19/marzo/2003	20/marzo/2003
	<u>Uruguay</u>	30/junio/1999	11/diciembre/1999	9/agosto/2002	1/julio/2002

*Fechas correspondientes al acuerdo renegotiado.

2.6. Capítulo XI De Inversión en el TLCAN

Este capítulo resulta de especial importancia debido a que contempla elementos significativos y relevantes para la canalización de la inversión en México.

Los principios que regulan la inversión son los siguientes:

- a) Cláusula de la Nación más favorecida.
- b) Trato Justo y equitativo.
- c) Trato no discriminatorio.
- d) Eliminación de requisitos de desempeño.

Cada uno de estos principios son esenciales para la aplicación de el flujo de la inversión extranjera, pero conviene realizar un acercamiento para identificar cada principio.

Cláusula de la Nación más favorecida, CN+F.

El contenido esencial de la CN+F es sin duda la posibilidad de extender los beneficios de manera inmediata e incondicional a los países con los que se tenga firmada o comprometida dicha cláusula. A la luz del Capítulo XI señala:

Artículo 1103.1. Cada una de las Partes brindará a los inversionistas de otra Parte, un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de otra Parte o de un País que no sea Parte, en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de inversiones.¹³⁸

La clave de dicho compromiso es sin duda el señalamiento: "Trato no menos favorable" que el que se conceda a otro en circunstancias similares. Estos son los dos elementos son los que pudieran generar una interpretación inadecuada, pues de ellos depende su aplicación y beneficios a las partes.

¹³⁸ Texto del TLCAN

Trato Justo y equitativo.

Este principio equipara la relación contractual a la que se presenta para los inversionistas en situaciones similares, pero para generar certidumbre jurídica en el trato es importante la imposición de criterios claros tales como lo señala el propio capítulo XI en el artículo 1102.4.

Artículo 1102.4. Para mayor certeza, ninguna Parte podrá:

- a) imponer a un inversionista de otra Parte un requisito de que un nivel mínimo de participación accionaria en una empresa establecida en el territorio de la Parte, esté en manos de sus nacionales, salvo que se trate de acciones nominativas para directivos o miembros fundadores de sociedades; o
- b) requerir que un inversionista de otra Parte, por razón de su nacionalidad, venda o disponga de cualquier otra manera de una inversión en territorio de una Parte.

Estos requisitos de primera instancia están prohibidos, y cualquier implicación en este sentido podría generar un revisión de dicha aplicación, así como las consecuencias.

Trato no discriminatorio.

Es un elemento que se considera en el rubro del trato justo y equitativo, es más, podría considerarse como complementario del punto anterior. Para este análisis procedo a separarlos, pero sin duda que podría ser el trato no discriminatorio la consecuencia del trato justo y equitativo.

Esencialmente es no distinguir en razón de la nacionalidad de la inversión, y dañar con un trato diferenciado en perjuicio del inversionista.

Eliminación de los requisitos de desempeño

La imposición de los requisitos de desempeño proceden únicamente por razones de cumplimiento de reglamentaciones previamente determinadas o bien, por razones de salud humana o vegetal o conservación de los recursos naturales.

Cualquier otro tipo de requisito que se imponga para la puesta en marcha de una empresa se traduce en prácticas proteccionistas al mercado nacional, que distorsionan el mercado.

Es importante señalar cual es el fundamento para la imposición de este requisito.

Estos principios deben ser complementados con los conocidos como principios propuestos por el Acuerdo Multilateral de Inversiones, AMI¹³⁹.

Este instrumento señala cuales son principios básicos en materia de inversión, de los cuales en el Capítulo XI se aplican los siguientes:

1.- Trato Nacional. Este ya fue comentado anteriormente, y es uno de los principios fundamentales en este capítulo; realmente este principio es medular en la aplicación y continuidad del Tratado.

2.- Eliminación de requisitos de desempeño, igual que sucede con el punto anterior, ya ha sido comentado anteriormente, es evitar barreras no arancelarias que distorsionan el comercio.

3.- Apertura sectorial, es la reestructuración en los porcentajes de participación de los inversionistas en sectores que antes se encontraban restringidos a los extranjeros; dicho de otra manera, el gobierno permite que los extranjeros participen en sectores que antes eran únicamente para el gobierno o bien para el Estado¹⁴⁰. La ley de inversión extranjera.

¹³⁹ **Acuerdo Multilateral de Inversiones, AMI.** Tratado internacional incompleto, propuesto por el G-7, y apoyado por el OCDE. Es un tratado internacional que en materia de inversión propone cuales serían los principios que regulan la inversión a nivel mundial. Estos son: Trato Nacional, Eliminación de requisitos de desempeño, Apertura sectorial, Expropiación, Liberalización de capitales, Mecanismo de solución de controversias.

¹⁴⁰ El ejemplo lo encontramos en el artículo 28 constitucional, que prevé las áreas estratégicas y las áreas prioritarias, en las primeras únicamente participa el Edo, (Correos, telégrafo, radiotelegrafía, energía nuclear, energía eléctrica, minerales radioactivos, petroquímica básica, petróleo, Banco Central); mientras que en las segundas se permite la participación exclusivamente de nacionales. (Radio, televisión, FFCC, etc.)

4.- Liberalización de capitales. Se refiere a permitir la salida de los capitales a la sucursal matriz. Lo podemos encontrar en el capítulo XI con el título de "Transferencias" cuando señala:

Artículo 1109. 1. Cada una de las partes permitirá que todas las transferencias relacionadas con la inversión de un inversionista de otra de las Partes en territorio de la Parte, se hagan libremente y sin demora. Dichas transferencias incluyen:

- a) Ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos por administración, asistencia técnica y otros cargos, ganancias en especie y otros montos derivados de la inversión;
- b) Productos derivados de la venta o liquidación, total o parcial, de la inversión;
- c) Pagos realizados conforme a un contrato del que sea parte un inversionista o su inversión, incluidos pagos efectuados conforme a un convenio de préstamo;
- d) Pagos efectuados de conformidad con el artículo 1110; y
- e) Pagos que provengan de la aplicación de la sección B.

El flujo de capitales deberá ser sin restricciones, para agilizar la inversión tanto directa como indirecta, además de que deberá de cubrirse los impuestos correspondientes. Sin embargo el artículo anterior tiene una excepción, y es el mismo artículo en el punto 4, cuando señala:

Artículo 1109. 4. No obstante lo dispuesto en los párrafos 1 y 2, las Partes podrán impedir la realización de transferencias, por medio de la aplicación equitativa, no discriminatoria y de buena fe de sus leyes en los siguientes casos:

- a) Quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores;
- b) Emisión, comercio y operaciones de valores;
- c) Infracciones penales o administrativas;
- d) Reportes de transferencias de divisas u otros instrumentos monetarios; o
- e) Garantía del cumplimiento de los fallos en un procedimiento contencioso.

Este artículo es la base para los procedimientos contenciosos además de ser fundamento para la aplicación de suspensión de beneficios en materia de inversión; rompe el principio de trato nacional. Los casos que prevé este artículo son situaciones de causa mayor o no contempladas por el mismo tratado.

Este artículo prevé entonces los casos de incumplimiento de las relaciones contractuales. Busca crear una garantía que tutele los beneficios previamente creados como al tenor de este capítulo.

5.- Expropiación. Sobre el particular es importante señalar que el concepto en sí mismo implicaría requisitos esenciales distintos en cada legislación. Para el Derecho Mexicano, el ámbito constitucional señala en el artículo 27 primer párrafo:

Las expropiaciones sólo podrán hacerse por causa de utilidad pública y mediante indemnización.

Texto que es complementado para su interpretación constitucional con el inicio del segundo párrafo del mismo artículo constitucional:

La Nación tendrá en todo tiempo el derecho de imponer a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público, así como el de regular, en beneficio social, el aprovechamiento de los elementos naturales susceptibles de apropiación, con objeto de hacer una distribución equitativa de la riqueza pública, cuidar su conservación. Lograr el desarrollo equilibrado del país y el mejoramiento de las condiciones de vida de la población rural y urbana.¹⁴¹

Si bien es cierto son dos párrafo independientes, existe una idea que genera un vínculo entre un supuesto jurídico y otro. La potestad soberana del Estado (Nación) de imponer modalidades a la propiedad, que iría directamente en perjuicio de los particulares. Ciertamente no se reconoce tampoco si será son persona física o moral, o bien sobre nacional o extranjero, por lo que en

¹⁴¹ Artículo 27, Constitución Política de los Unidos Mexicanos.

consecuencia, señala el principio general de derecho: "*donde la ley no distingue, nosotros no tenemos porque distinguir*".

En tanto que para el derecho norteamericano, la cláusula de expropiación, considerada desde el texto constitucional en la quinta enmienda en la parte final señala:

*...nor shall private property be taken for public use, without just compensation.*¹⁴²

Sobre esta importante enmienda Sergio García Rodríguez, en su artículo El derecho constitucional respecto a la Inversión señala:

La cláusula de expropiación es otro elemento muy importante en el debido proceso. Además de disponer los procedimientos adecuados que deben seguirse antes de que el gobierno pueda confiscar propiedades, la Constitución prohíbe dicha expropiación a *menos* de que: 1) sea de utilidad pública y 2) a cambio de una "indemnización justa". La cláusula de expropiación protege a las sociedades y extranjeros en la misma medida que protege a los ciudadanos.¹⁴³

Es interesante rescatar sobre el anterior planteamiento que no se distinción, o bien se concede trato igualitario, de primera instancia entre sociedades y personas. Para finalizar afirmando que tampoco se hará distinción entre ciudadanos y extranjeros.

¹⁴² *Amendment V, Constitution of the United States of America.*

¹⁴³ "*El Derecho de Estados Unidos en torno al comercio y la inversión*". Volumen 1. MOLLOY, John F. y KOZOLCHYK, Boris. Editores de la versión en inglés. MORINEAU, Martha y LÓPEZ Ayllón, Sergio. National Law Center for Inter.-american free trade. Universidad Nacional Autónoma de México, 1999. García Rodríguez, Sergio. "El Derecho Constitucional respecto a la inversión", pág. 111 y 112.

Resulta interesante resumir esta comparación de conceptos jurídicos en forma esquemática.

Legislación mexicana	Legislación norteamericana
Artículo 27, primero y segundo párrafo constitucional.	Quinta enmienda constitucional.
"Las expropiaciones podrán hacerse por causa de utilidad pública y mediante indemnización."	"...ni se podrá tomar propiedad privada para uso público, sin justa compensación."
Texto complementario: "La Nación podrán en todo tiempo el derecho de imponer a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público...."	Complementa con resoluciones de la Corte: Press Enterprise C. vs. Superior Court, 478 US. 1. (1986).
No determina momento preciso para el pago de la indemnización.	No podrá disponer de la cosa, sin compensar.
Sin precisión para la determinación de la indemnización.	La compensación deberá ser: JUSTA. Generalmente coincide con valor transacción en el mercado al momento de hacer líquida la obligación.
Si mención para extranjeros o nacionales.	Sin distinción para extranjeros o nacionales.
No menciona persona física o moral.	Si complementa para persona física o moral.

Es interesante pues ver que aún cuando ambas son facultades que se le reservan en forma exclusiva al Estado, permiten el ejercicio de la discrecionalidad del mismo, situación que podría colocar en una situación de incertidumbre a los particulares, por la aplicación del mismo

Para el presente estudio parte de conceptos que giran en torno a la inversión en general, y posteriormente se distinguirá cada especie, por lo que este punto debemos de analizarlo con cautela pues aporta una clasificación interesante o no

común, es decir: Expropiación directa y la Expropiación indirecta¹⁴⁴. Ambos casos son considerados en este capítulo.

- a) Expropiación Directa.- Es la retirar el justo título a un propietario, por una causa de utilidad pública, mediante pago que indemnice la pérdida del bien.
- b) Expropiación indirecta.- Es la imposición de los miembros cúpulares de la empresa; retirarán al extranjero e imponen a un nacional en una empresa extranjera. La justificación es que el nacional conoce mejor las cadenas productivas nacionales.

En el TLCAN se prevén ambas, la primera en el artículo 1110 Expropiación y compensación, donde de primera instancia se prohíbe cualquier tipo de expropiación directa, también incluyen el término de nacionalizar. Es importante considerar el texto de dicho artículo:

Artículo 1110. 1. Ninguna de las Partes podrá nacionalizar ni expropiar, directa o indirectamente, una inversión de un inversionista de otra Parte en su territorio, ni adoptar ninguna medida equivalente a la expropiación o nacionalización de esa inversión (expropiación), salvo que sea:

- a) por causa de utilidad pública;
- b) Sobre bases no discriminatorias;
- c) Con apego al principio de legalidad y al artículo 1105, 1; y
- d) Mediante indemnización conforme a los párrafos 2 a 6.

El texto señala que esta prohibida la nacionalización o expropiación directa o indirecta y posteriormente afirma, *salvo*, por lo que existen cláusulas que prevén las opciones para la indemnización consideran:

- a) Pago considerando: Justo valor del mercado.

¹⁴⁴ Apuntes de clase de la Materia de "Contratos Internacionales", impartida por el Mtro. Alejandro López Velarde. Maestría en Derecho con vertiente en Comercio Exterior. Universidad Nacional Autónoma de México, 1997.

- b) El pago de la indemnización se hará sin demora, y la misma será completamente liquidable.
- c) El pago se realizará con moneda del Grupo de los Siete¹⁴⁵.

Por lo que aún cuando el texto señala en las ideas iniciales, se encuentra prohibido, posteriormente se distingue en que caso es procedente.

6.- Mecanismos para la solución de controversias. Es indispensable considerar un mecanismo alternativo para la interpretación y solución de controversias generadas de la aplicación del TLCAN.

Por lo que se refiere a la inversión se crea un mecanismo ex profeso con reglas propias, pues se trata de agilizar el procedimiento para evitar pérdidas o menoscabos en los inversionistas.

Este apartado se contiene en el artículo 1115 que define el objetivo de esta sección, dejando salvos los derechos de cada una de las partes, cuando el mismo señala: "sin perjuicio de los derechos y obligaciones de las Partes establecidos en el Capítulo XX, *"Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias"*. Por lo que se deduce que también se puede recurrir al Capítulo XX, que son las reglas generales para la solución de controversias.

En este capítulo igualmente se prevén las formas alternativas para resolver las controversias, es decir solventarlo mediante la consulta y la negociación. Este es el último intento conciliatorio que busca aproximar a las partes previo a someterlo a un arbitraje.

¹⁴⁵ **Grupo de los Siete, G-7.** Los países que conforman el g-7 son los siguientes: EU, (dólar US), Canadá (dólar canadiense), Japón, (yen), Inglaterra, (libra esterlina), Alemania, (marco alemán), Italia, (lira), Francia, (franco francés). Es importante señalar que debido a las consecuencias del Sistema Monetario Europeo, y la consolidación de la Unión Europea, las tres últimas monedas fueron sustituidas por el Euro. (Marco alemán, lira y franco francés).

Pero aún en el caso de no resolver de este modo la controversia, el siguiente paso es el arbitraje. Existe todo un procedimiento que se deberá agotar, este se encuentra regulado a partir del artículo 1119 y de ahí en adelante se prevé desde la presentación de la demanda hasta el laudo o resolución del panel.

Para las partes que se someten a un arbitraje regional, como lo es, el previsto por este capítulo, es fundamental el consentimiento al arbitraje, donde cada una de las partes se allana al procedimiento y resultado del mismo. Este consentimiento deberá darse invariablemente por escrito, incluye además en forma complementaria el artículo II de la Convención de Nueva York¹⁴⁶, así como la Convención Interamericana, mismo que requiere un acuerdo. Igualmente se consideran las reglas de arbitraje de Comisión de Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional, UNCITRAL, aprobadas por la Asamblea General de las Naciones Unidas, con fecha del 15 de diciembre de 1976, sin olvidar el Convenio de CIADI.

El trámite se solicita ante la Comisión y el Secretariado es quien se encargará de los pormenores administrativos para la implementación del tribunal o panel.

Como fue analizado, el capítulo XI del TLCAN retoma elementos de los tratados internacionales como del AMI, UNCITRAL, CIADI y otras Convenciones en materia mercantil para complementar el contenido del tratado.

Las inversiones en el TLCAN fluyen de diferentes formas, y los inversionistas e interesados en generar negocios en la zona de libre comercio, han adoptado diferentes modalidades, mismas que se retoman en el presente estudio.

¹⁴⁶ **Artículo 2.** La expresión "sentencia arbitral" no sólo comprenderá las sentencias dictadas por los árbitros nombrados para casos determinados, sino también las sentencias dictadas por órganos arbitrales permanentes a los que las Partes se hayan sometido. "Convención sobre reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales extranjeras", hecho en Nueva York el 10 de junio de 1958.

2.7. Franquicia mexicana¹⁴⁷

La franquicia mexicana es una figura amparada por el derecho de la propiedad industrial y se encuentra escasamente regulada permitiendo que los particulares, y el propio Instituto de la propiedad industrial IMPI, subsanen las lagunas que de las que adolece tanto la ley de la propiedad industrial como su reglamento.

Esta figura jurídica ha incursionado en los mercados internacionales y por lo que respecta al TLCAN, no ha sido la excepción. La franquicia mexicana tutela los derechos de empresarios mexicanos en otros países y permite que los productos mexicanos sean reconocidos en el extranjero con el prestigio que les caracteriza.

La franquicia es materia de propiedad industrial, sin embargo en este punto es necesario aclarar que la materia de propiedad industrial se incluye en la *propiedad intelectual*, o también llamado el *comercio de las ideas*; donde también encontramos a los derechos de autor. Ambos dentro de un mismo apartado. Un ejemplo de ello es la regulación del TLCAN, que regula ambas materias en el "Capítulo XVII, de la Propiedad Intelectual"; donde el artículo 1721, denominado: De las definiciones, aporta el concepto que resume ambos contenidos.

Derechos de propiedad intelectual se refiere a derechos de autor y derechos conexos, derechos de marcas, derechos de patente, derechos de esquemas de trazado de circuitos integrados, derechos de secretos industriales, derechos de los obtentores de vegetales, derechos de las indicaciones geográficas y derechos de diseños industriales;¹⁴⁸

En México la regulación industrial que se refiere a la normatividad de la franquicia es el artículo 142 de la Ley de la Propiedad Industrial, y en ella señala:

¹⁴⁷ Para consultar más sobre el tema acudir a www.asociaciónmexicanadefrancquicias.org.mx; www.franquicias.com.

¹⁴⁸ Artículo 1712.2. Capítulo XVII, TLCAN.

Artículo 142. Existirá franquicia, cuando con la licencia de uso de una marca se transmitan conocimientos técnicos o se proporcione asistencia técnica, para que la persona a quien se le concede pueda producir o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular de la marca, tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen que los productos o servicios a los que ésta designe.

Quien conceda una franquicia deberá proporcionar a quien se la pretende conceder, previamente a la celebración del convenio respectivo, la información relativa sobre el estado que guarda su empresa, en los términos que establezca el reglamento de esta ley.

Para la inscripción de la franquicia serán aplicables las disposiciones de este capítulo.¹⁴⁹

La franquicia entonces es una *licencia de uso* que permite licenciar los derechos de una marca, y que en el caso de los mercados, trasciende de un mercado a otro, y busca proteger calidad original.

La franquicia protege el uso de la marca, pero además acompaña la protección del procedimiento comercial, operativo y administrativo, que deberá ser supervisado para que pueda ser renovada la patente. Es sumamente importante conservar el prestigio que respalda la franquicia, de ahí su éxito.

En México, la autoridad en materia de Propiedad Industrial es el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, que depende de la Secretaría de Economía. La Dirección General de Marcas, es la autoridad que autoriza la expedición de las franquicias, así como la responsable por su protección.

Por otra parte, los mexicanos han logrado gran penetración al mercado estadounidense con algunas franquicias que se han mantenido en el mercado. Las franquicias mexicanas son promovidas y aceptadas de tal modo que su aceptación no sólo es en el mercado norteamericano, sino también en el canadiense y el resto del mundo.

¹⁴⁹ Ley de la Propiedad Industrial.

La parte operativa y administrativa se encargará de establecer un procedimiento que deberá ser aplicado sin alejarse de los cánones de calidad fijados, pues ello iría en detrimento directo del prestigio que protege la franquicia. Es por esto que los procesos de calidad son tan importantes en este tipo de contratos. Regulará de igual forma, inclusive a los proveedores que se encargan de cubrir los requerimientos de la empresa.

Pese al éxito obtenido en las franquicias, aún hace falta mucho por avanzar, ya que en México no se autoriza el registro en el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial de las marcas olfativas y auditivas, supuestos normativos que se encuentran protegidos en otros mercados. En México se ha buscado fomentar la franquicia mexicana, y proteger la extranjera por medio de ferias que ponen en contacto a los demandantes y oferentes.

El contrato de la franquicia deberá estar perfectamente establecido con pormenores que permitan prever cualquier eventualidad que se pudieran presentar, y que en caso de presentarse, contengan además cláusula arbitral que permita dirimir la controversia en un arbitraje que economice los costos.

Jurídicamente resulta interesante en México la oportunidad de repetir en contra de quien transgreda los derechos tutelados por la legislación industrial, pues podrán iniciarse instancia civil, administrativa o penal.

La administrativa procederá ante el IMPI por causas de incumplimiento de los contratos celebrados ante esta autoridad.

En el caso de la instancia penal por denunciar un secreto industrial, es decir información confidencial que de ser conocida por la competencia ponga en peligro a la empresa. En este punto el elemento *sine qua non* es notificar al trabajador de la "cláusula de confidencialidad", misma que subsistirá durante la relación laboral y

al terminar la misma; aún cuando la legislación no señala la temporalidad para hacer válida dicha acción.

Por lo que se refiere al TLCAN, en el mismo XVII se reconoce el ejercicio soberano de cada Parte de imponer los procedimientos necesarios para la protección y cumplimiento de los objetivos.

Artículo 1717. Procedimientos y sanciones penales.

1. Cada una de las partes dispondrá procedimientos y sanciones penales que se apliquen cuando menos en los casos de falsificación dolosa de marcas o piratería de derechos de autor a escala comercial. Cada una de las Partes dispondrá que las sanciones aplicables incluyan pena de prisión o multas, o ambas, que **sean suficientes como medio de disuasión** y compatibles con el nivel de las sanciones aplicadas a delitos de gravedad equiparable.

Es fácil entender que México cumple cabalmente con el precepto anterior, pues cada una de las instancias y procedimientos previstos por la legislación mexicana, son excluyentes y podrán llevarse simultáneamente pues tutelan derechos diferentes, y en consecuencia buscan precisamente **disuadir** a los interesados en el incumplimiento de estos supuestos.

Por lo que se refiere al TLCAN se reconoce a las partes la posibilidad de realizar los contratos tan amplios como sea posible, siempre y cuando no vaya en contra de la legislación mexicana. Esta permisión se regula en el artículo 1708.11

Artículo 1708.11. Cada una de las partes podrá establecer condiciones para el licenciamiento y la cesión de marcas, en el entendido que no se permitirán las licencias obligatorias de marcas y que el titular de una marca registrada tendrá derecho a cederla con o sin la transmisión de la empresa a que pertenezca la marca.¹⁵⁰

Coincido con el contenido del texto del TLCAN, pues si bien es cierto en el caso de la patente existe una invención que se obstaculiza por su no explotación y al

¹⁵⁰ TLCAN. Texto.

obligar al inventor o licenciante o causahabiente a la explotación pone el invento en el mercado, permitiendo con ello el uso de nueva tecnología, fomentando inclusive su mejora. No así en el caso de la marca que buscan y protegen derechos y objetivos diferentes.

2.8. Asociación en participación

Es un contrato previsto por el Ley General de Sociedades Mercantiles, en el artículo 252 señala:

Artículo 252. La asociación en participación es un contrato por medio del cual una persona concede a otras que le aportan bienes o servicios, una participación en las utilidades y en las pérdidas de una negociación mercantil o de una o varias operaciones de comercio.¹⁵¹

Por la definición conviene rescatar elementos primarios y frecuentemente utilizados, como lo es que deberá ser por escrito, sin que ello obligue a su inscripción forzosa en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio. No tiene personalidad jurídica ni razón o denominación. En este contrato deberán fijarse los términos, proporción de interés de las partes y demás condiciones que deben cumplirse para su realización.

Este contrato se caracteriza por permitir las alianzas entre los inversionistas que desean cumplir un objetivo común, con una herramienta flexible contractualmente hablando, para los empresarios mexicanos que desean hacer negocios en el extranjero. Precisamente es su flexibilidad que su elemento sobresaliente, ya que no exige un protocolo formal, como en caso de las sociedades mercantiles.

Es un contrato típico, bilateral, sustancialmente *in tuitu personae*, oneroso, y de transmisión de dominio ya que las personas que participan en el negocio podrán

¹⁵¹ Ley General de Sociedades Mercantiles.

trasladar los bienes al asociante para que él a su vez pueda enajenarlos y realizar el negocio, quien obrará en todos los casos, en nombre propio.

Las asociaciones en participación permiten aportar el capital a una persona que se encargará de realizar el negocio, y que a cambio deberá de entregar las utilidades. Los socios no exigirán más datos sobre el negocios, que los que el asociante desee proporcionar, pues el es quien tiene la responsabilidad del negocio frente a terceros. Además los actos que realice serán a cuenta propia, y no tendrá obligación de dar a conocer a las personas que aportan el capital.

Las asociaciones en participación funcionan, se disuelven y liquidan, sin formalidades expresas y a falta de estipulación expresa en el contrato, conforme a las reglas establecidas para las Sociedades en Nombre Colectivo, en lo que no se opongan a las reglas de su establecimiento.

Esta es una alternativa práctica para los que se interesan por realizar un negocio en México, de conformidad con la legislación mexicana, sin mayores protocolos y percibiendo ganancias lícitas. La única restricción es que el negocio realizado sea objeto de comercio, lícito y posible y que no sea contrario a derecho del orden público, de la moral y las buenas costumbres; por tanto lo tanto es útil para la persona física que desempeña actividades empresariales, tanto en México como en Estados Unidos.

2.9. Joint Venture

Es un contrato de origen sajón que ha trascendido en el uso de los inversionistas que buscan incursionar en el mercado mexicano, ello obliga a los abogados mexicanos a la creación de contratos que regulen esta figura, así como conocerla y aplicarla en consecuencia en sus relaciones de negocios en el mercado norteamericano.

En virtud del origen es conveniente de primera instancia aportar una definición sajona en la primera premisa a considerar:

Joint venture. *A businnes undertaking by two or more persons engaged a single defined project. The necessary elements are: (1) an express or implied agreement; (2) a common purpose that the group intends to carry out; (3) shared profits and losses; and (4) each member's equal voice in controlling the project. Also termed joint adventure; joint enterprise.*¹⁵²

El contrato de *Joint Venture* requiere entonces de tres elementos:

- a) Precontrato.
- b) Contrato entre las partes.
- c) Contrato satelital.

El precontrato, define el objeto para la celebración del contrato final. Puntualiza cuales serán los bienes que aporte cada parte para la realización del bien común, así como los alcances que tendrá el contrato.

El contrato entre las partes, permite una vez identificado el objeto de la *joint venture*, regular las relaciones entre las partes y sus obligaciones frente a terceros. Es importante señalar que este contrato deberá ser lo más claro posible. Además la literatura especializada sugiere prever la cláusula arbitral para la interpretación y solución de controversias generados por el mismo.

El contrato satelital, es el que obliga a la *joint venture* para con terceros, es decir, es propiamente la regulación para alcanzar el fin que dio origen a esta figura. Este contrato es generalmente un contrato que formaliza una licitación pública.

¹⁵² BLACK'S Law Dictionary. Seventh edition. Bryan A. Garner. Editor in Chief. USA, 1999. Pg. 843.

La *joint venture* es pues una opción que los inversionistas han adoptado en forma regular en el territorio mexicano para el cumplimiento de obligaciones previamente pactadas. No se encuentra regulada en la legislación mexicana, por lo que los especialistas deberán de tener cuidado de no transgredir una norma de orden público, la moral y las buenas costumbre.

La *joint venture* en México ha permitido principalmente abrir la puerta para los inversionistas que concursan por obtener los contratos de las compras gubernamentales, o bien dicho de otra manera, ser proveedores del gobierno mexicano.

2.10. El gobierno como empresa y sus proveedores: La licitación Pública

El Estado Mexicano ha sufrido también modificaciones en su sistema jurídico, de tal modo que ha regulado la participación en el sistema de la licitación pública, anteriormente manejada con suma discrecionalidad y en un coto de poder para los allegados o proveedores especiales que gozaban de la "simpatía" de los funcionarios públicos o de la Autoridades que fungían en ese momento como administrador, generándose un clima de corrupción que nublaba el procedimiento de licitación pública, a al figura que hoy se ostenta como eficiente y transparente .

El régimen de la licitación pública se ha incorporado en la apertura sectorial con eficiencia, permitiendo a los extranjeros la posibilidad de ser proveedores del gobierno. La autoridad responsable de la sustanciación del procedimiento es la Secretaría de la Contraloría y Desarrollo Administrativo, misma que deberá participar simultáneamente con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, toda vez que una licitación pública implica necesariamente un egreso o ingreso del Gobierno Federal; la legislación reglamentaria es la Ley de Adquisiciones,

Arrendamientos y Servicios del Sector Público, en su artículo 28 permite la participación de extranjeros en las licitaciones, mismo que cito a continuación:

Artículo 28 .- Las licitaciones públicas podrán ser:

- I. **Nacionales**, cuando únicamente puedan participar personas de nacionalidad mexicana y los bienes a adquirir sean producidos en el país y cuenten por lo menos con un cincuenta por ciento de contenido nacional, el que será determinado tomando la cuenta el costo de producción del bien, que significa que todos los costos menos la promoción de ventas, comercialización, regalías y embarque, así como los costos financieros. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, mediante reglas de carácter general, establecerá los casos de excepción correspondientes a dichos requisitos, así como un procedimiento expedito para determinar el grado de contenido nacional de los bienes que se oferten, para lo cual tomará en cuenta la opinión de la Secretaría y de la Contraloría.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, de oficio o a solicitud de la Contraloría, podrá realizar visitas para verificar que los bienes cumplen con los requisitos señalados en el párrafo anterior, o

- II. **Internacionales**, cuando puedan participar tanto personas de nacionalidad mexicana como extranjera y los bienes a adquirir sean de origen nacional o extranjero.

Solamente se deberán llevar a cabo licitaciones internacionales, en los siguientes casos:

- a) Cuando resulte obligatorio conforme a lo establecido en los tratados;
- b) Cuando, previa investigación de mercado que realice la dependencia o entidad convocante, no exista oferta de proveedores nacionales respecto a bienes o servicios en cantidad o calidad requeridas, o sea conveniente en términos de precio;
- c) Cuando habiéndose realizado una de carácter nacional, no se presente alguna propuesta o ninguna cumpla con los requisitos a que se refiere la fracción I de este artículo, y
- d) Cuando así se estipule para las contrataciones financiadas con créditos externos otorgados al gobierno federal o con su aval.

En este tipo de licitaciones la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, mediante publicación en el Diario Oficial de la Federación, determinará los casos en los que los participantes deberán manifestar ante la convocante que los precios que presentan en su propuesta económica no se cotizan en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional en su modalidad de discriminación de precios o subsidios.

Podrá negarse la participación a extranjeros en licitaciones internacionales cuando con el país del cual sean nacionales no se tenga celebrado un tratado y ese país no conceda un trato recíproco a los licitantes, proveedores, bienes o servicios mexicanos.

Este artículo clasifica las licitaciones públicas por:

- a) Contenido de los bienes y o servicios.
- b) Nacionalidad de los participantes en las convocatorias, ya sean personas físicas o morales.

Este artículo debe de complementarse con el contenido del Capítulo X "Compras del Sector Público", en la cual, se le otorga un beneficio especial a las Partes, es decir: Canadá y Estados Unidos, partiendo del principio de Trato Nacional.

Por lo que al contenido del artículo 28 de la legislación en materia de licitación pública, debería agregarse la acotación siguiente:

Clasificación de la Licitación Pública, según los participantes.

- a. Licitación Pública Nacional.
- b. Licitación Pública Internacional.
- c. Licitación Pública Regional.

De tal modo que:

A) La Licitación Pública Nacional, será aquella en la cual únicamente puedan participar exclusivamente proveedores nacionales, o bien, debido al contenido de la licitación y el destino del compra únicamente podrá ser adquirido por proveedores nacionales.

B) La Licitación Pública Internacional, será aquella en la cual la convocatoria se extiende a los proveedores extranjeros. Generalmente podrá presentarse esta opción en el momento en el que la convocatoria de la licitación pública nacional no haya habido respuesta por parte de proveedores nacionales, o bien que sea dirigida a extranjeros por no existir en el mercado nacional proveedores que den respuesta a la exigencia de dicha convocatoria.

C) La Licitación Pública Regional, será aquella que la convocatoria se dirija especialmente para los proveedores pertenecientes a los diferentes Tratados de Libre Comercio que ha celebrado México con el resto del Mundo (De los TLC's celebrados que contengan el compromiso por parte del gobierno mexicano), ya que la convocatoria se dirige especialmente a las Partes de dichos Tratados, para efecto de cumplir con los compromisos adquiridos en dichos tratados internacionales.

Luego entonces, por cuanto se refiere al sistema de las Compras Gubernamentales, el Estado Mexicano deberá dar cumplimiento a los compromisos internacionales, para considerar en las convocatorias a las partes de los TLC's.

Por otra parte el Estado Mexicano también se obliga a conducirse con reglas propias del mercado, en aquello no contravenga a las facultades propias de Estado. Dicho de otro modo, cuando tenga que conducirse como empresa estatal, para la realización de las Áreas Estratégicas enlistadas en el artículo 28 constitucional que a la letra reza:

Artículo 28. No constituirán monopolios las funciones que el Estado ejerza de manera exclusiva en las siguientes áreas estratégicas: correos, telégrafos y radiotelegrafía; petróleo y los demás hidrocarburos; petroquímica básica; minerales radioactivos y generación de energía nuclear; electricidad y las actividades que expresamente señalen las leyes que expida el Congreso de la Unión.¹⁵³

¹⁵³ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Estas áreas estratégicas únicamente podrán ser realizadas por el Estado, de tal manera que éste garantice el cumplimiento de las mismas.

Pero aún empresas como PEMEX deberá conducirse de conformidad con las reglas propias para que su desempeño, evitando causar distorsiones en el mercado, es decir, sujetarse a reglas propias en materia de competencia económica. Esta materia es propia de las reformas posteriores a la apertura sectorial a la que México se compromete después de la adhesión de México al GATT, y que se regula con la Ley Federal de Competencia Económica, en la que la autoridad responsable es la Comisión Federal de Competencia Económica. Ello obliga igualmente a nivel internacional como es el caso del TLCAN en el capítulo XV "De la Competencia Económica", en donde se manifiesta en el artículo lo siguiente:

Artículo 1502.1. Ninguna disposición de este Tratado se interpretará para impedir a las Partes designar un monopolio.

Por lo que en consecuencia, es posible la designación de monopolios, siempre y cuando éstos no afecten los intereses de los inversionistas extranjeros, como lo manifiesta el siguiente precepto del capítulo XV del Tratado de Libre Comercio:

Artículo 1503. 2. Cada una de las Partes, mediante el control reglamentario, la supervisión administrativa o la aplicación de otras medidas, se asegurará de que toda empresa del Estado y cualquier otra empresa propiedad o bajo el control de una Parte mediante participación accionaria, actúe de manera que no sea incompatible con las obligaciones de la Parte de conformidad con los Capítulos XI, "Inversión", y el XIV "Servicios Financieros", cuando dichas empresas ejerzan facultades reglamentarias, administrativas u otras funciones gubernamentales que la Parte les haya delegado, como la facultad para expropiar, otorgar licencias, aprobar operaciones comerciales o imponer cuotas, derechos u otros cargos.

De tal modo que los derechos de los accionistas queden salvaguardados bajo artículo expreso, mismo que en caso de ser transgredido podrá ser impugnado ante las instancias pertinentes.

Por lo que las Compras Gubernamentales deberán regirse por la legislación en materia de licitaciones públicas, y por cuanto de refiere a su desempeño como empresa estatal, deberá atender igualmente legislación de políticas de competencia económica para evitar la alteración del mercado de América del Norte.

2.10. La licitación pública y las empresas extranjeras.

Por cuanto se refiere a la licitación pública es importante señalar que las empresas extranjeras (canadienses y estadounidenses), que para efectos de este capítulo, será posible que postores en una licitación pública internacional (haciendo hincapié que en la legislación nacional en materia de licitaciones públicas, no se considera la licitación pública regional, sin embargo esta se deduce de compromisos adquiridos por México con el resto del Mundo, y que en este capítulo se propone como "regional"). Responde esta relación a un principio básico de reciprocidad comercial en la cual se le permite el acceso de mercado a los proveedores norteamericanos, compromiso adquirido como regla de cortesía básica fundamento en la "reciprocidad.

Como vimos en el punto anterior, existen licitaciones públicas en que es posible participen proveedores extranjeros. Las empresas extranjeras tienen entonces oportunidad de participar en el mercado mexicano, como proveedor del gobierno mexicano.

Es importante señalar que desde el punto de vista de las empresas extranjeras, es posible participar como proveedores de las empresas del gobierno mexicano. Las

empresas buscarán entonces condiciones idóneas para mejorar estas condiciones.

Según el artículo 1002 del TLCAN, es necesario de primera instancia valorar si la convocatoria procede en los términos de el anterior ordenamiento.

Artículo 1002. Valoración de los Contratos.

1. Cada una de las Partes se asegurará de que al decidir si un contrato esta cubierto por este capítulo, sus entidades apliquen las disposiciones de los párrafos 2 a 7 para calcular el valor de dicho contrato.

Continuando con estas ideas es importante destacar que los contratos para efectos de Estados Unidos deberán ser considerados según los montos siguientes:

Sujeto	Objeto	Monto
Entidades del Gobierno Federal	Contratos de bienes, servicios o cualquier combinación de ambos	50,000 dólares.
	Contratos de servicios de construcción.	6,5 millones de dólares.
Empresas Gubernamentales	Contratos de bienes, servicios o la combinación de ambos.	250,000 dólares
	Contratos de servicios de construcción.	8 millones de dólares.
Entidades de gobiernos estatales y provinciales	Disposiciones del Anexo 1001.2.a	

Fuente: Capítulo X, TLCAN.

Las reglas del capítulo X del TLCAN regulan las licitaciones públicas, y en ella concede por medio del Principio del Trato Nacional y No Discriminación un trato no menos favorable que el más favorable otorgado a sus propios bienes y proveedores de una y otra Parte.

Este capítulo igualmente reconoce y busca la aplicación de la no discriminación en las relaciones comerciales. Es interesante considerar además que en el anterior

capítulo igualmente se incluye la eliminación para las Partes contratantes por cuanto se refiere a las medidas arancelarias, cargos o impuestos sobre métodos de cobro, derechos y otras reglamentaciones de importación, incluidas restricciones y formalidades.

Conviene no pasar por alto que existen previo al mismo TLCAN, Tratados Internacionales que facilitan la determinación del gravamen, para evitar el fenómeno de la "doble tributación", y este tipo de Tratados serán complementarios para el seguimiento de este tipo de contratos con empresas estatales o bien las propias entidades públicas.

Por lo anterior, es fácil suponer que los posibles candidatos a ser proveedores de empresas gubernamentales o entidades mexicanas buscarán facilitar y transparentar los procedimientos administrativos que realizan en México en torno de las licitaciones públicas. Esta situación obliga al Gobierno Mexicano a perfeccionar procedimientos administrativos, así como dar a conocer a las Partes la reglamentación en torno de esta materia, con respeto irrestricto al principio de transparencia, compromiso suscrito al tenor del TLCAN.

2.10.2. La concesión como inversión

Es un concepto que se relaciona directamente con las oportunidades que otorga el Estado a los particulares para que puedan desarrollar actividades que por una razón u otra causa este no realiza. Es interesante considerar este tema toda vez que las personas físicas o morales podrán desarrollar estas actividades.

Es importante partir de un concepto preciso, por lo cual retomo la obra del Dr. Miguel Acosta Romero quien sobre el particular expone:

El concepto de concesión puede significar varios sentidos:

- a) El acto administrativo discrecional por medio del cual la autoridad administrativa faculta a un particular:
 - 1. Para utilizar bienes del Estado, dentro de los límites y condiciones que señala la ley; y
 - 2. Para establecer y explotar un servicio público, también dentro de los límites y condiciones que señale la Ley.
- b) El procedimiento a través del cual se otorga la concesión, o a través del que se regula la utilización de la misma, aún frente a los usuarios.
- c) Puede entenderse también por concesión, el documento formal, que contiene el acto administrativo en el que se otorga la concesión.¹⁵⁴

Es fácil entender que en los tiempos actuales el Estado adelgaza la actividad gubernamental, delegando responsabilidades en los particulares, quienes se responsabilizarán de las mismas.

Es un área importante que ha ido ganando la empresa mexicana adaptándose a las exigencias delimitadas por el Estado en un marco jurídico que se encuentra estrechamente vigilado por la Autoridad competente.

Es importante señalar igualmente que de primera instancia se le reconoce prioridad a los mexicanos sobre los extranjeros para el otorgamiento de estas las concesiones, aún cuando los elementos de la concesión son:

Los elementos subjetivos de la concesión

Son:

- a) La autoridad concesionaria, que pueden ser la Administración Pública Federal, Local o Municipal.
- b) El concesionario, que es la persona física, o jurídica, a quién se otorga y que el titular de la concesión.
- c) Los usuarios, únicamente en el supuesto de la concesión de servicio público, ya que en la utilización de bienes del Estado habrá relaciones entre el concesionario y los particulares, pero no bajo el concepto de usuarios.¹⁵⁵

Es importante considerar que el principio constitucional de reconocer una prioridad para el otorgamiento de una concesión a un mexicano sobre un extranjero se

¹⁵⁴ ACOSTA Romero, Miguel. "Teoría General del Derecho Administrativo". Tercera Edición. Editorial Porrúa. México, 1979. Pág. 352 y 353.

¹⁵⁵ ACOSTA Romero, Miguel. "Teoría General del Derecho Administrativo" Tercera edición. Editorial Porrúa. México, 1979, Pág. 354.

encuentra en el artículo 32 constitucional, mismo que chocaría de primera instancia con el capítulo III relacionado con el Principio de Trato Nacional, del TLCAN. Sin embargo considero que esta salvedad puede fácilmente subsanarse con la interpretación y aplicación del artículo 15 fracción II Código Civil para el Distrito Federal.

Artículo 15.- No se aplicará derecho extranjero:

II: cuando las disposiciones del derecho extranjero o el resultado de su aplicación sean contrarios a principios o instituciones fundamentales del orden público mexicano.

Ciertamente el TLCAN no puede verse como derecho extranjero con fundamento en el artículo 133 constitucional, es decir, los tratados internacionales celebrados por el Ejecutivo con aprobación del Senado, serán ley suprema en toda la Unión, sin embargo es rescatable por cuanto se refiere a la aplicación de normas contrarias al orden público.

Así, en este tenor de ideas, existe en materia laboral y de concesiones una prioridad de mexicanos, en este caso sobre norteamericanos y canadienses para el otorgamiento de concesiones.

2.11. Las alianzas bancarias.

Las instituciones de crédito se han incorporado a los procesos de globalización, buscando alianzas que fortalezcan sus posiciones frente a los mercados internacionales, tanto para ser más competitivos como para participar en nuevos proyectos empresariales.

Las alianzas bancarias se vuelven indispensables en tiempos de globalización. En México la Institución bancaria a pasado por diferentes etapas, las cuales se hacen interesantes cuando se trata de analizar los objetivos de la banca.

Las megafusiones definen nuevas relaciones de poder mundial, siendo predecible que sus consecuencias sean adversas para los países periféricos, los cuales evidentemente están fuera de ellas, salvo unos pocos, México entre ellos, que se incorporan bajo las estrategias comandadas de los grandes bloques territoriales en la producción del mundo.¹⁵⁶

De primera instancia las instituciones bancarias requieren de un soporte de infraestructura y tecnología que permita de primera instancia el despegue y en su momento el acceso a diferentes mercados, por ello es que las alianzas de hacen necesarias y que es necesario seguir la pista para captar un contexto general, pero sobre todo visualizar las instituciones bancarias como actividades bancarias diseñadas por empresarios, son pues otro tipo de empresa mexicana que busca destacar en los mercados internacionales, por ello materia de esta investigación.

2.11.1 La "Privatización Bancaria" en México.

Es necesario en este apartado exponer un escenario general y para ello es indispensable el análisis de la expropiación de la banca en México, es decir el antecedente de la privatización bancaria.

El decreto expropiatorio de septiembre de 1982, con un total de siete artículos, dos transitorios y once considerandos, impuso un parte aguas en el derecho bancario mexicano.

Sobre el particular es interesante el planteamiento de la premisa inicial que hace Carlos Felipe Dávalos Mejía que señala lo siguiente sobre el término de "nacionalización de la banca privada :

¹⁵⁶ DELGADILLO Macías, Javier. "El desarrollo regional de México ante los nuevos bloques económicos". Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM. México, 1993. Pág. 128.

Desde la modificación del artículo 5º de la Ley del 41¹⁵⁷, en 1965 la banca estaba ya nacionalizada, pues se convirtió en un negocio exclusivo de mexicanos, y el 1982 dejó de ser de los mexicanos para convertirse en exclusiva del Estado. El término de *nacionalización* de la banca privada esta mal empleado, porque lo que se realizó fue la *estatización*, por medio de la expropiación de una banca que ya estaba nacionalizada. El término *nacionalización de la banca privada* esta mal empleado, porque la que se realizó la *estatización*, por medio de la expropiación de una banca que ya estaba nacionalizada.¹⁵⁸

Realizada la anterior aclaración conviene puntualizar entonces que el decreto expropiatorio ha sido severamente criticado por la doctrina, fallas que justifican por la premura con la que tuvo que ser publicado, y el siguiente cuadro nos puede ilustrar sucintamente la situación imperante.

Fecha	Acontecimiento
Febrero 1982	Banxico se retira del control de cambios. Dólar se dispara a 27 hasta llegar a 47.
Agosto 2, 1982	Autorizan aumentos al pan, tortilla gasolina, diesel, gas y electricidad. Ahorradores cambian pesos por dólares.
Agosto 5, 1982	Devaluación de la moneda por segunda vez. Se establece paridad preferencial para importaciones esenciales y algunos pagos al exterior.
Agosto 12, 1982	Se crea el mexdólar: depósito de dólares en bancos mexicanos. Obliga a conversión 69.50. Prohíben conversión real. Tres tipos de paridades: Preferencial (50.00); mexdólar (69.50); paridad libre según oferta y demanda.
Agosto 13, 1982	Cierra el mercado de cambios y se abre mercado paralelo (negro) en compra de divisas. Banca Internacional, duda ante acontecimientos y decide cobrar pagos vencidos que ascendían a 10 mil millones de dólares, en vez de renegociar.
Septiembre 1 y 2 de 1982	Publicación del decreto expropiatorio que establecía "La Nacionalización de la Banca Privada" ¹⁵⁹

¹⁵⁷ Ley General de Instituciones de Crédito, 3 de mayo de 1941. Legislación que fue reformada en múltiples ocasiones.

¹⁵⁸ DÁVALOS Mejía, Carlos Felipe. "Derecho Bancario y Contratos de Crédito" Segunda Edición. Tomo II, Oxford. México, 1992. Pág. 533.

¹⁵⁹ Es interesante considerar sobre el particular algunas de las reflexiones sobre el famoso decreto del 82 mismo que señala: 1) en el decreto expropiatorio nunca se probó la causa de utilidad pública, 2) Las facultades excesivas del Ejecutivo, 3) Las personas morales no son expropiables, 4) Se expropio dinero por dinero, 5) No se especificó la forma de

Fuente: DÁVALOS Mejía, Carlos Felipe. .

Resumiendo, la estatización que sufrió la Banca en México, mediante decreto publicado en el DOF, el 1º y 2º de septiembre de 1982, fue "corregida" en julio 1990 y la sociedad anónima de carácter esencialmente mercantil surge nuevamente al mercado mexicano. Los empresarios mexicanos incursionaron nuevamente en la actividad bancaria, distribuyéndose los bancos ahora en propiedad de mexicanos, más no del Estado.

Sociedad Anónima Bancaria , 3 de mayo de 1941	Sociedad Nacional de Crédito , 1 y 2 de septiembre de 1982.	Sociedad Anónima Bancaria , julio de 1990.
--	--	---

Salvo la segunda figura, los empresarios mexicanos que incursionaron en la actividad exclusivamente bancaria, permitiendo la participación de capitales extranjeros y la búsqueda de alianzas financieras y societarias que fortalecieran su posición en el mercado nacional e internacional hasta la aplicación de la ley de 1990. En esta reflexión no consideramos la inversión que el Banco de Londres hiciera en el periodo de 1884-1885, o dicho de otra forma, previo a la Constitución de 1917.

El control bancario modificó sustancialmente su funcionamiento, de tal modo que la suerte de los 18 bancos privatizados fue la siguiente:

De los 18 bancos privatizados desde 1991, sólo los 8 siguieron siendo controlados por los accionistas originales. Doce bancos medianos y pequeños fueron intervenidos entre 1995 y 1997, mismos que representan el 16.5 % de los activos totales del sistema bancario hasta agosto de 1997.

160

indemnización, 6) Adoleció de falta de refrendo-SHCP y SPP-,7) No prevaleció el criterio constitucional de la igualdad, ya que tres bancos no fueron estatizados: Citibank, Banco Obrero y Banjército. Consultar: DÁVALOS Mejía, Carlos Felipe. "Derecho Bancario y contratos de crédito" Oxford. México, 1992. Pág. 533, 534 y 535

160

QUINTANA Adriano, Elvia Arcelia, "Aspectos legales y económicos del rescate bancario en México. Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM. México, 2002. Pág. 120.

El conocido rescate del sistema financiero bancario fue instrumentado de la siguiente forma:

- a) Implementación de medidas regulatorias,
- b) Rescate del sistema bancario propiamente dicho, y
- c) Reformas legales.¹⁶¹

Fue evidente que al término del rescate bancario la situación bancaria en México, tendría un matiz completamente diferente, reestructuración en la cual la participación de inversionistas extranjeros resultaría estratégicamente preponderante. En este nuevo escenario se replantearon las variantes en las que participaron diferentes actores, tanto nacionales, bancos nacionales como extranjeros, personas morales y organismos internacionales.¹⁶²

2.11.2. La "extranjerización" bancaria en México.

La extranjerización de la Banca Mexicana fue posible debido a las reformas de la legislación de la materia, desde 1990, misma que permite la participación de capital privado mexicano y extranjero, así como la LPRAF.

El gobierno mexicano hizo más atractivo que los inversionistas pensaran en México como una opción viable. Fue sin duda el saneamiento bancario: FOBAPROA. El gobierno mexicano se constituyó como garante del sistema

¹⁶¹ QUINTANA Adriano, Elvia Arcelia. IBIDEM. Pág. 121.

¹⁶² Se creó el Acuerdo de Unidad para superar la Emergencia Económica (AUSEE) de enero de 1995, el cual otorgó un aumento a los salarios mínimos del 7% e impulsó igualmente un tope de 12 millones de pesos al crédito del Banco Central para 1995. Se anunció un Fondo para la Estabilidad de la Paridad de más de 50,000 millones de dólares con recursos del FMI, el Banco Mundial, El BID, El BIS, El Tesoro de EUA y el Banco de Canadá. Igualmente se crea la Alianza para la Recuperación Económica, ARE, en octubre de 1995 el cual fue instrumento para un incremento gradual de tarifas de energéticos y otros bienes; reducción de gasto público y aumento 10% adicional a salarios mínimos. Consultar: QUINTANA Adriano, Elvia Arcelia. "Aspectos legales y económicos del rescate Bancario en México. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM México, 2002.

bancario mexicano, y una vez saneados, las sociedades mercantiles bancarias tuvieron a bien escuchar ofertas para permitir la participación de capitales extranjeros.

Bancos de presencia internacional volvieron su atención hacia México, como un nicho de mercado. Una de las principales fusiones importantes fue sin duda la que realizará Bancomer y BVV.Argenta. En el planteamiento de difusión fue expuesto como una fusión bancaria, sin embargo analizando, lejos de ser una fusión sin duda se trata de una adquisición o participación mayoritaria del capital extranjero.

Algunos de los principales efectos derivados del TLCAN en el sector bancario se relacionan con la entrada de nuevos actores al mercado y su posible impacto en la estructura del mercado y sus patrones competitivos. De hecho las modificaciones en la estructura del mercado se inician con la reprivatización de la banca y los cambios en el marco institucional que permitieron el acceso a nuevas instituciones. Sin embargo la apertura al exterior acentuó este proceso al permitir la entrada al capital extranjero, ya sea como parte del capital de bancos mexicanos ya existentes o mediante la creación de filiales de bancos extranjeros¹⁶³

La crisis bancaria trascendió de tal modo que el control bancario fue modificado radicalmente, quedando como sigue:

En 1991, se realizó la privatización bancaria: el gobierno vende 18 bancos al sector privado, con lo que su participación en los títulos representativos del capital social de los bancos se redujó a 73.4% a sólo 8.9%¹⁶⁴

Por cuanto se refiere a la participación de bancos extranjeros en México, los ejemplos más notables son, sin duda, Banco Bilbao Vizcaya y Santander, cuya presencia y tamaño en el mercado mexicano generó una importante inversión, visto como destacados agentes económicos en el sector financiero.

¹⁶³ LEYCEGUI, Beatriz y Rafael Fernández de Castro. Coordinadores. "¿Socios Naturales? Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte". ITAM-Porrúa. México, 2000. Pág. 450 y 451

¹⁶⁴ QUINTANA Adriano, Elvia Arcelia. "Aspectos legales y económicos del rescate bancario en México". Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM. México, 2002. Pág. 119.

Destacan los casos del Banco Bilbao Vizcaya (BBV) y del Banco Santander. Éstos han penetrado en forma importante también al mercado de captación al menudeo mediante la adquisición de bancos mexicanos, los cuales venían enfrentando problemas y fueron intervenidos por las autoridades.¹⁶⁵

La participación de los empresarios extranjeros en los bancos mexicanos, y más aún en la adquisición de bancos mexicanos, ha sido una estrategia que han implementado los empresarios bancarios mexicanos para continuar en el mercado. Estas alianzas si bien es cierto reducen la capacidad del capital mexicano en la toma de decisiones, también es cierto que pasar a formar parte de importante alianzas bancarias y financieras de carácter internacional.

Finalmente expertos en la materia sugieren que la banca de un país debe permanecer en manos de nacionales, como una estrategia para proteger intereses de mercado mexicano, sin embargo en esta etapa los bancos realizaron diferentes operaciones en las cuales permitieron la participación de capitales extranjeros facultándolos en la toma de decisiones dentro de la institución bancaria.

2.12. Capítulo XIV. Servicios Financieros.

Para analizar este punto es imprescindible partir del estudio del derecho bancario, como ya fue debidamente abordado en el punto anterior, por lo que habiendo sido satisfecha la premisa anterior, podemos abordar el Capítulo XIV del TLCAN con mayor facilidad.

Los servicios financieros tienen su origen y desarrollo el Derecho Bancario, y dependiendo del avance del anterior podrá despuntar el Derecho financiero. En México el Derecho Financiero ha absorbido la influencia de diferentes mercados, y

¹⁶⁵ LEYCEGUI, Beatriz. "¿Socios Naturales? Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte" ITAM-Porrúa. México, 2000. Pág. 451.

aún cuando se ha perfeccionado todavía existen elementos que deben de acotarse.

La obra publicada en este tema varia, evita asumir una postura que califique los alcances y resultados de este capítulo. Algunas de las razones son que, no es posible realizar una evaluación de resultados debido a que es un sector que se ve fuertemente afectado por las variantes económicas internacionales, elementos que influyen en su desempeño y valuación e inclusive obstaculizan el estudio objetivo del mismo.

Sin embargo otras opiniones son que la apertura en el sector financiero permite la competencia de los servicios financieros beneficiando dicha competencia a los consumidores de los mismos. El beneficio inmediato se traduce en la reducción de las cuotas y cobros realizados, que al igual que el sector bancario, se traducen en un servicio más barato y de mejor calidad.

Las medidas creadas para regular los servicios financieros se pueden resumir en¹⁶⁶:

- a) Instituciones financieras de otra parte;
- b) Inversionista de otra parte e inversionistas en instituciones financieras en territorio de la parte, y
- c) El comercio transfronterizo de servicios financieros.

La misma obra puntualiza que los preceptos jurídicos se basan en los principios de trato nacional, cláusula de la nación más favorecida, así como el principio obligado por la naturaleza del tema que es el principio de transparencia.

A diferencia de otros capítulos que crean comisiones de trabajo en este capítulo se constituyó un comité que tendrá funciones específicas.

¹⁶⁶ WITKER Velásquez, Jorge y Laura Hernández. "Régimen jurídico del comercio exterior de México" Instituto de Investigaciones Jurídicas, Serie doctrina jurídica núm 27, UNAM. México, 2002. Pág. 195.

También se establece la creación de un comité de servicios financieros, el cual tendrá como funciones principales: supervisar la aplicación de este capítulo y su desarrollo posterior; considerar aspectos relativos a servicios financieros que le sean turnados por una parte, y participar en los procedimientos de solución de controversias.¹⁶⁷

Una característica en la que coinciden diferentes autores es en la diversidad de intermediarios que permitirían aumentar la eficiencia y competitividad de los servicios financieros, y que como resultado de la participación de diferentes bancos extranjeros han intensificado las operaciones y actividades financieras.

Por otro lado, un importante elemento que destaca en el crecimiento del sector financiero en México, es sin duda la importancia de la desregulación financiera, es decir, la reforma legislativa permitió la creación de nuevos grupos financieros y de nuevas reglas sobre su conformación, muy particularmente la posibilidad de crear una sociedad controladora y por algunas de las siguientes entidades financieras:¹⁶⁸ almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, casas de cambio, instituciones de fianzas, instituciones de seguros, sociedades financieras de objeto limitado, casas de bolsa, bancos, así como sociedades operadoras de sociedades de inversión o administración de fondos para el retiro.

La propia ley antes citada propone la siguiente estructuración de capital por cuanto se refiere a las acciones:

- a) **Serie "A"** bajo propiedad sólo de mexicanos y que representan al menos el **51%** del capital social ordinario.
- b) **Serie "B"**, que representan hasta el **49%** del capital social ordinario y también de propiedad mexicana, y

¹⁶⁷ WITKER Velásquez, Jorge y Laura Hernández. "Régimen jurídico del comercio exterior de México" Instituto de Investigaciones Jurídicas, Serie doctrina jurídica núm 27, UNAM. México, 2002. Pág.201

¹⁶⁸ Ley para regular las Agrupaciones financieras. Diario Oficial de la Federación de fecha 18 de julio de 1990 así como su reforma de fecha 16 de febrero de 1995.

- c) **Serie "L"** (capital neutro¹⁶⁹) que se emiten con hasta un **40%** del capital social ordinario y que pueden ser de propiedad extranjera.

Es importante también destacar que se han realizado formas insertas en las reformas como:

Se reglamentó el uso de información no pública, se estableció la figura de la "caución bursátil", que permite la venta extrajudicial de colateral, y se permitió la posibilidad de intermediar valores extranjeros. También se estableció un mercado para acciones y obligaciones de empresas medianas y pequeñas...se promovió la apertura del sector financiero hacia el exterior al permitir la participación de intermediarios extranjeros y al flexibilizar la regulación que afecta en particular a la inversión extranjera. Estos cambios se dieron fundamentalmente en el marco de la firma del TLCAN.¹⁷⁰

Otros de los importantes cambios en esta materia se reflejan en el control y participación accionario de los extranjeros en los bancos mexicanos así como sus respectivas filiales.

Se disminuyó el porcentaje de acciones que debe tener una institución financiera del exterior de una filial en México, de 99% a 51%. Finalmente el límite general de tenencia accionaria por parte de extranjeros en el capital social ordinario de los bancos nacionales se incrementó de un 30% a un 49%, mientras que se flexibilizaron las restricciones para la tenencia accionaria de personas físicas y morales, a nivel individual, al pasar de 10% a 20 %.

Finalmente es importante señalar, que en este sector es muy difícil detectar si el dinamismo observado a últimas décadas en el sector financiero responde únicamente a la consecuencia de la firma del TLCAN o es simplemente la

¹⁶⁹ La inversión neutra, emite acciones tipo: "N" y es regulada en la ley de inversión extranjera, por el artículo 18 y siguientes, cuyas características son: No computa para capital social, tiene derechos corporativos restringidos, es decir no tiene voz pero tiene derecho de voto en las asambleas de la sociedad; es importante señalar también que la sociedad mexicana que desee aceptar inversión neutra en la conformación de su capital social deberá solicitarlo formalmente a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

¹⁷⁰ LEYCEGUI, Beatriz. *Ibidem*. Pág. 442.

consecuencia de la globalización financiera que involucra a los mercados a nivel mundial; aún y cuando cabe la reflexión, es dable rescatar el genuino interés de los mercados tanto norteamericano como canadiense por el mercado mexicano, así como la importancia de su participación en nuestro sistema financiero.

También es un hecho que la inversión extranjera ha incrementado su participación en México, permitiendo oportunidades a los empresarios mexicanos para permitir la participación de capitales extranjeros, o bien a la inversa, utilizar los lazos comerciales creados por el gobierno para colocar los productos mexicanos en mercados internacionales.

2.13. Banco de Desarrollo de América del Norte

Esta institución es un esfuerzo por consolidar instituciones regionales en el marco del TLCAN. Actúa en coordinación con Comisión de Cooperación para el Medio Ambiente en la Frontera- *Border Environment Cooperation Commission*- BEEC por sus siglas en inglés, y su sede en Ciudad Juárez; son básicamente instrumentadas con fundamento en el Acuerdo Paralelo en materia Ambiental.

*The US-Mexico border region, in which the bank focuses its efforts, is defined in the Charter as the area within 100 kilometers (approximately 62 miles) north and south of the boundary between The United States and México. Spanning 2,100 miles from Gulf of México to the Pacific Ocean, the border region includes territory in the four US states of Texas, New México, Arizona and California and in the six Mexican states of Tamaulipas, Nuevo León, Coahuila, Chihuahua, Sonora and Baja California.*¹⁷¹

El Banco Norteamericano de Desarrollo (*NADBANK*) tiene su sede en San Antonio, Texas. Es una institución que involucra recursos de Estados Unidos y México, y busca por medio de los gobiernos locales y estatales incrementar su capacidad para crear relaciones de planeación más allá de la relación federal.

¹⁷¹ www.nadbank.org

The authorized capital of Nadbank under the Charter totals \$ 3 billion with equal commitment from the United States and México. Each country has authorized the subscription of 150,000 shares of the Bank's capital stock with a par value of \$ 10,000 per share. Payment of capital by the two countries were initiated in 1994, with ascheduled installment to be completed by september 30, 2006.¹⁷²

Los proyectos competencia de esta institución son fundamentalmente para la planeación de proyectos de infraestructura ambiental, incluidas distribución y tratamiento de aguas, así como procesamiento de desechos sólidos. Aún cuando los dos gobiernos federales tienen representación en el consejo directivo de la BECC, realmente se da más importancia a los gobiernos locales y regionales.

El *NADBank* tiene el ámbito de competencia más restringido que la BECC, puesto que se restringe únicamente al financiamiento de proyectos presentados por Estados Unidos y México y acorde al presupuesto que manejan

Los gobiernos de México y los Estados Unidos acordaron contribuir con un total de 450 millones de dólares en capital inicial al banco y otros 2550 millones de dólares pagaderos a la demanda. Esta última cantidad es en lo que se basa el *NADBank* para pedir préstamos en los mercados financieros internacionales, sistema semejante al de los bancos multilaterales de desarrollo. De acuerdo a las circunstancias actuales de las condiciones crediticias en México y Estados Unidos, el *NADBank* puede llegar a obtener alrededor de 2600 millones de dólares con bajos intereses que, empleados en conjunto con fondos locales, pueden conformar diversos paquetes de financiamiento.¹⁷³

Este esfuerzo para fomentar un soporte de infraestructura que tenga a bien financiar proyectos cuyo objetivo es mejorar el ambiente en la franja fronteriza entre México y Estados Unidos. Es importante señalar que una de las partes en la que mayor intensidad existe comercialmente hablando es la parte la parte de México que coincide con el Estado de Texas, asentamiento de estas instituciones.

¹⁷² www.nadbank.org

¹⁷³ VERA Campos, Mónica, Fernández de Castro Rafael y Weintraub Sydney, coordinadores. "Nueva agenda bilateral en la relación México-Estados Unidos. Ponente: Jan Gilbreath. Ponencia: "La relación México-Texas: Redefinición del regionalismo" ITAM-Fondo de Cultura Económica. México, 1998. Pág. 335

El *NADBANK*, actúa en participación con BECC quién resulta tener mayor alcance en cuanto a margen de maniobra se refiere.

La BECC tiene dos puntos de acción: En primer lugar certifica aquellos proyectos que pudieran recibir financiamiento por parte del Banco Norteamericano de Desarrollo; este Banco no puede financiar proyectos que no cuenten con la certificación de la BECC. En segundo lugar, esta comisión, como lo señalaron los gobiernos de México y de los Estados Unidos, ayuda a las pequeñas y medianas comunidades que requieren asistencia para financiar proyectos de infraestructura ambiental. El gobierno de la Unión Americana ha identificado alrededor de 8000 millones de dólares en necesidades de infraestructura en la región fronteriza, aunque no todas pueden estar financiadas por medio del *NADBank*. El gobierno estadounidense estima que alrededor de 70% de los proyectos que recibirán financiamiento del *NADBank* se localizarán del lado mexicano de la frontera, aunque en cada proyecto se debe comprobar que tendrá un efecto positivo en el combate a la contaminación más allá de los límites locales o regionales. De hecho, los proyectos son clasificados de acuerdo a su potencial de asociación más allá de la misma frontera.¹⁷⁴

La información anterior nos coloca en un escenario donde destacan los protagonistas: Las Entidades Estatales, realmente el trabajo de intensificación comercial lo están realizando ellos. Son precisamente a quienes beneficia directamente la realización de obra pública, que redituará en la región fronteriza. Son dos gobiernos que trabajan y coordinan esfuerzos para alcanzar beneficios comunes. Es por esto que la interesante ponencia de la obra antes citada resalta un nuevo estilo de regionalismo. Dicho sea de paso, el proceso de integración se inicia en la franja fronteriza y crece la complementación económica.

¹⁷⁴ VEEA Campos, Mónica, FERNÁNDEZ de Castro, Rafael y WEINTRAUB Sydney. (coordinadores). "La nueva agenda bilateral México-Estados Unidos. Ponente: Jan Gilbreath. Ponencia: "La relación México-Texas: Redefinición del regionalismo". ITAM-Fondo de Cultura Económica. México, 1998. Pág. 334 y 335.

Esta relación comercial resalta la interdependencia al principio regional, y esta dependencia crece hacia los centros, con la participación de los empresarios que pugnan por un acercamiento comercial que ponga que aclare las reglas comerciales y brinde certidumbre a las relaciones económicas existentes.

Por último, al cierre de la presente investigación el informe de realizado por la Secretaría de Economía a ocho años del TLCAN señala que de 1994 a 2003 se han implementando más de 41 proyectos de desarrollo que fortalecen la zona fronteriza en cuanto a las condiciones ambientales se refiere.

Desde 1994, estas instituciones han contribuido al desarrollo de más de 41 proyectos, algunos ya implementados en su totalidad, que han representado una inversión de casi mil millones de dólares. Los proyectos de abastecimiento de agua potable y tratamiento de aguas residuales financiados por el NADBank, por ejemplo, mejoran las condiciones ambientales y de salud pública en las comunidades en las que las desarrollan. Una vez concluidos éstos, beneficiarán a nueve millones de habitantes de ambos lados de las fronteras entre México y Estados Unidos. Nuevos proyectos se desarrollarán posteriormente.¹⁷⁵

Esta cooperación ambiental genera beneficios para ambos lados de la frontera y permite que se vayan estrechando y perfeccionando los caminos e instrumentos para la protección y consecución de un objetivo común: Mejorar el medio ambiente fronterizo.

2.13.1. La Comisión para la Cooperación Ambiental

Finalmente, y diferente al objetivo y contenido del *NADBank*, se encuentra la Comisión para la Cooperación Ambiental la cual, bajo sus auspicio, se creó el Fondo de América del Norte (FANCA) en 1995, de naturaleza trilateral, con un capital inicial de 2 millones de dólares canadienses para otorgar un total de 35 subvenciones durante 1996.

¹⁷⁵ www.economia.gob.mx

La primera ronda de 14 subvenciones fue anunciada durante la sesión del Consejo en agosto de 1996, con 15 subvenciones discrecionales de \$10,000 dólares canadienses o menos otorgadas durante otoño. Las subvenciones son otorgadas a organizaciones no gubernamentales (ONG) para proyectos que apoyen metas y objetivos de la CCA y no pueden exceder \$100 mil dólares canadienses.¹⁷⁶

El Fondo de América del Norte para la Cooperación Ambiental (FANCA) concluyó sus actividades y **no recibe ya, por tanto, solicitudes de financiamiento**. Desde su creación en 1995 hasta 2003 el FANCA otorgó 196 subvenciones por un total de 9.36 millones de dólares canadienses, cuyo beneficiario inmediato fue desde luego, la población mexicana. De tal modo que este instrumento implementado desde el gobierno canadiense, ha permitido la participación ciudadana.

Otro de los beneficios es desde luego, el importante precedente que como un instrumento de financiamiento proveniente del TLCAN, legitima y reivindica su imagen con causas sociales, al margen de la participación gubernamental.

Los proyectos aprobados en 2002 y 2003 seguirán recibiendo el apoyo administrativo de la CCA hasta su conclusión.

La CCA hace extensiva su gratitud a todos los subvencionados y solicitantes por su constante apoyo y colaboración.¹⁷⁷

¹⁷⁶ Consultar: www.cec.org

¹⁷⁷ Fondo de América del Norte para la Cooperación Ambiental (FANCA)
Comisión para la Cooperación Ambiental (CCA) . 393 St. Jacques West, suite 200 . Montreal, Quebec, Canada
H2Y 1N9
Tel. (514)350-4357. Fax: (514)350-4314 . Correo electrónico: info@cec.org

2.14. La migración a la luz del TLCAN.

El tema migratorio ha formado parte de la agenda binacional de México y Estado Unidos desde mucho tiempo atrás, sin embargo, a partir del TLC se ha convertido en una moneda que México pretende negociar sobre la mesa. Es una ventaja competitiva los efectos de la densidad poblacional, más aún cuando es conocida la dependencia que tiene Estados Unidos de la mano de obra barata de los indocumentados en el momento de levantar las cosechas, sobre todo en el sur de Estados Unidos, realizando trabajo que de ningún modo sería realizado por ciudadanos norteamericanos.

Es entonces que en el TLCAN la migración cuenta con una doble visión:

- a) Como generadora de inversión, pues el visitante de negocios es el que debe sondear el mercado, e introducir o extraer las oportunidades de negocios.
- b) Como solución a los problemas de mano de obra, pero de forma inherente, la oleada de indocumentados que en respuesta a las oferta busca alcanzar mejores oportunidades, generando graves problemas para el mercado norteamericano.

La primera parte resulta por demás interesante, ya que representa una oportunidad de negocios, pero también es cierto que no se realiza una completa apertura en la aduana para las personas¹⁷⁸. Para efecto de analizar con mayor profundidad este tema, fue segmentado y expuesto como sigue: primero el análisis por concepto de negocios y por último el estudio por razones meramente laborales.

¹⁷⁸ Recordemos los dos beneficios que genera la liberalización comercial de bienes, servicios capitales y por último personas; me refiero al libre tránsito de personas y por otro lado diferente al anterior, el derecho de establecimiento económico, diferentes efectos y consecuencias, pero no debe confundirse.

2.14.1. La migración por razones de negocios: Capítulo XVI del TLCAN.

La regulación del tránsito de las personas que generan negocios resultaba un elemento indispensable en el TLCAN, pues si el objetivo era intensificar la relación comercial, este aspecto se convertía en una herramienta indispensable para conseguirla.

Así fue regulado por el Capítulo XVI del TLCAN la visa de negocios y además fueron creadas características migratorias *ad-hoc* al espíritu que se pretendía. En México la materia migratoria se encuentra regulada por la Ley General de Población y le corresponde al Instituto Nacional de Migración (INM), que a su vez depende de la Secretaría de Gobernación(SG), la aplicación de dicha legislación, por cuanto se refiere a la legislación mexicana.

Las calidades migratorias son:

Extranjeros	Temporalidad	Permiso p/ laborar	Refrendo
No inmigrante	Es poco tiempo y se encuentra debidamente regulado	No cuenta con permiso para realizar actvs lucrativas	Otorga refrendo por excepción
Inmigrante	Más tiempo	Realiza actividades lucrativas	Refrendo anual
Inmigrado	Sin límite de tiempo, considerado para diferentes efectos jurídicos como mexicano	de Cuenta es autorización para realizar actividades lucrativas como	con a)Puede continuar para con refrendos. b)Candidato para la naturalización*.

(*) Excepto en este caso, todo es regulado y supervisado por el INM.

En los tres casos son considerados como extranjeros, pero unos tendrán más restricciones que otros, dependiendo de la naturaleza de la característica o calidad migratoria. Es importante también considerar que la materia migratoria puede

transformarse en un obstáculo para concluir negocios, en caso de que no sea debidamente reglamentado¹⁷⁹.

Por cuanto se refiere al TLCAN, fue expedida por la Secretaría de Gobernación la circular RE-1 que reglamenta las características migratorias que son incorporadas por el tratado.

Los efectos migratorios pueden analizarse como un doble efecto: como un fenómeno y como una consecuencia.

Sin embargo estos extranjeros en Estados Unidos y Canadá no son realmente quienes tienen el problema para acreditar su característica migratoria y hacer válidos los derechos en el marco del Capítulo XVI, aún cuando se enfrentan a ciertas distinciones en comparación con los requisitos que se solicitan a los ciudadanos canadienses, quienes realmente tienen problemas son los mexicanos indocumentados.

En el tenor de la protección que se otorga con fundamento en el capítulo XVI cabe señalar que:

Para la obtención de una TN Visa, documento que se otorga al profesionista según el TLCAN y siempre y cuando cubra los siguientes requisitos:

The category "Professionals under the North American Free Trade Agreement" es available only to citizens of México and Canada. Under the NAFTA country provided that 1) the profesión is on the NAFTA list, 2) the

¹⁷⁹

Para analizar las diferentes características migratorias que derivan de las anteriores calidades migratorias, consultar **Ley General de Población** en su artículo 42 y demás relativos para la calidad migratoria de no inmigrante y así entender las características migratorias: Turista, transmigrante, visitante (local provisional y distinguido), ministro del culto o asociado religioso, refugiado o asilado político, estudiante, y corresponsal. Por cuanto se refiere a las características migratorias del inmigrante en el artículo 48 y demás relacionados, para analizar las características siguientes: rentista, inversionista, profesional, cargo de confianza, científico, técnico, familiar, artistas y deportistas y asimilado. Cada uno cuenta con particularidades que la propia ley les reconoce y otorga derechos en consecuencia.

alien possesses the specific criteria for that profesión, 3) the prospective position requires someone in the professional capacity and 4) the alien is going to work for a US employer. The spouse and unmarried, minor children of the principal alien are entitled to the derivative status, but they are unable to accept employment in the United States. Alien entering under this classification are considered non-immigrants.¹⁸⁰

Sin embargo conviene hacer algunas puntualizaciones en torno a los beneficios otorgados. Primero son los mismos requisitos, los que se exigen para obtener una TN Visa, misma que es otorgada, por lo que se pone en entredicho el supuesto beneficio migratorio otorgado al amparo del TLCAN.

2.14.2. La migración en búsqueda de empleo: Acuerdo Paralelo en materia laboral

El acuerdo paralelo tiene una naturaleza especial, no cuenta con la misma obligatoriedad que el contenido del Tratado, pero se establecen lineamientos que inducen un resultado que sea conveniente o productivo en el marco de las relaciones comerciales.

Parte del principio de transparencia, razón por la cual las partes deberán dar difusión a sus leyes, reglamentos y procedimientos así como otras disposiciones administrativas. Se establece enfáticamente que ningún laudo laboral será objeto de revisión o de apelación sobre la base del acuerdo, además de reconocer que no es un acuerdo que establezca nuevos estándares laborales buscando armonizar la legislación y la regulación de los países firmantes del acuerdo. Por el contrario el ACLAN hace énfasis en el derecho soberano de cada Nación sobre sus asuntos laborales internos, reconociendo que cada gobierno establece su propia normatividad y regulaciones.

¹⁸⁰ <http://travel.state.gov>

Aunado a lo anterior, el ACLAN, tampoco crea una nueva agencia supranacional para estudiar, defender u homologar los derechos laborales suplantando a la autoridad nacional:

En su artículo 42 el acuerdo señala que se autolimita para dar autoridad a un gobierno para aplicar la legislación laboral en otro de los países firmantes del TLCAN.¹⁸¹

Por último, conviene concluir que el acuerdo de ningún modo crea un tribunal supranacional para recibir pruebas que le permitan decidir la culpabilidad o inocencia de los patrones envueltos en una disputa laboral y proceder a ordenar un castigo para los culpables; por el contrario, los países signatarios crean un sistema de revisión mutua de asuntos laborales y de aplicación de la legislación en áreas definidas de la legislación laboral, instancia que resulta por demás interesante, prevaleciendo la autonomía y el respeto de la relación contractual.

La organización del ACLAN establece la Comisión para la Cooperación Laboral (CCL) de América del Norte, esta comisión tiene tres componentes principales:

- a) El Consejo de Ministros, que asume responsabilidades directivas.
- b) El Secretariado, quien desempeña funciones administrativas.
- c) Las Oficinas Administrativas Nacionales, que facilitan el desempeño del trabajo de las dos anteriores.

El Acuerdo laboral incluye el denominado proceso de comunicaciones públicas, instrumento que permite a las partes de ACLAN el escrutinio mutuo sobre la aplicación de las legislaciones laborales nacionales, en cumplimiento estricto del Principio de transparencia, elemento fundamental en los tratados internacionales así como su interpretación y aplicación.

¹⁸¹ LEYCEGUI, Beatriz y Fernández de Castro, Rafael. "¿Socios Naturales? Cinco años de libre comercio de América del Norte". ITAM-Porrúa. México, 2000. Pág.515

Es decir, las partes o bien sindicatos o asociaciones de los países miembros pueden realizar peticiones de revisión en casos de no aplicación de la legislación laboral, pero como se mencionó, deberá hacerlo ante una Oficina Administrativa Nacional, (OAN) que no sea del país en que se haya realizado la supuesta violación.¹⁸²

Este acuerdo también prevé la creación de una comisión de trabajo encargada de darle seguimiento a este acuerdo.¹⁸³

¹⁸² LEYCEGUI, Beatriz. *Ibidem*, Pág. 522.
¹⁸³ www.economia.gob.mx

2.15. Resumen del Capítulo Segundo

1.- El 1º enero de 1994 con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América de Norte (TLCAN), la empresa mexicana inicia con un nuevo proyecto comercial. Este proyecto demandaba el apoyo del gobierno de México para que la pequeña y mediana empresa mexicana pudieran visualizar el mercado norteamericano como un proyecto viable para acceder en condiciones favorables para los exportadores mexicanos.

2.- El TLCAN representa el destino 82% de las mercancías que exporta el mercado mexicano, por lo que, en consecuencia es una alternativa para la empresa mexicana.

3.- El marco jurídico mexicano ha buscado la armonización con la legislación de América del Norte para el cumplimiento del capítulo primero del TLCAN: construir una zona de libre comercio en América del Norte.

4.- En este esfuerzo de armonización de mercados y legislaciones en América del Norte, la empresa mexicana ha buscado acercamientos con sus homólogos creando una dinámica comercial que exige un marco jurídico que regule la eficientemente el intercambio comercial. Esta demanda por parte de las empresas se traduce en su participación más activa en la construcción de una política económica que responda a sus necesidades.

5.- Las empresas y sus organizaciones gremiales están logrando importantes avances en la armonización de legislaciones y mercados, revelándose como un ente que demanda el acceso y condiciones comerciales favorables.

6.- Es importante mantener el proyecto de América del Norte con una visión objetiva. Existen enemigos del proyecto y estos han manifestado abiertamente su oposición, sin embargo el mercado norteamericano demanda mayor intensidad comercial, así como la creación de legislación que respalde este avance con certidumbre jurídica.

7.- Las empresas mexicanas consolidan su presencia en el mercado norteamericano, incorporando y utilizando los diferentes foros e instancias que les permitan hacer llegar la voz para alcanzar sus objetivos

8.- La estructura del TLCAN, a través de sus comisiones o mecanismos alternativos para la solución de controversias, ofrece posibilidades convenientes para el acceso de la empresa mexicana en el mercado norteamericano.

9.- La implementación del TLCAN ha construido un lenguaje jurídico y económico común para el mercado americano, que deviene en una armonización legislativa para el comercio intrazonal.

10.- La zona de libre comercio se encuentra en construcción y la empresa mexicana disfruta participando activamente en ello, allanando pausadamente el camino.

CAPÍTULO TERCERO

Opciones de la empresa mexicana para el Bloque de América del Norte

3.1. Política Comercial de México.

La actual política comercial de México se define con una trayectoria más intensa comercialmente hablando, no obstante los descabros sufridos en el camino por alcanzar el *expertise* jurídico necesario para transitar entre las celebraciones comerciales, buscando tutelar los intereses de la producción nacional, y simultáneamente un menor menoscabo a la producción nacional al momento de negociar las preferencias arancelarias; y fue sin duda, a partir de la Adhesión de México al GATT en 1986, que marco el inicio de una importante trayectoria hacia el camino de la vida comercial de México, que como ya ha sido analizado en su momento; sin embargo, y sobre el particular es conveniente retomar la importancia y trascendencia debido a que la referida trayectoria fue en *crecendo*, permitiendo hoy visualizarla como un mercado norteamericano que despunta como una interesante promesa comercial en unos sectores, en tanto que en otros su presencia se presenta seria y adusta.

Para ilustrar el punto de partida, recupero las recomendaciones que aportaba en su obra el Magistrado Dr. Luis Malpica de Lamadrid¹⁸⁴ respecto a la adhesión de México al GATT:

De acuerdo a lo que hemos visto en los puntos anteriores, es importante resaltar lo siguiente: que el comercio internacional de los productos primarios de México, dependerían de los resultados que se obtengan en la producción interna de los mismos y que puedan permitir una disminución de las importaciones de granos que ha efectuado México; además dependerá también de la transformación que se le pueda dar a muchos de

¹⁸⁴ MALPICA De Lamadrid, Luis. "¿Qué es el GATT?". Editorial Grijalbo. Cuarta edición. México, 1986. Pág. 107 y 108.

los productos que aún se venden en estado natural o con un cierto grado de elaboración.

En el caso de las manufacturas, la posibilidad de que México pudiera convertirse en un país exportador de productos de mayor transformación, supone establecer las prioridades y estrategias para el fomento y especialización de ramas industriales estratégicas que puedan eficientemente ser orientadas a los exportación de energéticos esta produciendo, deberá ser el factor de fortalecimiento; esto ya esta previsto en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

Desde entonces, el año de 1986, y previo a encontrarnos en la posibilidad de evaluar los resultados generados por la celebración del GATT, se evidenciaba la necesidad de establecer prioridades y estrategias para el fomento y especialización de ramas industriales, y aún al día de hoy en la consolidación de la política comercial de México, los sectores industriales, demandan una política que defina una posición comercial proyectiva, que puntualice los objetivos y plante las herramientas para lograrlos.

Por ser tema de nuestro estudio, la posición comercial de que goza la presencia de la empresa mexicana en el mercado norteamericano, así como los logros obtenidos a casi quince años de la puesta en marcha del TLCAN, en donde dicho sea de paso, se presentan importantes retos, tales como: los incumplimientos suscitados a la luz del marco jurídico del tratado, algunos de ellos lamentablemente célebres como lo son: el acceso del autotransporte mexicano a la frontera norteamericana, la reforma migratoria para los trabajadores mexicanos en Estados Unidos, o bien considerar los casos de éxito como lo es el sector del automotriz. Otro tema es la desgravación arancelaria de conformidad con el contenido del Capítulo VII, Sector Agropecuario: Medidas sanitarias y fitosanitarias.

Las principales potencias, comercialmente hablando, se identifican en los siguientes países: Estados Unidos, Unión Europea, Japón, República Popular de

China, Federación Rusa y finalmente India. No obstante que existen mercados convenientes para México por la posición geopolítica, con los cuales dicho sea de paso ha celebrado ya diferentes tratados comerciales; resulta innegable que la política comercial de México se dirige en un 82% hacia en Norte, principalmente: Estados Unidos.

Haciendo un breve recuento de la trayectoria comercial de nuestro país, la década de los 80's la política comercial de México se caracterizó por agudizamiento de la deuda externa y recurrentes crisis sexenales, variantes que se incorporan a nuestra historia política, las cuales son también parte de nuevas estrategias políticas como es la celebración y entrada en vigor del TLCAN en 1994. Con este tratado comercial se consolida la dirección de nuestro país hacia el mercado norteamericano, estrategia que respalda el proyecto de la política diseñada desde 1986 con la adhesión de México al GATT.

Existen diferentes opiniones en cuanto al futuro del bloque de América del Norte , y en particular, respecto a su futuro como un proceso de regionalización viable comercialmente hablando. Planteamiento de difícil respuesta, debido a las variantes que se desarrollan en el escenario, tanto internas como externas, sin embargo en el presente capítulo se exponen algunas posibles respuestas a las expectativas reales que se manejan en torno de este cuestionamiento; lo anterior, al margen de que México este viviendo (o sufriendo) un proceso de integración con América del Norte, es importante considerar las posibles alternativas de este creciente mercado norteamericano.

Cada uno de los planteamientos cuenta con un soporte metodológico, y son exposiciones que se manejan en torno al objeto de estudio aquí desarrollado.

Inicio con la postura positiva y progresista, es decir, existe el ánimo para desarrollar un proceso de integración. En contra posición también existe la postura antagonista, es decir, que no es posible que se presente un proceso de integración. Finalmente, como última premisa se esboza una tercera opción: la

posibilidad de estrechar relaciones comerciales con Unión Europea, como una vía alternativa de romper con la dependencia norteamericana.

3.2. Tendencias Integracionistas.

La idea de la integración en un bloque regional debe ser compartida por los miembros de éste, y es evidente que en el caso del TLCAN tal idea no fue colocada sobre la mesa de negociaciones, aún y cuando la integración se realiza sin que la misma se encuentre prevista en el tratado, *de facto*; en este apartado toca en turno el análisis para reconocer las condiciones que exponen una trayectoria del mercado norteamericano hacia la intensificación comercial de tal modo, que empuje el presente diseño comercial hacia un esquema integracionista formal que deberá recorrer cada una de las etapas del proceso de integración económica hasta concluir en un ente similar al modelo europeo.

Considero importante resaltar que el propio TLCAN en su aplicación e interpretación, se identifica como esfuerzo de armonización legislativa trilateral, cuya eficiente trascendencia es tangible en las resoluciones obtenidas en los medios alternativos de diferencias de primera instancia, también es relevante el proceso de armonización legislación que cada país implementado siguiendo los objetivos del tratado hasta el cabal cumplimiento del tratado. Finalmente y no por ello menos importante la denominada "práctica administrativa y precedentes judiciales"¹⁸⁵.

Con la sola "**práctica administrativa**" que tiene el mismo destino, debido a que emerge del mismo tratado. Es la memoria administrativa generada por el andar de

¹⁸⁵ Consultar: **Artículo 1902 TLCAN:** 1. Cada una de las Partes se reserva el derecho de aplicar sus disposiciones jurídicas en materia de antidumping y cuotas compensatorias a los bienes que se importen de territorio de cualquiera de las otras Partes. Se consideran disposiciones jurídicas en materia de antidumping y cuotas compensatorias, según corresponda a cada Parte, las leyes pertinentes, los antecedentes legislativos, las reglamentaciones, **la práctica administrativa y los precedentes judiciales.**(Énfasis añadido)

las autoridades en la trayectoria adoptada por las diferencias en la interpretación y aplicación del tratado. Aportación por demás enriquecedora para cada sistema jurídico, pues armonizan el procedimiento.

Esta armonización de procesos aunado a la consideración de que el TLCAN se plantea en si mismo como una fuente de derecho creado por la voluntad de tres Estados libres y soberanos, en ejercicio de facultades y atribuciones concedidas por los gobernados, y refrendadas por los órdenes de gobierno, sin lugar a dudas implica a todas luces un esfuerzo jurídico que conviene retomar en proporción.

La memoria legislativa se aprecia como parte integrante en cada una de las legislaciones de los países miembros, en las resoluciones que emiten los mecanismos alternativos para la solución de controversias, los cuales conocen de las inconformidades, de la aplicación y por supuesto de la interpretación del propio tratado.

Las actuales teorías en torno a la globalización¹⁸⁶ se han convertido en causa y consecuencia de la situación que impera en la Comunidad Internacional, y aplica explicaciones casuísticas según el particular, pues justifican la existencia "estrechamiento del mundo" como consecuencia de las relaciones de dependencia y cooperación que prevalece entre los países.

Las teorías que apoyan esta tendencia generalmente parten de un punto de vista esencialmente económico, ya que dirigen su atención hacia la dinámica del

¹⁸⁶ Concepto de **Globalización**: Actividad económica que se realiza en y para un marco (o mercado) supranacional, que implica decisiones tomadas por agentes no definidos por su carácter nacional, y que esta regulada por mecanismos inaccesibles o inmanejables por las instituciones u organismos definidos a escala local, nacional o regional. La globalización tiene al menos tres dimensiones: la real, la ideológica y la política. Resumiendo podemos señalar que: globalización es ideología justificativa del predominio del capital financiero y una política de imposición de medidas de "apertura" y desregulación de todas las economías nacionales a las necesidades de éste. Consultar: ESTAY, Jaime, GIRÓN, Alicia. Coordinadores. "La globalización en la economía mundial" Ponente: Javier Martínez Peinado. -Globalización: elementos para un debate-. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM y Porrúa. México, 1999. Pág. 47-65.

mercado, específicamente hacia las empresas, afirmando que implican la continuidad de las políticas que facilitan el intercambio comercial, lo que se proyecta en la integración; para el caso que nos ocupa, entre los tres países.

En gran medida, el comercio internacional de los tres países del TLCAN está a cargo de **sociedades multilaterales (SMN) que producen y comercian en los tres países**. Una gran proporción de ese comercio no se realiza en productos finales, son en insumos de esos productos, En el actual mundo globalizado, no existe algo que pueda denominarse automóviles exclusivamente estadounidense; hay automóviles armados en Estado Unidos con partes producidas en diferentes países. En gran medida lo mismo puede decirse de la producción de productos químicos, farmacéuticos, electrónicos y textiles.

Pese a la invocación al nacionalismo, no se puede soslayar la globalización existente. **Las compañías se globalizan para incrementar su competitividad y lograr acceso a los mercados**. Los países deben globalizarse o quedarse atrás en la búsqueda de mayores ingresos. El objetivo principal de los acuerdos de integración económica es aprovechar del mejor modo posible las realidades. Así como ni Canadá ni México podrían prosperar dependiendo excesivamente de los mercados internos, ninguno de esos países puede ser un "pequeño" Estados Unidos es la moderna economía mundial.¹⁸⁷
(Énfasis añadido)

Sin embargo estas tendencias integracionistas nos son nuevas, ya que en el marco del Asociación Latino Americana de Libre Comercio, (ALALC)¹⁸⁸ signando en Montevideo el 18 de febrero de 1960, y su posterior replanteamiento, conocido como Asociación Latinoamericana de Integración, (ALADI)¹⁸⁹ celebrado igualmente en Montevideo el 12 de agosto de 1980; fueron considerados primero posibilidad de integración comercial (ALALC) y posteriormente se dio la posibilidad a las integraciones regionales (Acuerdos de Complementación Económica, ACE; así como los Acuerdos de Alcance Parcial y Regional) y aún cuando no se obtuvo

¹⁸⁷ WEINTRAUB, Sydney. www.bid.org.uy.intal. Pág. 15 y 16.

¹⁸⁸ Confrontar: WITKER Velásquez, Jorge y Gerardo Jaramillo. "Comercio exterior de México, marco jurídico y operativo". Editorial Mc Graw Hill. México, 1996. Pág. 129.

¹⁸⁹ Confrontar: WITKER Velásquez, Jorge y Gerardo Jaramillo. "Comercio exterior de México, marco jurídico y operativo". Editorial Mc Graw Hill. México, 1996. Pág. 130.

los resultados esperados, la lección comercial fue retomada, subsisten beneficios a la fecha de las presentes generaciones¹⁹⁰.

Esta integración fue estudiada desde tiempo atrás, resultando interesante apreciar que la tendencia hacia la integración fue convenientemente positiva, pues el efecto de la complementación económica de los mercados, se traduce en un efecto de maximizador de beneficios para los gobernados; o al menos este se planteado como el motor del proceso de integración.

Actualmente el esquema aporta un planteamiento distinto considerando en el escenario otros factores, para lo cual retomo la opinión del experto en integración Dr. Héctor Cuadra Moreno¹⁹¹:

La integración económica como proceso necesario de esa lógica del capital internacional impone la exigencia de generar economías de escala a la medida de las grandes corporaciones transnacionales que son los y dinámicos agentes económicos de la globalización. Los mercados nacionales de muchos países resultan exiguos para las dimensiones de dichos agentes transnacionales y sólo por la unión de varios de ellos, mediante las zonas de libre comercio o los mercados comunes, se amplían los espacios adecuados para las transacciones millonarias de dichos agentes. El redimensionamiento de los mercados es la verdadera razón de los acuerdos de libre comercio que han proliferado en e mundo.

El Dr. Cuadra retoma la idea el escenario integracionista enlistando elementos que a su juicio son deseables para que el proceso de integración resulte una experiencia de éxito, siendo relevante la contigüidad geográfica, la cual es posible

¹⁹⁰ Algunos países aprovecharon las herramientas el ánimo de integración comercial, otros ya venían con antecedentes al respecto, concretando proyectos de integración regional como son: Mercado Común Centroamericano, (MCC), Comunicad Andina, y los más recientes como el MERCOSUR.

¹⁹¹ DE OLLOQUI, José Juan. Jornadas sobre México y los tratados de libre comercio. Ponente: Dr. Héctor Cuadra Moreno. "México y sus relaciones comerciales con Asia. Una reflexión sobre sus dificultades estructurales". Instituto de investigaciones jurídicas-UNAM. México, 2003. Pág. 168.

que se continúa o discontinua. La primera refiere a "un aspecto físico", la segunda requiere de una explicación más amplia y la identifica como¹⁹²:

(...)

Un esquema de integración, si bien se refiere principalmente a un aspecto físico, puede existir también por su situación geográfica particular, por la naturaleza especial de sus relaciones, por su grado de interdependencia, por su estructura económica peculiar, por su calidad de la infraestructura de las comunicaciones entre los países, etcétera, pudiéndose denominar en este caso contigüidad discontinua.

Desde luego que el caso del TLCAN es evidente la contigüidad geográfica continua, la cual se traduce en beneficios en el coste de transporte así como la facilidad para atender los imponderables, razón por la cual explica el especialista, México decidió por el Norte para la aplicación y ejecución del esquema comercial. Al respecto me parece interesante considerar que la experiencia de nuestro país con los países latinoamericanos (ALALC y ALADI), la cual no obtuvo el resultado esperado, situación que desde luego fue considerada para diseñar la estrategia adoptada en la celebración del TLCAN.

Aunado a los anteriores elementos, complementan el éxito de un proceso de integración, las aportaciones que el Dr. Cuadra identifica como: La homogeneidad en los niveles de desarrollo así como la identidad de sistemas socio-económicos.

Por Homogeneidad de niveles de desarrollo¹⁹³, explica:

Una segunda manera de entender el término de economía de equilibrio dado en la integración económica, es la de un esquema regional de integración que trata de reunir a países del mismo nivel de desarrollo, más o menos, de tal manera que la distribución equitativa de los beneficios que

¹⁹² DE OLLOQUI, José Juan. Jornadas sobre México y los tratados de libre comercio. Ponente: Dr. Héctor Cuadra Moreno. "México y sus relaciones comerciales con Asia. Una reflexión sobre sus dificultades estructurales". Instituto de investigaciones jurídicas-UNAM. México, 2003. Pág. 169.

¹⁹³ DE OLLOQUI, José Juan. Jornadas sobre México y los tratados de libre comercio. *Ibidem*. Pág. 172.

la integración produce no se vea obstaculizada por la disparidad manifiesta de niveles.

Desde luego México no cuenta con el tamaño y peso comercial y económico del que gozan Estados Unidos y Canadá; para este esquema, México se identifica con el concepto de "país polizón" o "periférico" en un esquema de integración, cuyo beneficio es considerado ganancia residual, en consideración a la relación de los protagonistas principales. Ganancia suficiente para que México sea considerado como el tercer socio comercial de Estado Unidos.¹⁹⁴

Sin embargo para Estados Unidos y Canadá, México representa oportunidades específicas para el intercambio comercial, así como el flujo migratorio, por lo que, como se abordó en el apartado correspondiente, nuestro país representa una relación comercial conveniente.

Para concluir con la ilustración que al respecto del tema abordado desarrollo el Dr. Cuadra¹⁹⁵, retomo la idea con la identifica: Identidad de sistemas socio-económicos.

La tercera manera como puede entenderse el concepto de economía de equilibrio y a la que vamos a referirnos con reservas, por no compartir totalmente la opinión respecto a este aspecto, es que, como los tamaños económicos de los mercados nacionales y subregionales que se integran y los niveles de desarrollo de los mismos deben ser similares, homogéneos; de la misma manera, los países que forman parte de un esquema de integración deben poseer el mismo tipo de régimen económico y similar sistema social. El ejemplo más cercano a nosotros es el de la asociación latinoamericana de libre comercio, (ALALC) y el tratado de Montevideo que la constituyó.

La explicación que expone el ponente es que el órgano máximo de ALALC considero la imposibilidad de aceptar los instrumentos de adhesión de países

¹⁹⁴ Anteriormente su lugar el lugar que ocupaba México era el segundo socio comercial; esto fue antes de ser desplazado por China. También es importante considerar que las importaciones de Estados Unidos se encuentran fragmentadas, y ello por estrategia comercial. Estados Unidos no "depende" de "un solo socio". Diversifica sus importaciones.

¹⁹⁵ DE OLLOQUI, José Juan. Jornadas sobre México y los tratados de libre comercio. *Ibidem*. Pág. 176.

como del Gobierno de Uruguay, bajo el argumento de que sustentaban un "Régimen económico incompatible con el contenido del Tratado de Montevideo", y que esta incompatibilidad se proyectaba, según expone, en la viabilidad del proyecto. A partir de tal antecedente los requisitos se interpretaron en otro sentido, concediéndole al tratado comercial un elemento de discriminación política que hasta el momento no poseía. El argumento fue que se requería la "*compatibilidad técnica y económica*".¹⁹⁶

Situación similar se presentó cuando el Gobierno de la República de Cuba, al momento que pretendió efectuar depósito del instrumento de adhesión, declarando en este caso la "incompatibilidad absoluta"¹⁹⁷.

Por lo anterior, es pues conveniente considerar que el TLCAN, si bien es cierto tiene oportunidad al disfrutar de algunos de los elementos mencionados para una integración económica como "economía de equilibrio" (como en el caso de la Contigüidad geográfica continua y la identidad de sistema socio-económico), también padece debilidades estructurales como lo es la evidente brecha en el desarrollo, en consideración con sus pares.

Para redondear la idea, considero que es conveniente agregar dos elementos más:

- 1.- La Intensidad Comercial
- 2.- La Complementación económica.

La primera se deduce propiamente de la "agresividad" que proyecte el calendario de desgravación arancelaria, situación que guarda estrecha relación con la lista de productos seleccionados y la negociación de las preferencias arancelarias.

¹⁹⁶ Consultar: DE OLLOQUI, José Juan. Jornadas sobre México y los tratados de libre comercio. *Ibidem*. Pág. 177.

¹⁹⁷ Consultar: DE OLLOQUI, José Juan. Jornadas sobre México y los tratados de libre comercio. *Ibidem*. Pág. 177 y 178.

El objetivo de un procedimiento de liberalización de mercancías se traduce en la liberación de los bienes, servicios, capitales y personas. Así pues, el calendario de desgravación y las fechas para la consecuente desgravación, otorgarán el ritmo de la intensidad comercial, lo cual dependerá desde luego, de los sectores nacionales que deberán ser tutelados por el Estado¹⁹⁸, de conformidad con la legislación nacional, así como el contenido de los tratados internacionales en que México sea parte, sin mencionar las demandas y solicitudes de los estados parte.

La segunda parte, será responsabilidad de los signantes, ya que el estricto cumplimiento y aplicación del artículo X del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, (GATT), es decir el Principio de Transparencia, obliga a las partes para hacer de conocimiento de sus homólogos del contenido de la legislación vinculada con el compromiso internacional, la cual deberá ser armónica con el mismo.

La complementación económica, dependerá de que el Estado introduzca el andamiaje jurídico que permita que los agentes económicos, sin distinción de nacionalidad, en aplicación del artículo III el GATT, conocido como "Principio de Trato Nacional", convivir en un mismo mercado garantizando la libre competencia y la libre concurrencia de los agentes económicos¹⁹⁹.

Por otro lado, la integración de América del Norte, al margen de ser sometida a un escrutinio metodológico, *de facto* se presenta con una cotidianidad que asombrosa, situación que es conveniente retomar, procurando abordarla con la sana e imparcial distancia.

¹⁹⁸ **Artículo 1°** Ley de Comercio Exterior. La presente ley tiene por objeto regular promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional, **defender la planta productiva de prácticas desleales de comercio internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.** (Énfasis añadido)

¹⁹⁹ Confrontar: Ley Federal de Competencia Económica, artículos 1°, 5° y demás aplicables y relativos de la misma.

El término comúnmente empleado al referirse al incremento del flujo migratorio mexicano en Estados Unidos y Canadá es el de *integración silenciosa*, e ilustra la necesidad, intensidad comercial y complementación que existe entre las tres economías; tópico que es abordado por diferentes autores, entre los que cabe destacar a Lorraine Eden y Maureen Appel Molot, que lo expresan como sigue:

*La integración silenciosa, esa creciente relación e interdependencia que existe entre las economías, ha conformado parte de la historia nacional de estos tres países norteamericanos. La integración entre Estados Unidos y sus dos vecinos ha progresado con rapidez desde el momento en que, en la década de los cincuenta, las transnacionales de ese país iniciaron una fuerte penetración en las economías de Canadá y México.*²⁰⁰

Esta integración es explicada sobre dos ejes centrales:

- a) La presión que ejerce el mercado en estas tres economías.
- b) La presión del mercado para la consolidación de esta integración continental y reforzar un contrapeso para Europa y Asia.

La presión que ejerce el mercado en estas tres economías, es resultado de la misma inercia económica. La participación de las transnacionales en esta sinergia es innegable, como también lo es el ritmo que se le ha impregnado para alcanzar sus metas, reconociendo en todo momento las diferencias que existen entre estos:

La relación se vuelve muy compleja debido a las similitudes económicas y sociales que existen entre los Estados Unidos y Canadá, y sus diferencias respecto a México.²⁰¹

²⁰⁰ VEGA Canovas, Gustavo. Coordinador. "Liberalización económica y libre comercio en América del Norte". Ponentes: Lorraine Eden y Maureen Appel Molot. Ponencia: "La integración regional en perspectiva comparada". Primera edición. COLMEX . México, 1993. Pág. 24.

²⁰¹ VEGA Canovas, Gustavo. *Ibidem*. Pág.26 y 27.

La estrategia diseñada por los participantes del TLCAN puede interpretarse por esta tendencia identificada como una alianza estratégica que puede explicarse como sigue:

Conforme la competencia mundial sustituye la nacional, los gobiernos occidentales empiezan a diseñar políticas para las industrias estratégicas, a fin de obtener ventajas competitivas. Dichas políticas incluyen garantizar un mayor acceso a los mercados por medio de barreras comerciales reducidas; armonizar las políticas arancelarias; desregular los mercados y privatizar a los "campeones" nacionales. En el caso del TLCAN, los tres gobiernos están fomentando un proceso de alianza estratégica, diseñada para mejorar la competitividad frente a las otras economías tripartitas. América del Norte, por lo tanto, se encuentra inmersa en un movimiento que va de la integración silenciosa a una alianza estratégica, impulsada por las respuestas de los gobiernos a las presiones del mercado.²⁰²

La premisa original es permitir que el mercado determine las condiciones sobre las cuales ha de trascender el proyecto integracionista. Es esta tendencia la participación de la iniciativa privada juega un papel protagónico en el escenario internacional.

Algunas de las variantes que a juicio de Lorraine y Maureen son importantes para considerar en torno de esta tendencia integracionista, son las siguientes:

Las empresas transnacionales, así como las pequeñas y medianas empresas, sin descartar las microempresas, juegan un importante papel, en su carácter de principales protagonistas del proceso integracionista, en virtud de que utilizan las herramientas que proponen los gobiernos orientados hacia el modelo exportador como el nuestro; en los cuales las transnacionales, que fomentan la expansión industrial y el acceso de mercados, procuran en todo momento que sus intereses sean tutelados por legislaciones que salvaguarden dichos intereses.

Esta expresión se ilustra como sigue:

²⁰² VEGA Canovas, Gustavo. *Idem*. Pág. 25 y 26.

La movilidad relativamente irrestricta del capital, entre Canadá y Estados Unidos, ha colaborado más a la integración de las economías de ambos países, que cualquier otro factor individual, salvo la geografía.

De la anterior expresión, Sydney Weintraub complementa:

La integración silenciosa entre éste y Estados Unidos se ha fomentado por medio de la inversión extranjera directa (IED) y el comercio intrafirma.

La Inversión extranjera directa de México, en Estados Unidos, se ha incrementado, alcanzando niveles que hacen focalizar esta variante²⁰³. Aún y cuando al inicio del TLCAN la inversión de México en Estados Unidos fue incipiente, esta fue incrementándose.

Las empresas mexicanas, tanto transnacionales como PYME'S aprovecharon las oportunidades que ofrecían los instrumentos de fomento para la exportaciones poniendo en manifiesto su presencia en el mercado norteamericano.

3.2.1. Integración desde el punto de vista económico.

La integración económica cuenta con un ritmo o dinámica propia y diferente en cada bloque comercial, que proyecta las exigencias del mercado. Es decir, los consumidores marcan una pauta o dirección hacia donde apuntan sus esfuerzos, y

203

Los desembolsos hechos en 1995 por inversionistas extranjeros directos para adquirir o establecer empresas comerciales en Estados Unidos aumentaron por tercer año consecutivo, aunque permanecen muy por debajo de los niveles cumbres del período 1988-1990, cuando las nuevas inversiones del Japón fueron mucho más altas. En 1995, el último año sobre el que se dispone de datos pertinentes, la inversión extranjera directa en Estados Unidos valorada al costo histórico -- el valor contable del activo neto de los inversionistas directos extranjeros en sus filiales en Estados Unidos y de los préstamos netos sin amortizar -- fue de 560.088 millones de dólares, un aumento de más del 11 por ciento sobre los niveles de 1994. El Reino Unido recuperó su posición como el inversionista mayor, seguido de Japón y Holanda.

buscan concretar sus esfuerzos, intensificando de la relación comercial. Dicho en otras palabras, una vez alcanzados, (y en ocasiones sin haberlos alcanzado plenamente) analizan los objetivos y proyectan nuevamente sus energías para diseñar nuevas metas por alcanzar.

La integración entre las fronteras de México Canadá y Estados Unidos es un resultado lógico de vecindad que genera consecuencias económicas importantes, y aún cuando en si misma la integración implica subsistan asimetrías económicas de mercados, pues son precisamente los Estados de la frontera quienes aún antes de la entrada en vigor del TLCAN, son ya de los protagonistas relevantes en el escenario, y ello se refleja en reuniones de trabajo en las que asisten gobernadores de la frontera.

La novena reunión de gobernantes fronterizos de México y Estados Unidos, se hablo de un apoyo unánime en las negociaciones que culminarían con el acuerdo de libre comercio. En el comunicado final los gobernadores de Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, Texas, Arizona, California y Nuevo México hablaron de seis aspectos que engloban una realidad entre los dos países: la creciente vinculación mutua que existe en esa región. Los puntos tratan sobre: 1) La necesidad de negociar la liberalización comercial ventajosamente con un periodo de transición donde se efectuará la apertura gradual de los diferentes sectores productivos de ambos países; 2) el apoyo a inversionistas en infraestructura; 3) la fijación de criterios comunes para facilitar el tránsito de vehículos de carga de un estado a una ciudad a otros; 4) La cooperación binacional para el mejoramiento del ambiente; 5) la simplificación de mecanismos aduaneros y migratorios para facilitar el turismo; 6) el fomento de acciones de intercambio cultural y deportivo, y el apoyo a las instituciones de educación superior.

204

Esta situación no es de extrañar, ya que en un proceso de integración económica la primera etapa, aún cuando no todos los tratadistas la reconocen como tal, es sin duda la integración fronteriza o franja fronteriza. Se dice la entrada de la integración o el inicio de misma.

²⁰⁴ Óscar Camacho Guzmán y Luis Alberto Viveros, "Apoyo unánime al TLC de gobernantes fronterizos, Jornada, 23 de febrero de 1991, p.31.

Los economistas señalan que se trata de una respuesta lógica de un proceso de económico que tiende a demandar mayor intensidad comercial, que desde luego deberá ser implementada los representantes.

Javier Martínez Peinado, en su exposición que hace en torno a "Globalización: elementos para un debate", expone interesantes argumentos que conviene rescatar, considerando o no que el TLCAN sea un proceso integrador:

Fuera de un proceso integrador una economía nacional individual no tiene ningún futuro, porque la mundialización se construye sobre la libre movilidad de mercancías y capitales como requisito del funcionamiento de la ley del valor mundializado.... Así las economías se "integran" en unos espacios regionales a su vez integrados en el mercado mundial, de una manera tal que el proceso se asemeja a una bola de nieve que aunque sea a través de colisiones violentas entre bolas más pequeñas (los bloques regionales) no cesa de crecer, de ir haciéndose más grande, atrayendo y arrastrando todo lo que le rodea.²⁰⁵

Esta opinión en torno al regionalismo, resalta la importancia de los bloques por características específicas. Además de puntualizar la importancia de la creación de bloques comerciales y utilizarlos como herramientas para alcanzar objetivos de políticas públicas.

Al respecto es conveniente citar la perspectiva que sobre el particular expone igualmente Javier Martínez Peinado:

La mayoría de los países que afronta el sistema mundial desde el punto de vista de la infraestructura demográfica y medioambiental no pueden ser resueltos a nivel estatal. En términos populares, el Estado es demasiado grande para cuestiones locales y demasiado pequeño para cuestiones globales.²⁰⁶

²⁰⁵ ESTAY Jaime y Girón Alicia. Coordinadores. "La Globalización de la Economía Mundial" Principales dimensiones en el umbral del siglo XXI. Ponente: Javier Martínez Peinado. "Globalización: elementos para el debate". Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM y Editorial Porrúa. México, 1999. Pág. 56.

²⁰⁶ ESTAY Jaime y Girón Alicia. Coordinadores. "La Globalización de la Economía Mundial" Principales dimensiones en el umbral del siglo XXI. Ponente: Javier Martínez Peinado. "Globalización: elementos para el debate". Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM y Editorial Porrúa. México, 1999. Pág. 53.

La globalización le ha dado oportunidad a las políticas públicas encontrar respuestas globales a problemas nacionales. En el afán por involucrar a la comunidad internacional para resolver problemas locales que afectan mas allá de las fronteras, como lo es la materia medioambiental²⁰⁷, laboral, financiera etc. Es fácil explicar que existen elementos externos que impactan directamente en la competencia local, no obstante un "control de variantes internas" siempre existirá la variante no controlada, es decir, el impacto global que hoy debe considerar el Estado en la planeación de políticas públicas, que no obstante la existencia de fronteras para ciertas mercancías, restricciones de capitales y de personas. Es innegable la interdependencia.

La celebración del TLCAN proyecto un escenario prometedor para el mercado norteamericano de inicio, y en apego de las instrucciones del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, que el economista John Williamson sintetizó en el conocido como: "Consenso de Washington"²⁰⁸, el cual se interpretaba como manual de procedimiento que debía asumir México para garantizar el éxito del recién celebrado acuerdo comercial, el cual consistía en:

La liberalización el comercio exterior, del sistema financiero y de la inversión extranjera; reorientar la economía hacia los mercados externos; la desregulación y merma de la intervención directa del gobierno en el fomento económico; privatizar la mayoría de empresas públicas; la erradicación de los desequilibrios fiscales previos, pero no mediante el incremento de ingresos tributarios, sino a través de la reducción de la inversión y el gasto público; una estricta disciplina fiscal a ultranza (que cancela el papel activo de la política fiscal en la regulación del ciclo económico); la reducción de tasas marginales del ISR a los ingresos

²⁰⁷ La idea de la crisis ambiental plantea la necesidad de una solución global puede verse desde la perspectiva ecológica de Brecher (1988). También se halla en economistas como Petrella (1989), que consideran que este hecho debe formar parte del a concepción de la globalización como un fenómeno nuevo. Consultar: BASAVE Kunhardt, Jorge. Coordinador. Expositor: Alejandro Dabat. "Empresa transnacional, globalización y países en desarrollo". Instituto de Investigaciones Económicas y Editorial Porrúa. México, 2000. Pág. 21.

²⁰⁸ WITKER Velázquez, Jorge, Coordinador. "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte" Evaluación Jurídica diez años después. Ponencia: "Efectos del TLCAN en la economía mexicana y algunas reflexiones sobre el sector agrícola. José Luis Calva Téllez. UNAM-Instituto de Investigaciones Jurídicas. México, 2005. Pág. 215 y 216

mayores, ampliando simultáneamente la base de contribuyentes; y un marco legislativo para resguardar los derechos de propiedad (objetivo al que se dirigió la reforma del artículo 27 constitucional).

Este fue sin duda el requerimiento de Estados Unidos en el ámbito económico, que según la proyección, allanaría el camino del acuerdo comercial hacia el incremento del intercambio comercial.

No obstante la trascendencia de las reformas económicas que debían ser incorporadas al marco regulatorio mexicano, el despunte comercial generó en sí mismo expectativas positivas en torno a la puesta en marcha y desarrollo del mismo.

El propio mercado exige mayor intensidad en los sectores ya ofertados, así como la apertura de aquellos que aún se encuentran cerrados (energía eléctrica y petróleo, por ejemplo). Sin embargo, comprometer las reservas petroleras, se encuentra fuera del alcance y ámbito de competencia para los plenipotenciarios mexicanos, en virtud del contenido y alcance del artículo 28 constitucional, así como de su legislación reglamentaria, en particular el artículo 5° de la Ley de Inversión Extranjera, la cual encuentra eco en su reglamento.

No obstante lo anterior, los resultados económicos los podemos resumir cuando analizamos las cifras que se obtienen a raíz del TLCAN:

Desde 1993 (año previo al inicio del TLCAN) hasta 2001, el comercio entre las naciones creció 116%, pasando de \$297 mil millones de dólares (mdd) a \$622 mdd. Cada día, los miembros del TLCAN comercian entre ellos aproximadamente \$1.7 mdd. Así, gracias al TLCAN Norteamérica es una de las regiones económicamente más competitivas, florecientes e integradas del mundo.²⁰⁹

Estos números proyectan el crecimiento de un mercado norteamericano que por sí sólo se encuentra despegando, consolidando una región económica de América

²⁰⁹ www.economia.gob.mx, "Informe a 8 años del TLCAN"

del Norte. Y por cuanto a México se refiere es importante señalar que no todos los números son fatales, pues nuestras exportaciones con destino a Estados Unidos, también se han incrementado considerablemente.

México exportó \$139 mil mdd a sus socios en 2001, lo cual representó un crecimiento de 225 %, equivalente a más de dos veces el crecimiento de 93% registrado en sus exportaciones al resto del mundo. El crecimiento de sus exportaciones ha contribuido con más de la mitad del incremento del producto interno bruto de México.²¹⁰

Situación que proyecta un beneficio en la economía mexicana, visualizando al comercio como instrumento de desarrollo comercial, conveniente y deseable.

El prometedor escenario vislumbraba el desarrollo e incremento de la zona de libre comercio norteamericana, y así lo atestiguó el entonces embajador de Estados Unidos en México, Jeffrey Davidow²¹¹, cuando expone:

El Tratado de Libre Comercio ha sido un gran éxito. Durante los últimos siete años, desde que comenzó su vigencia, el flujo de comercio entre Estados Unidos y México se ha duplicado. Cuando se inició el comercio entre los dos países, éste era de 80 mil millones de dólares anuales. Este año vamos a alcanzar aproximadamente los 250 mil millones de dólares. Al inicio el Tratado, el saldo fue favorable para los Estados Unidos de Norteamérica; en los últimos años el saldo del comercio ha sido a favor de las exportaciones mexicanas.

La manifestación realizada se robustece con contenido del apartado anterior, el cual evidencia el ánimo positivo que prevalecía a los siete años del inicio del TLCAN.

Aunado a lo anterior, es conveniente aportar otra idea que complementa y termina de ilustrar en forma pragmática la integración desde el punto de vista económico.

²¹⁰ www.economia.gob.mx. "Informe a 8 años del TLCAN

²¹¹ DE OLLOQUI, José Juan, Coordinador. "Jornadas sobre México y los Tratados de Libre Comercio". Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM. México, 2003. Pág. 39.

Para el catedrático Daniel Drache²¹², célebre catedrático de la Universidad de Toronto, Canadá, es conveniente considerar tres aspectos fundamentales en torno al tema de la integración desde el punto de vista de mercados integrados, es decir, debe considerarse: La asimetría, el ajuste y el acceso. El estable un estudio que proyecta un contraste entre el objetivo y el resultado final o la situación real que acontece, criterio que considero complementa la visión aportado en este apartado.

²¹² GUTIÉRREZ Teresa y VEREA, Mónica, Coordinadoras. "Canadá en transición". Ponente: Daniel Drache. "¿Dónde está el aspecto social del tratado trilateral?". Centro de Investigaciones sobre América del Norte-UNAM. México, 1994. Pág. 447.

	Objetivo	Resultado real
Asimetría	Será neutralizada por la ventaja comparativa y por la lógica de la eficiencia. Aún pequeñas firmas con industrias eficientes pueden beneficiarse	A las firmas poderosas del país líder les va bien; los países más pequeños enfrentan grandes costos de ajuste al fradar sus industrias débiles o al tener que ser reestructuradas.
Ajuste	La especialización ofrece a las firmas nuevas posibilidades para obtener parte del mercado y aumentar las exportaciones. Al concentrarse en las industrias donde hay una ventaja de costo – salarios más bajos, superioridad tecnológica o abundancia de recursos- los países se beneficiarán con el libre comercio	La especialización conduce al ajuste por que al comerciar más los países, las industrias débiles y las firmas marginales fracasan. La realidad es que las corporaciones pueden cambiar la producción a os sitios más ventajosos mientras los trabajadores y las comunidades son intransferibles.
Acceso	Las economías de escala en las industrias de producción masiva reducen los costos por unidad y realizan importantes ahorros con largas jornadas de producción.	El libre comercio es una estrategia óptima solo para las corporaciones en el lado monopólico de las economías. El acceso es difícil para los sectores que tienen mercados fragmentados. Por lo tanto, las empresas están divididas entre aquellos que favorecen una política comercial estratégica para maximizar el equilibrio en mercados extranjeros y aquellas que ven su futuro en términos de bloques comerciales.

Este desde luego resulta ser un contraste entre el ser y el deber ser, desde la óptica económica, tal vez negativa del proceso de integración sin embargo aporta otra visión al respecto del tema que nos ocupa.

3.2.2. Integración desde el punto de vista jurídico.

Al introducirnos a la visión jurídica de la integración, es necesario partir de la premisa, y reconocimiento *a priori*, de que la integración, es en si misma, consecuencia de un hecho esencialmente económico, y como tal debe abordarse.

En un proceso de integración, debe existir una decisión del Estado para dirigir los intereses de sus gobernados, para construir un ente supranacional a cambio de una mejor calidad de vida para sus gobernados. Algunos especialistas señalan la "cesión de soberanía" otros únicamente de cesión de derechos o atribuciones en su calidad de *sumas potestas*, pero el Estado permanece con autonomía plena en las facultades y atribuciones que le son propias, y conserva elementos que justifican ampliamente su existencia.

De inicio el planteamiento de rigor metodológico expone sus principales contradicciones a la luz del sistema jurídico mexicano. Es conveniente que ésta cesión de derechos soberanos sea considerada por el gobernante y puesta a consideración de los gobernados, pues debe existir la atribución expresa de facultades, y en el caso de la carta magna mexicana no existe esta atribución para el Ejecutivo Federal, como se expondrá más adelante.

Sin embargo las dificultades no terminan ahí, además y no por ello menos importante es la diferencia que existe entre las familias jurídicas, ya que Estados

Unidos y Canadá pertenecen al *Common Law*²¹³, en tanto México pertenece a la familia del derecho de la tradición neorománica²¹⁴.

Además de lo anterior, cabe mencionar que el Estado-Nación se erige en sí mismo, como ente capitalista cuyos objetivos son definidos y que tiende a las alianzas que consolidan su estructura.

El Estado capitalista, aunque definido territorialmente, nació y se desarrolló como una prolifera red de jurisdicciones simultáneas e interrelacionadas.²¹⁵

Estas jurisdicciones simultáneas son necesarias y como resultado de los efectos de los procesos de integración, que al momento que avanzan y se intensifican se enriquece el ente supranacional. Su interrelación es en sí misma la expansión del Estado-Nación, no en territorio, sí en proyectos para alcanzar los retos que de manera unilateral no podría resolver, como fue debidamente señalado por cuanto se refiere a problemas medioambientales por señalar alguno.

Es este proceso integrador las Compañías Transnacionales juegan un papel fundamental ya que empujan y presionan a los Estados para obtener beneficios y regímenes de excepción.

Las corporaciones transnacionales (CT) han favorecido una mínima coordinación internacional que apoyó fuertemente al Estado-Nación, puesto

²¹³ **Familia del *Common Law***, surge en el s. XI en Inglaterra y trascendió a las entonces colonias del imperio británico, se subdivide en Sistemas anglosajones: Reino Unido, naciones de América y Oceanía; Sistema Angloamericano: Estados Unidos; Sistemas Angloafricanos: naciones de Africa del *Commonwealth*. Consultar: ZÁRATE José Humberto, Ponciano Octavio Martínez García y Alma de los Angeles Ríos Rufz. "Sistemas Jurídicos Contemporáneos. Mw Graw Hill, México, 2003. Pág. 7 y 8.

²¹⁴ **Familia Neorománica**: La más remota 304 a.C. con la creación de la Ley de las Doce Tablas; se crear cuatro subfamilias: Sist. Europeo-continetales; Sistemas Latinoamericanos, s. XV; Sist. Escandinavos con influencia del derecho germánico y vikingo; Sist. Latinoafricanos, retoma costumbres tribales nativas. Consultar: ZÁRATE José Humberto, Ponciano Octavio Martínez García y Alma de los Angeles Ríos Rufz. "Sistemas Jurídicos Contemporáneos. Mw Graw Hill, México, 2003. Pág. 6 y 7.

²¹⁵ SOL Picciotto, "The internationalization of State", *Review of Radical Political Economics*, vol. 22. núm. 1. Pág. 28.

que tomó ventaja de las diferencias regulatorias y de los regímenes de excepción.²¹⁶

Sin embargo, la constitución en México se plantea como un obstáculo insalvable para la creación de un ente supranacional en el bloque de América del Norte, debido a que no se reconocen autoridades supranacionales o tribunales especiales.

Artículo 133. Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán ley suprema de toda la Unión.²¹⁷

En esencia la Constitución proclama y defiende la supremacía constitucional e impide cualquier compromiso que sujete y subordine al Estado Nacional a una jurisdicción supranacional, ya que son sustancialmente contrarios a los planteamientos de Soberanía Nacional²¹⁸ en ella consagrados. La integración económica implicaría una necesaria reforma en nuestro sistema jurídico por medio de la cual sea habilitado el Ejecutivo, para tomar una decisión en la cual se deleguen derechos soberanos en pos de una mejor calidad de vida para los gobernados.

El planteamiento del otorgamiento de los derechos soberanos es un obstáculo a vencer, otro es sin duda las facultades sería la consideración para instituir tribunales que resuelvan conflictos en México, ya que nuestra legislación no reconoce jurisdicciones supranacionales, como se expone expresamente:

²¹⁶ ROSAS, María Cristina. "Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio". Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM. México, 1995. Pág. 59.

²¹⁷ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

²¹⁸ **Artículo 39.-** La soberanía nacional reside esencial y originariamente en el pueblo. Todo poder público dimana del pueblo y se instituye para beneficio de éste. El pueblo tiene, en todo tiempo, el inalienable derecho de alterar o modificar la forma de su gobierno. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Artículo 13. Nadie puede ser juzgado por leyes privativas ni por tribunales especiales.²¹⁹

Estas limitaciones constitucionales para considerar la cesión de derechos soberanos hacia un ente supranacional, deben sumarse al menos los siguientes:

Contenido constitucional

Observación

Artículo 21 Constitucional.- De la imposición de las penas, facultad propia y exclusiva del poder judicial.

En la cesión de derechos soberanos, se considera la delegación de facultades para dirimir controversias entre los estado- miembros, así como entre los gobernados. Desde luego debería modificarse pues la experiencia del modelo europeo indica que las instituciones comunitarias crean tribunales para dirimir las controversias entre los gobernados.

Artículo 104 Constitucional.- De las facultades para dirimir controversias

El comentario anterior aplica para el presente artículo.

Artículo 73 Constitucional.- De las facultades del Congreso de la Unión para legislar en materia federal

En este caso serían desde luego trastocadas con el reconocimiento de una esfera por encima de la competencia. federal

Artículo 135 Constitucional.- De las reformas a la Constitución.

Este artículo sería el punto de partida en caso de ser propuesta la reforma para alcanzar los objetivos de

Artículo 136 Constitucional.- De la inviolabilidad de los principios de la Constitución

Considero que en el supuesto planteamiento de acceder a las siguientes etapas del proceso de integración este artículo sería un punto de partida, pues deberían modificarse los principios constitucionales para que en consecuencia las reformas no fueran consideradas contrarias ala misma.

²¹⁹ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

La referencia de los artículos constituciones que deberían reformarse en el supuesto de continuar con el proceso de integración económica, son aportados arbitrariamente, con objeto de ilustrar brevemente el alcance de la reforma.

Además de considerar que las facultades soberanas son exclusivas del orden público²²⁰ (Poder ejecutivo, legislativo y judicial) y la legislación obliga a las tres esferas jurisdiccionales²²¹.

Sin embargo es importante reconocer que el propio Estado allana el camino para la apertura comercial, que el caso de México, como ya fue debidamente fundamentado en capítulos anteriores, fue realizada en forma unilateral y tardía (Protocolo de Adhesión de México al GATT, 1986), por lo que el escenario resulta interesante, aún cuando faltan elementos por considerar en la planeación y desarrollo del esquema integrador para acceder a la siguiente etapa: Unión Aduanera.

Reconociendo que el contenido del tratado, no proyecta o en ningún capítulo se prevé la posibilidad de acceder hacia la siguiente etapa del proceso de integración económica.

Aunado a esto la posible solución a esta exposición sería retomar elementos originales de la propia constitución y exponer: La soberanía radica originalmente

²²⁰ **Artículo 49.- El Supremo Poder de la Federación** se divide, para su ejercicio, en Legislativo, Ejecutivo y Judicial.

No podrán reunirse dos o más de estos Poderes en una sola persona o corporación, ni depositarse el Legislativo en un individuo, salvo el caso de las facultades extraordinarias al Ejecutivo de la Unión conforme a lo dispuesto por el artículo 29. En ningún otro caso, salvo lo dispuesto por el artículo 131, se otorgarán facultades extraordinarias para legislar.

(Énfasis añadido)

²²¹ La referencia a UN SOLO PODER SUPREMO, y sobre el cual no podrá erigirse Sobre el particular, es interesante considerar el contenido y alcance del artículo 94 de la Carta de las Naciones Unidas, firmada el 26 de junio de 1945, el cual reza como sigue: "**Artículo 94. 1.** Cada Miembro de las Naciones Unidas compromete a cumplir la decisión de la Corte Internacional de Justicia en todo litigio en que sea parte." El anterior ordenamiento es un ejemplo claro de una cláusula de sometimiento expreso, el cual subordinaría al Estado Mexicano a la competencia de un tribunal internacional, en caso de litigio en que éste sea parte.

en el pueblo, y este tendría el derecho inalienable de disponer de su forma de gobierno, alternando a una organización de orden supranacional, toda vez que esta sería la respuesta para concretas sus expectativas para alcanzar una mejor calidad de vida. Esta interpretación permitiría la modificación del esquema.

Artículo 39. La soberanía nacional reside esencial y originariamente en el pueblo. Todo poder público dimana del pueblo y se instituye para el beneficio de éste. El pueblo tiene en todo tiempo el inalienable derecho de alterar o modificar su forma de gobierno.²²²

Este escenario ofrece consideraciones que tuvieron que resolver los estados-miembros del continente europeo, previo al reconocimiento del derecho del pueblo para decidir respecto de la trayectoria de su país, los cuales votaron a favor de la integración, redituando su decisión en una mejor calidad de vida.

De tal modo que buscando una respuesta ciudadana, como lo han hecho otros países a través de instrumentos de consulta pública (*referéndum o plebiscito*) que fuere válidamente legitimado por la población, pues si el gobierno se instituye en beneficio de este, y éste considera conveniente creación de un ente supranacional, sería interesante considerar esta opción.

Recordemos también que se encuentran capítulos del Tratado incumplidos por parte de Estados Unidos, por lo que habría que considerar los errores al momento, y la ventaja competitiva por parte de México que aún no se explota: La libertad de tránsito de personas, que aún cuando existe en forma restringida (Capítulo XVI Visa de Negocios)²²³ son limitados los supuestos a los que se permite el acceso, aún más si consideramos que son ordenamientos innecesarios, si consideramos que la propia Ley General de Población, marco jurídico competente para conocer de la inmigración en el territorio nacional ya considera las características

²²² Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

²²³ Confrontar: DE OLLOQUI, José Juan, Coordinador. "Jornadas sobre México y los tratados de libre comercio. Ponencia: Keith Christie. "Reflexiones sobre la aplicación del TLCAN". Instituto de investigaciones jurídicas-UNAM. México, 2003. Pág. 44.

migratorias que aporta la circular RE-1 emitida por la Secretaria de Gobernación; para efecto de realizar un análisis comparativo entre la legislación federal y la circular administrativa que emite el Ejecutivo a la luz del TLCAN baste la lectura de la siguiente tabla resultado de la comparación de los ordenamientos legales:

Ley General de Población	Circular RE-1
Publicada en el DOF	
Aporta características migratorias para los no inmigrantes e inmigrantes	Únicamente aporta características migratorias para los inmigrantes
No señala nacionalidad específica	Únicamente a originarios del TLCAN
Catálogo de calidades y características	Tan sólo refiere tres

3.2.3. Integración desde el punto de vista social.

La integración social se presenta como consecuencia de la integración económica, y es un hecho innegable derivado de la relación entre México y Estados Unidos, trasciende como tema relevante de la Agenda Bilateral.

La integración social para ambos países es tan evidente como imparable. Para Estados Unidos por ejemplo la población mexicana representa un voto con voz y toma de decisión en momentos trascendentales de la política norteamericana. El motivo original, es de inicio laboral, pero el avance de la integración social manifiesta un reflejo en las tradiciones mexicanas en el territorio norteamericano.

La trasculturización es consecuencia de la migración mexicana-norteamericana en la cual adoptan tradiciones, costumbres y usos propios de las sociedades respectivas. Las relaciones político-económicas, se presenta como una simbiosis cultural, que en el caso de México y Estados Unidos resulta aún más evidente por la asimetría económica y lo diferente de sus familias jurídicas entre otros factores.

Por cuanto se refiere a Canadá, se presenta una protección especial a su identidad cultural, proyectándose en su marco jurídico, y desde luego en la usos y costumbre. El objetivo de la protección de su identidad, cuyo objetivo sustancial es buscar la protección de instituciones que considera trascendentales, para mantenerlas incólumes a las que denomina: Empresas culturales, que son en forma genérica la empresa relacionada con los medios de comunicación por ser estas voceras de la sociedad.

3.3. Apoyo a la hegemonía norteamericana.

Los estudiosos de la política comercial norteamericana puntualizan la importancia de que Estados Unidos mantenga en sumisión (comercial, económico y política) a los diferentes países del mundo como parte de su estrategia internacional, que es en sí mismo un instrumento para mantener la hegemonía norteamericana.

El TLCAN no escapa de esta estrategia, sin embargo aún cuando pareciera contradictoria la política comercial Norteamérica tiene una razón de ser, para entender el papel que México representa en esta primero debemos de conocer cual como se desarrolla la política norteamericana.

En 1982 Estados Unidos planteo la posibilidad del desarrollo del comercio inicialmente de manera unilateral, tras la Ronda Tokio, Estados Unidos creó una sólida infraestructura proteccionista en respuesta a las exportaciones subsidiadas de Europa. El objeto del mismo fue financiar las exportaciones a través del Banco de Importaciones y Exportaciones, (*Eximbank*), proyecto en el que participó como apoyo de la infraestructura para apoyar las exportaciones.

A fin de financiar las exportaciones, el Banco de Importaciones y Exportaciones, aprobó en 1982 los dos primeros créditos mixtos –a manera de respuesta unilateral en donde el financiamiento para las exportaciones fue condicionado a la concesión de ayuda externa- para Chipre y Turquía.

Es decir, en la medida en que los receptores de ayuda externa estadounidense adquieran bienes y servicios de EUA, serán apoyados con dicha ayuda.²²⁴

De tal modo que con diferentes estrategias desempeña de primera instancia una política comercial unilateral y posteriormente abre el segundo frente ofertando un conveniente bilateralismo que servirá como un instrumento para concretar sus objetivos.

El bilateralismo es manipulado como un instrumento para consolidar las relaciones comerciales con mayor seguridad, por cuanto se refiere a términos políticos y económicos, a nivel internacional este mismo bilateralismo ha sido instrumento para emplearlo en aras de la cooperación internacional, la corrección en la balanza de pagos e inclusive la creación de mecanismos de solución de controversias. Es fácil concebir que entre dos países (*vis a vis*) es más fácil alcanzar acuerdos que si participan más.

Por cuanto se refiere a Estados Unidos, el bilateralismo fue aplicado en su política comercial hacia la segunda mitad de la década de los ochenta, y en esta implementación de política comercial coincidieron los siguientes elementos:

- 1.- El estancamiento de la Octava Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales del GATT.
- 2.- El advenimiento de las negociaciones entre los socios de las Comunidades Europeas, y más tarde, el Tratado de Maastricht, a fin de profundizar la integración europea.
- 3.- El creciente déficit que EUA mantenía en su balanza comercial con el resto del mundo.²²⁵

Este bilateralismo facilitó de primera instancia el acuerdo comercial celebrado en 1989 con Canadá y permitió la posibilidad de negociar un acuerdo comercial con México, en un plano más próximo.

²²⁴ ROSAS González, María Cristina. "México y la Política comercial externa de las grandes potencias". Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM- Editorial Porrúa. México, 1999. Pág. 109.

²²⁵ ROSAS González, María Cristina. "México y la política comercial externa de las grandes potencias". Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM- Editorial Porrúa. México, 1999. Pág. 111.

El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos fue firmado tras 18 meses de negociaciones. El TLCAN estuvo listo en 13 meses, a la vez que sus acuerdos paralelos fueron negociados de enero a septiembre de 1993.²²⁶

De tal modo que la política comercial bilateral que emprenden países como Estados Unidos, fue secundada por países como México, previa a su apertura comercial unilateral. Así Estados Unidos desarrolla una política que busca consolidar su posición hegemónica con el comercio de los países que economías emergentes, menos desarrollados que el propio Estados Unidos; además, diversifica su mercado por no depender únicamente de un socio comercial en particular, situación que traduce al TLCAN como una estrategia comercial que respalda a una economía con poder relevante en el mercado americano.

Así, el NAFTA es uno de los retos más grandes para los tres países. De tener éxito, hará de Norteamérica uno de los bloques más poderosos del orbe y sentará las bases- una vez lograda la fase de liberalización comercial- para crear una unión aduanera o un mercado común que posibilitaría la libre movilidad de los factores de la producción regional. El liderazgo de Estados Unidos será crucial y fungirá como una "autoridad supranacional", ya que cuenta con los recursos y la capacidad política para hacer prevalecer sus criterios por encima de los intereses de los particulares de Canadá y México.²²⁷

Para efectos de resumir la idea aquí planteada en torno a los efectos de la hegemonía cabe destacar algunos elementos interesantes en torno al mismo planteamiento.

Lo peor es que en la relación bilateral se manifiesta de manera palpable una situación de *hegemonía* llevada a sus extremos en el sentido manejado por Gramsci de donde se produce un verdadero debilitamiento de la soberanía y creencias comunes respecto de la no intervención y la libre autodeterminación, pues el concepto remite a la habilidad de un grupo

²²⁶ ROSAS González, María Cristina. "México y la política comercial externa de las grandes potencias". Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM- Editorial Porrúa. México, 1999. Pág. 113.

²²⁷ ROSAS González, María Cristina. "Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio" Instituto de Investigaciones Económicas- México, 1997. Pág. 228.

social para ejercer una función de "dirección moral y política" en la sociedad.²²⁸

Expuesto como se plantea traduce el sentir de la sociedad respecto al respaldo de la política hegemónica norteamericana. Lo peligroso no representa el respaldo de la política, sino las consecuencias en sí mismas. Este es el verdadero riesgo de apoyar este esquema, mismo que se traduce en sumisión.

Es menester aclarar que es diferente el liderazgo a la hegemonía, pues existen liderazgos propositivos que encausan o dirigen a un grupo de países hacia un desarrollo sustentable con la premisa de un bienestar común. Por lo que los discursos cambian y ahora los planteamientos son distintos a los que originariamente discutían los intereses de los gobernados, a continuación se resume esta idea.

Viejos principios han sido ahora olvidados o escondidos bajo el manto de la "modernidad" en perjuicio de una posición nacionalista; aparece entonces la *globalidad* en lugar otrora ocupará el concepto de la *soberanía*; la lucha por las reivindicaciones de orden social como nación por aquel de *solidaridad*.²²⁹

De tal modo que los conceptos podrían modificar la esencia del objetivo?. Estos son planteamientos interesantes que vale la pena considerarlos sobre la mesa, pues podría aportar conceptos valiosos para un debate constructivo, por el momento son considerados en torno del tema que nos ocupa, y abordados en consecuencia.

²²⁸ MORALES Aragón, Eliézer y Consuelo Dávila Pérez, coordinadores. "La nueva relación de México con América del Norte". Expositora: Luz Elena Espinoza Padierna. "Nuevas tendencias teóricas en el estudio de las relaciones México-Estados Unidos (EL proyecto de integración hemisférica)". Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM. México, 1994. Pág. 73

²²⁹ MORALES Aragón, Eliézer y Consuelo Dávila Pérez, coordinadores. "La nueva relación de México con América del Norte". Expositora: Luz Elena Espinoza Padierna. "Nuevas tendencias teóricas en el estudio de las relaciones México-Estados Unidos (EL proyecto de integración hemisférica)". Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM. México, 1994. Pág. 88.

3.4. Mano de obra indocumentada

En México tenemos un gran problema con el desempleo, de tal modo que la migración se plantea como una respuesta para algunos mexicanos que buscan mejores oportunidades de desarrollo en Estados Unidos. Esta situación coloca este punto entre las prioridades de la agenda bilateral entre Estados Unidos y México.

Actualmente la población hispana en Estados Unidos asciende a 35 millones, de los cuales se estima en 23 millones la de origen mexicano (recuérdese que todo Canadá cuenta con una población de 33 millones). La inmigración, antes concentrada en los estados de California y Texas y en ciudades como Chicago y Miami, hoy aumenta, se diversifica y se registran movimientos migratorios internos muy fuerte hacia la costa del este.²³⁰

Debe distinguirse entre la población hispana en general y la mexicana y dentro de esta última la que se caracteriza por ser esencialmente indocumentados hispanoparlantes, sin embargo los últimos estudios han aportado datos por demás interesantes en torno a la mano de obra indocumentada en Estados Unidos, como el hecho de que desafiando la premisa antes citada, en torno al desempleo en México, se ha incrementado tendencia de mexicanos que emigran aún cuando cuentan con empleo previo a su marcha.

Una fuente revela que el 90% tiene un empleo antes de partir de México. Además según la encuesta realizada en Oaxaca entre individuos con experiencia migratoria a Estados Unidos, el 67% de estas personas emigró debido al deseo de percibir salarios más altos; el 15% debido a la falta de empleo; el 11% por falta de tierra; el 18% por aventura; además, el 83% de estas personas tenían pequeñas tierras y de baja productividad.²³¹

²³⁰ Revista Negocios, "El campo mexicano cruza el Río Bravo" elaborado por Dr. José Zamorano Ulloa. Marzo, 2003. Bancomext. México, 2003. Pág.33.

²³¹ RÍOS Vázquez, Otón. "Estudio de la migración de trabajadores oaxaqueños a los E.U.A." En memoria del seminario sobre la migración internacional y el desarrollo de México. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM. México, 1994. Pág. 28.

Resulta pues significativo que la población emigrante cuente con empleo previo su migración, toda vez que rompe con paradigmas preestablecidos, pero más aún cuando la mayoría de los datos recopilados además señala el grado de preparación de estudios con que estos cuentan es sustancialmente diferente al que presentaba el perfil hace dos o tres décadas atrás.

El 10% de los jornaleros en Los Ángeles tiene estudios universitarios y técnicos.²³²

Estos datos se agudizan con la situación económica y se sospecha que los porcentajes se han incrementado. Este hecho no es un problema actual, ha sido un problema a través del tiempo que se ha agudizado con el crecimiento de las grandes ciudades que demandan al Estado respuesta de las necesidades básicas.

Por otro lado, en Estados Unidos se desarrolla un espíritu antimigratorio que desencadena situaciones como las que escenifican los granjeros de Arizona, por lo que para efecto de entender este tipo de respuestas, es conveniente analizar algunas posibles causas que lo detonan:

La creciente hostilidad hacia los inmigrantes extranjeros en California puede explicarse por tres factores. En primer lugar, el desempleo creció a raíz de la recesión de 1989 que se vivió en todo el país. En segundo lugar, California ha sufrido un cambio demográfico desde mediados de los años setenta: la población latina del estado, "los rostros morenos", han aumentado considerablemente. En tercer lugar, la combinación de los dos factores anteriores fue aprovechada por los políticos con miras electorales a corto plazo. El sentimiento antimigratorio estaba latente en California; cuando Pete Wilson lo convirtió en la *causa célebre* de su campaña, la furia antimigratoria se colocó en el centro de la agenda política del Estado.²³³

²³² LEE Grossman, Eliot. "El impacto de la IRCA sobre la comunidad mexicana y centroamericana en los Angeles, California: el caso de los jornaleros" en migración internacional en las fronteras norte y sur de México. CONAPO. México, 1992. Pág. 242.

²³³ VERA Campos, Mónica y Rafael Fernández de Castro coordinadores. "Nueva agenda bilateral en la relación México-Estados Unidos". ITAM-Fondo de Cultura Económica. México, 1998. Pág. 285 y 286.

La situación que predomina en California nos ilustra sobre el clima que viven las ciudades que reciben densos flujos migratorios, focalizando la atención en la zona sur de Estados Unidos. Este sentimiento antimigratorio, se debe a la disputa por los empleos y salarios, es una explicación del porqué se recrudecen las políticas migratorias, no obstante que la mano de obra mexicana resuelve problemas para los productores norteamericanos que la contratan a bajo costo y en ocasiones en condiciones que no serían aceptadas por ciudadanos norteamericanos. De ahí que el gobierno mexicano se haya fijado como objetivo tanto en sus relaciones políticas como comerciales la liberalización de la mano de obra mexicana.

Esta es la gran carta que tiene México en el bloque de América del Norte, y que se espera, al menos por parte de México pueda el Acuerdo Paralelo avanzar para disminuir las barreras que impiden el libre tránsito de personas así como el derecho de establecimiento económico.

En la relación de vecindad con Estados Unidos, México ha aprendido que existen momentos que la política migratoria tolera el tránsito de trabajadores mexicanos, pues existirán actividades en un proceso productivo que el ciudadano norteamericano no realiza o exige un alto salario por realizarlas, de tal modo que la migración de mexicanos indocumentados representa un interesante flujo de mano de obra barata que abarata los costos de producción.

Sobre este punto conviene traer la lectura de los siguientes datos aportados por la Secretaría de Relaciones Exteriores:

Respecto a las características del flujo en cuanto a volumen, según cifras de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), en Estados Unidos hay alrededor de 18 millones de habitantes de origen mexicano. Datos oficiales revelan que son 13'495,938 los habitantes de origen mexicano y representan el 60.4% del total de hispanos. De acuerdo a algunas cifras, hay entre un millón y dos millones y medio de indocumentados mexicanos en Estados Unidos y se estima que el número crecerá entre el 100, 000 y 200, 000 anualmente. El ISN señala que el 90% de los indocumentados que arrestan en Estados Unidos proceden de México. De acuerdo a las

cifras anteriores, es evidente que el flujo de migrantes indocumentados de México a Estados Unidos tiende a incrementarse en un futuro próximo.²³⁴

Esta información revela pues que la migración a Estados Unidos se incrementa, y además con condiciones que anteriormente no eran considerados como lo es la escolaridad, estas es mano de obra barata que no es recuperada en la mayoría de los casos, pues también indican las estadísticas que las experiencias migratorias en los indocumentados son reincidentes, es decir, que intentan entrar tantas veces como sea necesario para alcanzar su objetivo. Las principales ciudades con las fronteras pero ya existen importantes colonias de mexicanos en Illinois, Chicago y Nueva York.

Rafael Velázquez Flores retoma un interesante estudio de Rodolfo Corona en torno al flujo migratorio mismo que retomamos para efecto de realizar puntualizaciones de comportamiento regular, así como el decrecimiento de comportamientos regulares.

²³⁴ MORALES Aragón, Eliézer y Consuelo Dávila Pérez, Coordinadores. "La nueva relación de México con América del Norte". Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM. México, 1994. Pág. 263 y 264.

Estado	1960-70	1970-80	1980-90
República Mexicana	100.0	100.0	100.0
Baja California	1.4	2.2	2.9
Sonora	0.8	1.4	2.1
Chihuahua	5.1	8.1	10.7
Coahuila	1.7	1.8	2.1
Nuevo León	4.1	2.7	1.6
Tamaulipas	0.9	1.3	1.7
Jalisco	21.2	15.7	10.6
Michoacán	14.8	11.2	8.1
Guanajuato	14.7	10.7	7.1
Zacatecas	8.2	5.1	2.4
Durango	5.1	2.5	0.4
San Luis Potosí	4.8	2.7	0.9
Aguascalientes	1.6	1.1	0.7
Baja California Sur	0.1	0.2	0.4
Sinaloa	1.4	3.3	4.8
Nayarit	1.6	2.1	2.6
Colima	0.6	1.3	1.9
Querétaro	1.1	1.2	1.3
Morelos	0.7	2.4	3.9
Oaxaca	0.8	3.9	6.5
Guerrero	2.9	3.9	4.7
Distrito Federal	1.5	6.2	10.2
Puebla	0.8	2.7	4.3
Tlaxcala	0.1	0.4	0.8
Hidalgo	0.5	0.9	1.2
México	2.3	2.8	2.7
Veracruz	0.4	1.2	1.9
Chiapas	-	0.5	1.1
Campeche	-	0.1	0.1
Tabasco	0.1	0.2	0.2
Yucatán	0.1	0.1	0.2
Quintana Roo	0.1	0.1	0.1

Fuente: Rodolfo Corona. "Migración permanente interestatal e internacional, 1950-90". *Revista de Comercio Exterior*. Volumen 43, Núm. 8. Agosto de 1993. Pág. 755.

Los principales países que aportan el grueso de la población migrante son Jalisco, Michoacán, Guanajuato y Zacatecas cuyas economías eran abandonadas como

resultado de esta migración. Las poblaciones se encontraban principalmente pobladas por Mujeres, niños y ancianos ya que la fuerza "productiva emigraba.

En los últimos años, la composición social de los trabajadores indocumentados mexicanos que se dirige a Estados Unidos ha cambiado notablemente. La mayoría de los especialistas consultados coinciden en señalar que se trata de un grupo de entre 18 y 35 años de edad. La mayoría son hombres pero existe una tendencia creciente de mujeres y niños que intervienen en este fenómeno. Asimismo, la mayor parte de los migrantes son solteros.²³⁵

También es importante rescatar en los últimos años los comportamientos se han visto afectados, despuntando otras entidades en la ola migratoria que anteriormente no representaban un cifras significativas como lo son Chihuahua y el Distrito Federal.

Por otro lado esta fuga de mano de obra, deja raíces en territorio mexicano, que les obliga a la creación de una importante entrada de divisas: la remesa de dinero de los migrantes. Esta es importante porque existen empresas de envío de dinero que han aprovechado esta circunstancia y han generado un importante negocio, ahora retomado inclusive por las instituciones crediticias.

Actualmente, las remesas familiares de los trabajadores migrantes es la cuarta fuente de divisas para la economía nacional, después de los ingresos por maquiladoras, por exportación de petróleo y por la inversión extranjera directa.²³⁶

Esta importante entrada de divisas obliga a que el gobierno mexicano reconozca la importancia de la aportación que hacen los migrantes en la economía mexicana, pues resulta contradictorio que la migración, es como lo señalan las fuentes, por

²³⁵ MORALES Aragón, Eliécer y Consuelo Dávila Pérez Coordinadores. "La nueva relación de México con América del Norte". Ponente: Rafael Velázquez Flores, "Posibles efectos del Tratado de Libre Comercio en los flujos migratorios entre México y Estados Unidos". Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM. Pág. 261.

²³⁶ "Remesas familiares: fuente "invisible" de divisas del país". Análisis regional. Revista: "Negocios". Bancomext. Febrero. México, 2003. Pág. 60 y 61.

que en México no encuentran respuesta a sus expectativas y las buscan fuera de su país; el cual no "cumple" con sus obligaciones de Estado, de crear un habitat idóneo donde se garantice la justa distribución de la riqueza que genere un desarrollo sustentable. Los migrantes a su vez responden, aún sin proponérselo, con una importante ayuda a la economía mexicana.

El flujo de recursos por remesas familiares hacia México se ha incrementado en los últimos años en forma notable. Esto ha tenido efectos multiplicadores importantes en las economías locales, ya que además de incrementar la liquidez y capacidad de compra en las comunidades, ha alentado la generación de empleos para producir los bienes demandados por las familias receptoras.²³⁷

Esta situación se repite en diferentes economías y México tan sólo representa un ejemplo del beneficio que la migración genera para la economía de los migrantes. México tiene el segundo lugar en cuanto a captación de divisas por remesas familiares a nivel mundial, únicamente superado por India, como se muestra en el siguiente cuadro.

²³⁷ "Remesas familiares: fuente "invisible" de divisas del país". Análisis regional. Revista: "Negocios". Bancomext. Febrero. México, 2003. Pág. 60.

Comparación internacional de los ingresos por remesas familiares.

Lugar	País	MDD	% del PIB
1	India*	11,002	2.42
2	México**	8,895	1.44
3	Turquía	4,560	2.24
4	España	3,414	0.61
5	Portugal	3,131	2.98
6	Egipto	2,852	2.93
7	Marruecos	2,161	6.57
8	Bangladesh	1,958	4.31
9	El Salvador	1,751	13.26
10	República Dominicana	1,689	8.59
11	Grecia	1,613	1.42
12	Ecuador	1,317	9.68
13	Nigeria*	1,301	3.56
14	Indonesia	1,190	-
15	Colombia	1,118	1.38
16	Brasil	1,113	0.19
17	Paquistaní	1,075	1.82
18	Perú	718	1.34
19	Túnez	700	3.56
20	Guatemala	563	2.96
21	China	556	0.05
22	Croacia	531	2.79
23	Honduras	410	6.91
24	Nicaragua	320	13.35
25	Filipinas	125	0.17
26	Costa Rica	109	1.31
27	Argentina*	29	0.01

(*) Datos 1999.

(**) Datos 2001. MMD, Millones de dólares.

Fuente: Remesas familiares: fuente "invisible" de divisas del país". Análisis regional. Revista: "Negocios". Bancomext. Febrero. México, 2003. Pág. 61

Esta presencia mexicana en Estados Unidos obliga al empresario mexicano en considerar la satisfacción de necesidades propias de nuestra gente, y son una

alternativa de negocios que consideran para incursionar en el mercado norteamericano.

Desde su establecimiento, los inmigrantes valoran los elementos de su dieta básica, como una representación de su identidad y buscan proveerse de tortillas, chiles, frijol, yuca entre otras.²³⁸

Estas necesidades permiten que empresarios mexicanos consideren la opción de cubrir estas necesidades generadas por sus conacionales, incursionando en un difícil mercado. Pero además de lo anterior, resulta interesante considerar que la implementación de costumbres o tradiciones mexicanas en Estados Unidos²³⁹, tiende a imitado por los ciudadanos norteamericanos con un reconocimiento merecido reconocimiento por las tradiciones y costumbres mexicanas.

3.5. La reforma migratoria en Estados Unidos: La migración selectiva

Los flujos migratorios han cambiado así como el escenario que predomina actualmente en los países industrializados, donde algunos de los factores por considerar son desde luego: la disminución de los índices de natalidad; la conformación de la población, en la cual Estados Unidos es sin duda un país de emigrantes, y su población latina ha incrementado hasta posesionarse en una de las minorías más importantes, situación que además se proyecta como una voz en el Congreso Norteamericano.

El antecedente inmediato es la Ley Simpson-Rodino²⁴⁰, cuyos mecanismos para captación y retención de mano de obra son los siguientes:

²³⁸ Revista Negocios. "El campo mexicano cruza el Río Bravo" Por Dr. José Zamora Ulloa. Marzo, 2003. Bancomext. México, 2003. Pág. 34

²³⁹ Al igual que México adopta costumbres norteamericanas, como resultado de la transculturización, consecuencia de los procesos de regionalismo o de la integración económica en si misma.

²⁴⁰ Consultar: ÁLVAREZ Padilla, Alfredo. "La emigración dependiente". Análisis de la Ley Simpson-Rodino. Tesis para obtener el grado de licenciado en Economía-UNAM. México, 1989. Pág. 262-265.

- a) La legalización o amnistía; asegura la estancia de mano de obra más experimentada y adaptada a la vida de los Estados Unidos. Se trata de "trabajadores de cuello azul" y de los servicios (ambos de cierta calificación). Ellos debieron comprobar su estancia ilegal continua en Estados Unidos durante el período de 1982-1987 y no tener antecedentes penales. Al obtener la residencia temporal podrán tramitar su residencia permanente en 1990. Entre los inmigrantes elegibles en esta categoría están los profesionistas y estudiantes, pese a no ser "ilegales". Para México y otros países, esto significa una válvula de fuga de capital humano. Datos extraoficiales indican que el 50% de los "amnistiados" han sido trabajadores urbanos y no agrícolas (25%).
- b) El programa de trabajadores huéspedes; asegura la captación de dos tipos de trabajadores agrícolas experimentados para las cosechas estacionales. El primer grupo debió de comprobar que trabajó por lo menos tres meses entre mayo de 1983 a mayo de 1986. El segundo grupo va dirigido a quienes entraron entre 1985 a 1986 y que trabajaron tres meses. Los inmigrantes elegibles podrán tramitar su residencia permanente en 1990.
- c) El programa de trabajadores complementarios asegura la captación de trabajadores agrícolas adicionales entre 1990-1993, previniendo que un porcentaje de los trabajadores huéspedes elegibles se ocupen mejor en trabajos urbanos. En este caso, los costos, directos de emigración serán pagados por el patrón. No se beneficiarán del Programa de asistencia social pero lo podrán disfrutar sólo después de haber trabajado nueve meses comprobables en tres años.
- d) El programa de trabajadores complementarios.

Considerando que los flujos migratorios son considerados como fenómeno social, ya que se considera que desde el inicio de la historia se han presentado en razón de muy diferentes factores; también se identifica la migración como una consecuencia política, es decir, resultado de la implementación de políticas públicas; y, finalmente, en su defecto de fenómenos naturales que tienden a expulsar la mano de obra ante la falta de expectativas en el desarrollo económico, en áreas devastadas.

Doctrinalmente hablando del fenómeno migratorio entre Estados Unidos y México, algunas de las posturas académicas se explica como sigue:

- a) Teoría de la atracción y expulsión, sustentada por Raverstein, la cual refiere a los factores que atraen los individuos para salir de donde viven, mientras que por otro lado existen también factores que permiten u obligan, la salida de su país de origen en donde el principal factor es la creciente diferencia y/o brecha salarial (nivel salarial) entre países.²⁴¹
- b) Teoría de la Circularidad Migratoria, apoyada por Bustamante. Es el proceso mediante el cual u inmigrante alterna estancias entre México y los Estados Unidos. Esta característica se ha dado a lo larga de la historia de la migración México-Estados Unidos, precisamente en un proceso circular.²⁴²
- c) Finalmente en el tercer plano se ubica la teoría Neoclásica de la Migración, que se refiere al bienestar de emigrantes, que se manifiesta por el comportamiento del mercado de trabajo, debido a los cambios en la oferta y la demanda de empleo y a las diferencias salariales del país expulsor y receptor, donde los elementos que mueven a los inmigrantes son de tipo personal e institucional.²⁴³

Sea cual fuere la explicación doctrinal, subyace evidentemente un ánimo económico, que incentiva la migración hacia el norte del continente. Situación que evoca un escenario en el cual debe asumirse el tema migratorio como un tema de política pública.

²⁴¹ Consultar: BETANCOURT, Oscar Amador. "La Migración México-Estados Unidos; una realidad creciente en e proceso de Libre Comercio con el Norte en la última década". Tesis para obtener el grado de Licenciado en Relaciones Internacionales. Facultad de estudios superiores de Acatlán-UNAM. México, 2004. Pág. 231.

²⁴² Consultar: BETANCOURT, Oscar Amador. "La Migración México-Estados Unidos; una realidad creciente en e proceso de Libre Comercio con el Norte en la última década". Tesis para obtener el grado de Licenciado en Relaciones Internacionales. Facultad de estudios superiores de Acatlán-UNAM. México, 2004. Pág. 232.

²⁴³ Consultar: BETANCOURT, Oscar Amador. "La Migración México-Estados Unidos; una realidad creciente en e proceso de Libre Comercio con el Norte en la última década". Tesis para obtener el grado de Licenciado en Relaciones Internacionales. Facultad de estudios superiores de Acatlán-UNAM. México, 2004. Pág. 232 y 233.

Al respecto resulta por demás interesante considerar que Estados Unidos como otros países industrializados se encuentran ante la misma disyuntiva; y las respuestas que han dado a la misma son interesantes, pues ha considerado la migración como una herramienta para "seleccionar" a su población, esto es, permitirán el acceso de la migración que represente un "beneficio" para el país, es decir, la "migración especializada o profesionista" que colabore con el desarrollo económico, ofreciéndole a cambio una residencia con un trámite migratorio preferencial²⁴⁴.

El problema del empleo es, sin duda, el más apremiante de la economía mexicana. Los flujos migratorios hacia Estados Unidos por falta de empleo en México no sólo no se ha detenido sino que ha incrementado a pesar del crecimiento de la economía ocurrido entre 1995 y 2000. Estos flujos ahora incluyen a personas con mayor grado de calificación y escolaridad.

Al respecto, conviene aclarar además que el escenario que se ofrece, por estrategia deberá ser tan prometedor, que induzca al inmigrante "a romper el lazo" con su lugar de origen, erradicando el "fantasma" de las "remesas familiares" que representan para países como el nuestro la SEGUNDA ENTRADA DE DIVISAS, colocándose sólo después la entrada de divisas obtenida por las facturas del petróleo, y para países como Estados Unidos una fuga de capitales a considerar.

Por lo que el trámite migratorio por puntaje, como el que se adoptó en Estados Unidos como parte de la reforma migratoria, buscará seleccionar a la población.

²⁴⁴ GAMBRILL, Mónica. Editora. "Diez años del TLCAN en México". Ponentes: Pablo Ruíz Nápoles y Juan Carlos Moreno-Brid. Ponencia: Efectos macroeconómicos de la apertura y el TLCAN. Centro de Investigaciones sobre América del Norte. Instituto de investigaciones económicas. Facultad de Economía. México, 2006. Pág. 27.

3.6. Importancia de México para Canadá

México contaba con una relación satisfactoria con Canadá, aún cuando ello no representará una de las importantes entradas de divisas por cuanto al comercio exterior se refiere. A raíz de la celebración del TLCAN la relación que ambos países tuvieron cambio sustancial, aportando nuevos bríos a una relación considerada por algunos especialistas como "gris".

Almost two years have passed since Canada and Mexico commemorated the 60th anniversary of the initiation of diplomatic relations (January 29, 1994). Nevertheless, only by 1994, when Canada and Mexico joined the trilateral North American Free Trade Agreement (NAFTA), did their relationship shape into an active engagement, and just recently did it embark on a new vigorous, and different trajectory.²⁴⁵

Este análisis debe partir de la premisa que Canadá ya tenía una relación bilateral comercialmente hablando con Estados Unidos, (FTA, 1989), de tal modo que cuando Estados y México iniciaron las negociaciones la participación de Canadá se hizo oficial el 5 de febrero de 1991.

El nivel de vida de los canadienses resulta envidiable, pues Canadá es un país industrializado que cuenta con una importante presencia internacional, tanto frente a organismos económicos, como comerciales. Su apoyo a Estados Unidos durante la guerra fría creó una relación estratégica para ambas partes, ya que Canadá es un país al que se vincula directamente con la seguridad estadounidense.

Aunado a esto Canadá debía de salvaguardar sus intereses, de una relación que pudiera dañar su relación con Estados Unidos, por revertirse este binomio en contra de los objetivos de Canadá.

Además, el hecho de que Canadá participe en esta iniciativa, aún cuando la relación bilateral con México sea mínima, le permite lograr dos objetivos

²⁴⁵ GAL-OR, Noemí. "The future of Canada-Mexico relations according to Canada's international policy statement". Revista Mexicana de estudios canadienses. Nueva época. Número 11. Verano 2006. México.

importantes. Primero, que Estados Unidos no se convierta en el país "centro" de una serie de acuerdos bilaterales excluyentes entre sí hacia terceros países o bloques no miembros, como ha sido su tendencia. Y segundo, asegurarse de que México y Estados Unidos no lleguen a acuerdos que impacten negativamente su relación bilateral con éste.²⁴⁶

De tal modo que la participación de Canadá marcó con contrapeso en la relación comercial, y permitió a México abrir las puertas a un mercado alternativo e interesante para los empresarios mexicanos, independientemente de que lo Canadá representaba en sí mismo para México.

Canada now follow the United State as México's second most important export market, and is Mexico's fourth largest trading partner after United States, Japan and the European Union. (Vega-Cánovas, 2004: 2). México in currently Canada's fourth largest export market and its main trading partner in Latin America with a two-way trade flow of up \$12 billion compared with \$4billion in 1993 (idem). However, in the larger scheme, it is China which represents Canada's second-largest trading partner after the United States (Downe, 2005:30). In matters investment, Canada has become the third-largest investor in México.²⁴⁷

Cabe afirmar que para México la presencia de Canadá resultó también provechosa pues debido a su presencia, se incluyeron rubros que originalmente estaban fuera de la negociación.

Por otra parte, se habló mucho de los sectores que podrían o no ser incluidos en el acuerdo trilateral. Pues bien, la experiencia del acuerdo comercial Canadá-Estados Unidos incluyó los servicios, la energía y la propiedad intelectual, rubros todos ellos que no pensaba considerar en el

²⁴⁶ ROSAS González, María Cristina. "Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio" Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM. México, 1997. Pág. 178.

²⁴⁷ GAL-OR, Noemí. "The future of Canada-Mexico relations according to Canada's international policy stament". Revista Mexicana de estudios canadienses. Nueva época. Número 11. Verano 2006. México.

acuerdo México-Estados Unidos. Pero la presencia de Canadá altera significativamente los "arreglos previos" entre aquéllos.²⁴⁸

Los productos que exportó México en su relación inicial fueron:

Por su valor, los principales productos que México exporta a Canadá son: motores, partes de carrocería, procesadores digitales, cables eléctricos, automóviles, petróleo, grabadoras, televisores y equipo para computadoras.²⁴⁹

Estos rubros han sido ya superados, pues el intercambio se ha incrementado, y con resultados analizados a ocho años del TLCAN las cifras han cambiado, representando un mercado Canadá una alternativa comercial para México.

Desde la entrada en vigor del tratado a la fecha, apuntó, el comercio bilateral entre México y EU creció a una tasa promedio anual de 16.7%, es decir, "más de uno de cada 10 dólares que Estados Unidos gasta en el exterior lo hace comprando productos mexicanos", mientras que el intercambio del país con Canadá aumentó 199% en ese periodo.²⁵⁰

Es así que el interés y la visión que México tenía de Canadá ya casi a 15 años han cambiado notablemente, y los empresarios mexicanos han incursionado en este mercado con éxito, igual que los empresarios canadienses están participando en el mercado mexicano activamente. Es así que los empresarios de los tres países han intensificado su relación comercial, como resultado del TLCAN, y es digno de hacer mención que un mercado que antes del acuerdo comercial no representaba un punto relevante de interés hoy sea un punto de destino significativo para los empresarios mexicanos.

²⁴⁸ ROSAS González, María Cristina. "Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio" Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM. México, 1997. Pág. 178.

²⁴⁹ MORALES Aragón, Eliécer y Consuelo Dávila Pérez, Coordinadores. "La nueva relación de México con América del Norte". Ponente: Roberto Corona Guzmán. "Las relaciones comerciales en el marco del Tratado Trilateral de Libre Comercio". Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM. México, 1994. Pág. 414.

²⁵⁰ Milenio, "Alaban TLCAN a 8 años de su entrada en vigor, 2 enero 2002. Pág. 13

Si bien es cierto, la empresa mexicana tiene como objetivo medular el mercado estadounidense, lo cierto es que Canadá representa en sí mismo un mercado más bondadoso que el primero, en este escenario, y aún y cuando la empresa mexicana participa en el mercado canadiense con un índice más conservador que en el caso de nuestro vecino del norte, conviene realizar la reflexión al respecto.

Para Keith Christie²⁵¹, la participación de la empresa mexicana en Canadá ha sido por demás exitosa, aportando datos interesantes:

La desgravación de los aranceles se ha cumplido rigurosamente. Ha habido tres desgravaciones arancelarias aceleradas; no promovidas por los gobiernos, sino solicitadas por la iniciativa privada. Los sistemas establecidos para la solución de controversias han funcionado bien, de forma general, al menos en nuestra experiencia. El comercio entre Canadá y México ha crecido 250% desde la fecha de la firma del acuerdo, con un superávit para México de 2 a 1.

Tales datos reflejan en sí mismos, un avance comercial de la empresa mexicana en el mercado canadiense, pero aún presenta más información²⁵² que considerar:

La inversión canadiense en México ha crecido por lo menos seis veces en siete años, en realidad es algo más, por que una parte de nuestra inversión se hace mediante subsidiarias canadienses establecidas en otros países, principalmente en estados Unidos y Gran Bretaña. La inversión canadiense ha establecido acá por lo menos 28 mil empleos nuevos.

Para el citado especialista²⁵³ la conclusión se presenta clara en torno a la participación de la empresa mexicana en el TLCAN y la resume como sigue:

La lección para nosotros, al menos, es bastante clara: el TLC nos ha obligado a nuevas modalidades de colaboración para facilitar la transición

²⁵¹ DE OLLOQUI, José Juan, Coordinador. "Jornadas sobre México y los tratados de libre comercio". Ponencia: Keith Christie. "Reflexiones sobre la aplicación del TLCAN". Instituto de investigaciones jurídicas-UNAM. México, 2003. Pág. 44.

²⁵² DE OLLOQUI, José Juan, Coordinador. *Ibidem*. Pág. 44 y 45.

²⁵³ DE OLLOQUI, José Juan, Coordinador. *Ibidem*. Pág. 46.

económica hacia un mercado más competitivo, pero es un proceso que nosotros hemos hecho por medio de una **sociedad estrecha y temporal entre los gobiernos y la iniciativa privada. La iniciativa privada tiene una gran obligación: adaptarse, buscar nuevo nichos, tiene que confiar menos a mediano y largo plazo en el proyecto gubernamental, por que los mercados protegidos desfavorecen a los consumidores; tienen que aprender a competir.**

(Énfasis añadido)

Lo cierto es que la conclusión destaca la participación de la empresa, en el caso de Canadá, canadiense; pero tal escenario puede ser análogo al nuestro. Es precisamente la iniciativa privada, la empresa mexicana la que pugna por incursionar en nuevos mercados, y nuevos sectores.

Es precisamente la iniciativa privada la que incrementa el ritmo del proceso de integración comercial que se presenta entre los mercados mexicano y canadiense. Y son precisamente las empresas mexicanas las que se abren paso, presionando al Estado Mexicano por la construcción de políticas públicas que respalden su trayectoria.

3.7. Importancia de México para Estados Unidos de América

México representaba, hasta antes del reposicionamiento de China frente a mercado norteamericano, el segundo socio comercial de Estados Unidos, situación de privilegio que era reconocida a nivel internacional, como se expone anteriormente, y que por la contundencia del argumento a continuación retomo.

Canada now follow the United State as México's second most important export market, and is Mexico's fourth largest trading partner after United States, Japan and the European Union. (Vega-Cánovas, 2004: 2). México in currently Canada's fourth largest export market and its main trading partner in Latin America with a two-way trade flow of up \$12 billion compared with \$4billion in 1993 (idem). However, in the larger scheme, it is China which represents Canada's second-largest trading partner after the

United States (Downe, 2005:30). In matters investment, Canada has become the third-largest investor in México.²⁵⁴

En este tenor, Estados Unidos, país con el que guardamos mayor relación en virtud de la vecindad y el consecuente intercambio comercial, social así como la relación política que se aborda en la agenda bilateral.

La participación de las empresas mexicanas en el mercado norteamericano es innegable. Su presencia impacta tanto en diferentes sectores, los cuales para efecto de esta investigación clasifíco en tres grandes grupos:

- A) Las importaciones mexicanas en el mercado norteamericano.
- B) La inversión extranjera:
 - a. Inversión extranjera directa.²⁵⁵
 - b. Inversión extranjera indirecta.²⁵⁶

Por cuanto se refiere específicamente a las importaciones, nuestra participación en el mercado norteamericano ya ha sido retomado en varias ocasiones, éramos hasta antes del despertar del gigante: China, el segundo socio comercial de Estados Unidos, al igual que Canadá y después de Japón. Ventaja competitiva que según afirman los expertos se ha ido diluyendo en nuestro perjuicio.

México goza la ventaja de ser el primer país con mana de obra barata que formó un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. Sin

²⁵⁴ GAL-OR, Noemí. "The future of Canada-Mexico relations according to Canada's international policy statement". Revista Mexicana de estudios canadienses. Nueva época. Número 11. Verano 2006. México.

²⁵⁵ Las empresas mexicanas que se han colocado en el mercado norteamericano, avanzado paulatinamente, y en los diferentes segmentos de mercado. La participación varía, existiendo la presencia de empresas como CEMEX, BACHOCO, LA COSTEÑA o bien empresas más pequeñas y de menor presencia en el mercado.

²⁵⁶ El Mercado de Valores de Nueva York, es uno de los más antiguos y grandes del mundo, en el cual cotizan tanto empresas norteamericanas como no americanas, siendo las últimas 451 aproximadamente, entre las cuales, se encuentran 16 empresas mexicanas que cotizan en el mercado norteamericano. Consultar: www.nyse.com

embargo, a medida que se negocien más acuerdos de libre comercio, que se extiendan los programas de preferencia unilateral y se aumente el número de miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC), dicha ventaja se irá diluyendo. Particularmente, el ingreso de China a la OMC ha significado una enorme competencia para las exportaciones manufactureras mexicanas, sobre todo en los sectores del uso intensivo de mano de obra como el de la ropa y la electrónica. En 2003, China desplazó a México como segundo mayor exportador hacia Estados Unidos (después de Japón). No es casualidad que México fuera el último miembro de la OMC, en aceptar e aceptar los términos para el ingreso de China a esta organización. La proliferación de tratados de libre comercio por parte de Estados Unidos y Canadá significa también que las ventajas que tenía el mercado mexicano se debilitarán conforme otros países con mano de obra barata obtengan esos mismos beneficios. Por ejemplo, los acuerdos de libre comercio propuestos con Centroamérica añadirían una considerable cantidad de mano de obra aún más barata a la oferta regional disponible, lo que acabaría con la actual ventaja de México.²⁵⁷

Esta posición estratégica debe ser aprovechada por nuestro gobierno, más aún con la consideración de la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio, que aún y cuando ingresa con un blindaje de salvaguardias de transición.²⁵⁸

3.7.1. Las principales empresas mexicanas con participación en el mercado norteamericano.

Las empresas mexicanas que se colocan en el mercado norteamericano han aprovechado los mecanismos y herramientas que aporta el modelo de fomento a las exportaciones, a través de las consejerías comerciales, los créditos blandos de la banca de desarrollo como BANCOMEXT, así como el apoyo de los organismos de fomento al comercio exterior. (COMCE, CANACO, CONCAMIN, etc.)

²⁵⁷ GAMBRIILL, Mónica. Editora. "Diez años del TLCAN en México". Ponente: Sandra Polaski. Ponencia: "Perspectivas sobre el futuro del TLCAN". Centro de Investigaciones sobre América del Norte. Instituto de investigaciones económicas. Facultad de Economía. México, 2006. Pág. 41.

²⁵⁸ De igual modo podemos considerar las salvaguardias denominadas: aplicadas en caso de: "de transición por desorganización del mercado" y aquellas aplicadas por desviación importante del comercio.

Es importante hacer notar que cada gremio empresarial cuenta con un directorio de agremiados, el cual se considera como confidencial, por lo que la información que se ventila en la presente información es aquella que se encuentra disponible en los sitios de Internet y similares.

Por cuanto hace las empresas que participan en la inversión extranjera indirecta son las siguientes:

Mexico

Powered by [NYSE MarkeTrac](#) | as of 17:08 ET 12 Jun 2007 | Market data delayed 20 min.

Name	Symbol	\$ Last Trade	Volume	\$ Change	% Change
<u>América Móvil S.A.B de C.V.</u>	AMX	60.324,143,747		0.92	1.50 ↓
<u>Cemex, S.A.B. de C.V.</u>	CX	38.782,268,004		0.76	1.92 ↓
<u>Coca-Cola FEMSA, S.A.B. De C.V.</u>	KOF	41.82	105,900	0.88	2.06 ↓
<u>Desarrolladora Homex, S.A. de C.V. (Homex Development Corp.)</u>	HXM	59.12	578,400	0.54	0.90 ↓
<u>Empresas ICA S.A. DE C.V.</u>	ICA	54.26	30,800	0.03	0.05 ↑
<u>Fomento Economico Mexicano, S.A.B. De C.V.</u>	FMX	38.73	573,800	0.37	0.94 ↓
<u>GRUMA, S.A. de C.V.</u>	GMK	13.14	17,800	0.36	2.66 ↓
<u>Grupo Aeroportuario del Pacifico, S.A.B de C.V.</u>	PAC	49.35	79,000	0.39	0.78 ↓
<u>Grupo Aeroportuario del Sureste, S.A. de C.V.</u>	ASR	50.83	241,900	0.25	0.49 ↑
<u>Grupo Casa Saba, S.A. De C.V.</u>	SAB	33.00	500	0.33	1.01 ↑
<u>Grupo Radio Centro S.A.</u>	RC	12.23	21,100	0.52	4.07 ↓
<u>Grupo Televisa, S.A.</u>	TV	26.763,502,700		0.28	1.03 ↓
<u>Grupo TMM, S.A.</u>	TMM	3.15	98,500	0.01	0.31 ↓
<u>Industrias Bachoco, S.A.B. de C.V.</u>	IBA	31.82	16,900	0.57	1.76 ↓
<u>Teléfonos de México</u>	TMX	39.031,267,000		1.11	2.76 ↓
<u>Vitro S.A. de C.V.</u>	VTO	7.92	83,700	0.04	0.50 ↓

Fuente: www.nyse.com

Empresas que debieron de cubrir con el requisito de presencia en el mercado norteamericano, estabilidad financiera, estabilidad económica; lo anterior sin menoscabo del cumplimiento estricto de las disposiciones que para el caso prevé la *American Exchange Comisión*, autoridad regula la actividad cambiaria en el mercado norteamericano, y que dicho sea de paso trasciende por lo severo de las sanciones en caso de negligencia u omisiones de los intermediarios bursátiles.

Las empresas mexicanas incursionan en el mercado norteamericano, buscando de primera instancia satisfacer el mercado mexicano, o bien hispano, considerando estrategias de venta como "contratar mexicanos para la venta de producto mexicano".

El mercado hispano²⁵⁹ es amplio y va en aumento, representando en si mismo un incentivo para las empresas mexicanas, lo cual representa una activa participación comercial.

La Fundación Solidaridad Mexicano Americana (FSMA) y la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) anunciaron hoy la realización de un foro con el objetivo de promover las exportaciones mexicanas hacia el mercado hispano de Estados Unidos y Canadá.

El Sexto Foro de Negocios Acercamiento al Mercado Hispano de Estados Unidos y Canadá se efectuará del 4 al 6 de junio en esta ciudad, anunciaron en conferencia de prensa conjunta la directora ejecutiva de la FSMA, Graciela Orozco, y la directora de Promoción Económica Internacional de la SRE, Gabriela Gándara.

En la sede de la FSMA en esta ciudad, ambas directivas señalaron las amplias ventajas y oportunidades de negocios en el mercado hispano que poseen Estados Unidos y Canadá, compuesto por 37 millones de personas con una capacidad anual de compra de más de 450 mil millones de dólares estadounidenses.

Durante el evento, explicaron, se darán cita cerca de 300 empresas mexicanas y alrededor de 120 de Estados Unidos y Canadá. Estas últimas

²⁵⁹

Consultar: **John D. and Catherine T. MacArthur Foundation, UNIFEM, Partners of the Americas, Fundación Heinrich Böll, GLAMS y The William and Flora Hewlett Foundation. www.cimac.com**

son seleccionadas por las consejerías comerciales del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y las representaciones diplomáticas de México en Estados Unidos y Canadá.

Lo anterior no obstante de los requisitos que reclaman las autoridades norteamericanas, la aduana por ejemplo, la cual da cuenta del cumplimiento de certificación de *Customs-Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT)*²⁶⁰ el cual entró en vigor el 11 de septiembre como consecuencia del evento del sacudió a los Estados Unidos, que desde luego aún y cuando no se haya previsto en el TLCAN, es una medida impuesta unilateralmente justificada por el caso de extrema necesidad, buscando la seguridad nacional de Estados Unidos, situación que si bien es cierto se traduce en más trámites y gestiones, no desalienta a las empresas mexicanas por ocupar un lugar en el mercado vecino..

Unas 500 empresas mexicanas que realizan operaciones de importación y exportación con Estados Unidos cuentan con la certificación del *Customs-Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT)*, implementado luego del 11 de septiembre de 2001.

De esa cantidad, entre 30 y 40 empresas cruzan por la aduana de Laredo, precisó el supervisor del *US Department of Homeland Security*, Frank de los Santos.

El programa del C-TPAT es voluntario y consiste en que tanto la empresa que manufacturó la mercancía, como el transportista y el operador del camión, así como la empresa estadounidense importadora cuenten con la mencionada certificación.

"El personal del C-TPAT hace una evaluación del riesgo que existe en la cadena de abastecimiento, nos dan el reporte y les hacemos una visita para constatar la información que nos proporcionan", explicó.

Queremos saber, añadió, si son manufactureros o transportistas, a qué empresas le trabajan, medidas de seguridad en su planta, procedimientos de selección de personal, control de acceso a visitantes, a información confidencial entre otra información.

²⁶⁰ Consultar: Periódico: El Universal. Sección: Negocios.

Este programa se implementó luego de los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001, para conformar nuevos criterios de seguridad, dijo en el marco del *Tour for Journalists on Trade and NAFTA*, organizado por la embajada de Estados Unidos.

Destacó que al contar con esa información, la empresa en cuestión se convierte en una entidad de confianza para el gobierno de Estados Unidos, al disminuir la posibilidad de que esté relacionada con actividades ilícitas como el terrorismo.

A cambio, la empresa además de ganar prestigio por pertenecer al C-TPAT, cuenta con un carril exclusivo denominado *Free And Secure Trade* (FAST) para evitar largas filas en el cruce fronterizo, para lo cual los operadores también deben ser inscritos. Actualmente hay más de mil 600 registrados.

De los Santos fue entrevistado en las instalaciones de la aduana de importación de Laredo, en donde es responsable de la supervisión del programa de la Alianza de Aduanas y Empresas contra el Terrorismo (C-TPAT por sus siglas en inglés) y del FAST, que a su vez pertenecen a *US Customs and Border Protection*.

Detalló que se les entrega a los operadores de los camiones una tarjeta para darles acceso al carril FAST. El costo del plástico es de 50 dólares, con una vigencia de hasta cinco años y puede tardar en ser otorgada desde un mes hasta un año, "depende del volumen".

Frank de los Santos dijo que el programa es exitoso, ya que además de agilizar el intercambio bilateral, se fortalece la seguridad.

3.7.2. La importancia de la empresa mexicana en el mercado norteamericano.

La importancia de México para Estados Unidos es sobresaliente, al considerar algunos datos:

- A) La relevancia del voto latino en las elecciones presidenciales.

La presencia de las minorías en las elecciones representa un peso específico en la toma de decisiones estratégicas del gobierno norteamericano.

Actualmente los latinos componen el principal grupo minoritario en Estados Unidos. Los últimos datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos señalan que hay 38,8 millones de latinos en el país, y que su influencia se siente especialmente en estados con grandes poblaciones latinas, como Florida, New York, Illinois, Texas, California y New Jersey, los cuales cuentan con 181 de los 270 votos que se necesitan para obtener la presidencia en el Colegio Electoral. Se calcula que en la elección presidencial del año 2000 participaron unos seis millones de latinos, y se espera que esa cifra aumente en 2004.

Los partidos Demócrata y Republicano están intensamente comprometidos en sus esfuerzos para poner a los latinos de su lado. Por ejemplo los republicanos han colocado en su página electrónica en español una iniciativa que denominan "Abriendo caminos", la cual sirve como portal del partido para exaltar lo que dice que son los esfuerzos del presidente Bush para ayudar a los latinos.

Como en el 2000, los republicanos también utilizan lo que denominan el "Proyecto líder de equipo", en el que los que portavoces de la Administración Bush informan a las comunidades locales sobre las propuestas legislativas republicanas para ayudar a los latinos.

Nicole Guillemard, directora de extensión en el Comité Nacional Republicano en Washington, dijo que Bush obtuvo alrededor del 35% del voto latino en la elección presidencial del año 2000 y que este año su partido espera mejorar esa marca. Ese aporte a favor de Bush fue una notoria mejoría en relación con el 21% que obtuvo el candidato republicano Bob Dole en 1996. Los republicanos también toman muy en serio el hecho de que algunas encuestas muestran que los latinos, tradicionalmente considerados un bastión del Partido Demócrata, ahora están menos inclinados a identificarse automáticamente como demócratas.

Las referencias y estadísticas ilustran un escenario de expectativas para el 2004. Hemos sido testigos de las inusuales manifestaciones de la presencia hispana en los diferentes estados de la Unión Americana, a lo que los expertos manifiestan se incrementara y acentuará, y con ello, proyecta el crecimiento de la presencia y consecuencia del voto latino en elecciones presidenciales.

- B) La disminución de los índices de natalidad en los países desarrollados y el "envejecimiento de la población".

Esta es una consecuencia lógica según afirman expertos en el tema y desafortunadamente va en aumento, situación que coloca en jaque a países como el nuestro que sufre y sufrirá aún más de la fuga de mano de obra calificada, así como de la fuerza de trabajo joven.

Una de las características esenciales del crecimiento económico moderno es la relación inversa que existe entre el nivel de renta y la tasa de natalidad. Se podría ver aquí la base de una teoría económica del comportamiento procreador. Sin embargo, este punto de vista queda desmentido tanto por las condiciones de desarrollo de los países no europeos como por la historia de la propia Europa. La caída de la fecundidad que ha conocido Europa en el pasado no se puede asociar, de forma segura, con la evolución de variables como la mortalidad infantil, la urbanización, la educación o el nivel de renta. La transición se realizó mientras estos indicadores "económicos" de la "demanda" de niños se hallaban a niveles muy diferentes. Las variaciones en la disminución de la fecundidad son más marcadas entre grupos "culturales" que en el seno de un mismo grupo (Coale Watkins, 1986). La lección más importante que puede derivarse de estos estudios no es que las fuerzas económicas no tengan ningún efecto, sino que su poder de transformación está limitado, poco o mucho, por factores específicos de cada contexto, factores culturales e históricos que definen las creencias, las normas y otras exigencias del comportamiento.

Comparados con la Europa del pasado, los países en vías de desarrollo conocen hoy un ritmo de evolución mucho más rápido, en cuanto al comportamiento procreador (Watkins, 1989). La caída de la tasa de fecundidad en esos países se atribuye a dos factores; por una parte, el progreso de las técnicas anticonceptivas, fácilmente accesible; por otra parte, la disminución del número de niños deseados, consecuencia de los cambios económicos y sociales (hipótesis fundadas, respectivamente, en el papel impulsor de la oferta y en el de la demanda). En la segunda hipótesis (papel motor de la demanda), la mejora de las condiciones materiales de vida entraña una modificación del número de hijos deseados. Esta modificación de la demanda se traduce en una modificación de la oferta de niños (lo que implica que las prácticas anticonceptivas están inducidas por la demanda). Sin embargo, al igual que en Europa en el pasado, la aceleración del declive de las tasas de fecundidad en los países en vías de desarrollo no puede explicarse únicamente por los factores de la demanda o por las variables económicas.

La hipótesis del papel impulsor de la oferta se ha ampliado recientemente para abarcar, no sólo la disponibilidad de nuevas tecnologías, sino también la velocidad de propagación de nuevas ideas o normas de comportamiento en el seno de una población, a través de un proceso de difusión cultural. Bajo este punto de vista, la "oferta" crea su propia demanda. Un análisis del comportamiento procreador, llevado a cabo en Bangladesh, pretende demostrar que el origen del declive de la fecundidad hay que buscarlo

esencialmente en la aceptación de la limitación de la natalidad /y de forma concomitante, en el acceso a las técnicas anticonceptivas) y no en los cambios económicos (como la mejora del nivel de vida, la redistribución de las categorías profesionales y la modificación de la relación entre población rural y población urbana) (Cleland *et al.*, 1994). Es este respecto, conviene observar que la urbanización no es un proceso puramente económico; también puede entrañar cambios en los hábitos de consumo y en los modos de vida. De forma más general, los comportamientos en materia de procreación parecen guiados por fuerzas que son características de nuestra época. La velocidad y el alcance de la transmisión de información han aumentado, con los consiguientes efectos a gran escala sobre las creencias y los comportamientos. Asimismo, también han jugado un papel los notables progresos de las técnicas de procreación. Todo ello lleva a pensar que la verdadera relación entre fecundidad y variables económicas (lo que se ha dado en llamar la demanda de niños) se ha visto transformada por los contactos culturales con occidente, a lo largo de la era moderna²⁶¹.

3.7.3. Elementos a considerar de las empresas y su trascendencia en el mercado norteamericano.

La convivencia de la empresa mexicana en el mercado norteamericano la ha fortalecido permitiéndole incursionar no sólo en el Estados Unidos y Canadá, sino en otros mercados internacionales.

Es conveniente para el estudio que nos ocupa el estudio algunos de los efectos que se presentan en la empresa mexicana como resultado de la participación y convivencia en el mercado norteamericano.

Retomo a continuación algunos de los efectos sobresalientes en torno al tema, los cuales permiten afirmar que la empresa mexicana además de incursionar en el mercado norteamericano se ha retroalimentado de este proceso, incorporando en su trayectoria elementos que la fortalecen y le permiten ser aceptada o mejor recibida al participar en otros mercados internacionales.

261

www.crim.unam.mx

3.7.3.1. La derrama tecnológica: Spillover²⁶²

Este fenómeno implica la "derrama de la tecnológica" retomada por empresas mexicanas como resultado de la convivencia con otras empresas transnacionales. Es decir, cuando una empresa se encuentra en proceso de aprendizaje para incursionar en mercados ajenos al suyo, es sensible y asertiva con el habitat en el cual se desarrolla, buscando aprender rápidamente para adaptarse al sistema.

Retoma la memoria tecnológica y lo traduce en capacidades tecnológicas que implementa en su proceso. Ello también implica la adquisición de tecnología como una práctica cotidiana para el mejoramiento de los procesos productivos y operativos. Busca igualmente los procesos de autocertificación que reflejen su madurez y estabilidad en el mercado.

Esto es en sí mismo generar en la empresa, la cultura de la adquisición de la tecnología y programas de mejora continua, lo cual permitirá mayor inversión en investigación y programas de desarrollo sustentable.

De ellos se deducen tres condiciones comunes para el aprovechamiento de externalidades de la IED²⁶³.

a) La presencia de empresas nacionales con capacidad de interactuar con las empresas extranjeras. Esto requiere la presencia de empresarios con visión de largo plazo y deseos de arriesgar, promover cambios e invertir en la adquisición de un conjunto de conocimientos alrededor de un mercado que evoluciona constantemente y los cambios posibles en sus procesos y productos para satisfacerlo. En otras palabras un eje fundamental es el empresario mexicano.

b) La presencia de empresas extranjeras con un interés de negocio de

²⁶² Definición.- Efecto positivo derivado de la utilización creciente de nuevas tecnologías. Estudio de lenguajes especializados en español. Elaboración y desarrollo de vocabularios científicos y técnicos. Universidad Pontificia de Comillas, Madrid. www.eslee.org. "Calidad derramada". Diccionario.reverso.net/inglés-español

²⁶³ DOMÍNGUEZ Villalobos, Lilia y BROWN Grossman, Flor. Proyecto: "Inversión extranjera, teoría y práctica; experiencia comparativa de México y España". CEPAL. Consultar: www.eclac.cl

largo plazo y en desarrollar un mínimo de proveeduría o de clientes en el país. Esta condición para lograr un efecto *spillover* requiere atraer empresas con las características mencionadas y no a las maquiladoras tradicionales. Esto requiere no solo de incentivos locales, sino de condiciones económicas favorables como un mercado interno creciente, productores nacionales eficientes.

c) Adicionalmente, la elección de un amplio sector con potencial de *spillover* para diseñar una política adecuada hacia la IED debe considerarse como un elemento indispensable.

En suma los resultados del trabajo sugieren que el efecto *spillover* requiere de un conjunto de factores que han estado relativamente ausentes en el modelo de desarrollo exportador entre los cuales el más importante sería una política concertada de desarrollo empresarial

Nuestra cultura empresarial ha retomado el esquema y lo ha incorporado a sus procesos como propios, ello se ha ido reflejando, aún en forma paulatina en las relaciones comerciales con el mercado americano. Los datos aún son incipientes, pero ya comienzan a reflejarse en el sector exportador.

"El crecimiento de las exportaciones mide los efectos *spillover*, que resultan positivos y estadísticamente significantes, aunque muy pequeños."²⁶⁴

3.73.2. Empresas socialmente responsables

Hasta hace pocos años, rentabilidad social y económica eran vistas como incompatibles. En estas páginas se tratan algunas facetas vinculadas a la responsabilidad social, tales como bases éticas de la responsabilidad social y ecología, corrupción y comercio exterior, banca ética, balance social auditorías éticas..., y se muestran alternativas posibles y reales para un ahorro e inversión responsables.

²⁶⁴ SALAZAR Cantú, José de Jesús y VARELLA Mollick, André. "Efectos *spillover* de las exportaciones en el crecimiento del producto manufacturero en las entidades federativas". Depto de Economía-ITESM. Campus Monterrey. Consultar: www.itesm.mx

Los antecedentes de la RSE se remontan al siglo XIX en el marco del Cooperativismo y el Asociacionismo que buscaban conciliar eficacia empresarial con principios sociales de democracia, autoayuda, apoyo a la comunidad y justicia distributiva. Sus máximos exponentes en la actualidad son las empresas de Economía social, por definición Empresas Socialmente Responsables.²⁶⁵

La responsabilidad social corporativa implica una contribución unilateral de la empresa a la sociedad; esta contribución no le es exigible a la empresa, no se sanciona en caso de omisión. Es un compromiso que asume la empresa con la comunidad cuyo objetivo es la comunidad de primera instancia y el medio ambiente.

Responsabilidad Social Corporativa (RSC), también llamada Responsabilidad Social Empresarial (RSE), es la contribución activa y voluntaria de las empresas al mejoramiento social, económico y ambiental con el objetivo de mejorar su situación competitiva y su valor añadido.

La Responsabilidad Social Corporativa, va más allá del cumplimiento de las leyes y las normas, dando por supuesto su respeto y estricto cumplimiento. En este sentido, la legislación laboral y las normativas relacionadas con el medioambiente son el punto de partida.

El cumplimiento de estas normativas básicas no se corresponde con la Responsabilidad Social, sino con las obligaciones que cualquier empresa debe cumplir simplemente por el hecho de realizar su actividad. Sería difícilmente comprensible que una empresa alegara actividades de RSE si no ha cumplido o no cumple con la legislación de referencia para su actividad.²⁶⁶

Su aplicación implica la implementación de estrategias, prácticas y mejora en los sistemas operativos, que les permitirán alcanzar los objetivos planteados.

Bajo este concepto de administración y de *management* se engloban un conjunto de prácticas, estrategias y sistemas de gestión empresariales que persiguen un nuevo equilibrio entre las dimensiones económica, social y ambiental.²⁶⁷

²⁶⁵ Consultar: www.es.wikipedia.org. Responsabilidad social corporativa.

²⁶⁶ Consultar: www.es.wikipedia.org. Responsabilidad social corporativa.

²⁶⁷ Consultar: es.wikipedia.org. Responsabilidad social corporativa.

Lejos del pensamiento tradicional, este estudio demuestra que una empresa ética gana en rentabilidad económica porque consigue una mayor fidelidad de clientes, mejora su posicionamiento de imagen antes los consumidores y los medios de comunicación, se distingue de su competencia y la compañía se identifica con la comunidad en la que opera²⁶⁸.

"Es el compromiso consciente y congruente de cumplir integralmente con la finalidad de la empresa tanto en lo interno como en lo externo, considerando las expectativas de todos sus participantes en lo económico, social o humano y ambiental, demostrando el respeto por los valores éticos, la gente, las comunidades y el medio ambiente y para la construcción del bien común."

- Ética empresarial.
- Calidad de vida en la empresa.
- Vinculación y compromiso en la comunidad.
- Cuidado y preservación del Medio Ambiente.

Este compromiso no nace en México o Estados Unidos, es una nueva visión en la cual se denomina la responsabilidad social corporativa des internacional y lo asume tanto empresas como instituciones educativas, como en el caso del Instituto de tecnológico de estudios superiores de Monterrey.

La creciente competencia en el mundo global ha provocado que cada vez sean mayores las exigencias sobre el desempeño de las empresas. El adquirir beneficios económicos, ya no es el único elemento que los inversionistas y la sociedad exigen a una empresa, sino también el actuar con principios éticos, ser transparente en sus operaciones, preocuparse por la calidad de vida y trabajo de sus empleados, mantener el cuidado del medio ambiente y contribuir sustancialmente al bienestar de las comunidades donde se desenvuelve. Es así como los Reportes Sociales se han convertido en la expresión de los esfuerzos de las empresas para cumplir estas exigencias

268

GARCÍA Marzá, DomIngo. **LA EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE. ÉTICA Y EMPRESA**, (Cideal. Centro de Investigación Europa-España-América Latina). Responsabilidad Social Empresarial. www.agapea.com

3.7.3.2.1. Reporte Social

Las empresas multinacionales, en respuesta a la creciente demanda por Responsabilidad Social Empresarial (RSE), han comenzado a incluir en sus reportes corporativos informes sobre el desenvolvimiento económico, social y medio ambiental de la empresa. A este tipo de información es lo que se le conoce como Reporte Social.

El Reporte Social es una herramienta práctica que permite a la empresa, y al entorno en que se desenvuelve, medir y evaluar el grado de desarrollo de sus estrategias, políticas y prácticas en los distintos ámbitos que involucra la responsabilidad de un buen ciudadano corporativo.

En este sentido, el Reporte Social se ha convertido en una estrategia de comunicación que permite a la empresa atender las inquietudes de sus diversos públicos clave, construir capital reputacional, diferenciarse de otras marcas o simplemente demostrar el serio compromiso que tiene la compañía con su código de conducta.

Es importante destacar el esfuerzo se encausa sustancialmente hacia objetivos para un desarrollo sustentable, por lo que el elemento de la sustentabilidad debe ser incluido en el reporte, así como su vinculación con el proyecto que desarrolla la empresa, por lo que además deberemos agregar otro elemento como lo es la transparencia en el informe de responsabilidad social corporativa.

Como parte de la RSC destaca el interés por la sostenibilidad. Además, caben en ella las prácticas relacionadas con el buen gobierno de las compañías, como son: la *democracia corporativa* (las relaciones de poder al interior de la empresa); el espíritu de cooperación de la empresa (*kyosei* en japonés) con sus clientes, proveedores, competidores, gobiernos; los compromisos de transparencia que adquieren las empresas con la sociedad y que se hacen efectivos a través de la rendición de cuentas en forma, normalmente, de informes o memorias anuales verificables por organismos externos; la *ciudadanía corporativa* entendida como los

derechos y obligaciones de la empresa dentro de la comunidad a la que pertenece.²⁶⁹

Estos informes son importantes para que la empresa mantenga dentro de la comunidad el prestigio de empresa de responsabilidad social. Es importante manifestar que el informe podrá ser objetado por público, por lo que se enfrenta a un "juicio público", en donde la "sociedad exige" la rendición de cuentas transparentes y congruentes con los objetivos.

En México, este juicio se manifiesta en forma incipiente, pero en sociedades de países industrializados la comunidad toma en serio su papel, reclamando los logros y exigiendo la congruencia del contenido de los informes.

3.7.3.2.2. La responsabilidad social y el medio ambiente

Como sabemos, el grupo de los ocho o G-8, reúne a los países más industrializados como lo son Francia, Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Japón, Italia y Canadá. Rusia participa desde el año 1994, pero no como miembro pleno. Este grupo se conformó en el año 1975 con el objeto de reunir anualmente a los jefes de estado de los países miembros, en estas reuniones se discuten temas que van desde las políticas económicas hasta los problemas de seguridad. Además de estas reuniones anuales, el grupo también organiza otras cumbres ministeriales.

Este año, la Cumbre del G-8 tiene lugar en *Heiligendamm*, cerca de *Rostock*, en la costa del Mar Báltico, Alemania. La reunión de los jefes de Estado ha comenzado bajo un fuerte clima de protesta. Entre los temas a tratar en esta reunión está el escudo antimisiles que Estados Unidos planea colocar en Polonia y República Checa y el cambio climático.

²⁶⁹ Consultar: es.wikipedia.org. Responsabilidad social corporativa

En cuanto al tema del **cambio climático**, la canciller alemana Angela Merker al parecer ha logrado un acuerdo del **G-8**, en el que los integrantes de este grupo se comprometieron a no dejar que la temperatura mundial aumente más de 2° C. En este aspecto, la canciller alemana quería lograr un comunicado del **G-8** en el que se estableciera un compromiso para que las emisiones de gases que provocan el calentamiento terrestre para el año 2050, sean la mitad que las registradas en 1990.

Al respecto, Estados Unidos ha expresado que para poder fijar límites a las emisiones de gases efecto invernadero, debe realizarse un foro en el que estén presentes países como China, India y otros grandes contaminadores. Cabe destacar que siendo Estados Unidos el país con un mayor índice de emisión de gases, ha retirado su firma del Protocolo de Kioto.

Sin embargo, parece existir consenso entre Estados Unidos y la Unión Europea para buscar un acuerdo, que sin ser concreto, exprese la disposición de todos los miembros a asumir responsablemente este aspecto social.

Se vislumbran posibilidades para el año 2009, de poder establecer un acuerdo global sustitutivo del Protocolo de Kioto.

Particularmente pienso que los países industrializados son los que tienen la mayor responsabilidad social en el cambio climático y los que tienen la mayor proporción de solución a este problema que nos afecta el crecimiento social y económico global. Razón por el cual, todos los seres humanos que habitamos este planeta tenemos el deber de evitar utilizar agentes contaminantes.

3.8. El nuevo papel de la empresa: Coadyuvante para el desarrollo.

El desarrollo social es el objetivo que tienen en común las principales sociedades tanto las mexicanas como las internacionales, y los gobiernos lo consideran como

uno de los desafíos que deberá alcanzar para considerarse entregar un resultado satisfactorio.

Las políticas públicas gubernamentales son consideradas como herramientas para alcanzar este tipo de objetivos, sin embargo, lo cierto es que las aún cuando es responsabilidad del estado, la participación de la empresa para el desarrollo y el reconocimiento de la comunidad en el cumplimiento de este objetivo, es indudable el papel que juega la empresa como coadyuvante para alcanzar el desarrollo, como ya fuera abordado anteriormente.

Como parte de la estructura del TLCAN, el Acuerdo de Cooperación en materia de medio ambiente, ha realizado importantes aportaciones vinculando dos variantes que se han manejado a lo largo de esta investigación: desarrollo sustentable y medio ambiente.

El objetivo principal de este proyecto es hacer un mejor uso de los enfoques de mercado para apoyar la protección ambiental y la conservación y el uso sustentable de la diversidad biológica. Para ello, busca incrementar la conciencia respecto de los beneficios ambientales de los bienes con ventaja ambiental, apoyar los esfuerzos en cooperación para incrementar estos programas (por ejemplo en energía renovable y eficiencia energética) y facilitando la expansión del comercio de estos bienes y servicios en América del Norte. Este objetivo se logra al fortalecer la cooperación de América del Norte en el comercio de bienes y servicios con ventaja ambiental. El proyecto identifica diversas barreras a lo largo de la cadena de comercialización del producto que limitan la expansión del comercio de bienes y servicios con ventaja ambiental, y ayuda a eliminar dichos obstáculos. El proyecto trabaja en diversas actividades relacionadas con varias etapas a lo largo de la cadena del producto o

servicio, desde fortalecer los criterios relacionados con la definición de los productos o servicios "verdes" o sustentables hasta analizar oportunidades para el consumo sustentable. Encontrar enfoques innovadores de mercado para apoyar estos productos y servicios es un objetivo explícito de este proyecto.²⁷⁰ .

(Énfasis añadido)

Es precisamente la Comisión para la Cooperación Ambiental en materia de medio ambiente una parte de las estructuras más eficientes del TLCAN por cuanto hace a la participación ciudadana y de las empresas. Ofrece un abanico de oportunidades de participación de foros, capacitación, instrumento de denuncia cuya consecuencia es la recomendación para incentivar la protección del medio ambiente y el desarrollo sustentable.

A continuación se exponen las actividades que ha realizado la Comisión de de Cooperación Ambiental, que empleando políticas incluyentes ha obtenido resultados importantes cuyo beneficio inmediato abona a la mejor calidad de vida de los gobernados.

- Colaboración México-EU sobre el río Santa Cruz: mejoramiento de la salud humana y restablecimiento de los corredores riparianos – Estados Unidos, México, C\$ 40000

Desarrollo de la capacidad en comunidades indígenas: planeación municipal sustentable en Maruata, México – Estados Unidos, México, C\$ 40000

- Documentación de daños a la salud, sustancias tóxicas y derechos humanos en el río Atoyac – México, C\$ 40000
- Impactos de la contaminación ambiental en las primeras naciones Grassy

²⁷⁰

www.tlcan.com/

Narrows y Wabauskang – Canadá, C\$ 40000

- Información y capacitación ciudadana para la sustentabilidad del río Sonora – México, C\$ 40000
- Jóvenes en tareas de monitoreo y evaluación ambiental en relación con la salud en la cuenca hidrológica de Yucatán – México, C\$ 40000
- Las instalaciones de ganadería intensiva, a examen – Canadá, C\$ 28000
- Limpieza del aire: facultar a ciudadanos voluntarios para el monitoreo de la calidad atmosférica viento abajo de la zona industrial de Hamilton – Canadá, C\$ 7500
- Medidas sobre el agua en Chelsea – C\$ 40000
- Monitoreo ambiental para la regulación ecológica de la cuenca alta del río Atoyac – México, C\$ 36200
- Monitoreo del agua y el aire con participación comunitaria en Iowa – Estados Unidos, C\$ 40000
- Protección de la salud humana mediante manejo de cuenca atmosférica a través de la evaluación y el monitoreo ambientales y la participación comunitaria en el Valle Bulkley y los distritos de los Lagos de Columbia Británica – Canadá, C\$ 40000
- Proyecto de evaluación de la salud ambiental en la frontera – C\$ 40000
- Proyecto de monitoreo comunitario Brigada de la Cubeta en Nueva York – Estados Unidos, C\$ 40000
- Proyecto vecinal sobre demostración de prácticas benéficas de manejo ambiental – Canadá, C\$ 40000
- Reducción de la contaminación de la cuenca del río Yukón y la cadena alimenticia mediante el mejoramiento del monitoreo, la evaluación y la

coordinación – Estados Unidos, C\$ 40000

- Reducción de la exposición al monóxido de plomo en las comunidades alfareras purépechas de Santa Fe de la Laguna y Tzintzuntzan, Michoacán, México – C\$ 40000
- Salud y saneamiento ambiental en comunidades indígenas de Baja California – México, C\$ 40000

2002

- Consorcio de energía eólica de la comunidad de LakeWind
- Creación de mercados para productos de energía renovable generados por la agricultura (EU)
- Creación de capacidad en México para evaluar opciones de políticas en materia de energía renovable mediante el diálogo entre diversos actores
- Creación de capacidad. Comunidades en riesgo: Facultar a las familias para reducir costos mediante la mejor eficiencia energética en el hogar
- Creación de un mercado integrado de América del Norte para certificados comerciables de energía renovable
- Desarrollo tecnológico, puesta en marcha y difusión de secadores solares para café en comunidades campesinas de Chiapas, México
- Energía para el futuro en zonas rurales de México: producción de estufas de leña de alto rendimiento
- Energía sustentable para Teocelo, Veracruz
- Fomento de la energía verde: Proyecto piloto comunitario para establecer una norma ecológica internacional para la generación hidroeléctrica a pequeña escala
- Fomento del desarrollo energético sustentable en la región fronteriza Texas-México
- Iniciativa Binacional para la Instalación de Nuevas Plantas Termoeléctricas Sustentables en la Región Fronteriza México-Estados Unidos
- Manejo y conservación de leña, una alternativa para el ahorro de energía en dos microrregiones de la sierra Tarahumara
- Planeación sobre energía comunitaria con las Primeras Naciones de Columbia Británica
- Programa Cool Shops
- Reglamentos inteligentes: Cómo volver verdes los reglamentos para proteger el medio ambiente y ahorrar dinero
- Renewable Energy & Energy Efficiency Program
- Secadoras solares de café
- Una colaboración empresarial y de beneficencia para el ahorro de energía

2000

- Cómo poner en práctica la transición hacia un enfoque conservacionista en la gestión de los

2001

- Área de protección internacional Orca Pass: campaña de difusión y participación
- Desarrollo de incentivos económicos para la conservación de los recursos marinos en dos Áreas Protegidas Marinas de la península de Baja California, México
- Desarrollo de la capacidad en niños agricultores y sus familias para atender mejor los riesgos del medio ambiente para la salud
- En la ruta de la ballena gris: vinculación de iniciativas locales de APM desde Baja California hasta el mar de Bering
- Estímulo a la participación ciudadana en el cuidado de la salud infantil y el medio ambiente
- Estrategia comunitaria para el manejo pesquero y de turismo en el Área Natural Protegida Parque Nacional Arrecifes de Xcalak
- Fortalecimiento de la participación social para la conservación del Área Natural Protegida Arrecifes de Cozumel
- Iqaligtuuq: Gestión comunitaria de un santuario de la ballena de Groenlandia
- Iniciativa sobre Áreas Protegidas Marinas
- Operación pozos: proyecto de niños vigilantes de las aguas subterráneas
- Programa educativo aire limpio para la salud: promoción de vínculos entre calidad del aire y salud en los programas escolares
- Proyecto de incineración en Alaska
- Proyecto escuelas sanas, niños sanos
- Red nacional de derecho a la información ambiental
- Reducción de exposición y emisiones de plomo en la comunidad de Santa Fe de la Laguna, México
- Salud ambiental, latinas en acción en la colonia Chilpancingo: programa de educación ambiental y capacitación para la habilitación
- Salud y Contaminación --

1999

- Acreditación internacional de Certimex
- Campaña de información y concientización sobre

bosques y la economía

- Conservación y restauración de la biodiversidad en el cultivo de café y otros productos orgánicos en Chiapas
- Cooperación de una red de justicia medioambiental con supervisión ciudadana, muestreo atmosférico y sistemas de información geográfica
- Cooperación de América del Norte para el café sustentable: más allá del nicho de mercado
- Enriquecimiento de la capacidad comunitaria para el manejo sustentable de los bosques de la Sierra Madre de Chihuahua
- Foro virtual para el registro de emisiones y transferencias de contaminantes (Emisiones Espacio Virtual)
- Fortalecimiento de la capacidad de los trabajadores agrícolas para vigilar los riesgos de los plaguicidas y formar alianzas para soluciones alternativas
- Fortalecimiento del uso comunitario de los datos de los RETC (registros de emisiones y transferencias de contaminantes) de América del Norte
- Fortalecimiento del uso sustentable y la comercialización de los productos forestales no madereros de los trópicos húmedos mexicanos
- Jornada del milenio: viaje hacia las tierras de crianza del caribú
- Programa de ecoturismo en la comunidad indígena de Nuevo San Juan Parangaricutiro, Mich.
- Proyecto de intercambio de guías de América del Norte. Fortalecimiento de las comunidades mediante el turismo sustentable
- Proyecto de producción limpia entre las comunidades de la cuenca de los Grandes Lagos
- Proyecto de turismo con lobos en Nuevo México
- RETC (Registro de Emisiones y Transferencias de Contaminantes): un ejercicio comunitario
- Sudeste de Houston: comunidades más limpias para una mejor salud

1998

lugares de desecho de mercurio

- Conservación ambiental y desarrollo integral de Pueblos Mancomunados
- Conservación de hábitats para las aves en el occidente de México
- Conservación del Río San Pedro en México
- Creación del
- De las orcas a los pescadores de ostión: una campaña comunitaria para proteger los recursos marinos transfronterizos
- Desarrollo comunitario y sensibilización pública en la Laguna Madre de Tamaulipas
- Desarrollo de un protocolo para efectuar consultas provechosas con las comunidades indígenas canadienses sobre la gestión forestal
- Foro virtual sobre el registro de emisiones y transferencias de contaminantes
- Gestión comunitaria del derecho a la información ambiental en Baja California
- Hacia un manejo transfronterizo del sumidero del río Flathead
- Hacia una mayor participación comunitaria en México
- Iniciativa para las áreas protegidas del Golfo de Maine en EU
- Integración de estudios sobre aves y actividades de restauración en la cuenca Mono
- La Iniciativa de las comunidades eco-eficientes - Fase II
- Normatividad para el manejo de recursos naturales
- Planeación basada en el ecosistema de las islas Queen Charlotte, Halda Gwaii
- Preservación del hábitat de fauna que vive en cavidades de los árboles
- Programa para el conocimiento y uso sustentable de la diversidad biológica de Oaxaca
- Programa transfronterizo de educación media sobre calidad del aire
- Promoción de la diversidad biológica a través de la certificación sustentable
- Promoción del café de sombra dentro de la zona de amortiguamiento de la reserva de la biosfera El Triunfo
- Promoción mercantil del uso de materiales y servicios ecológicos para la construcción
- Restauración comunitaria marismas en la zona canadiense del golfo de Maine
- Un café por la causa: hacia el desarrollo del comercio justo en América del Norte

1997

- ▣ Agua limpia, comunidades saludables: gestión comunitaria del tratamiento de aguas residuales en el centro y sur de México
- ▣ Apropiación tecnológica para el manejo sustentable de los recursos naturales
- ▣ Áreas importantes para la conservación de las aves (Aícas), fase II
- ▣ Capacitación de guías naturalistas en áreas protegidas de la Península de Yucatán
- ▣ Certificación y comercialización: jardines forestales agrícolas orgánicos y productos forestales maderables y no maderables
- ▣ Comunidades para la conservación en el noroeste del Lago Superior
- ▣ Conservación y restauración económica y ecológica basada en la comunidad
- ▣ Curso rápido de biología para la conservación
- ▣ De Yellowstone a Yukón: planes de conservación para el año 2000
- ▣ El Fondo transamérica de aves migratorias: conservación a través de programas comunitarios
- ▣ El Proyecto caribú
- ▣ Estudio comparativo de industrias en EU/México: identificación de riesgos potenciales y estrategias de prevención
- ▣ Evaluación del impacto de las prácticas agrícolas sobre las aves en los estados de Chihuahua y Durango
- ▣ Evaluación del sector de productos no maderables en Estados Unidos
- ▣ Fomento a la diversidad biológica a través de la certificación y el comercio justo
- ▣ Formación para la sustentabilidad en la reserva de la biosfera de Sierra Gorda
- ▣ Gestión ecológica de pesquerías en la Bahía de Fundy: estableciendo las reglas
- ▣ La AMIQ, una opción para la promoción de productos orgánicos certificados
- ▣ La cría de iguanas: una estrategia para su protección y conservación
- ▣ Mercados verdes herbolarios
- ▣ Mesa redonda sobre el agua en la frontera
- ▣ Plan de conservación de la parte baja del delta del Río Colorado: proyecto binacional de difusión
- ▣ Proyecto de conservación de áreas importantes para aves en las provincias atlánticas
- ▣ Proyecto de ecoturismo de Sonora
- ▣ Proyecto de pesticidas de los trabajadores agrícolas migratorios
- ▣ Soluciones comunitarias a la contaminación por tóxicos (apoyo adicional)
- ▣ Un café por la causa
- ▣ Un camino hacia la sustentabilidad: las micro-empresas sociales y ecológicas en manos de mujeres pobres
- ▣ Un modelo comunitario para la evaluación de la salud de una cuenca
- ▣ Acción Jurídica para el Desarrollo Sostenible
- ▣ Apoyo a 15 ejidos forestales para el mejoramiento del manejo forestal y la certificación
- ▣ Áreas Importantes de Aves, conservación de hábitats avícolas basada en la comunidad
- ▣ Auto-suficiencia para las comunidades indígenas de Baja California
- ▣ Comercialización e intercambio directos para el manejo sustentable de recursos
- ▣ Componente público del proyecto de restauración de la región superior del golfo y delta del río Colorado
- ▣ Comunidades minoritarias y Chester Springs en acción!
- ▣ Comunidades y medio ambiente sustentables
- ▣ Conformación de estándares nacionales para mercados alternativos y sustentables en México
- ▣ Conservación de energía para complementar el sistema híbrido de la comunidad de Xcalak, Quintana Roo
- ▣ Cultivo orgánico y comercialización de plantas medicinales
- ▣ Desarrollo de normas regionales para la gestión forestal
- ▣ Ecoproducción artesanal, manejo y uso sustentable del bosque en dos comunidades de la región purépecha
- ▣ El reto de la reducción y eliminación del mercurio: hacia una asociación norteamericana
- ▣ Grupo de apoyo Eco-Diseño
- ▣ Implementación de una bomba de agua de mar impulsada por oleaje para el desarrollo de pesquerías y la gestión costera en comunidades rurales
- ▣ Incrementando la participación pública en la toma de decisiones ambientales en México
- ▣ Investigación, propagación, transformación, capacitación y divulgación de cactáceas y otras plantas suculentas de México
- ▣ La iniciativa de las comunidades eco-eficientes: facilitar la reducción de las emisiones de gases de invernadero en comunidades pequeñas y medianas
- ▣ La Reserva natural de mariposas Helliwells
- ▣ Nuevas herramientas para apoyar decisiones sobre el medio ambiente
- ▣ Operación SWIM (Sub-Watershed Investigative Monitoring)
- ▣ Perspectivas indígenas para la prevención de la desertificación
- ▣ Producción y comercialización de productos forestales certificados
- ▣ Programas de manejo forestal sustentables y participativos en comunidades de la Reserva Mariposa Monarca
- ▣ Promoción del cultivo orgánico del café usando como medio la radio comunitaria
- ▣ Proyecto de desarrollo integral agrícola de familias indígenas de la selva Lacandona
- ▣ Proyecto de energía
- ▣ Proyecto microempresarial de construcción de humedales
- ▣ Proyectos de restauración de afluentes en los arroyos Brétrand y Fishtrap
- ▣ Recursos - Ríos y afluentes de Quebec
- ▣ Soluciones comunitarias a la contaminación por tóxicos
- ▣ Vinculando comunidades, humedales y aves migratorias

Archivos de 2007

Taller trinacional sobre desarrollo de la capacidad para asegurar la calidad

23/01/2007—25/01/2007

Reunión anual de la iniciativa NAGPI y sesión de planeación con motivo del 5º aniversario

24/01/2007

Reunión del Equipo de Tarea sobre Dioxinas, Furanos y Hexaclorobenceno

29/01/2007—30/01/2007

Taller para la reducción de las emisiones de dioxinas y furanos

31/01/2007—1/02/2007

Taller de Monitoreo para la Ecoregión Pacífico del Sur de California

6/02/2007—7/02/2007

Taller para la Elaboración de un Programa Nacional Ambiental y de Evaluación en México

13/02/2007—15/02/2007

Primera reunión del Grupo Asesor del Cuarto simposio de América del Norte sobre evaluación de los efectos ambientales del comercio

20/02/2007

Edificación sustentable en América del Norte: la perspectiva mexicana

20/02/2007—21/02/2007

Simposio sobre Legislación Ambiental para Jueces

21/02/2007—23/02/2007

Reunión de consulta pública sobre el proyecto "Encauzando las fuerzas de mercado hacia la sustentabilidad"

27/02/2007

Taller de Monitoreo para la Ecoregión Golfo de California

26/03/2007—28/03/2007

Reunión conjunta del Equipo de Tarea sobre Residuos Peligrosos de la CCA y el Centro de las Naciones Unidas para la Facilitación del Comercio y las Transacciones Electrónicas, Grupo sobre Comercio y Negocios Núm. 13 (medio ambiente)

27/03/2007—29/03/2007

Reunión anual del Grupo Consultivo del Atlas de América del Norte

11/04/2007

Reunión del Grupo de Trabajo sobre Manejo Adecuado de las Sustancias Químicas

17/04/2007—20/04/2007

Reunión de sectores interesados organizada por el Grupo de Trabajo sobre Manejo Adecuado de las Sustancias Químicas

18/04/2007—19/04/2007

Alianza para una Industria Electrónica Limpia

24/04/2007

Edificación sustentable en América del Norte: simposio Internacional

1/05/2007—2/05/2007

Sesión ordinaria del Comité Consultivo Público Conjunto 07-01

2/05/2007

Reunión de trabajo de los puntos focales sobre Especies Acuáticas Invasoras

10/05/2007—11/05/2007

Sexta Reunión Anual del Grupo de Trabajo sobre Conservación de la Biodiversidad

15/05/2007—18/05/2007

Reunión de delimitación de alcance para el informe sobre el estado del medio ambiente en América del Norte

30/05/2007—31/05/2007

Fomento de la energía renovable en América del Norte: oportunidades y retos en México

4/06/2007

Reunión de análisis para inspectores fronterizos sobre sustancias agotadoras de la capa de ozono

14/06/2007

Decimocuarta sesión ordinaria del Consejo de la CCA y reuniones del Comité Consultivo Público Conjunto (CCPC)

26/06/2007—27/06/2007

www.sice.oas.org/trade/nafta_s/ambien1.asp

Como se aprecia, la participación y actividades es nutrida y conveniente para los países miembros.

También es conveniente considerar el foro que representa en sí misma la Comisión para la Cooperación Ambiental, subrayando el valor incluyente que concede un peso importante, el cual trasciende por sus logros.

La denuncia permite la posibilidad de valorar un instrumento poco explorado en nuestra sociedad mexicana, y trasciende por la atención y el contenido de los resultados que emite la Comisión al término de la investigación consecuente de la denuncia, aún y cuando desde luego carecen de valor del elemento vinculante y sus nexos inmediatos con el factor coactivo.

Las denuncias inician a instancia de parte, que puede ser persona física o moral y admitidas a trámite se inicia su estudio y procedencia, y se concluye con un dictamen, al momento de la presentación de esta investigación se organizan en dos grandes grupos: Peticiones Activas (en trámite) y Expedientes de hechos (concluidos).

A) Peticiones Activas.

Peticiones activas

ALCA-Iztapalapa II (SEM-03-004)
17/08/2003
Parte: México

Centrales carboeléctricas (SEM-04-005)
20/09/2004
Parte: Estados Unidos

Especies en riesgo (SEM-06-005)
10/10/2006
Parte: Canadá

Ex Hacienda El Hospital III (SEM-06-004)
22/09/2006
Parte: México

Lago de Chapala II (SEM-03-003)

Automóviles de Quebec (SEM-04-007)
3/11/2004
Parte: Canadá

Contaminación Ambiental en Hermosillo II (SEM-05-003)
30/08/2006
Parte: México

Ex Hacienda El Hospital II (SEM-06-003)
17/07/2006
Parte: México

Focas (SEM-07-003)
25/06/2007
Parte: Canadá

Minera San Xavier (SEM-07-001)

23/05/2003
Parte: México

Parque Nacional Los Remedios (SEM-06-006)
9/11/2006
Parte: México

5/02/2007
Parte: México

Technoparc de Montreal (SEM-03-005)
14/08/2003
Parte: Canadá

Fuente: www.cec.org

De las cuales resalta la admisión a trámite de denuncias mayoritariamente mexicanas, a consideración de las solicitadas por la población norteamericana y canadiense.

B) Expediente de Hechos.

Expedientes de hechos

Aquanova (SEM-98-006)

20/10/1998

Parte: México

El expediente de hechos final se dio a conocer a la ciudadanía (23/06/2003)

Aves migratorias (SEM-99-002)

19/11/1999

Parte: Estados Unidos

El expediente de hechos final se dio a conocer a la ciudadanía (24/04/2003)

BC Hydro (SEM-97-001)

2/04/1997

Parte: Canadá

El expediente de hechos final se dio a conocer a la ciudadanía (11/06/2000)

BC Mining (SEM-98-004)

29/06/1998

Parte: Canadá

El expediente de hechos final se dio a conocer a la ciudadanía (12/08/2003)

Cozumel (SEM-96-001)

17/01/1996

Parte: México

El expediente de hechos final se dio a conocer a la ciudadanía (24/10/1997)

Explotación forestal en Ontario (SEM-02-

001)

6/02/2002

Parte: Canadá

El expediente de hechos final se dio a conocer a la ciudadanía (5/02/2007)

Metales y Derivados (SEM-98-007)

23/10/1998

Parte: México

El expediente de hechos final se dio a conocer a la ciudadanía (11/02/2002)

Molymex II (SEM-00-005)

6/04/2000

Parte: México

El expediente de hechos final se dio a conocer a la ciudadanía (8/10/2004)

Pulpa y papel (SEM-02-003)

8/05/2002

Parte: Canadá

El expediente de hechos final se dio a conocer a la ciudadanía (5/02/2007)

Río Magdalena (SEM-97-002)

15/03/1997

Parte: México

El expediente de hechos final se dio a conocer a la ciudadanía (11/12/2003)

Río Oldman II (SEM-97-006)

4/10/1997

Parte: Canadá

El expediente de hechos final se dio a conocer a la ciudadanía (11/08/2003)

Tala en BC (SEM-00-004)

15/03/2000

Parte: Canadá

El expediente de hechos final se dio a conocer a la ciudadanía (11/08/2003)

Tarahumara (SEM-00-006)

9/06/2000

Parte: México

El expediente de hechos final se dio a conocer a la

ciudadanía (9/01/2006)

Fuente: www.cec.org

Presentando los resultados de las primeras denuncias, en el año 1996 de igual modo se evidencian los expedientes realizados en torno de 7 actuaciones suscitadas en territorio mexicano o vinculado con el mismo.

Rescato en el apartado la importancia de la participación ciudadana y la trascendencia para implementar a la luz del TLCAN, un instrumento de consulta que a todas luces resulta incluyente, al margen de que sea o no eficiente o contundente en cuanto a su relación objetivos-logros.

Por otro lado, la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico, OCDE en cuyo seno radican el grupo de los siete países más industrializados del mundo. Esta organización busca establecer principios rectores fundamentados en la experiencia de las principales empresas transnacionales o países de primer mundo cuyas economías se pueden considerar económicamente solventes.

Como resultado de los trabajos realizados en las reuniones, es la "Declaración de Inversión Internacional y Empresas Multinacionales de la OCDE, 1976". Misma que por su importancia se ha convertido en un objeto de estudio en diferentes ocasiones, habiendo sido complementado, siendo la última actualización en junio del 2000.

Este trabajo se resume en lo que hoy conocemos como "Las líneas directrices para las empresas multinacionales" que resulta interesante a considerar para el estudio que nos ocupa por involucrar planteamientos complementarios a esta investigación.

Las directrices se traducen en planteamiento que postulan códigos de conducta que sin bien es cierto no son vinculantes, internacionales hablando, se consideran

como propuestas interesantes para ser fomentadas a partir de organizaciones empresariales como la OCDE.

Estas propuestas resultan por demás interesantes y son eje de diferentes demandas sociales, que exigen de la empresa un compromiso genuino con la sociedad. Un ejemplo de ello es la investigación realizada por la unidad de investigación de la compañía de relaciones públicas de Edelman que propone: Las empresas deben asumir un rol social.

En una entrevista realizada por Adrián Vizcaíno quien trabaja para el Periódico Reforma, expuso:

La responsabilidad social no se relaciona directamente con el aumento de las ventas, pero contribuye a consolidar una reputación que si se aprovecha, se traduce en un incremento en los ingresos.²⁷¹

Dicho de otro modo, el compromiso que la empresa contraiga con la sociedad, más allá de una práctica filantrópica, puede convertirse en un bono redituable para las empresas en cuanto a su mercado se refiere. Jurídicamente hablando las empresas coadyuvan por medio de estrategias empresariales diseñadas desde el seno de la empresa misma que ello reditúa en un beneficio monetario.

Retomando el planteamiento de realizado por Steven Lombardo presidente y director general de StrategyOne puntualiza:

La empresa *StrategyOne* destaca el valor de la responsabilidad social como una bandera empresarial:

- Este factor del da a las compañías una imagen y valor.
- Permite promover una lealtad por parte de los consumidores, crea una reputación y fortalece una marca.
- El aspecto social, cuando se sabe usar, puede contribuir a que una empresa incremente sus ingresos.²⁷²

²⁷¹ Periódico REFORMA. "Piden a empresas asumir rol social". Por Adrián Vizcaíno. Sección Negocios. México, 13 de enero del 2003. Pág. 5A

²⁷² Periódico REFORMA. "Piden a empresas asumir rol social". Por Adrián Vizcaíno. Sección Negocios. México, 13 de enero del 2003. Pág. 5A.

Este compromiso social que constriñe a las empresas con la sociedad, puede ser un valor agregado de una empresa. Este rol que puede asumir la empresa o no, es de primera instancia un acto potestativo y aún cuando es la propia empresa desde sus organizaciones gremiales propugnan por criterios y códigos para adoptar e implementar en sus diseños empresariales y que este compromiso social no sea requerido expresamente en la legislación mexicana los beneficios resultan invaluable y son en sí mismos una participación que aminora el costo social generado por el crecimiento económico de las mismas.

Las empresas transnacionales han analizado e implementado esta participación y han encontrado que resulta interesante y redituable, amén de la aceptación e impacto que genera este tipo de acciones, tanto de carácter legal como social, tanto entre sus empleados como entre sus clientes. Considero interesando interesante analizar estas consideraciones con mayor detenimiento

3.5.1. Participación de las empresas transnacionales en México, en proyectos para el desarrollo social.

Las empresas mexicanas que participan en el mercado norteamericano han aprendido de la responsabilidad social corporativa de empresas con la que comparten el mercado, de tal modo que retoman patrones y los implementan en su estructura, así a continuación se exponen dos casos en los cuales las empresas de origen norteamericano aplican esquemas de la responsabilidad social corporativa.

Destaco que para los fines de esta investigación, se clasifica dos grandes órdenes, la aportación a la comunidad y al medio ambiente.

3.9.1. Ford Motor Company en México.

Se trata de una sociedad sujeta entre otras a la Ley General de Sociedades Mercantiles. En México la Empresa Ford Motor Company, y su Red de Distribuidores, decidieron crear en el año de 1966 el COMITÉ CÍVICO de Ford .

Este comité distribuye sus recursos principalmente en tres áreas fundamentales:

Educación.

Medio Ambiente

Donativos para obras sociales de diversa índole.

El resultado después de 35 años de esta creación son proyectos de inversión en las siguientes áreas.

Educación	Medio Ambiente	Donativos
Construcción y mantenimiento de escuelas públicas primarias.	Salvemos a la selva lacandona	Salud
Calidad en la Educación	Salvemos al Berrendo	Desastres naturales
Cursos a directores y maestros		Otros Programas
Escuela de padres de familia		
Torneo de deportes		
Visitas pagadas al Papalote Museo del Niño		
Programa de Aula de Medios		

Fuente: www.distribuidoresford.com.mx

Este tipo de programas permite la interacción entre la empresa transnacional, permitiendo devolver, del algún modo, ganancias que obtiene en territorio

mexicano. Es cierto que al igual que otros programas esto no resulta gratuito, pues es una forma de manejar su situación fiscal en forma favorable para ambas partes, pero es indudable que la participación además de necesaria es bien recibida por parte de la sociedad mexicana.

3.9.2. Mac Donald's en México.

Se trata de una franquicia de origen norteamericano que inicio en 1955 y que opera dentro del marco del artículo 142 y demás relativos de la Ley de la Propiedad Industrial; es en sí misma, un ejemplo del éxito que puede alcanzar una franquicia a nivel internacional.

Diariamente se abren 8 restaurantes en el mundo, en México existe al fecha (mayo, 2003) 261 restaurantes a lo largo del territorio mexicano, cuya primera apertura fue realizada en el sur de la Ciudad en 1986.

El 80% de los restaurantes Mac Donald's son operados por franquiciatarios a nivel mundial y únicamente el 20% son operados por la compañía. Existen aproximadamente 5,900 franquiciatarios en todo el mundo.

Existen más de 30,000 restaurantes de Mac Donald's en el mundo, y opera actualmente en 121 países, donde recibe un promedio de 43 millones de clientes diariamente. Es importante mencionar que también resulta una importante fuente de empleos, ya que en forma anual genera más de 1,500 millones de empleos.

Fundación Ronald Mac Donald's

Se crea en 1974 en la ciudad de Filadelfia a iniciativa del franquiciatario local en colaboración con un equipo de la NFL. Posteriormente en 1984 se construye la fundación internacional "*Ronald Mc Donald's House Charities*" en memoria de *Ray Kroc*, fundador de Mc Donald's Internacional.

Por cuanto de refiere a la Fundación Ronald's Mc Donald's México desde 1997, es creada por un patronado con participantes mexicanos de diferentes lugares del país, participando en programas específicos como:

Programas de ayuda

Apoyo económico debido a los Huracanes Mitch y Paulina por las Inundaciones en Chiapas.

Apoyo económico por los desastres sufridos durante 1999 en los estados de Veracruz, Tabasco, Hidalgo, Puebla y Oaxaca.

En el 2000 mas de 1,000 se han beneficiado de la atención médica requerida.

En el 2001 la meta es beneficiar a más de 2,500 personas

Fuente: www.firma.org.mx

Es importante destacar que las fundaciones son realizadas por franquiciatarios de los diferentes países donde se acienta, como respuesta al modelo implementado en Estados Unidos, sin embargo la firma y el beneficio y reconocimiento son compartidos y difundidos como un logro común de la franquicia en general. Este modelo y sus exitosos resultados han sido implementados por diferentes empresas mexicanas.

3.10. Las empresas transnacionales mexicanas socialmente responsables

Como fuera abordado en su oportunidad, el concepto de "empresa socialmente responsable" refiere tiempo al siglo XIX, y ha sido adoptado en forma reciente por empresas mexicanas, dentro y fuera de mercado mexicano. Considero que este es precisamente uno de los elementos característicos del aprendizaje de empresas mexicanas en su incursión y convivencia con empresas y mercados internacionales. Las empresas en sí mismas, reconocen el valor de ser socialmente responsables, pues el mercado y los gobiernos le conceden un "trato" diferente. Los dos elementos básicos: transparencia y desarrollo sustentable, expuestos en el "reporte social" son requisitos indispensables. Sin embargo, es

importante considerar que no es una exigencia del Estado, tampoco un requisito de desempeño; es una decisión de la empresa y su vínculo con la comunidad.

En México el régimen legal permite que la empresa, sin considerar nacionalidad, pueda aplicar un régimen fiscal conveniente de modo que por medio de los proyectos de inversión encaminados al desarrollo social, puedan devolver a la sociedad una parte (aún cuando esta sea mínima en consideración con lo que ellos perciben) por medio de proyectos de carácter social.

Este beneficio como ha sido expuesto anteriormente se traduce en un valor agregado de la empresa, pues se trata de una reivindicación, primero frente a sus empleados y en segundo término y por ello no menos importante, frente a sus clientes y proveedores.

A continuación retomo en forma arbitraria, una muestra de empresas mexicanas que han incursionado exitosamente en el mercado norteamericano, y que retoman el concepto de "empresa socialmente responsable"; las cuales además consideran los elementos de: "transparencia y esfuerzo dirigido al desarrollo sustentable". La información aportada es clasificada en dos apartados: los beneficios que aporta la empresa a la comunidad de primera instancia, y en segundo término los beneficios para el medio ambiente.

3.10.1. Bimbo, Grupo GIBSA²⁷³

Aún cuando diferentes empresas mexicanas han ostentado con una participación activa en proyectos de desarrollo social son pocas las que tiene el efectivamente cuentan con la infraestructura y el proyecto para participar en estos proyectos.

²⁷³ Consultar: www.grupobimbo.com.mx

En México las grandes empresas transnacionales buscan dentro como parte de su ideario incorporar la como estrategia, programas para el desarrollo sustentable, y de este modo, aminorar el costo social generado por su crecimiento económico, es explicado como sigue:

En el ejercicio de su actividad económica, la empresa moderna ha producido indudables beneficios sociales. En general ha proporcionado al público un abastecimiento oportuno y adecuado y una más efectiva distribución de bienes y servicios.

El economista Wilhelm Röpke señala que la economía de mercado "es un sistema de relaciones contractuales, de millones de economías aisladas en complicada interrelación, pero que gracias al mecanismo de mercado se conjugan en un todo ordenado, en una combinación de libertad y orden que probablemente constituye la máxima medida de lo que la vez puede conseguirse de ambos".

Y sostiene que una economía de mercado bien ordenada, precisa de un marco claro que plantea al Estado tareas importantes: un sistema monetario sano y una política crediticia prudente, un orden jurídico que excluya lo más posible los abusos de la libertad de mercado y que vele porque el éxito sólo se consiga por la prestación genuina de un servicio, y por último, una multitud de medidas e instituciones que aminoren al máximo las numerosas imperfecciones de la economía de mercado, con énfasis en una cierta rectificación de la distribución de la renta y en la seguridad y protección de los débiles.²⁷⁴

Estos son elementos que deben considerarse para implementar proyectos que regresen a la sociedad, aún en forma parcial, beneficios que una empresa suele obtener durante su crecimiento.

En México existen diferentes empresas que han despuntado en su crecimiento económico en las últimas dos décadas y se han consolidado como exitosas empresas mexicanas transnacionales, esto no es nuevo, lo que resulta interesante es el proyecto empresarial que soportan en un esfuerzo de participación social, que les permita "llegar al mercado con una visión diferente", como una "empresa socialmente responsable"

²⁷⁴ Conferencia de Lorenzo Servitje, Fundador de Grupo Bimbo, Congreso: Responsabilidad Social Empresarial en América. México, 16 de mayo del 2000.

Es un ejemplo de modelo empresarial mexicano creado en 1945 donde la planeación y visión de Lorenzo Sertvije ha convertido a esta empresa mexicana en un ejemplo de éxito mercantil en México. Hoy a través de sus subsidiarias distribuye y comercializa más de 3,600 productos entre los que se destacan una gran variedad de pan empacado, pastelería de tipo casero, galletas dulces, chocolates, botanas dulces y saladas, tortillas empacadas de maíz y de harina de trigo, tostadas, cajeta, comida procesada, maquinaria y artículos de plástico. Ello ha generado el control de más de 100 marcas como Bimbo, Marinela, Tía Rosa, Milpa Real, Oroweat, Entenmann's, Thomas, Boboli, Mrs Baird's, Barcel, Ricolino, Coronado, Suandy y Lara entre otras.

Bimbo tiene presencia a nivel mundial en países como: Estados Unidos, Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Perú, Uruguay, Venezuela, Austria y la República Checa, ello representa el empleo de más de 72, 000 personas.

El grupo esta configurado por 76 plantas y 7 empresas comercializadoras, dada su estabilidad económica y su posesionamiento en el mercado, Grupo Bimbo como empresa pública cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores desde 1980.

Para visualizar la importancia de esta empresa transnacional mexicana, basta ver los datos que a continuación se exponen en torno a su balance general.

Balance general

	2005	2006	2007-1
Activo Total	36,725	41,731	43,726
México	23,593	26,796	28,046
Estados Unidos	10,045	10,704	11,183
Latinoamérica	3,087	4,232	4,496
Activo Circulante	9,286	11,556	12,454
Inmueble, Planta y Equipo Neto	18,469	20,464	21,133
Pasivo Total	16,872	18,127	18,771
Deuda de Corto Plazo	248	3,112	3,280
Deuda de Largo Plazo	8,092	5,268	5,169
Capital Contable Consolidado	19,853	23,604	24,954
Tipo de Cambio al cierre del periodo (Peso vs. Dolar)	10.7109	10.8755	11.0813

Las cifras de 2007 están expresadas en millones de pesos constantes al 31 de Marzo de 2007. Las cifras de 2006 están expresadas en millones de pesos constantes al 31 de Diciembre de 2006.

Sobre el particular, resulta relevante la participación que tiene en el mercado norteamericano, siendo precisamente Estados Unidos uno de los principales destinos de su mercancía y punto de negocios.

Bimbo y la comunidad²⁷⁵

Para el caso que nos ocupa es resaltar la participación del Grupo Gibsa en diferentes proyectos de inversión buscan consolidar un desarrollo sostenido y ostentándose como un pionero en el mercado mexicano ("empresa socialmente responsable") en cuanto a estos proyectos.

²⁷⁵ Consultar: www.grupobimbo.com.mx

Grupo Bimbo es pionero en México en plantear y practicar la responsabilidad social. Hoy se mantiene a la vanguardia entre las organizaciones que proponen iniciativas que refuerzan la actualidad y vigencia del concepto.

Para Grupo Bimbo la finalidad social de la empresa la compromete a contribuir solidariamente con el pleno desarrollo de sus integrantes y de la sociedad en la que se inserta, en retribución de lo que recibe, para cumplir el objetivo de generar riqueza. Esta responsabilidad conlleva tratar a todos con justicia, afecto, respeto y confianza.

Proyectos de largo plazo

Grupo Bimbo contribuye con la comunidad mediante el sostenimiento de tres instituciones educativas mexicanas, el apoyo permanente a la Fundación Mexicana para el Desarrollo Rural, el aporte a la Fundación Pro Empleo Productivo y DESEM para el impulso a empresas juveniles y al Instituto de Fomento e Investigación Educativa.

Proyectos puntuales

Grupo Bimbo también responde a peticiones fundamentadas de ayuda para llevar a cabo proyectos sustentables que permitan atender necesidades locales. Ejemplos de lo anterior son:

Un proyecto al que se destinan recursos significativos es al desarrollo de micro regiones en extrema pobreza, en combinación con la Secretaría de Desarrollo Social en México. En este rubro, destaca también la contribución al proyecto de Agricultura y Manejo de Agua Sustentable en la Reserva Natural y Cultural de Huiricuta, ubicada en el desierto del estado de San Luis Potosí, México.

En materia de educación, la contribución al proyecto mexicano Únete, ha hecho posible que niños de una escuela primaria pública tengan hoy acceso a las tecnologías de la información.

Los atributos nutricionales de los productos que se ofrecen al consumidor, se revisan y mejoran constantemente, manteniendo el compromiso de brindar productos sanos y de la más alta calidad.

Además, a través del Programa Integral de Nutrición creado por Grupo Bimbo, la empresa participa activamente en la difusión de hábitos alimentarios saludables, ofreciendo una perspectiva integral que abarca tres enfoques: el de salud, el educativo y el sociológico. Como parte de este programa en el 2001 se lanzó el boletín Nutrinotas, una publicación trimestral que ofrece al consumidor información accesible sobre orientación nutricional. De entre las actividades que se realizan, destaca también la participación en medios masivos de comunicación de un equipo de especialistas, así como el acercamiento a instituciones líderes de opinión en la materia, como la Sociedad de Nutriología y la Organización para la Agricultura y Alimentación de la Naciones Unidas (FAO).

Grupo Bimbo también colabora con la comunidad a través de las visitas escolares a plantas. Tan sólo en el año 2006, las plantas abrieron sus puertas a más de 1,064,000 personas, entre escuelas, clientes, proveedores y familiares de colaboradores.

El compromiso del Grupo con el medio ambiente nos ha llevado a apoyar la reforestación de áreas deforestadas a través de la Asociación Reforestamos México, A.C.

Participación

Programas de largo plazo

Proyectos puntuales

Temporalidad

Sostenimiento de tres instituciones educativas mexicanas, el apoyo permanente a la Fundación Mexicana para el desarrollo rural, el aporte a la fundación de Empleo productivo y el DESEM para el impulso a empresas juveniles y al Instituto de fomento a la Investigación Educativa.

Responde a peticiones específicas de necesidades locales:
Desarrollo de las micro-regiones en extrema pobreza, en colaboración con la SEDESOL

Proyecto de agricultura y manejo del agua sustentable en reserva natural y Cultura Huiricuta, ubicada en el desierto de San Luis Potosí.

Participación del proyecto ÚNETE, por medio del cual escuelas públicas tienen acceso a la educación.

Visitas guiadas a las plantas.

Difusión de programas de nutrición.

Fuente: www.gibsa.com

3.10.2. CEMEX²⁷⁶

En el año 2006, cumplió esta empresa mexicana cien años de haber sido fundada (1906), en donde paso de ser una pequeña empresa regional pasa a ser un ejemplo de empresa transnacional orgullosamente mexicana, cuya participación en diferentes mercados tanto en Estados Unidos y Canadá, como en Europa, Asia, África y Medio Oriente.

Datos relevantes:

- 1.- Actualmente realiza operaciones en más de 50 países.
- 2.- Su producción anual de 166 millones de toneladas de agregados y 74 millones de metros cúbicos de concreto premezclado.
- 3.- Capacidad de producción de cemento de más de 93 millones de toneladas al año.
- 4.- Sólidas posiciones en otros segmentos de la cadena de valor de la industria.
- 5.- En el año 2000 se convierte en el productor de cemento más grande de Norteamérica al adquirir Southdown, Inc. en los Estados Unidos.
- 6.- El 4 de junio del 2007, se convierte en la empresa cementera más grande del mundo.²⁷⁷

Aportación de CEMEX al medio ambiente²⁷⁸

²⁷⁶ www.cemexmexico.com

²⁷⁷ Consultar: Periódico Reforma. 4 de junio del 2007. Sección Negocios.

²⁷⁸ Consultar: www.cemexmexico.com

Establece programas específicos cuyo objetivo es colaborar con el desarrollo sustentable, tales como lo son:

- a) Programa de eco-eficiencia.
- b) Control de emisiones a la atmósfera.
- c) Reforestación y áreas verdes.
- d) Conservación de recursos naturales.
- e) Relaciones con la comunidad y organizaciones no gubernamentales.

El programa de eco-eficiencia refleja los esfuerzos por optimizar el uso de la energía y materias primas para producir un beneficio económico y ecológico, derivado de una reducción en nuestro impacto ambiental. Establecido desde 1994.

La formalización del programa, los beneficios económicos estimados suman en total más de \$75 millones de dólares generados por:

- a) Desarrollo e implementación de prácticas y tecnologías innovadoras en nuestros procesos de producción y en el diseño de nuevas plantas cementeras.
- b) El uso de técnicas selectivas de minado de canteras.
- c) Reciclado y reutilización de materiales.
- d) Uso de materias primas alternas como escoria de fundición y cenizas (subproductos generados en altos hornos y en centrales de energía), entre otras.
- e) Uso de materiales cementantes naturales, como la puzolana, una sustancia volcánica.
- f) Uso de materiales combustibles alternos y reutilización de materiales de desecho, incluyendo coque de petróleo, aceites de desecho y solventes usados.

3.7.3. GRUMA²⁷⁹

En 1949, se crea en Cerralvo, Nuevo León y fue la primera planta productora de harina de maíz nixtamalizado en el mundo conocida como Molinos Azteca, S.A. de C.V., surgiendo posteriormente como GRUPO MASECA.

En 1992 adquiere participación accionario del 10% del Grupo Financiero Banorte, con lo cual consolida una sólida posición económica en el mercado.

En 1996 en asociación con ADM, GRUMA adquiere dos molinos de harina de maíz en Estado Unidos y dos molinos de trigo en México. GRUMA abre Guápiles, Costa Rica, la empacadora de palmito más grande de Latinoamérica.

En el año 2000 inicia operaciones la planta de tortilla en Europa, siendo precisamente en Coventry, Inglaterra, desde donde se plantea la expansión corporativa y operativa del grupo.

²⁷⁹ Consultar: www.gruma.com



MASECA y la comunidad.

Además de estar enfocada a satisfacer las necesidades de sus clientes, GRUMA se preocupa por el bienestar de la sociedad y su medio ambiente, participando en diversos proyectos de ayuda a personas de escasos recursos económicos en México. La compañía no solo hace donativos de fondos y en especie, sino que sus empleados también aportan su tiempo y energía en situaciones de crisis.

Los accionistas de GRUMA crearon en 1986 el **Patronato para el Fomento Educativo y Asistencial de Cerralvo A.B.P.**, una institución que realiza este tipo de proyectos en pro del bienestar de la comunidad. A partir de ese momento, quedó establecido que su misión fundamental sería la de colaborar con las autoridades y promover su intervención para solucionar problemas de Educación, Salud y Asistencia Social, Deportes y Desarrollo Comunitario.

El Patronato de Cerralvo busca también ser un vehículo eficaz para canalizar dicha ayuda de ciudadanos e instituciones, de manera rápida y directa a la solución de problemas de las comunidades más necesitadas.

Durante todos estos años de trabajo, las actividades del Patronato se han concentrado en tres áreas principales:

- a) El fomento educativo y deportivo,
- b) El fortalecimiento de la infraestructura municipal y;
- c) Diversos programas de desarrollo comunitario.

MASECA y la investigación.

La investigación y el desarrollo tecnológico en GRUMA es un pilar fundamental sobre el que la empresa ha sustentado su éxito.

Como resultado del énfasis puesto en el desarrollo tecnológico por más de 5 décadas, GRUMA cuenta con la tecnología más avanzada para la construcción de plantas productoras de harina de maíz y tortilla. Esta tecnología nos permite producir diferentes tipos de harina, adaptables a cualquier necesidad. En los últimos años se han desarrollado harinas más blancas y de mayor rendimiento, combinación única que las hace de superiores frente a cualquier producto de la competencia.

Adicionalmente la empresa ha desarrollado maquinaria que produce volúmenes substancialmente mayores de tortillas, con ahorros en costos de operación considerables en comparación con las máquinas tradicionales. Las máquinas tortilladoras de GRUMA pueden producir hasta 2,400 tortillas de maíz y 400 tortillas de trigo por minuto, cuando las máquinas comunes producen tan solo 30 ó 50 tortillas por minuto.

Con esta avanzada tecnología de producción, la compañía ha reducido los costos variables de producción de tortilla de maíz y de trigo hasta en 36% y 25%,

respectivamente. Esta maquinaria es utilizada con éxito en las instalaciones operativas de GRUMA en Estados Unidos, México y Centroamérica.

3.10.4. Grupo Modelo

En 1910, año en que México celebraba el centenario de su vida independiente y daría inicio una revolución en contra del régimen que lo había gobernado por más de tres décadas, el país contaba con poco más de 15 millones de habitantes. La comunidad hispana, agrupada internamente según sus pueblos y regiones de procedencia, se había ganado un lugar en la vida social y económica de México.

Cervecería Modelo, S.A. era parte activa de aquel mundo de asociaciones mercantiles y enlaces familiares que venía labrando, desde el último tercio del siglo XIX, la comunidad de los españoles radicados en México.

Establecida formalmente el 8 de marzo de 1922 e inaugurada tres años después Cervecería Modelo nació como el grupo cervecero más joven de México y cuya zona de influencia sería inicialmente la Cd. de México y sus alrededores.

La primera marca producida en sus instalaciones fue **Modelo®** y un mes después se introdujo **Corona®**.

Cervecería Modelo, S.A., fabricaba sus cervezas con el mejor lúpulo escogido de Bohemia y Saaz, y la malta era de las mejores casas cosecheras de Alemania y los Estados Unidos.

La fábrica que se anunciaba como la "Cervecería de la Capital" en los años 20, dio lugar en la actualidad a **Grupo Modelo®**, un conglomerado de más de 150 empresas, entre cartoneras, vidrieras, malteras, metal-mecánica, de transporte, servicios e inmobiliarias, que formaron un eje de siete plantas cerveceras.

En sus 75 años de vida, **Modelo®** multiplicó su capacidad de producción casi 400 veces, al pasar de 10 millones de litros en 1925 a 46 millones de hectolitros en 2002. Las 250 personas que laboraban en la fábrica cuando fue fundada, no hubieran podido imaginar que aquella naciente aventura industrial llegaría a emplear a casi 44 mil personas al final del siglo XX (20 mil cuatro trabajando en las áreas de operación y servicios, y 24 mil 36 en distribución y ventas).

Cervecería Modelo expandió su infraestructura por medio de dos vías: la adquisición de empresas previamente establecidas y la construcción de plantas propias. Las instalaciones adquiridas han sido:



- **Cervecería del Pacífico**, en Mazatlán, Sinaloa, y Cervecería La Estrella, en Guadalajara, Jalisco (ambas adquiridas en 1954).
- **Cervecería Modelo del Noroeste**, en Ciudad Obregón, Sonora, creada en 1961 a partir de la asociación mayoritaria de **Modelo®** con la empresa Inversiones y Fomento del Noroeste, S.A.
- **Cervecería Modelo de Torreón**, Coahuila, resultado de la liquidación de la Compañía Cervecera de la Laguna.
- **Cervecería Yucateca**, adquirida en 1979.

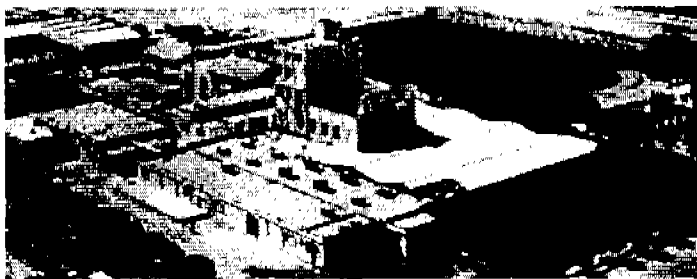
La primera de las plantas construidas por **Modelo®** con ingeniería propia fue la **Cervecería Modelo de Guadalajara**, en 1964, seguida de la **Compañía**

Cervecera del Trópico, localizada en Tuxtepec, Oaxaca, en 1979, la cual inició operaciones hasta 1984, y **Compañía Cervecera de Zacatecas**, cuyas obras comenzaron en 1991 y su primera etapa entró en funcionamiento en 1997 (la cuarta estará lista en 2003).

Al mismo tiempo que crecía su infraestructura, **Cervecería Modelo** fue fortaleciéndose de una serie de empresas de servicios, como la Nueva Fábrica Nacional de Vidrio (1968), Cebadas y Maltas (1979), e Inamex de Cerveza y Malta (1981).

El líquido del progreso

A principios de los años 60, cuando la fabricación de cerveza se expandió más allá de la planta de Lago Alberto, su administrador, don Antonino Fernández, entendió el papel fundamental que tendría la estandarización de sus procesos técnicos y actuó en consecuencia.



Entre 1948 y 1958, el consumo nacional de cerveza se duplicó al pasar de 336 a 709 millones de litros. Para 1962, la producción había alcanzado 841 millones de litros, y al año siguiente México ya ocupaba el onceavo lugar entre los países fabricantes. La bebida se había establecido claramente como el líquido del progreso.

La favorable situación económica, producto del llamado 'Milagro Mexicano', hizo prever que la bonanza de los años 50 no sólo se sostendría en los 60, sino que era previsible un crecimiento más espectacular. Dicha perspectiva se apoyó en que el consumo de los primeros años de la década —alrededor de 22 litros

anuales por habitante—, era aún muy bajo en comparación con el de otros países. Iniciaba el primer gran ciclo de expansión de **Cervecería Modelo**

Grupo Modelo, fundado en 1925, es líder en la elaboración, distribución y venta de cerveza en México, con una participación de mercado total (nacional y de exportación) al 31 de diciembre de 2003 del 63.1%. Cuenta con siete plantas cerveceras en la República Mexicana, con una capacidad instalada de 51.0 millones de hectolitros anuales de cerveza. Actualmente tiene diez marcas, destacando Corona Extra, la cerveza mexicana de mayor venta en el mundo, Modelo Especial, Victoria, Pacífico, Negra Modelo y otras de carácter regional. Exporta cinco marcas con presencia en más de 150 países y es importador exclusivo en México de las cervezas producidas por la compañía estadounidense Anheuser-Busch, entre las cuales se incluyen las marcas Budweiser y Bud Light. Desde 1994, Grupo Modelo cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores, con la clave de pizarra GMODELOC.

Grupo Modelo y la comunidad

Don Pablo Diez y su esposa, doña Rosario Guerrero Herrero, dedicaron gran parte de sus vidas y su patrimonio a la realización de numerosas obras filantrópicas: asilos para ancianos, sanatorios, guarderías y escuelas primarias, todas dotadas con los medios necesarios para su permanencia y funcionalidad.

Su espíritu altruista los llevó a participar, por ejemplo, en la fundación del Instituto Nacional de Cancerología, el Hospital Español, la Cruz Roja y la Universidad Anáhuac, así como a dar generosos donativos en 1962 para la restauración de la Catedral Metropolitana, para la construcción de un internado, un dispensario médico y una iglesia en la región de los chamulas en Chiapas, y en 1968 para apoyar la edificación de una escuela de teología de la orden de Santo Domingo en la Ciudad de México. Por sus logros empresariales y sus obras benéficas, don Pablo Diez Fernández recibió el 8 de

julio de 1969 la Orden del Águila Azteca, la condecoración más importante que el gobierno de México impone a los extranjeros destacados.



En 1971 don Antonino Fernández Rodríguez, uno de los colaboradores más cercanos de don Pablo desde 1949, ha ocupado la presidencia de **Grupo Modelo®**. Don Pablo Diez encontró en él a un dedicado y digno continuador de su obra filantrópica. Elemento clave en la administración y desempeño de la empresa, don Antonino supo combinar el manejo de los negocios con la generosidad de las acciones altruistas. Gracias a su talento empresarial y a su carácter

humanitario, ha sido posible otorgar numerosos donativos para apoyar a diversas instituciones de beneficencia, tanto de México como de España.

En la actualidad, **Grupo Modelo®** continúa con aquella tradición iniciada por don Pablo, haciendo patente su compromiso y responsabilidad social con los más necesitados a través de Filantropía Modelo, A.C., institución creada el 11 de diciembre de 1998, por iniciativa del ingeniero Carlos Fernández, sobrino-nieto de don Pablo Diez, y actual director general del Grupo, para canalizar, de manera eficiente, los recursos que aportan cada una de las empresas que conforman **Grupo Modelo®**.

Preocupada por lograr una sociedad mejor que trascienda por generaciones, Filantropía Modelo sigue la senda señalada por don Pablo: "Contribuir al bienestar de nuestro país a través del apoyo a obras sociales, por estimarlo un deber y una buena inversión". De este modo, se creó en 2000 un fondo especial que proporcionó a esta institución un adecuado soporte financiero, administrado a través de un fideicomiso.



La educación y la asistencia social son dos grandes áreas que Filantropía Modelo considera prioritarias en sus estrategias de apoyo.

La base del desarrollo de un país se encuentra, sin duda alguna, en la educación. Contribuir a elevar su calidad es la meta primordial del programa "Escuela Modelo", diseñado para apoyar las escuelas públicas de nivel básico. A través de este programa se llevan a cabo mejoras materiales y de infraestructura en las instalaciones de las escuelas, creando así condiciones propicias para el proceso de enseñanza y aprendizaje. Conforme a los lineamientos de trabajo, los recursos de **Grupo Modelo®** son canalizados a las escuelas seleccionadas en forma de materiales de construcción y otros implementos para edificar nuevas y mejores aulas, que se acondicionan con el mobiliario correspondiente. La comunidad beneficiada participa activamente aportando la mano de obra y comprometiéndose a cuidar las instalaciones nuevas. Las actividades ecológicas de recolección y selección de basura complementan el programa, pues las escuelas involucradas pueden intercambiar los desechos por material didáctico y, al mismo tiempo, contribuir a la preservación del ambiente.

Además de estas acciones, Filantropía Modelo desarrolla estrategias de apoyo social para contribuir al sostenimiento de casas hogar, asilos y otras instituciones dedicadas a brindar atención especial a niños huérfanos, ancianos, discapacitados y otros grupos sociales desprotegidos.

Grupo Modelo y el Medio Ambiente

En el año 2001, tras crear un innovador convenio tripartita, **Grupo Modelo**, ProNatura A.C. y la Dirección del Parque Nacional Iztaccíhuatl - Popocatepetl iniciaron conjuntamente el proyecto "Restauración, Protección y Conservación" de los recursos naturales de este importante ecosistema. Desde entonces, los principales esfuerzos del proyecto se destinan a la reforestación, captación de agua pluvial para su filtración a los mantos acuíferos, programas de educación ambiental y vigilancia. Gracias a este **Modelo** de colaboración y financiamiento entre iniciativa privada, sociedad civil organizada y gobierno, en enero del 2004 se han alcanzado los siguientes logros: Restauración de 686 hectáreas de bosque con una plantación de 216,430 árboles endémicos; protección mediante cercado eléctrico de 170 hectáreas en restauración; construcción de un vivero de adaptación altitudinal con capacidad de 110,000 plantas; construcción de 18,760 zanjas para la captación de agua pluvial, capacitación a 210 personas de comunidades aledañas en temas de diversificación productiva compatible con el medio ambiente; instalación de 60 señalamientos informativos, construcción y operación de dos senderos educativos y un módulo didáctico de germinación para la educación ambiental mismos que han sido visitados por 1,479 alumnos escolares, al igual que la operación de un programa de recolección de basura mediante el cual se han recuperado más de 7.9 toneladas de desperdicio en alta montaña.



El Parque Nacional Izta - Popo, bello e indiscutible símbolo de identidad nacional, cuenta como su mayor virtud el proporcionar agua y oxígeno a las zonas más pobladas de nuestro país; los Valles de México, Puebla y Morelos; razón por la cual esta área natural protegida ha sido identificada por los más altos niveles del gobierno federal como estratégica y de seguridad nacional.

Si desea más información en relación a este u otros proyectos de conservación en los que participa **Grupo Modelo**, llame a nuestro Centro de Atención 01-800-GMODELO (466-3356) o al 9138-9990 en el Distrito Federal y Área Metropolitana.

3.11. Resumen de Capítulo Tercero

1.- La empresa mexicana en el TLCAN se ha desarrollado con características específicas, permitiendo su desarrollo y crecimiento en el mercado norteamericano.

2.- Para México, Estados Unidos y Canadá representa el TLCAN una oportunidad de negocios importante, ya que el 82% de nuestro comercio se dirige hacia el norte.

3.- La empresa mexicana ha aprendido de sus pares en los mercados en los que incursiona, participando activamente para alcanzar beneficios dentro del mercado, por parte de cada estado miembro del TLCAN.

4.- De los logros que ha desarrollado la empresa mexicana, destaca la implementación en su estructura del diseño para ser una "empresa socialmente responsable", y permitirse ser parte del Desarrollo Nacional, sin presión ni obligación, básicamente bajo la ideología de "devolver al mercado un beneficio y llegar de este modo a la comunidad desde un ángulo distinto". Esto permite que la empresa sea un maximizador de beneficios.

5.- Otro logro de las empresas mexicanas que utilizar los foros y posiciones relevantes que le permiten cabildear directa o indirectamente, para obtener mejores beneficios de los gobiernos parte del TLCAN.

6.- En consecuencia de los dos puntos anteriores, la empresa mexicana funciona como un facilitador del comercio para la integración del mercado norteamericano.

7.- La empresa mexicana ha proporcionado, a través de los logros en su penetración en el mercado norteamericano, bienestar para sus trabajadores y el propio gobierno mexicano, por el re-envió de utilidades al país de origen.

8.- La participación de empresas mexicanas en el mercado norteamericano ha incrementado las utilidades tanto de PYME's como de grandes empresas transnacionales, redituando en una mejor calidad de vida para los sectores directa e indirectamente vinculados con el proyecto TLCAN.

9.- Objetivamente debemos de admitir que el camino del TLCAN para la construcción y consolidación de una zona de libre comercio se observa en un horizonte lejano, sin embargo ello no causa desánimo a las partes cuyas expectativas se incrementan en relación directamente proporcional a la relación e intensidad comercial de los tres países miembros.

Conclusiones... y propuestas

La presente investigación ha permitido dar respuesta a las interrogantes que se plantearon en la hipótesis del cuerpo de la misma, así como de proponer algunas estrategias.

En la presentación de la presente investigación se propuso la siguiente hipótesis:

(...) siendo la hipótesis principal considerar si la empresa es un elemento que fomente la integración regional de América del Norte, y en caso de que la respuesta sea positiva, verificar si la empresa es un factor que incentive o genere el desarrollo sustentable para el País.

Por lo que al concluir la presente investigación podemos concluir que:

- 1.- El modelo económico implementado en México a partir de 1986 obliga a México a la celebración de compromisos internacionales tanto con Organismos internacionales como con Estados. Estos compromisos obligaron a implementar un sin número de reformas en el marco jurídico mexicano.
- 2.- A partir del cambio de política comercial, México ha firmado a la fecha 13 Tratados de Libre Comercio, ello implica un mercado de más de 860 millones de consumidores, y se encuentran varios en espera de ser concretados.
- 3.- El gobierno México ha implementado políticas gubernamentales para construir un perfil exportador en la pequeña y mediana empresa. En este esfuerzo por preparar el escenario jurídico para el desarrollo de la empresa, ha generado la infraestructura que soporta el proyecto exportador (tanto jurídica como físicamente).

4.- La empresa se distingue de la sociedad (concepto jurídico) como sujeto de derechos y obligaciones frente a terceros, en tanto que la empresa es un proyecto creado desde una óptima económica, por el empresario que abordará y conducirá con creatividad dinámica en el mercado económico organizado por el gobierno mexicano.

5.- La empresa mexicana ha desarrollado tintes propios y particulares interesantes para su consideración y estudio:

a) La empresa mexicana ha incrementado su presencia en Estados Unidos y Canadá.

b) La presencia de las empresas mexicanas en el mercado norteamericanos se encuentra en franca expansión, el proyecto incluye desde la micro, pequeña y mediana empresa hasta la imparable empresa transnacional, las que haciendo uso tanto de recursos contemplados en la legislación mexicana como en los programas de fomento a las exportaciones consolidan su participación en la construcción de la zona de libre comercio.

c) Las empresas mexicanas han aprendido de sus pares y de su experiencia en los mercados internacionales de la "responsabilidad social de la empresa" que implica la incorporación de programas de la empresa a la sociedad, cuyos requisitos indispensables son: la conducción con transparencia y ánimo eminentemente social, vinculado a la protección del medio ambiente sustentable para la comunidad.

d) La empresa mexicana ha desarrollado el "*spillover*", que es la derrama tecnológica que impacta en el desarrollo eficiente de los procesos productivos, que impacta directamente en elevar los índices de productividad de las mismas.

e) El "spillover" no se aprecia como un elemento deseable, sino indispensable para una empresa competitiva. Es invertir en tecnología como cultura para el desarrollo empresarial.

f) El nuevo compromiso de la empresa mexicana en el contexto de la "empresa socialmente responsable" se compromete e involucra para resarcir el costo social generado en el mercado por el crecimiento económico y sus consecuencias. Es una forma de participar en el mercado, desde otro ángulo.

g) La empresa mexicana ha aprendido que debe rediseñarse y retomar la cultura de la mejora continua, ello favorece al trabajador mexicano, así como al país de origen, donde impactan los programas dirigidos a la comunidad, o bien, a la protección del medio ambiente para el desarrollo sustentable

5.- Respecto a la responsabilidad del Estado Mexicano, es desde luego, garantizar un hábitat saludable para la empresa, y permitir su desarrollo en un clima de competencia transparente y libre concurrencia, por lo que en su ánimo por hacer participar a la empresa mexicana en los mercados internacionales debe salvaguardar los intereses de la producción nacional.

6.- Que la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994, permitió reconocer la afinidades comerciales y sufrir las asimetrías, sin embargo el tratado en sí mismo ha incrementado el comercio entre los participantes (no obstante el incumplimiento de parcial o total de algunos capítulos del TLCAN). Existen opiniones que refrendan que este compromiso internacional representa en sí mismo el primer paso para un proceso de integración a largo plazo.

7.- Debemos de reconocer que existen proyectos empresariales que sustentan políticas económicas encaminadas a extender sus relaciones comerciales más allá de las fronteras mexicanas (Como lo han demostrado empresas como Grupo

CEMEX, Grupo BIMBO, Grupo CARSO, GRUMA, La costeña, Cervecerías Cuauhtémoc-moctezuma y Modelo, Gigante, Famsa, Construmex, HOME, y otras no tan grandes como Julio, Pollo Loco, Sushi Itto Taco Inn, etc). Estas empresas participan activamente en el diseño de la política comercial y son en sí mismas *facilitadoras del comercio internacional*. Exigen mayores avances al gobierno; avances que respalden su actividad económica en los mercados internacionales. Los negocios generan ventas anuales por más de 100 millones de dólares, lo que representa casi el 16 % del PIB en México.

8.- Existen variantes que facilitan la penetración de la empresa mexicana en el mercado norteamericano, algunas de las relevantes son:

a) El crecimiento de la población mexicana en Estados Unidos al año 2002 fue de 20.6 millones de personas, según información del censo de EU. La presencia se acentúa en las ciudades California, Texas, Virginia, Nuevo México, Nueva York y Chicago principalmente.

b) Las empresas mexicanas radicadas en territorio norteamericano contribuyen con el fortalecimiento de la industria mexicana en Estados Unidos, pues los propietarios prefieren contratar empleados y proveedores oriundos de México, para buscar una mayor identidad con los clientes.

c) El tema migratorio es obligado en la agenda política y comercial, y aún cuando contamos con facilidades migratorias amparadas en el capítulo XVI del TLCAN existen propuestas para buscar la el libre tránsito de personas. Al respecto debemos distinguir la libertad de tránsito de la identificación de población mexicana migrante en Estados Unidos. La Cancillería Mexicana continua con sus esfuerzos identificar y proteger al mexicano en territorio extranjero, un ejemplo de ello es implementar una cédula diplomática, que facilite el apoyo del gobierno de México a los trabajadores mexicanos en Estados Unidos.

d) Las aduanas se presentan como un problema común, somos Canadá y México un instrumento para que Estados Unidos cuente con un blindaje aduanero. (ASPAN)

9.- Como resultado del TLCAN, hemos sido testigos de la armonización de políticas aduaneras que mismas que han puesta a prueba la capacidad de las partes para resolver los conflictos generados por la aplicación e interpretación del Tratado (Es importante señalar la creación de comisiones y grupos de trabajo que han colaborado en el desarrollo de estos trabajos, no obstante la diferencia entre familiar jurídicas y procedimientos; han buscado un lenguaje común).

10.- Las empresas tanto trasnacionales extranjeras como transnacionales mexicanas han adoptado un *rol social* dentro del mercado económico, donde el beneficiario inmediato es consumidor de estos mercados (la estadísticas han denotado la importancia de la aceptación en la sociedad, ello permite abrir una posición interesante a alcanzar por las empresas, un nuevo posesionamiento del mercado). En México se traduce en la implementación en forma organizada por las organizaciones gremiales de *crear la empresa socialmente responsable*.

Propuestas

Una vez analizadas las conclusiones podemos enunciar algunas propuestas a considerar como resultado de los planteamientos expuestos.

1.- La empresa mexicana como elemento indispensable en la interrelación comercial de América del Norte, será determinante en el momento que el TLCAN cumpla con su calendario arancelario y se pongan sobre la mesa nuevas metas para alcanzar; será sin duda una nueva oportunidad para replantear nuestras prioridades en condiciones diferentes a las que prevalecían hacia la negociación y firma de TLCAN.

2.- El TLCAN ha permitido la infraestructura para la intensificación comercial, pero debemos de reconocer que existen puntos por perfeccionar para agilizar el comercio en América del Norte. Es importante avanzar con paso firme y respetar los tiempos del mercado, en este como en otros casos, el derecho formalizará la intensificación de las relaciones, ya que no procede la *integración comercial por decreto*.

3.- Existe la incertidumbre sobre la culminación de los objetivos del TLCAN, sin embargo el mercado mexicano marca una dinámica comercial que no puede pasarse por alto, y la dependencia económica entre la frontera con Estados Unidos es innegable. Como también lo es el incremento del comercio con Canadá, por lo que resultaría temprana una reflexión final con tendencia negativa sobre el futuro del mercado de América del Norte.

4.- La empresa mexicana debe continuar intensificando (y perfeccionando) su *rol social*, así como buscar aminorar el costo social que su crecimiento ha generado, con o sin fomento del gubernamental.

5.- Si bien es cierto las grandes empresas mexicanas podrán incursionar y exigir o no, la tutela del gobierno mexicano en sus relaciones comerciales, también es cierto que el gobierno no puede desatender, ni delegar políticas sociales que apoyen a la micro, pequeña y mediana empresa en su crecimiento económico, es prioritario encontrar un justo medio entre el estado-administrador y el estado-observador.

6.- La cultura de la mejora continua, capacitación y la certificación debe ser vista por los empresarios en México como una inversión más que como un costo, pues es el único camino para fortalecer la eficiencia en la producción nacional.

7.- El gobierno mexicano debe responsabilizar al gremio de los banqueros para que asuman su responsabilidad en el crecimiento económico de México. De tal modo que se debe transparentar el saneamiento bancario y la persecución de elementos que contaminen al sistema financiero mexicano, ya que esto ha generado un déficit social cuyo costo recae directamente sobre el pueblo de México.

8.- El gobierno mexicano debe asegurar un crecimiento sostenido, por lo que la planeación de la explotación y conservación de los recursos naturales se hace indispensable para garantizar a las generaciones venideras su abastecimiento y existencia. Es un punto que no puede pasarse por alto en una negociación comercial.

9.- Resulta tentador hacer atractivo México a las empresas transnacionales, a costa de la explotación y desamparo de la fuerza laboral mexicana, por lo que la creatividad del gobierno mexicano se pone una vez más a prueba para solventar el desafío: Mantener a las transnacionales en México (Por que ello implica la generación de empleos), sin perjudicar a la fuerza productiva.

10.- El ámbito comercial también demanda un marco jurídico con certidumbre que retome el desafío de reformas constitucionales como: la fiscal, la laboral y la educación.

11.- México debe adoptar compromisos y políticas proyectivas que retomen en perspectiva la extinción de nuestra principal fuente de divisas: el petróleo, y partiendo de este supuesto construir, una política pública interior y exterior, incluyente y proyectiva para el desarrollo sustentable, luego entonces la hipótesis principal fue probada, la empresa mexicana participa como codyuvante en el desarrollo misma que bebe fortalecerse como un ente autónomo y capaz.

Fuentes de Información.

a) Legislación.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Ley de Comercio Exterior y su reglamento.

Ley de la Propiedad Industrial y su reglamento.

Ley Federal de Competencia Económica y su reglamento.

Ley Federal del Trabajo.

Ley General de Sociedades Mercantiles.

Tratado de Libre Comercio México, Canadá y Estados Unidos.

b) Bibliografía.

ABELLÁN Honrubia, Victoria. "Lecciones de Derecho Comunitario Europeo". Editorial Ariel, S.A. Barcelona, 1993.

ALGERI, Saúl A. "Diccionario de derecho comercial y de la empresa". Editorial ASTREA. Buenos Aires, 1982.

ARELLANO García, Carlos. "Primer curso de Derecho Internacional Público". Editorial Porrúa, Segunda Edición. México, 1993.

ARNAU, Vicente Guillermo. "MERCOSUR, Unión Europea, NAFTA y los procesos de integración regional". Abeledo- Perrot. Buenos Aires 1996.

AMIN, Samir. "Los Desafíos de la Mundialización". Editorial Siglo XXI y UNAM. México, 1997.

BASAVE Kunhardt, Jorge. "Un siglo de grupos empresariales en México". Instituto de investigaciones económicas-UNAM. México, 2001.

BAUCHE Garcíadiego, Mario. "La Empresa". Nuevo derecho industrial, contratos comerciales y sociedades mercantiles. Editorial Porrúa. México, 1983

BALASSA, Bela. "Teoría de la Integración Económica". Editorial UTHEA. México, 1970.

BETANCOURT, Oscar Amador. "La Migración México-Estados Unidos; una realidad creciente en e proceso de Libre Comercio con el Norte en la última década". Tesis para obtener el grado de Licenciado en Relaciones Internacionales. Facultad de estudios superiores de Acatlán-UNAM. México, 2004.

BLANCO, Herminio. "Las negociaciones comerciales de México con el mundo. Fondo de Cultura Económica. México, 1994

BORSIGNORE, John J. "Law & Multinationals" . *An introduction to law and political economy*. Prentice Hall. Ney Jersey, 1994.

CABAZOS Flores, Baltasar y coautores. "La nueva Ley Federal del Trabajo, tematizada y sistematizada". Editorial Trillas. Vigésimo novena impresión . Primera reimpresión. México, 2000

CALVA, José Luis. "Modelos de Crecimiento Económico en tiempos de Globalización". Red Nacional de Investigadores sobre la Cuenca del Pacífico. Juan Pablos Editor, S.A. México, 1995.

CALVO Marroquín Octavio y Arturo Puente y Flores. "Derecho Mercantil". Editorial Banca y Comercio. Cuadragésimo sexta edición. México, 2001.

CASTAÑEDA, Jorge y coautores. "Derecho Económico Internacional". Fondo de Cultura Económica. México, 1976.

COSSÍO Díaz, José Ramón. "Derecho y análisis económico" .ITAM y Fondo de Cultura Económica. México, 1997.

CRESPI Reghizzi, Gabriele *L'impresa nel diritto sovietico*, Padova. Italia, 1982.

DÁVALOS Mejía, Carlos Felipe. "Derecho Bancario y Contratos de Crédito. Segunda Edición. Editorial Oxford. México, 1992.

DE OLLOQUI, José Juan. "La Diplomacia Total". Primera edición. Fondo de Cultura Económica. México, 1994.

DE OLLOQUI, José Juan, Coordinador. "Jornadas sobre México y los tratados de libre comercio". Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM. México, 2003.

DI GIOVANNI, Ileana. "Derecho Internacional Económico". y las relaciones económicas internacionales. ABELEDO-PERROT. Buenos Aires, 1992.

ELLSWORT, P. T. Y LEITH, Clark. "Comercio Internacional". Fondo de Cultura Económica. México, 1975.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO México Estado Unidos Canadá. Volumen I, Informe para la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados. Facultad Autónoma de Economía. México

ESPULGUES Mota, Carlos y Coautores. "Legislación básica del Comercio Internacional". Tirant lo blanch. Textos Legales. Valencia, 1996.

FERNÁNDEZ de Casadevante Romani, Carlos. "La protección del Medio Ambiente en el derecho internacional, derecho comunitario europeo y derecho español". Viceconsejería del Medio Ambiente, Gobierno Vasco. Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz, 1991

FERNÁNDEZ Pirla, José María. " La empresa desde el punto de vista económico". Instituto de Estudios Políticos. Madrid, 1962

FERNÁNDEZ Rozas, José Carlos. "Derecho del Comercio Internacional" Colección de estudios internacionales. EUROLEX. España, 1996.

FERNÁNDEZ Ruíz, José Luis. "Instituciones del Derecho Empresarial". Editorial Revista del Derecho Privado. Editoriales de Derecho Reunidas. Madrid, 1983

FORESTER, Viviane. "El Horror Económico". Fondo de Cultura Económica. México, 1997.

GAMBRILL, Mónica. Editora. "Diez años del TLCAN en México". Centro de Investigaciones sobre América del Norte. Instituto de investigaciones económicas. Facultad de Economía. México, 2006.

GONZÁLEZ Salazar, Roque. "La frontera del Norte" Integración y desarrollo. Colegio de México. México, 1981

GUERRA-BORGES, Alfredo. "La Integración de América Latina y el Caribe". México y América. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. México, 1997.

GUTIÉRREZ Falla, Laureano F. "Derecho Mercantil. La empresa. Editorial ASTREA. Buenos Aires, 1985.

HELLER, Claude "México y el Consejo de Seguridad". México en las Naciones Unidas. Secretaria de Relaciones Exteriores, 1986.

LEYCEGUI, Beatriz y Rafael Fernández de Castro. ¿Socios naturales? Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. ITAM- Porrúa. México, 2000.

LÓPEZ Ayllón, Sergio. Coordinador. "El Futuro del Libre Comercio en el continente americano". Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM. México, 1997.

MALANCZUK, Peter. "*Akehurst's. Modern Introduction to International Law. Seventh revised edition. Routledge. New York, 1999.*

MALPICA Lamadrid, Luis. "¿Qué es el GATT?. Editorial Universidad de Sonora – ITAM. México 1989.

"Marco Legal de los Negocios" Tomo I, Segunda Edición. Serie Jurídica. Editorial Mc Graw Hill. México, 1994

MARTÍNEZ Vera, Rogelio. "Legislación del Comercio Exterior". Mc Graw Hill México, 1997.

MARZORATI, Osvaldo J. "Derecho de los Negocios Internacionales". Segunda Edición. Editorial ASTREA. Buenos Aires, 1997.

MAUBERT Viveros, Claudio. "Comercio Internacional". Aspectos operativos, administrativos y financieros. Editorial Trillas. Tercer Reimpresión. México, 2003.

MIGUEL DÍAZ, Luis y Ben Lenhart. "Diccionario de términos jurídicos". Español-Inglés. Editorial Themis. México, 1994.

MOLLOY, John F. y KOZOLCHYK, Boris. Editores. "El derecho de Estados Unidos en torno al comercio y la inversión". Volumen 1. *National Law Center for Inter-american free trade*. Universidad Nacional Autónoma de México. México, 1999.

MORALES Aragón, Eliezer. Coordinador. "La Nueva Relación de México con América del Norte". Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM México, 1994.

MORINAU Marta y LÓPEZ Ayllón, Sergio, editores de la versión en español. "El derecho de los Estados Unidos en torno al comercio y la inversión. Volumen 1. Instituto de investigaciones jurídicas-UNAM. México, 1999.

NOVOA Monreal, Eduardo. "El Derecho como obstáculo al cambio social". Siglo XXI Editores. Novena Edición. México, 1981

OLAVE Castillo, Patricia. "EL Proyecto Neoliberal en Chile de una nueva economía". Economía Mundial. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM México, 1997.

OMHAE, Kenichi. "El Fin del Estado-Nación". Editorial Andrés Bello. Chile, 1997.

ORTÍZ Ahlf, Loretta, y coautores. "Aspectos Jurídicos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y sus Acuerdos Paralelos". Editorial Themis. México, 1998.

ORTÍZ Wadgymar, Arturo. "La Nueva Economía Mundial". Actualidad de las teorías del Comercio internacional en un mundo globalizado. Colección Jesús Silva Herzog. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM y Editorial Porrúa. México, 1999.

PACHECO Martínez, Filiberto. "Derecho de la Integración Económica". Editorial Porrúa. México, 1998.

QUINTANA Adriano, Elvia Arcelia, "Aspectos legales y económicos del Rescate bancario en México". Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM. México, 2002.

RODRÍGUEZ Rodríguez, Joaquín. "Derecho Bancario". Séptima Edición. Editorial Porrúa. México, 1993.

ROMACCIOTTI, Beatriz. "Derecho Internacional Económico". Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, 1993

ROSAS González, María Cristina. "México ante los procesos de regionalización económica en el mundo". Primer lugar del Premio Jesús Silva Herzog, 1993. Colección Jesús Silva Herzog. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM México, 1996.

ROSAS González, María Cristina. "Crisis del Multilateralismo Clásico: Política comercial externa estadounidense y Zonas de Libre Comercio." Primer lugar del Premio Jesús Silva Herzog. 1994. Colección Jesús Silva Herzog. Instituto de Investigaciones Económicas y Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. México, 1997.

ROSAS González, María Cristina. "México y la política comercial externa de las grandes potencias". Primer lugar del premio maestro Jesús Silva Herzog. Colección Jesús Silva Herzog. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM Editorial Porrúa. México, 1999.

SÁNCHEZ Medal, Ramón. "De los Contratos Civiles". Editorial Porrúa. México, 1986.

SEPÚLVEDA, César. "Derecho Internacional". Editorial Porrúa, decimoséptima edición. México, 1996.

SCHETTINO, Macario. "Economía Internacional". Editorial Iberoamericana. México, 1995.

SHOJI, Nishijima y Peter H. Smith. Coordinadores. "¿Cooperación o rivalidad? Integración regional de las Américas y la Cuenca del Pacífico. CIDAC y Porrúa. México, 1997.

TENA, Felipe de Jesús. "Derecho Mercantil Mexicano". Decimosexta Edición. Editorial Porrúa. México, 1996

The New Palgrave Dictionary Economics and Law. 2ª Part. E-O. Edited by Peter Newman, MacMillan, United States, 1998.

VELÁZQUEZ Flores, Rafael. "Introducción al estudio de la Política Exterior de México". Segunda edición. Editorial Nuestro Tiempo. México, 1999.

VÁZQUEZ Pando Fernando y ORTIZ Alf, Loreta. "Aspectos Jurídicos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte". Colección de ensayos jurídicos. Editorial Themis. México, 1994.

VÁZQUEZ Ruiz, Miguel Ángel. "Fronteras y Globalización". Integración del Noreste de México y el Suroeste de Estados Unidos. Instituto de Investigaciones económicas. UNAM. México, 1997.

VEGA Cánovas, Gustavo. (Coordinador). "Liberación Económica y Libre Comercio en América del Norte". El Colegio de México. México, 1993.

VEREA Campos, Mónica. Coordinadores. "Nueva Agenda bilateral en la Relación México-Estados Unidos". Política y Derecho. Fondo de Cultura Económica- ITAM-UNAM. México, 1998.

VEREA Campos, Mónica. "Migración temporal en América del Norte". Propuestas y respuestas. Centro de Investigaciones sobre América del Norte. Instituto de investigaciones económicas. Facultad de Economía. México, 2003.

VILLAGRÁN Kramer, Francisco. "Teoría General de la Integración Económica". Editorial Universitaria Centroamericana. Costa Rica, 1969.

WEISSMAN, Jacob. "El derecho en una sociedad de libre empresa"
Análisis y casos judiciales. Editorial Trillas. México, 1967.

VILLAREAL, Rene. "Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México". Un enfoque neoestructuralista. (1929-1988). Fondo de Cultura Económica. México, 1988

WITKER Velásquez, Jorge. (Coordinator). "*Legal aspects of the trilateral free trade agreement*". Universidad Nacional Autónoma de México. México, 1992.

WITKER Velásquez, Jorge y JARAMILLO, Gerardo. "Comercio exterior de México, marco jurídico y operativo." Mc Graw Hill. México, 1996.

WITKER Velásquez, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. "Régimen jurídico del comercio exterior de México". Instituto de investigaciones jurídicas-UNAM. México, 2002.

WITKER Velásquez, Jorge. "Introducción al Derecho Económico". Cuarta Edición. Editorial Mc Graw Hill. México, 1999.

WITKER Velásquez, Jorge, Coordinador. "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte". Evaluación jurídica diez años después. Instituto de investigaciones jurídicas-UNAM. México, 2005.

ZAVALA Rodríguez, Carlos Juan. "Derecho de la Empresa". Ediciones de Palma. Buenos Aires, 1971.

c) Diccionario

BLACK'S Law Dictionary. Bryan A. Garner, Editor in Chief. USA, 1999.

Pequeño Larousse en color. Por Ramón García-Pelayo y Gross. Editorial Larousse y Editorial Noguer. Barcelona 1974.

d) Hemerografía.

Almanaque Mundial, Televisa.

Boletín del Instituto Centroamericano de Derecho Comparado. Número 1 y 2. Honduras, 1963.

Comercio Exterior, Bancomext.

WITKER Velásquez, Jorge y HERNÁNDEZ, Laura. "Régimen jurídico del comercio exterior de México". Instituto de investigaciones jurídicas-UNAM. México, 2002.

WITKER Velásquez, Jorge. "Introducción al Derecho Económico". Cuarta Edición. Editorial Mc Graw Hill. México, 1999.

WITKER Velásquez, Jorge, Coordinador. "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte". Evaluación jurídica diez años después. Instituto de investigaciones jurídicas-UNAM. México, 2005.

ZAVALA Rodríguez, Carlos Juan. "Derecho de la Empresa". Editociones de Palma. Buenos Aires, 1971.

c) Diccionario

BLACK'S Law Dictionary. Bryan A. Garner, Editor in Chief. USA, 1999.

Pequeño Larousse en color. Por Ramón García-Pelayo y Gross. Editorial Larousse y Editorial Noguer. Barcelona 1974.

d) Hemerografía.

Almanaque Mundial, Televisa.

Boletín del Instituto Centroamericano de Derecho Comparado. Número 1 y 2. Honduras, 1963.

Comercio Exterior, Bancomext.

Economist , Magazine.

El Eje del Comercio Internacional: ADUANAS. Publicado por CAAAREM. México.

Foreing Affairs, En español.

ITAM-Primavera.

México, 2001.

Negocios Internacionales, Bancomext.

Revista del Derecho Privado. Editoriales de Derecho Reunidas. Madrid, 1983

Revista del Posgrado de Derecho de la UNAM. Volumen, 2. Número 2. Enero-junio del 2006. UNAM. México, 2006.

Revista Expansión, México.

Revista: El Inversionista, México.

Revista Fortune, México

Revista Vasca de Administración Pública, Gobierno Vasco

Periódico: El Financiero.

Periódico El Reforma.

e) Internet.

<http://www.banamex.gob.mx>

<http://www.bid.org.uy/intal>

<http://www.cargill.com>

<http://www.cec.org>

<http://www.comce.org.mx/objetivos>

<http://www.economia.gob.mx>

<http://eurosul.com/guiadelmundo>

<http://www.goegles.com>

<http://www.juridicas.unam.mx>

<http://www.lexis-nexis.com>

<http://www.nafta.com>

<http://www.nafta.link.com>

<http://www.nolo.com>

<http://www.sice.oas.com>

<http://www.sre.gob.mx>

<http://www.uccife.org>

f) Direcciones Electrónicas.

anierm@anierm.org.mx

CAMECIC@ICCMEX.ORG.MX