

CONCLUSIONES.

El mundo de hoy, como ya hemos visto, se caracteriza por la existencia de una integración económica a través de bloques, creandose así grandes zonas de comercio, en donde el factor común es ser competitivo, lo que hace difícil acceder a ellos, es decir, un país por sí solo no tiene la capacidad ni la dinámica suficiente para sostener tasas elevadas de crecimiento. De esta manera surge la necesidad de interrelacionarse con otros países y poder establecer vínculos con dichos bloques y enfrentar de esta forma la globalización de la economía mundial.

Es así como la esperada firma del Tratado de Libre Comercio, es considerada una de las decisiones de política económica mas importante que ha tomado el país en muchos años. Dado que México está ya involucrado en un proceso unilateral de apertura económica, y ahora con el TLC, debe buscar la liberación comercial de los países norteamericanos, en especial de los Estados Unidos, ya que éste es uno de los mercados mas grandes del mundo, pero con un marcado proteccionismo; aún así debe permitir el acceso a su mercado los productos mexicanos y de esta manera fomentar el desarrollo del aparato productivo, y adherirse a la gran competencia internacional.

Los objetivos que México ha establecido y que espera alcanzar, al integrarse al libre comercio, forman parte de la plataforma para lograr el desarrollo económico y social del país, aunque para ello es necesario que las autoridades mexicanas encargadas de las negociaciones del Tratado, estén debidamente fundamentadas y estudien los posibles efectos de éste, para que en su momento actúen con plena racionalidad en las decisiones que se tomen en dicha negociación.

El TLC es ya una realidad, en la que los países miembros pretenden obtener beneficios para lograr el crecimiento en sus economías. Sin embargo, es muy importante, que cada país considere todos aquéllos aspectos que puedan ser un obstáculo para el logro de su objetivo.

En el caso de México, específicamente, existen deficiencias que, si son tomadas en cuenta podrán evitar los grandes riesgos, que en su defecto podrían implicar la presencia de un TLC Por mencionar algunos:

Mejorar el nivel educativo; México debe contar con personal altamente calificado, profesionistas que estén capacitados para realizar investigaciones científicas, para crear e innovar ya que de esta manera la industria ocupará personal capacitado necesario para crear su propia tecnología.

Mejorar la infraestructura del transporte; actualmente México posee puertos marítimos definitivamente insuficientes e ineficientes para realizar el intercambio comercial por esta vía. De igual forma se encuentran los caminos carreteros, sobre todo los ferrocarriles, transporte que es y seguirá siendo el principal en el tráfico de carga y más ahora en el TLC.

Mejorar la tecnología; a este aspecto siempre se ha dicho que México es importador de tecnología obsoleta que los países desarrollados deshechan para transferirla por tecnología altamente avanzada.

Estas son algunas de las situaciones, en las que se debe tomar conciencia y reflexionar, para subsanarlas y sacar adelante al país, a lo que ya es un hecho: el TLC y la apertura comercial.

En México la política del gobierno ha sido usar a la pequeña y mediana industria como mecanismo de corto plazo para lograr el bienestar social, apoyándola dentro de programas específicos, bajo el supuesto de que en el mediano plazo volverá a cobrar dinámica y capacidad para absorber la mano de obra desocupada.

El problema que la crisis planteó a México; fue el de la competencia a nivel mundial y éste a su vez, lo condujo al de la productividad, que implicaba el de

la reconversión tecnológica, el del financiamiento el de la educación y en general, el de la modernidad.

México, se rezagó respecto de otros países que desde hace quince años iniciaron su cambio estructural, mediante programas nacionales de ajuste industrial o mediante la integración regional. Hoy tiene que recuperar el tiempo perdido.

Consideramos que la modernización industrial exige hoy esfuerzos que abarcan más que la transformación y el mejoramiento tecnológico, organizativo y administrativo de las empresas, ya que ellas demandan una nueva visión en lo que se refiere al futuro de la planta industrial mexicana.

Por esta razón a partir del Programa de Modernización que presentaron las autoridades y que establece las políticas generales se plantea la necesidad y urgencia de definir (conjuntamente el gobierno y el sector privado) los objetivos específicos relativos al ajuste de las ramas industriales en crisis; diseñar la modernización de las ramas tradicionales que satisfagan, a partir de nuestros recursos, el mercado interno; el lanzamiento de nuestros propios objetivos para el desarrollo tecnológico; y la estructuración y el diseño de ramas orientadas básicamente al mercado exterior, en vísperas

del Tratado de Libre Comercio se debe trabajar para alcanzar la integración de las cadenas productivas; establecer las perspectivas de integración tecnológica.

Algunos de los objetivos de la modernización de la pequeña y mediana industria son evidentes e inmediatos: la satisfacción de la demanda interna, la generación de empleos, la obtención de divisas y afrontar la competencia que implica entrar al mercado común mas grande del mundo. Además de otros objetivos que harán que México tenga una mejor participación en el comercio mundial como la competitividad, la generación de nuevas ventajas comparativas y la investigación tecnológica para ingresar sin desventajas al siglo XXI.

Lo importante hoy, es que los objetivos estratégicos de la pequeña y mediana industria, que directamente se vinculan con el cambio cualitativo de la misma como la competitividad y la generación de ventajas comparativas nuevas permitan lograr que la participación de México en los mercados internacionales no se recargue permanentemente en el sacrificio, que significa una mano de obra caracterizada por barata.

Contar con una planta industrial que en su mayoría está integrada por pequeñas y medianas empresas caracterizadas por el empleo intensivo de la mano de obra, perfila aeste tipo de industrias como el apoyo

básico para los programas de política económica que pretendan reanudar el crecimiento económico en el corto plazo.

Por lo anterior, el apoyo y fomento a este sector debe instrumentarse con las siguientes medidas:

- Flexibilización crediticia del sistema bancario, diversificación de las fuentes de financiamiento y aplicación de los recursos asignados a los fondos de fomento.

- Política de estímulos fiscales que se traduzca en exención de impuestos a la reinversión de utilidades y prórroga en el pago de impuestos a empresas de nueva creación que sustituyan importaciones.

- Fomento a mecanismos de subcontratación y desarrollo de proveedores nacionales, redistribuyendo regionalmente la demanda del sector paraestatal, con el fin de que sea abastecida por las industrias de menor tamaño.

- Apoyo a la asociación empresarial que implique la realización de compras en común de insumos y de materias primas, así como para obtener mejores condiciones crediticias.

una política de promoción de la pequeña y mediana empresa debe contemplar la descentralización drástica del proceso de preparación, financiamiento y ejecución de los planes y programas, a fin de que estos sean preparados localmente o regionalmente donde ellos se concentren, aunque ello demerite el rigor y el trabajo formal. Los profesionales (funcionarios públicos o grupos de pasantes universitarios) se transformarían así, durante el diseño y ejecución de un programa, en los interlocutores del pequeño y mediano empresario.

Es preciso atender los principales problemas que enfrentan las pequeñas y medianas industrias, mismos que a pesar de ser reconocidos en repetidas ocasiones en los diversos programas de fomento y desarrollo industrial, aun no han sido objeto de acciones específicas que posibiliten la superación de las limitaciones que enfrentan estas industrias.

La consolidación de la apertura comercial y la firma del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá constituyen elementos que deban impulsar la instrumentación de una política industrial acorde con la necesidad de incorporar la producción industrial a los mercados internacionales.

Después de la Segunda Guerra Mundial los países desarrollados consideraron la importancia de la pequeña

y mediana industria en su desarrollo económico y provocó que se organizaran políticas de fomento.

En algunos casos como el de España, Irlanda, Unidos y Canadá crearon instituciones públicas que las apoyaran, en otros, la estrategia consistió emplear una infraestructura de servicios susceptibles de inducir la toma de decisiones, mientras que otros dictaron diversas medidas de fomento, en otras naciones las autoridades impusieron medidas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas al margen de las leyes del mercado. Pero en todos los casos, se ha procurado reducir las reglamentaciones que la norman.

Las modalidades de apoyo a la pequeña y mediana industria por los diferentes gobiernos del mundo son:

- Hay una política deliberada y específica de desarrollo, organizada por el gobierno.

- Se procura vincular a las empresas con la tecnología mas avanzada.

- Se busca la competitividad orientada al mercado externo basada en productividad y calidad.

- Se apoya la renovación tecnológica vinculando las pequeñas y medianas industrias con empresas grandes,

universidades o empresas de investigación científica o tecnológica.

- Hay capacitación de la mano de obra.

- Se promueve la capitalización de las empresas a través de variados mecanismos fiscales y financieros.

- Las pequeñas y medianas industrias cuentan con y asesoría sobre demanda, productos, insumos, etc, gracias a instituciones públicas o del sector privado.

No hace falta hacer un despliegue de estadísticas acerca de lo que ha ocurrido con la producción, el empleo y los niveles de bienestar de la población mexicana, para ubicarnos o para acercarnos al perfil que presenta en este momento la sociedad en nuestro país; se tiene la impresión de que México se ha preocupado más por entender en sí, las urgencias de esta y en forma mínima hemos avanzado para dar cobertura o para hacer frente a los retos del mediano y largo plazo.

Definitivamente son visibles muchas de las diferencias que se tienen con los países del norte para que se de un TLC pero se tiene la posibilidad de enfrentarnos de una forma más equilibrada si se realizan un serie de cambios en las empresas mexicanas y en su relación con el gobierno, es decir, sobre el apoyo que el gobierno da a las empresas pequeñas y medianas principalmente. Si medimos el tamaño de la economía norteamericana y la comparamos con la de México, nos daremos cuenta que el valor de la producción de bienes y servicios en territorio estadounidense es treinta veces mayor al valor de los bienes y servicios producidos en el territorio mexicano.

Si nos remitimos a la magnitud de las exportaciones de ambas economías encontramos que las norteamericanas son 15 veces mayores a las mexicanas y que las importaciones realizadas por la economía de los Estados Unidos,

son 23 veces superiores a las de México, pero hay además otras diferencias importantes, pero no tiene caso enumerarlas, sino ver que de hecho está México un paso de realizar este TLC.

Lo que podemos seguir es el ejemplo de empresas que si han tenido éxito a nivel internacional con o sin tratado, como son:

CEMEX, VITRO Y LAS CERVECERAS. Estas empresas han destacado a nivel mundial. Tan sólo basta mencionar que el cemento en los Estados Unidos, nuestro país es uno de los principales exportadores, de igual forma que las exportaciones de vidrio han pasado de 155 millones de dólares en 1987 a 245 millones de dólares en 1991, y que los principales proveedores de cerveza de Estados Unidos son cuatro: Holanda, Canadá, México y Alemania ocupando México el tercer lugar con 150 millones de dólares. Y todo esto con todas las barreras arancelarias que le han puesto especialmente a productos mexicanos, es un logro realizado por los empresarios nacionales.

Lo que se tiene que hacer es multiplicar este tipo de empresas y México será buen competidor para los Estados Unidos y Canadá .

REFERENCIAS AL TEXTO

1.- VEGA, Gustavo. México ante el Libre Comercio con América del Norte, México, D.F., Colegio de México, 1991, p.167.

2.- MENDIOLA, Gerardo. " Las Exportaciones e Importaciones más Importantes de México". Expansión, México, Expansión V. 23, No. 575, Octubre 1991, p. 135

3.- Las empresas exportadoras más importantes dentro del Sector Privado Nacional, se encuentran: Minera Cepal, Kenworth Mexicana (automocriz), Cesar Internacional (prendas de vestir), Hermes Comercio Exterior (comercio), y Sistema Argus (bebida), entre otros. Dentro de las empresas multinacionales están: la Cía. Nestle, Singer Mexicana, Basf Mexicana, Prove Química; las de origen extranjero como: Chrysler de México, Volkswagen de México, General Motors de México, IBM de México, Hewlett Packard de México; respecto a las empresas estatales se encuentran Cía. Mínera Autlán, Exportadora de Sal, Productora e Importadora de Papel, Aseguradora Mexicana, Teléfonos del Noroeste, Cobre de México.

4.- MENDIOLA, Gerardo, op. cit., p. 166.

5.- Loc. cit.

6.- Las empresas importadoras más importantes consideradas en el Sector Privado Nacional están: Xerox Mexicana, (maquinaria y equipo), Fabricas Monterrey (productos metálicos), Kimberly Clark de México (papel y cartón), Galvack (metal no ferrosos). Entre las Privadas Multinacionales que registran mayor incremento porcentual en importaciones estan : Cigarros La Tabacalera, Prove-

Quim (comercio), Durr de México (maquinaria y equipo). Entre estas también se destaca: Chrysler de Mexico, Volkswagen de México, General Motors de Mexico, Teleindustrias Ericsson y Kodak.

7.- Macroanálisis, CANACINTRA, México. Año III, No. 33 Febrero de 1991. p. 5.

8.- MENDIOLA, Gerardo. op. cit., p. 174.

9.- Tendencias. informe Especial: "Erase una Vez un Tratado", Expansión. México, 15 de abril de 1991. No. 219.

10.- VERGARA, Regina, "Un Experto Aborda al TLC", Industria, México, Concamin, Enero 1991, pp. 28-29.

11.- Boletín Caname. No. Especial. Octubre- Diciembre. 1990. Se detallan las características de la ponencia del Ingeniero Francisco Reed, Martin, Presidente de la Cámara Nacional de Manufacturas Eléctricas.

12.- Documento informativo de la SECOFI, Oficina de Negociación del TLC. 25 de febrero de 1991.

13.- Ibidem.

14.- ROSAS, Ma. Cristina. "Acuerdo Bilateral de Libre Comercio". Excélsior. México, 23 de enero de 1991. p.4.

15.- HARTI, Michel. "Elementos de un TLC en América del Norte, en México ante el Libre Comercio de América del Norte", México, Colégio de México, 1991, p. 322.

16.- Ibidem. p.323.

17.- Véase Experiencias de la Negociación del Tratado de Libre Comercio Canadá- Estados Unidos. Memorias del Coloquio México- Canadá. Organizado por el PAN. Octubre de 1990. p.125.

- 18.- CARCOBA, Luis. "TLC: Lo Deseable", Industria, México. Concamin. V. 3 No. 27, Mayo de 1991 p.5.
- 19.- MASON, Edgar. "Los Cuellos de Botella del TLC"Decisión. México, año XIII No. 147 marzo de 1991. p.12.
- 20.- Se utiliza el término "clandestino", porque el comercio entre México y Estados Unidos ha existido siempre aunque libre de aspectos legales, solo se negociaba entre los encargados de las compañías involucradas en dicho intercambio.
- 21.- "Concretar el ALC depende de la habilidad negociadora". Excélsior. Miércoles 30 enero 1991. p.30 A.
- 22.- ARMEDARES, Pedro Enrique. "Empresarios de Estados Unidos Buscan con el TLC una Competencia Por Empobrecimiento". La Jornada. Jueves 4 de abril de 1991.
- 23.- "La negociacion del TLC sera ardua: Carlos Salinas De Gortari". La Jornada. martes 28 mayo de 1991.
- 24.- GOMEZ, Fernando. "Perspectivas de las Empresas Comerciales ante la Apertura con Estados Unidos". Comercio V. 31 No. 353, Febrero 1991. p.6.
- 25.- IBINARRIAGA, Edda Rosa. "El TLC entre México y Estados Unidos". Comercio. V. 31, No. 353 febrero 1991 p.4.
- 26.- "Mayores y mejores empleos y salarios y recuperación del nivel de vida en nuestro país, traera el TLC" Novedades. 18 de abril de 1991.
- 27.- ESPINOZA, Ma. de Jesús. "Será buena la perspectiva para crear empleos en México". La Jornada. 30 de mayo 1991.

28.- ARMEDARES, Pedro Enrique. "El TLC, Paso a una Grave Desindustrialización de Estados Unidos". La Jornada. 7 de abril 1991.

29.- CARRASCO, Rosalva. "Maquiladoras: Opción ante el TLC". La Jornada. Lunes 15 de abril 1991. p.5.

30.- WADGYMAR, Arturo. "El TLC: México- Estados Unidos". Revista Latinoamericana de Economía, Problemas de Desarrollo. V. 21, No.83 Octubre-Diciembre 1990. pp. 19-23.

31.- Loc. cit.

32.- PAREDES, Rolando. "El ALC no implica cesión de soberanía". Economía Nacional. México, 120. julio 1990. p.50.

33.- Para la realización de este último capítulo se utilizó como apoyo:

Información Dinámica de Consulta. Corporativo. Sección Comercio Exterior. Expansión. No. 119 y 122.

PATÍÑO, Ruperto. "Aspectos Jurídicos del ALC". Comercio Internacional Banamex. México. V. 2, No. 4. Dic. 1990 pp. 117-121.

- 34.- KARSH, Norman. The Study of a Small business, Washington, D.C., Small Business Administrations, 1977.
- 35.- SECOFI, "Programas para la modernización y desarrollo de la industria Micro, Pequeña y Mediana." 1991-1994, México, SECOFI, 1991.
- 36.- SEMINARIO sobre la pequeña y mediana industria y su impacto en el desarrollo económico y social de México.
- 37.- SECOFI, La Micro Industria y su impacto en el desarrollo económico y social de México. México, SECOFI, 1988. p.8.
- 38.- DIRECCION General de Comunicación Social de SECOFI. "Políticas de Fomento a la industria mediana y pequeña en América Latina y experiencia Internacional". Serie Temática de industria Mediana y Pequeña. No.3. México, SECOFI, 1987. pp. 9-14.
- 39.- VILLASENOR, Jesús. "Nacional Financiera en el desarrollo del micro y pequeño empresario". El Mercado de Valores. No. 21. 1ero. de noviembre 1990. pp.14-18.
- 40.- BANAMEX, "Apoyo a los pequeños empresarios." Examen de la Situación Económica de México, V. LXVII, No. 785. Abril-1991. pp. 161-163.
- 41.- CONCAMIN. Centro de Estudios Industriales. Subdirección de Análisis. Pequeña y Mediana Industria: Desafíos y Oportunidades. Reporte Mensual de Análisis de Coyuntura. No. 6 Feb. 1991.
- 42.- NAFINSA. Perspectiva de la Industria pequeña y mediana. El Mercado de Valores. No. 3 Febrero 1ero. de 1991. pp. 24-25.

- 43.- ZUÑIGA, Ma. Elena. Pequeña y Mediana Empresa al Margen del TLC. Análisis de El Financiero. 8 de abril de 1991. P.1 A.
- 44.- CONCAMIN, op. cit. y Dirección General de Comunicación de SECOFI, op. cit.
- 45.- DIRECCION, General de Comunicación de SECOFI, op. cit. pp. 56-60.
- 46.- s/autor, "Sección Nacional". Summa. 29 mayo 1991 . p.2.
- 47.- PINEDA, Alfredo. "El Acuerdo Tilateral de Libre Comercio, Una Nueva Oportunidad para México". Summa. 29 de mayo 1991. p.8.
- 48.- BANAMEX, "Apoyan a los pequeños empresarios". Examen de la Situación Económica de México. V. LXVII, No. 785 abril 1991. p.161.
- 49.- NORIEGA Gutierrez, Agustín. Apuntes del seminario de la pequeña y mediana empresa ante el Tratado de Libre Comercio. México, UNAM 1991.
- 50.- BANAMEX, op. cit. p. 10.

ANEXOS

ANEXO 1

CUADROS Y GRAFICAS

CUADRO 1.

**CRONOLOGIA DE LOS ACUERDOS COMERCIALES
ENTRE MEXICO Y LOS ESTADOS UNIDOS**

AÑO	ACUERDO COMERCIAL	OBJETIVOS
1985	Entendimiento bilateral en materia de subsidios y derechos compensatorios.	a) Reducir la vulnerabilidad de las exportaciones mexicanas. b) Reducir investigaciones en México en materia de subsidios.
1987	Entendimiento sobre consultas en materia de comercio e inversiones: Acuerdo Marco.	a) establecer principios y procedimientos para facilitar el comercio e inversión.
1989	I. Entendimiento sobre Identificación y oportunidades de comercio e inversión. II. Se crea el Comité Conjunto para la Promoción e Inversiones y de Comercio. III. Estados Unidos crea el Sistema Generalizado de Preferencias. SGP.	a) Facilitar el acceso a los mercados externos. a) Otorgar inclusiones y ampliaciones a las exportaciones mexicanas.

Fuente: "Informe sobre el TLC" El Mercado de Valores. 1ero. de abril 1991. No. 7. p. 8.

CUADRO 2

INTERCAMBIO COMERCIAL DE LAS EXPORTADORAS *

(millones de dólares)

EXPORTACIONES	1989	1990	VARIACION
TOTAL	16,082	18,432	14.6%
ESTATAL	7,806	9,891	26.7%
PRIVADO	4,444	4,257	(4.2)
MULTINACIONAL	3,832	4,284	11.8%

INTERCAMBIO COMERCIAL DE LAS IMPORTADORAS

(millones de dólares)

IMPORTACIONES	1989	1990	VARIACION
TOTAL	2,297	7,269	15.43%
ESTATAL	1,041	1,242	19.3%
PRIVADO	2,015	2,193	8.8%
MULTINACIONAL	3,241	3,834	18.3%

Fuente: Revista Expansión " Las Exportadoras e Importadoras más importantes de México". V. 23 No.575, Oct 1991, p.135.

* Las empresas que se tomaron como muestra para este análisis fueron:
267 Empresas Exportadoras y
337 empresas importadoras.

CUADRO 3

BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(MILES DE DOLARES)

	1990	1991
EXPORTACIONES	9'578,842	10'889,810
IMPORTACIONES	17'518,204	22'609,439
SALDO	(7'979,362)	(11'719,629)

Fuente: Banco de México

CUADRO 4

1. INTERVENCION DIRECTA DE CANADA EN MEXICO
(millones de dólares norteamericanos)

AÑO	ANUAL	ACUMULATIVA
1983	22.1	162.3
1984	32.5	194.8
1985	35.1	229.9
1986	40.4	270.3
1987	19.3	284.5
1988	33.4	323.5
1989	37.4	360.9

2. PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS DE MEXICO A CANADA
(millones de dólares canadienses)

	1989
Motores de Ignición	215.6
Oro	172.1
Partes Automotrices	170.0
Unidades de Procesamiento Digital	116.6
Juegos de Cables de Encendido	94.9
Motores para Automóvil	71.7
Partes para Radios, Televisores	49.5
Petróleo crudo	49.4
Televisores	45.9
Café	24.4

3. PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS A MEXICO DESDE CANADA
(millones de dólares canadienses)

	1989
Semilla de nabo	59.2
Leche en polvo	45.8
Láminas de hierro, acero	39.6
Helicópteros	38.9
Azufre	30.2
Partes para vehículos	24.0
Transmisiones automotrices	18.9
Partes para motores de ignición	18.7
Rieles para ferrocarril	16.3
Pulpa de madera	14.7

Fuente: Banamex, SECOFI, Estadísticas de Canadá.

CUADRO 5

PROBLEMAS COMERCIALES CON ESTADOS UNIDOS

Aranceles altos en exportaciones mexicanas que en 1989 sumaron 1,500 millones de dólares.

Nivel de Arancel	Número de fracciones
Superior a 20%	117
Entre 15 y 20%	177
Entre 10 y 15%	253 ²

Restricciones no arancelarias

Fitosanitarias

Aguacate	Chocolate
Papa	Escobas
Algunas carnes de bovino	Melón

Por supuestas prácticas ^{dis}leales

Cemento	Productos de vidrio
cámaras fotográficas	Globos y pelotas de látex

Fuente: Alto nivel. julio 1990 p. 25.

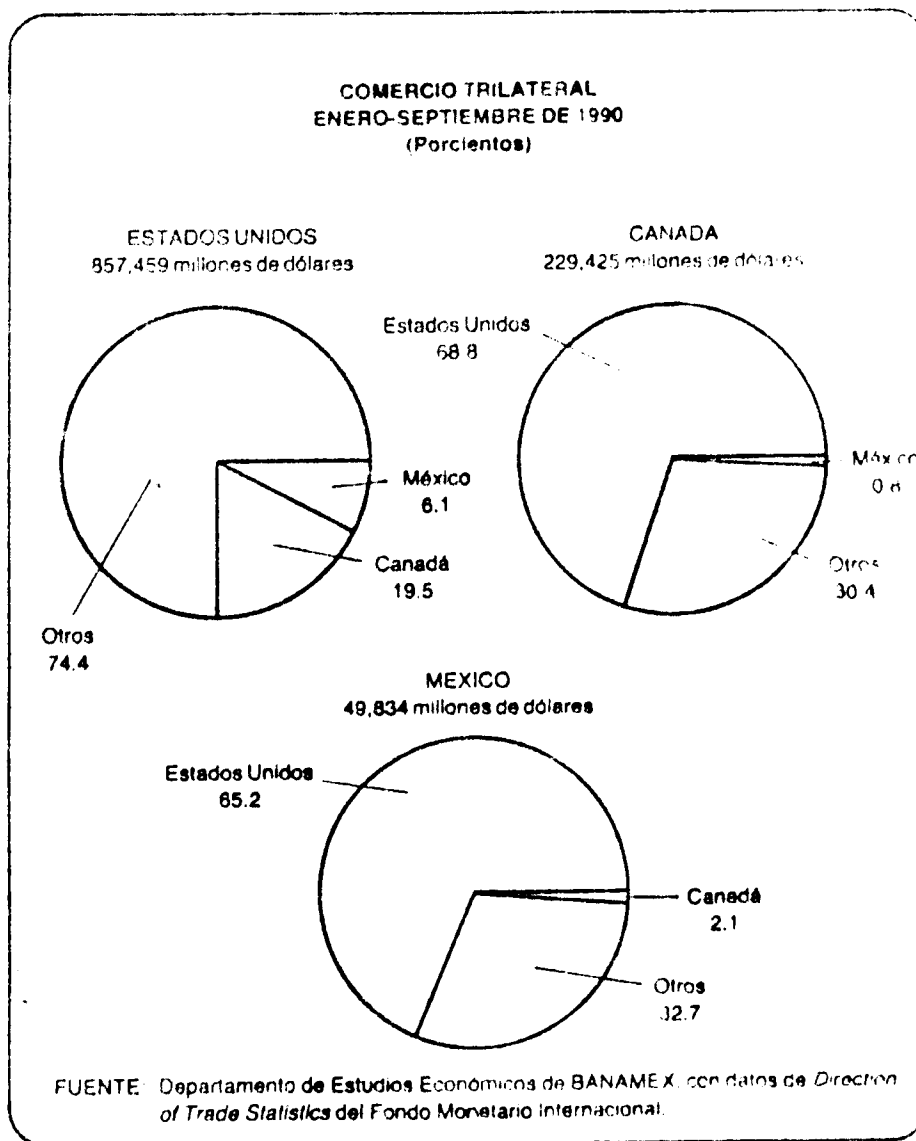
CUADRO 6

LOS PAISES DEL ACUERDO TRILATERAL
ESTADISTICAS COMPARATIVAS (1989).

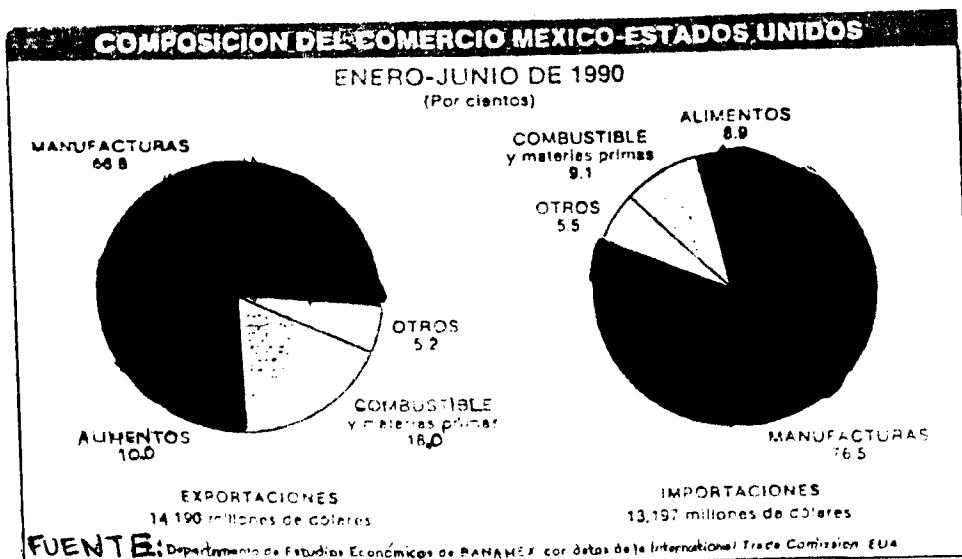
CONCEPTO	E.U.	Canadá'	México
Población (millones)	248.8	26.5	82.2
crecimiento población (%)	0.8	0.6	1.9
Superficie (Km ²)	9373	9776	1958
PNB/PIB (miles de millones de dólares)	5200.8	531.6	201.4
PNB/PIB per capita (en dólares)	10904	20214	2365
Exportaciones (miles de millones de dls.)	370.0	121.0	22.8
Importaciones (miles de millones de dls.)	480.1	115.9	23.4
Tasa de inflación (%)	4.8	6.0	19.7

Fuente: FMI Estadísticas Internacionales

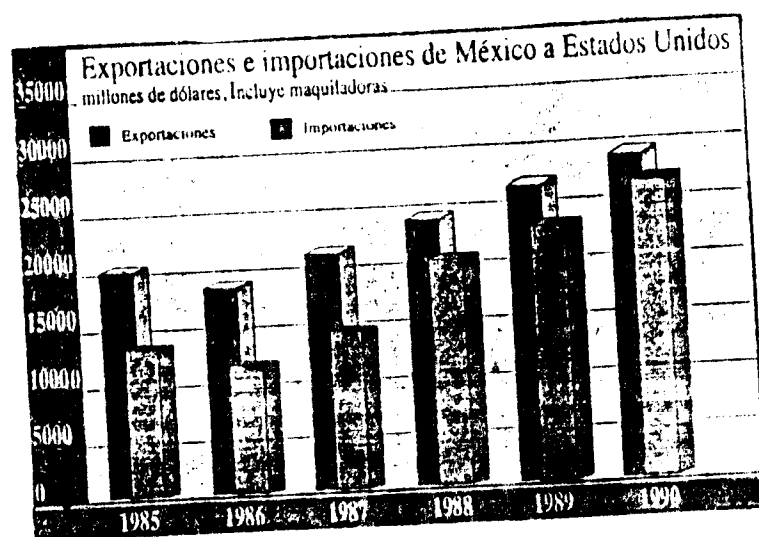
GRAFICA 1



GRAFICA 2



GRAFICA 3



Fuente: FMI estadísticas internacionales 1990.

ANEXO #2

SIGLAS USADAS

EN EL TEXTO.

PMI.- Pequeña y Mediana Industria.

GATT.- Acuerdo General de Aranceles y Tarifas.

TLC.- Tratado de Libre Comercio.

IMP.- Industria Mediana y Pequeña.

PRD.- Partido de la Revolución Democrática.

SECOFI.- Secretaría de Comercio Y Fomento Industrial.

PRODIMP.- Programa para el Desarrollo Industria Mediana y
Pequeña.

SINCAS.- Sociedades de Inversión de Capitales.

ANEXO #3

**GLOSARIO DE TERMINOS
RELATIVOS AL TRATADO
DE LIBRE COMERCIO**

BARRERAS ARANCELARIAS: Son las relativas a los aranceles o impuestos de importación. Existe una barrera arancelaria, cuando se impone el arancel como un instrumento de política comercial con el propósito de desestimular la realización de importaciones, ya sea incrementando el monto del impuesto o manipulando su base de cálculo, con el propósito de encarecer las mercancías de importación.

BARRERAS NO ARANCELARIAS: Son todas aquéllas normas jurídicas, prácticas administrativas y medidas gubernamentales no relativas a los aranceles, que tienen como propósito dilatar, obstruir o impedir la importación y su libre flujo.

Las principales barreras no arancelarias son:
Restricciones cuantitativas.

- Licencias y permisos de importación.
- Cuotas o cupos.

Prohibiciones a la importación.

- Embargo.
- Boicot.

Barreras monetarias.

- Control de cambios.
- Depósitos previos.
- Venta de divisas a tipos de cambio preferencial.

Restricciones sanitarias.

- restricciones fitosanitarias.

Procedimientos y trámites aduaneros.

- Sistemas de valoración.
- Clasificación tarifaria
- requerimientos de documentación.

Barreras técnicas.

- Normas de cámara.
- Reglamentos de seguridad.
- Técnicas.

Medidas Anti- dumping

- Derechos compensatorios.

DERECHOS ANTI- DUMPING: Son los derechos establecidos con el fin de impedir el dumping. Los países pueden aplicar derechos anti- dumping, margen de dumping de los productos que son objeto de esta práctica desleal, siempre y cuando el dumping cause o amenace causar un daño al país importador.

DERECHO COMPENSATORIO: Es un impuesto especial que se establece para contrarrestar cualquier prima o subsidio concedido ~~directa~~ indirectamente por el estado a la producción y/o exportación de un producto. Siempre y cuando se determine que la subvención causa o amenaza causar perjuicio a los intereses del país importador. El derecho compensatorio no deberá exceder el monto de la prima o subvención.

DUMPING: Es una práctica desleal de comercio que permite la introducción de los productos de un país, en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal. Esta práctica es condenable solo cuando causa o amenaza causar un perjuicio importante a una producción existente o retrasa sensiblemente la creación de un producto nacional.

SALVAGUARDIAS: Es la suspensión temporal de la eliminación o reducción de las concesiones comerciales acordadas, debido a que determinados productos son importados en cantidades que causan daño o amenazan causar daños a los productos locales, las salvaguardias son de carácter temporal.

FUENTES DE INFORMACION

BIBLIOGRAFIA

Andic, S. teitel, S. Inegración Económica, Tomo 19, México, FCE, 1977.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, México, AICO, 1992.

E. Groeme, Roe. La pequeña y Mediana Empresa: su rentabilidad comercial. España, Hispano-Europea, 1980.

Gómez Pimienta, José Luis. Problemas de Financiamiento a la Pequeña y Mediana Industria en México.

Memorias del Coloquio México- Canadá, Organizado por el PAN. Experiencias de la Negociación del Tratado de Libre Comercio Canadá- Estados Unidos. México, EPESA, 1991.

Mercado H., Salvador. Comercio Internacional. I. 2a. ed. México, Noriega- Limusa, 1991.

Mercado H., Salvador. Comercio Internacional. II. 2a. ed. México, Noriega-Limusa, 1991.

Rey Romay, Benito y Ortiz Wadgymar, Arturo. La integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá. México, sigloXXI, 1991.

Roett, Riordan. México y E.U. el Manejo de la Relación. México, siglo XXI, 1989.

Salinas de Gortari, Carlos. Plan Nacional de Desarrollo. 1989-1994. México, S.P.P., 1989.

Seminario sobre la pequeña y mediana empresa y su localización en el desarrollo económico y social. Mimeo, s/año, pp.31-35,41-49,61-65,275-283.

Serra Puche, Jaime. El Tratado de Libre Comercio: México, Canadá y E.U.. México, SECOFI, 1991.

Vega Cáo as, Gustavo (Coord.). México ante el Libre Comercio con América del Norte.México, COLMEX-UNITEC, 1991.

Violante, Alejandro y Dávila, Roberto. México:una economía en transición. Industrial y Comercio Exterior. México, v. II. Limusa, 1987.

Wein traub, Sydney. ¿ Libre Comercio entre México y E. U. A. ?. Las relaciones futuras entre ambos países. México

Wein traub, Sydney. México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canada- Estados Unidos. Alternativas para el futuro. México, Diana , 1989.

HEMEROGRAFIA

Actividad Económica Nos. 150 y 155.

Actividad Industrial, No. 1, Enero 1991.

Alegatos. No. 17. Enero-abril 1991.

Alta Dirección. No.4, Julio- Agosto.

Alto Nivel. No.23. Enero 1991. No. 24 Julio 1990, No. 25 Agosto, No.33 Mayo 1991.

Asesoría. 13 mayo 1991.

Autoindustria. Diciembre- Enero 1991.

Boletín Caname. No. Especial oct-dic 1992.

Boletín No. 10 del centro Mundial de Comercio. Marzo-abril 1991.

Boletín Informativo de la Cámara de la Industria Téxtil de Puebla. No. 83, Oct- Dic 1990.

Business México. No. 1 abril 1991. No. 2 Vol. VII junio 1990, No. 3 Vol. I mayo 1991.

Business Week. No. 3169-499. 10 sep. 1990.

Comercio. No. 363. feb 1991.

Comercio Exterior. No. 19 oct. 1989, No. 7 jul. 1990, sep. 1990 a Marzo de 1991.

Comercio Internacional Banamex. No.4 dic 1990.

Comunicación SECOFI. Nos. 77-78, mayo-junio 1990.

Conservas. No. 4 1990.

Decisión. No. 139 jul 1990, No. 146 feb 1991, No. 147 marzo 1991.

Desarrollo y Cooperación . No. 1 ene 1991.

Economía Nacional. No. 120 jul 1990, No. 122 sep 1990.

Ejecutivos de Finanzas. No. 10 oct 1990, No. 12 dic 1990.

El Cotidiano. No. 38 nov- dic 1990 y No. 40 mar- abr 1991.

El Mercado de Valores. No. 71 abr 1990, No 31 feb 1990, No. 13 1 jul 1990, No. 21 1 ero nov 1990, No. 3 Feb 1991, No. 5 1 ero, mar 1991, No. 6 15 mar 1991, No. 7 1ero abr 1991.

Estrategia Industrial. No. 86 nov 1990.

Examen. No. 14 15 jul 1990, No. 20 ene 1991.

Examen de la Situación Económica de México. No. 779 oct 1990, No. 781 dic 1990, No. 784 mar 1991, No. 785 abr 1991, .

Exito en la Gerencia. No. 12 abr 1991 V. I

Foro Internacional. No. 122 oct-dic 1990.

Fortune International. No. 13 17 jun 1991.

Industria. No. 4 oct 1988, No. 5 nov 1988, No. 7 ene 1989, No. 10 abr 1989, No. 15 1989, No. 18 mar-abr 1990, No. 21 sep -oct 1990, No. 22 nov-dic 1990, No. 21 ene 1991, No. 25 feb 1991, No. 25 mar 1991, No. 27 abr 1991, No. 28 may 1991, No. 28 may 1991, No. 29 jun 1991.

Información Dinámica de Consulta. Seccion Juridico- Corporativa. 20 feb 1991 a may 1991.

Informe Mensual sobre la Economía Mexicana. No. 1 mar 1991, no. 11 ene 1991, no. 12 feb 1991.

Jueves de Excelsior. No 3553 23 agosto 1990 y No. 3558 sep 1990.

Microanálisis. no. 33 feb 1991, may 1991, no.34 mar 1991.

Management Today en español. no. 7 15 mar 1989.

Meridiano. 99 no. 22 feb 1991 y no.23 abr 1991.

México Close-Up. no. 274 V. VI jun 1990.

Momento Económico. no. 53 ene- feb 1991.

Mundo de la Exportación. no. 4 dic 1990.

Mundo Ejecutivo. no.137 sep 1991.

Nego Bancos. no. 803 agos 1990.

Notíntex. no. 30 si dic 1990.

Panorama Económico Tercer Bimestre 1990 (Bancomer) cuarto bimestre 1990.

Pequeña y Mediana Industria. no. 50 dic 1985. no. 68, agos 1987, no. 80 mar-abr 1989.

Proceso. Nos. 718, 719, 720, 735, 736, 737, 740, 751, 752, 753, 754, 710.

Política Mexicana, Panoramas y Significados. Oct 1990.

Puertos. Nos. 413, agos 1990.

Revista ANDT. no. 105, jul-agos 1990.

Revista Latinoamericana de Economía, Problemas del Desarrollo.

Revista Mexicana de la Construcción. no. 434 mar 1991.

Revista USEM. no 161 jul 1990.

SECOFI. Cuadernos Informativos de la Dirección General de Industria Mediana y Pequeña. no. 1-10. México, SECOFI, 1987. SECOFI. Diagnóstico de la Industria Mediana y Pequeña en México. Serie Temática sobre pequeña y mediana industria. México, SECOFI, 1987. 2da. ed.

SECOFI. La industria mexicana por escala productiva. México, SECOFI, 1987.

Tendencias. 15 oct 1990 a jun 1991.

Textil. no. 1 ene- mar 1991 y no. 2 oct 1990.

Tiendas. La Revista del Comercio. no. 41 agos 1990.

Tlaxcala. no. 504 jul 1990.

Transformación. no. 8 agos 1990, no. 5 may 1991, no.
6 jun1991.

PERIODICOS

Diario oficial de la Federación.

mayo- 06- 1985.

febrero- 22- 1991.

abril- 30- 1985.

El Economista.

enero- 11, 14, 15- 1991.

febrero- 25- 1991.

Excelsior.

junio- 9, 16, 18, 26, 25, 24, 22, 30, 29- 1991

El Financiero.

octubre- 15, 11, 10, 09, 08, 22, 19, 18, 17, 16, 31,
30, 29, 26, 25, 24, 23- 1990.

noviembre- 22, 21, 19, 16, 15, 14, 13, 09, 97, 05, 06,
27, 28, 29, 30- 1990.

diciembre- 31, 27, 26, 24, 13, 14, 17, 18, 19, 20, 21,
03, 04, 05, 06, 07, 10, 11, 12-1990.

enero- 29, 25, 22, 21, 18, 23, 24, 28, 10, 11, 14, 15,
16, 28, 30- 1991.

febrero- 04, 06, 07, 08, 11, 12, 13, 14, 15, 18, 20,
21, 22, 26, 27-1991.

marzo- 16, 15, 18, 19, 20, 21, 22, 25, 26, 27, 07, 08,
11, 12, 13, 01, 05, 06- 1991.

abril- 23, 19, 28, 29, 01, 16, 17, 18, 10, 11, 15, 25,

22, 24, 29, 30, 02, 03, 04, 05, 08, 09- 1991.

mayo- 03, 06-1991.

LA JORNADA

Enero- 12, 15, 16, 17, 19- 1991.

febrero- 05, 09, 10, 16, 24- 1991.

marzo- 16, 02, 03- 1991.

abril- 07, 14, 20- 1991.

mayo- 04- 1991.

El Universal.

junio- 12, 16, 18, 26, 25, 24, 23, 22, 30, 29- 1991.

UNO MAS UNO

ene- 19- 1991.

OTRAS FUENTES DE INFORMACION CONSULTADAS**CONFERENCIAS**

García Rocha, Salvador. Director del Centro de Estudios Económicos del Colegio de México. Conferencia América del Norte. dictada el 13 de junio de 1991 en la U.A.M. Azcapotzalco, organizada por el Departamento de Economía.

ENTREVISTAS

Saucedo, Víctor. Director de Comercio Exterior de World Trade Center Ciudad de México. Julio de 1991.

VIDEOS DE PROGRAMAS DE T. V.

Zabludosvsky, Abraham. El Tratado de Libre Comercio. Canal 9 . Junio de 1991. Televisa.

DOCUMENTOS

SECOFI. Centro de Información del TLC Informe semanal sobre el TLC. Documentos no. 1 (febrero 1991), no. 2 y 8 (marzo 1991), nos. 11, 22, 23, 24 (abril 1991), nos. 26, 27, 33 (mayo 1991), no. 37 (junio 1991).

Gonzalez G., Pedro Javier. y otros. Pequeña y Mediana Industria: Desafíos y oportunidades. Reporte Mensual de análisis de coyuntura. Centro de Estudios Industriales de CONCAMIN. no. 6 febrero 1991.

Oficina de negociación de el A. L. C. El Acuerdo de Libre Comercio y las relaciones comerciales de México con

E. U. . México, SECOFI, noviembre 1990.

Noriega Gutierrez, Agustín. Seminario de la Pequeña y Mediana empresa ante el TLC. México, UNAM- Facultad de Contaduría y Administración 1991.