

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
IZTAPALAPA

DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y
HUMANIDADES

COORDINACION DE SOCIOLOGIA.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO, COPARMEX Y
CANACINTRA

TESINA QUE PARA OBTENER EL GRADO DE LICENCIATURA EN
SOCIOLOGIA
PRESENTAN

DELGADILLO DAVILA ANGELICA
87340898

LUQUE ROBLES CESAR OCTAVIO
85330725

AREA DE CONCENTREACION:
SOCIOLOGIA DEL TRABAJO

ASESOR:
JOSE CENOBIO SABINO BRIONES SANCHEZ.

INDICE.

CAPITULO-1	
ANTECEDENTES	3
CAPITULO-2	
RELACIONES COMERCIALES	11
CAPITULO-3	
NEGOCIACIONES DEL TLC	16
CAPITULO-4	
LA COPARMEX Y LA CANACINTRA	25
CAPITULO-5	
EL PLANTEAMIENTO DE DESPLAZAMIENTO VECTORIAL DE LAS ORGANIZACIONES ANTE EL TLC	31
CAPITULO-6	
LOS DESPLAZAMIENTOS EMPRESARIALES ANTE EL TLC	35
CAPITULO-7	
CONCLUSION	58
NOTAS	60
BIBLIOGRAFIA	62

INTRODUCCION.

El presente trabajo intenta exponer las reacciones de las organizaciones empresariales como la Confederacion Patronal Mexicana (Coparmex) y la Camara Nacional de la Industria de la Transformacion (Canacintra) ante el tratado trilateral de Libre Comercio entre Mexico Estados Unidos y Canada, en el momento de las negociaciones para el mismo.

Actualmente, el mundo tiene una recomposicion geoeconomica, ocasionada por el surgimiento de bloques comerciales, que demandan la globalizacion economica, basada en el mejoramiento de la productividad y el libre comercio.

Junto con esto, en nuestro primer capitulo hablamos tambien sobre que es un tratado de libre comercio.

En el segundo capitulo, se mencionan las relaciones comerciales que tiene Mexico con Estados Unidos y Canada, para dar paso al desarrollo de las negociaciones de integracion de un tratado de Libre Comercio entre ambos paises.

El tercer capitulo hace referencia a una descripcion de nuestros actores sociales Coparmex, Canacintra y otras organizaciones empresariales a traves de una serie de documentos que determinan su posicion doctrinaria ante los acontecimientos de nuestro pais. tomaremos como actor social a toda persona, fisica o moral es decir, un sujeto que interactue en la sociedad y reaccione ante fenomenos o hechos dados, que se les pueda dar la categoria sociologica de "objeto".

El cuarto capitulo habla sobre la posicion de las Organizaciones empresariales ante el tratado de Libre Comercio.

La Coparmex propone un modelo economico similar al del gobierno salinista para la adecuacion de Mexico de formar parte de un bloque comercial con sus vecinos de la parte norte de nuestro continente, con la finalidad de mejorar las condiciones de vida, a traves de mejorar la productividad y la apertura al libre mercado; y por otro lado la Canacintra aglutina a un empresariado mas conservador que ha sido beneficiado por el sistema tal y como esta.

CAPITULO 1.

ANTECEDENTES.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

A partir de mediados de 1990 se comenzo a escuchar mucho tal termino: pareciendo ser un apendice de la entrada de México al GATT, pero pronto se puso en evidencia que no solo es un acuerdo arancelario. (El Gatt es un acuerdo de preferencias arancelarias para favorecer el comercio entre los países firmantes)

Analizaremos del Gatt como una introduccion al conocimiento de la naturaleza de los acuerdos internacionales en materia de comercio:

El GATT es un organismo internacional donde participan países con intenciones de establecer intercambios comerciales con bases preferenciales para las naciones poco desarrolladas. Es decir, el GATT, busca el equilibrio entre las potencias economicas y los demas países en vias de desarrollo. (1)

El articulo 24 del GATT permite el tipo de negociaciones bilaterales o trilaterales autonoma entre países miembros de este organismo, algo similar ocurre con la ALADI (Asociacion Latino Americana de Integracion) que en su articulo 45 del tratado de Montevideo su acepta acuerdos que faciliten el trafico entre países fronterizos (2).

Pero, ¿Que es el Tratado de Libre Comercio? Para enmarcarlo, un panorama general del estado de las relaciones internacionales que predominaban en el mundo en el momento de su gestacion, seria lo mas adecuado; pero antes un panorama de los diferentes modos de integracion comercial regional, sera necesario para saber lo que es el FLC:

CLUB DE COMERCIO PREFERENCIAL

Cuando dos o mas países intercambian en un acuerdo reducciones preferenciales de todos sus aranceles u otras restricciones comerciales sin liberar otros aspectos del comercio como servicios al capital al mismo tiempo que mantiene sus niveles de proteccion individuales frente al resto del mundo, se habla de un club o acuerdo de comercio preferencial. Un ejemplo de esto lo podria constituir el tratamiento de los miembros de la Mancomunidad Britanica durante muchos años.

Como este tipo de acuerdo simple, no regula los niveles de proteccion de los miembros hacia terceros países, podria darse el caso de que un país no miembro con bienes competitivos en precio pudiera penetrar hasta aquel país cuyos niveles de proteccion fueran los mas altos.

ACUERDO DE LIBRE COMERCIO

Dos o mas paises forman un Acuerdo de Libre Comercio, cuando reducen a cero todos sus aranceles y restricciones cuantitativas para el comercio mutuo (excepto en general, los servicios al capital y el flujo de factores de produccion, como aspectos de migracion de trabajadores), al resto del mundo. Cada pais mantiene plena libertad para establecer y modificar sus aranceles y demas medidas de control sobre sus importaciones y exportaciones. En el caso de un TLC, la posibilidad de penetracion de no miembros es mayor, ya que los niveles de proteccion en este nivel de integracion son menores y existe mas incentivo para penetrar al mercado.

UNION ADUANERA

La caracteristica particular de la union aduanera esta en que ademas de reducir los aranceles y otras formas de proteccion cuantitativa, los miembros adoptan un arancel comun frente al resto del mundo a fin de eliminar los niveles de penetracion triangular de bienes y servicios al resto del mundo. En este caso, la posibilidad de penetracion de un pais no miembro se hace mas dificil, en el sentido de que solo permanece el elemento de competitividad frente al bloque como un todo y desaparece el incentivo de introducirse al mercado por via de algun pais miembro cuyos niveles de proteccion sean relativamente más bajos.

MERCADO COMUN

Dos o mas paises forman un mercado comun si, adicionalmente a la reduccion a cero de proteccion interna y la adopcion de un arancel comun, permiten el flujo de factores de produccion entre los miembros, tales como mano de obra y capital.

UNION ECONOMICA

La unidad monetaria unica, y la adopcion de politicas fiscales y monetarias coordinadas e interdependientes, asi como politicas sociales (salarios o pensiones) iguales entre los miembros conforman el nivel mas alto de federalizacion internacional. Los paises miembros y los gobiernos de los mismos forman autoridades supranacionales de coordinacion, legislacion y ejecucion de politicas tanto internas como externas al resto del mundo.

De este analisis se puede desprender que cada una de las formas de integracion economica tienen problemas diferentes que repercuten en forma muy distinta dentro del proceso economico precisamente por los instrumentos utilizados o por los compromisos contraidos.

No solo porque la zona de libre comercio significa menores compromisos institucionales, sino también porque es indiscutible la diferencia de niveles de desarrollo economico entre Mexico, Estados Unidos y Canada: la integracion economica entre estos

5

países debe iniciarse con una zona de libre comercio sin compromisos definidos de integrar un mercado común.

Ya habiendo conocido los diferentes tipos de acuerdos comerciales con los que una región se puede unir, el panorama mundial en el momento en que se pretende el objeto de nuestro estudio nos dará una visión más clara del entorno que rodea a este fenómeno:

En primer lugar hacer mención de que el mundo tal y como se formó después de la segunda guerra mundial, ha sufrido transformaciones radicales a esta fecha, es decir, las divisiones políticas de carácter ideológico que escindían al mundo en Oriente y Occidente, han dejado de existir, el antiguo bloque oriental tuvo una serie de triunfos, en el campo de lo social, que si bien pudo salir adelante en cuanto a la subsistencia de una prometedora forma política y social, no se pudo sostener frente al enorme crecimiento económico del bloque occidental.

En 1986 sube al poder el último presidente de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas: Mijail Gorbachev, en diciembre de 1991 renuncia a su cargo, y desaparece tras siete décadas de existencia esta nación. 1991 demostro que la historia esta cambiando a ritmos que antes habrían parecido inauditos, si 1990 fue el año de la unificación de las dos Alemanias - Hecho impensable un año antes-, 1991 trajo consigo la desaparición de la segunda potencia militar mundial y el fin definitivo de la guerra fría.

A partir de este momento, el mundo deja de ser bipolar, la caída de la versión Stalinista del socialismo en la URSS, demuestra que es más eficiente en términos financieros el sistema de la globalización de los procesos de producción y comercialización.

La complementariedad económica entre los países comenzó a jugar un papel cada vez más importante al ser producto de la creciente comercialización internacional. Cuando las economías occidentales tuvieron más éxito que las orientales, la diferencial comenzó a destruir la fe en la forma política de este segundo bloque.

Los conflictos de tipo ideológico comenzaron a perder fuerza cuando en la Unión Soviética se abrieron canales económicos para no quedarse atrás en la carrera económica que fue probando ser más importante que la carrera armamentista.

En Europa desde hacia tiempo, se había visto la necesidad de conformar un bloque comercial que pudiera competir con los mercados exteriores, aun que la idea no era básicamente competir, si funcionaria la parte de abaratar los aranceles y permitir el comercio con pocas restricciones dentro de la comunidad de países de tal manera que las economías de estos pudieran fortalecerse y fomentar el desarrollo dentro de la misma, a este proyecto se le dio el nombre de "MERCOMUN", y se han ido instrumentado los requerimientos para el arranque del mismo con sumo cuidado ya que desde 1992 se planeaba ponerlo en marcha.

En el oriente, (Japon y sus cercanías) una política de reconstrucción muy fuerte después de la devastación de la segunda guerra mundial, incrementada por una filosofía del trabajo muy arraigada, en la que prevalecen las costumbres del empleo de por vida y la lealtad al patron, hicieron que los trabajos industriales fueran el pilar de el crecimiento económico de mas rápida difusión que se ha visto en la historia moderna. Desde poco antes de 1970 la comercialización de los productos salidos de esta planta industrial que se caracteriza por su elevadísima productividad, dando lugar a la organización de diversos fabricantes que formaron grandes ligas internacionales de cooperación, comercio, teneduría, o filiación de grupos empresariales, dandose origen a grandes "holdings" o corporativos que fácilmente podían competir con las mas grandes empresas norteamericanas, de esta manera nacio el Consejo Económico de la Cuenca del Pacifico.

Estados Unidos, una de las economías mas activas del mundo, vio la necesidad de ser el eje de un bloque que pueda ser competitivo frente a estos dos anteriores, esto, con el fin de proteger a sus inversionistas contra las posibles agresiones económicas de parte de los bloques Europeo y Oriental.

El camino logico a seguir para la conformación de este tercer bloque económico es la alianza comercial con los países que geograficamente ofrezcan mas facilidad de comercio, en este caso Mexico y Canada son los mejores candidatos para esta tarea, aunque las relaciones comerciales de E.U. con ambos habian sido ya bastante fuertes, no eran lo suficiente como para considerarse como un grupo de comercio que tuviera la capacidad de defenderse contra el comercio de los otros grupos comerciales mas consolidados.

Se planteó la posibilidad de que se conforme este bloque comercial por medio de la firma de un acuerdo, los intereses encontrados que giran en torno a esta discusión, son muchos, por ejemplo: habría que preguntarse si todos los actores sociales de Estados Unidos estan de acuerdo con la firma de un acuerdo de esta naturaleza; en que conviene a México la firma del mismo; cual es la posición de las fracciones de cada país implicado en el tratado; a quien conviene mas y a quien no le conviene.

En suma, un Tratado de libre comercio es la falta de aranceles a ciertos productos para permitir la libre circulación de estos a traves de las fronteras de los países firmantes, esto, presupone una homogeneidad en sus sistemas económicos y comerciales principalmente, para que los precios de los productos sean relativamente equivalentes.

Por otro lado, en Mexico, la limitación de los resultados del proyecto de la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), que proponia desde la década de 1940, el impulso a la industrialización de los países de esta region, bajo el rubro de la sustitución de importaciones para abatir costos de los productos de consumo masivo, con la erronea visión de que esta

sustitucion se podia nacer por el camino "fácil", sin ser necesaria la producción de la tecnología requerida para la fabricación de bienes de capital que por lo tanto tuvieron que seguir siendo importados, estos bienes de capital son las maquinarias, instrumentos, tecnología y a su vez infraestructura que permita la construcción de maquinaria capaz de crear mas medios de producción de bienes de consumo.

De esta manera se pretendió dar impulso a la economía via la política esta sustitucion de importaciones como medio para el desarrollo económico de América latina, hizo que países como México fueran susceptibles de ser incorporados en bloques comerciales para evitar el rezago que el proteccionismo que en la época de el auge del proyecto de la Cepal se dio.

Para describir este proceso, cabe decir que a partir de 1983 se comenzo a dismantelar el proteccionismo a la industria nacional, con la paulatina sustitución de los sistemas de permisos previos por los bajos aranceles no mayores al 20% "ad valorem" que dejan ver el proposito de no hacer caros los productos del exterior. Por otro lado este dismantelamiento, facilitó la promoción de las exportaciones no tradicionales, buscando substituir a el petróleo y la materias primas sin procesar

También se estructuró el PROFLEX (Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercial Exterior) que sostenia la tesis de la apertura comercial y el rechazo al proteccionismo a los subsidios para las exportaciones, y todo tipo de incentivos al interior del país, esto, facilitó el ingreso de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio (GATT) en 1986.

Desde 1975 Estados Unidos implementa un mecanismo abiertamente proteccionista: Un sistema General de Preferencias arancelarias (SGPA); En 1979 emitieron una Ley de acuerdos comerciales en la que esta implicita una serie de restricciones proteccionistas, amparadas por la aplicación de impuestos compensatorios a mercancías que a su juicio teórico fueran subsidiadas en el exterior. [esta ley] establece ademas los mecanismos mediante los cuales un país podría defenderse de las acusaciones de aplicar subsidios, o sea el mecanismo de la llamada "prueba del dano", la cual, por cierto, de acuerdo con dicha ley, solo se podría dirimir ante un tribunal internacional, en este caso el GATT, ante esta presión, México se adhirió a este organismo, sin mas recompensa que la de que el gobierno de los Estados Unidos consiente en darle el derecho de audiencia para demostrar que un cuestionado producto mexicano no estaba subsidiado y por lo tanto no dañaba a la economía de Estados Unidos [...]

En 1984 [ESTADOS UNIDOS] emite su ley de comercio y aranceles la cual en síntesis remite la anterior solo que ahora exigiendo a sus socios comerciales mayor apertura a las mercancías y capitales de estados unidos mediante la amenaza de aplicar sanciones y represalias de todo tipo [...]

En 1985 [México] acepta la firma con Estados Unidos de un programa de impuestos y aranceles compensatorios, cuya característica esencial consistía en comprometer a México a no aplicar ningún subsidio a sus exportaciones a fin de no violentar al congreso estadounidense a denunciar en caso de resultar culpable el exportador nacional se le aplicarían las referidas sanciones compensatorias.

[...]En 1986 México ingresa formalmente al GATT, con lo que al aplicarse la cláusula de nación más favorecida, automáticamente el resto de los miembros deberían haber hecho las mismas concesiones a nuestro país.

Supuestamente con el ingreso de México al GATT como nación más favorecida automáticamente se debería haber liberalizado el comercio con Estados Unidos y con los demás países miembros de este organismo pero no fue así.

Sin embargo, ni Estados Unidos, ni Europa ni Japón abrieron sus fronteras a las mercancías procedentes de México con lo cual la sesión de aranceles fue unilateral y desfavorable a nuestro país sin reciprocidad por parte del resto del mundo.

En 1986 como otra postura proteccionista se destaca el sostenimiento de las llamadas cuotas voluntarias restricción impuesta por el Presidente Ronald Reagan [...] que implica que los productores de acero "voluntariamente" aceptan reducir sus exportaciones a Estados Unidos.

En 1986 el Congreso norteamericano esgrime la Ley de Reformas a la Política Internacional y Comercial de 1987, en esta amenazante ley se le expone la serie de represalias y presiones a que será sometido todo socio comercial que ejerza actitudes de dumping, que a juicio de este país perjudique a los productores internos al igual que presiona para que abran en mayor grado las economías de los socios comerciales de Estados Unidos tanto a sus mercancías como a la apertura total al comercio de servicios en especial los referentes a las Telecomunicaciones a su vez pone especial énfasis en el pago de derechos de propiedad intelectual al considerar desleal a un país que no los hace respetar.

"La respuesta" de México ha sido de total subordinación a finales de 1988 se firma un acuerdo marco sobre inversiones estadounidenses, que no fue otra cosa mas que el preámbulo de la modificación a la mexicana ley de inversiones extranjeras de 1989, en la que prácticamente se otorga todo tipo de facilidades a estas incluso para penetrar en áreas antes consideradas como estratégicas, como es el caso de la petroquímica, las telecomunicaciones, la industria Siderúrgica, a la que de la noche a la mañana se le quito sin ningún criterio económico ni jurídico el carácter de prioritaria y estratégica..

Diferencias entre tres países Conciliación de lo irreconciliable

Existen diferencias legislativas entre los tres países, en México cuando el senado de la República aprueba un tratado o un acuerdo internacional, este se eleva a rango constitucional, en Estados Unidos no, para eso allí los acuerdos pueden revocarse o derogarse por la legislatura de los estados, pero los tratados no. "La legislación de los estadounidenses aloja la existencia de leyes que subordinan cualquier tratado internacional.

Canadá tuvo que realizar importantes modificaciones constitucionales para adecuarse al acuerdo que tiene con los americanos" (3)

Ahora observaremos algunas asimetrías que se debieron considerar en su tiempo para el establecimiento del TLC entre México, Estados Unidos y Canadá. (Tomadas de la ponencia del Lic. Arnoldo Semandi "Presidente del Consejo Coordinador de la Industria de Bienes de Capital y de Uso Duradero de la Canacintra", en la Audiencia Pública ordinaria de Información sobre las negociaciones de TLC entre México, EE.UU. y Canadá, el 22 de mayo de 1991):

ECONOMICAS.

A) Considerando el PIB como el principal indicador económico, México representando la unidad, alternará con 25.8 unidades de los E.U de América y con 2.8 unidades correspondientes a Canadá. (PIB. México 3.38 por ciento del PIB del área).

* PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS *

1988

PAIS	Import.(mdmdd)	PIB(mdmdd)	Poblacion	EXP.(mdmdd)
MEXICO	19.5	149.4	81.2	20.7
E. UNIDOS	459.6	4472.9	243.9	321.6
CANADA	111.4	410.0	25.7	116.8

* (mdmdd) miles de millones de dólares (11)

B) Índice inflacionario -1990- sin duda uno de los más importantes factores de interrelación en la competencia de los precios obedece a la inflación y así, mientras los socios E.E.U.U. reportan inflación de 6.2 por ciento anual, Canadá de 8.0 anual, México reporta 29.9 por ciento en 1990. [...]

C) "Costo financiero" Las economías estables y desarrolladas, cuentan con financiamiento tanto a la producción como a la venta, con intereses de un dígito y en los costo de fondo de fomento con intereses de un dígito y abajo de 5 por ciento entre

tanto, el financiamiento interno en México ascendía en el momento de las negociaciones en su mejor caso a CETES más siete puntos, o sea, un 28 por ciento anual pudiendo llegar a 40 por ciento anual, en los casos de préstamo

FISCALES.

a) "Temporalidad de pago de impuesto sobre la renta" México requiere de pagos mensuales a 10 días del cierre del ejercicio fiscal de cada mes, basándose en volúmenes de rentas de tales ejercicios y en las utilidades gravables del año anterior, esto afecta en forma de descapitalización a las empresas fabriles en genera, pero con efecto mayor para las fábricas de productos de largo proceso que pueden ser hasta uno o varios años en cambio los países asociados del tratado al pagar en términos mayores de tiempo, se financian en su operación, con tales impuestos retenidos.

b) "Reparto de utilidades" este concepto, lo loable que sea como distribuidor de riqueza y aún cuando no es exactamente un impuesto, si es una asimetría absoluta, pues no lo contemplan ni en E.U. ni en Canadá.

c) "El impuesto al valor Agregado". Este impuesto, aún cuando es pagado por el consumidor final, es entregado al fisco por el proveedor y a diez días del cierre del mes, descapitaliza a éste, por dilatación 15% y en los países del área es menor y variable.

LEGALES.

a) Las leyes de seguridad nacional de preferencia a lo propio (Buy american act), Ecológicas, sanitaria y fitosanitarias de E.U. son mandatorias y prevalecen sobre cualquier Tratado de Libre comercio (clausula del abuelo).

b) Las leyes mexicanas sobre industria, son potestativas y tendrán que modificarse para lograr el trato de iguales a los países del área.

c) Por mandato constitucional. México tiene recursos que son propiedad de la nación y en los países del área son propiedad privada. (12).

PRODUCTIVAS

"Costos por volumen de producción" una de las principales diferenciales en los costos de producción esta en los volúmenes de manufactura que en las economía de escala son de 50 a 100 veces mayores que los volúmenes que producen la economía en desarrollo.

CAPITULO 2

RELACIONES COMERCIALES

Es importante, conocer las negociaciones comerciales existentes entre México, Estados Unidos y Canada, como antecedente de las relaciones comerciales entre estos tres países, las negociaciones anteriores en esta materia al respecto.

Como un antecedente importante a este acto, mencionaremos el acuerdo de libre comercio entre México y Chile:

ACUERDO COMERCIAL MEXICO-CHILE.

"El acuerdo de libre comercio (de México) con Chile se enmarca en la existencia de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), por lo que no se requiere de la aprobación de los respectivos parlamentos. La duración de este Acuerdo será indefinida y cualquiera de las partes podrá renunciar a él con un aviso anticipado en 180 días, en él , se prevé la adhesión de otros países miembros de la ALADI su negociación ocupo 11 meses y su fecha de inicio será el primer día de enero de 1992, en la pretensión de llegar al arancel cero en enero de 1996, los capítulos de mayor relevancia dentro de un total de 21, son los siguientes:

- Programas de desgravación arancelaria.
- Practicas desleales de comercio
- Tratamiento de tributos internos
- Inversiones
- Transporte
- Cooperación económica
- Promoción comercial

Solución de controversias

Las mercancías que cobija el tratado son:

- Bienes de capital
- Bienes intermedios
- Materias primas
- Productos agrícolas
- Productos tecnológicos
- Se prevé tratamiento especial para los casos de la uva, manzana y la industria automotriz. La ventaja que México puede obtener de este instrumento es el acceso a un mercado que se estima en 13 millones de personas. La parte relativa a las reglas de origen, prevé que los productos de ambas naciones que se pretendan cobijar con este instrumento, deberán contener, al menos un 50 por ciento del valor agregado nacional en concordancia con las normas de origen de la ALADI, sin embargo, existen tres elementos que, en este renglón, le otorgan cierta flexibilidad al instrumento. Ellos son:

- Los requisitos de origen se revisarán periódicamente
- Habrá disposiciones especiales para los productos que no estén en concordancia con el régimen de ALADI.
- El transito por terceros países, casi inevitable en este caso, se considera como expedición directa, siempre y cuando las mercancías permanezcan bajo vigilancia de autoridades aduanales."

(A)

NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON ESTADOS UNIDOS

Durante los años ochenta se negociaron una serie de acuerdos que han logrado eliminar algunos obstáculos al flujo de comercio bilateral. En 1985 se firmó el Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios, mediante el cual los Estados Unidos se comprometen a comprobar el daño que pudiesen ocasionar las exportaciones mexicanas, antes de aplicar un impuesto compensatorio.

En 1987, los dos gobiernos signaron el Acuerdo Marco que establece una serie de principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas que surjan en el ámbito del comercio y de la inversión. Posteriormente, en octubre de 1989, se firmó un nuevo Acuerdo Marco para iniciar conversaciones globales encauzadas a facilitar el comercio y la inversión.

En esta serie de acuerdos, aunque han resuelto varios problemas de acceso al mercado de Estados Unidos, no han sido capaces de dar una solución integral a los problemas que enfrentan los productos mexicanos: aranceles altos, barreras no arancelarias, vulnerabilidad de las exportaciones ante medidas proteccionistas y contra prácticas desleales, etc.

NEGOCIACIONES COMERCIALES CON CANADA

Hasta marzo de 1990, las relaciones de comercio e inversión con Canadá se regían a través del Convenio Comercial de 1946; del Convenio sobre Cooperación Industrial y Energética de 1980; y del Memorandum de Entendimiento en Materia de Comercio de 1984.

Con el fin de promover las relaciones comerciales con Canadá, en marzo de 1989 se firmó el Entendimiento sobre un Marco de Consultas sobre el Comercio y la Inversión, que cubre diversas áreas de cooperación, entre las que figuran productos textiles, agropecuarios pesqueros, automotores y minerales. De igual manera, se incluyen equipo de minería e industria forestal; inversiones, coinversiones, transferencia de tecnología, el programa de las maquiladoras y aranceles.

Acuerdo de Libre Comercio Canadá - Estados Unidos.

Con este acuerdo el gobierno canadiense de Brian Mulroney termina no solo con la trayectoria nacionalista de Canadá, si no también con aquellos intentos de diversificar su comercio exterior.

La creación en 1985 de la Commission Royale sur l'Union Economique et les perspectives de developpement du Canada - Comisión MacDonald-, significó oficialmente la introducción de un lenguaje y de una visión sobre Canadá profundamente neoliberal que permitió al gobierno de Mulroney legitimar su posición librecambista frente a la sociedad canadiense. El trayecto que había seguido la negociación no fue sencillo, en especial para Canadá que tuvo que procurar que ocupara un equipo cuantitativamente superior al de Estados Unidos más de 120

expertos y 25 ejecutivos de alto nivel que tenían una experiencia de mas de 25 años en el gobierno, sin hablar de reservas federales destinadas a sostener la negociación.

Para septiembre de 1987, los términos puntuales de la negociación no tenían consenso de ambas partes, el ministro de comercio exterior resumía la posición canadiense en cinco puntos.

- 1.Reglas claras sobre lo que constituye practicas comerciales leales o desleales.
2. una legislación clara, rápida y obligatoria sobre litigios relacionados con los impuestos a las importaciones,
3. liberalización del acceso a productos agricolas y alimenticios del otro pais en forma equilibrada,
- 4.modificación a la reglamentación del comercio automotriz si este sirve para incrementar la producción y el empleo en los dos países, eliminación de todas las barreras tarifarias y no tarifarias entre los dos países y
5. El no establecimiento de nuevas barreras.

En octubre de 1987 Mulroney declaraba que se habia concluido la negociación de Acuerdo de Libre Comercio" (B)

"El 2 de enero de 1988, se firma el texto final [...] un año mas tarde, en enero de 1989, se inició la instrumentación de dicho acuerdo, para concluir en plazo de 10 años". [principales disposiciones del acuerdo].

Todos los aranceles aduaneros bilaterales se habrán eliminado al 1o. de enero de 1998. Los derechos que se aplicaban a algunos bienes se suprimieron con la entrada en vigor del Acuerdo (enero de 1989) los derechos aplicables a otros bienes se irán eliminando paulatinamente en fracciones anuales iguales *cinco o diez segun el bien de que se trate . Los programas de reintegro de derechos y similares, relacionados con bienes importados de otros países, se eliminarán del comercio bilateral en un plazo de cinco años. En el acuerdo se prevé un futuro sistema doble con dos mecanismos de medidas de salvaguardia. En virtud del mecanismo bilateral, durante el período de transición, si la importación de una de las partes provoca por si misma perjuicios considerables, la otra parte puede suspender hasta por tres años el proceso de reducción de derechos que se prevén en el artículo XIX del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). No se mantendrán ni se introducirán restricciones cuantitativas a la exportación o la importación, excepto en el marco de la disposiciones del GATT. Salvo unas pocas excepciones las restricciones cuantitativas existentes se eliminarán de un vez o paulatinamente. Se creará un panel binacional de resolución de disputas, para determinar, a solicitud de cualquiera de los gobiernos, si las decisiones sobre derechos antidumping y compensatorios se ajuntan a las leyes aplicables. Estas decisiones tendrán carácter obligatorio para ambas partes. El comercio sectorial de productos del agro, vino bebidas alcohólicas destiladas y energia se liberalizará en el marco de varios acuerdos especificos, en tanto que el tratado de libre comercio de automóviles seguirá esencialmente sin variación. Los dos países acordaron limitar a los participantes actuales las

preferencias de entrada libre de derechos de aduanas previstas en ese tratado.

El comercio de servicios se regira por un conjunto de normas basadas en el principio del trato nacional, el derecho de presencia comercial y el derecho de establecimiento. En relación con los servicios financieros, cada uno de los dos países acordó proteger las preferencias que goza el otro en sus mercados y aumentar el acceso y la competencia de las instituciones financieras en el contexto del régimen de supervisión y reglamento de cada país. Con respecto a la inversión directa, cada país se obligó a ofrecer a los inversores del otro trato nacional en relación con el establecimiento de nuevas empresas y la gestión, el funcionamiento y la venta de empresas establecidas. En el acuerdo se prohíbe introducir nuevas normas que establezcan un mínimo de participación nacional en el capital de las empresas o enajenaciones forzosas, se establecen normas de expropiación y compensación y se prevé la libre transferencia de las ganancias y del producto de la venta de activos.

En relación con las adquisiciones del sector público, los dos países acordaron ampliar las posibilidades de adquisiciones de ese género tomando como base el Código de compras del Sector Público del GATT.

En virtud del acuerdo se establece una Comisión de Comercio Canadá Estados Unidos encargada de supervisar la aplicación y la administración del acuerdo y de resolver disputas" (2).

Si se analiza el contenido del Acuerdo, resalta el cuidado que se puso en la redacción para no acordar en contra del contenido de la Ley Omnibus de Estados Unidos. De ahí que este acuerdo no sustituye sino prolonga los compromisos de Canadá en el interior del GATT.

El acuerdo busca del lado canadiense tres objetivos:

- 1 Un acceso más abierto y más libre de sus exportaciones al mercado estadounidense.
2. Mayor protección del trámite en dicho acceso, garantía de que las inversiones canadienses no se verán posteriormente afectadas por la legislación de los Estados Unidos, en especial las referentes a su comercio.
3. liberalización de comercio modelo para las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay ". (3)

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO, ESTADOS UNIDOS, Y CANADA.

"A partir de 1983, México inició un decidido cambio estructural orientado a lograr estabilidad macroeconómica permanente, y la inserción eficiente dentro de las corrientes de comercio internacional. Este proceso de ajuste económico y apertura comercial se ha traducido en mayor competitividad internacional y en un crecimiento de la actividad comercial con el exterior"(4).

Esta modificación estructural es desfavorable para México, ya que no cuenta con un crecimiento económico adecuado que propicie su desarrollo y eleve la productividad a nivel internacional.

Desde 1985 a la fecha México ha liberalizado sustancialmente su economía y su régimen comercial. Su arancel promedio se ha reducido en mas de la mitad; los permisos de importación, en su gran mayoría se han eliminado, y las demás barreras no arancelarias se han reducido significativamente.

La economía de los Estados Unidos es aproximadamente 26 veces mayor que la mexicana; por lo que la mejoría de un Tratado de Libre Comercio con México sería modesta. No obstante, una zona de libre comercio servirá a intereses vitales de los Estados Unidos, como la obtención de un amplio mercado para su productos, debido a la creación de los bloques comerciales de la Comunidad Económica Europea y la Cuenca del Pacifico que han desplazado a los norteamericanos en la producción de la industria automotriz y electrónica.

En septiembre de 1990 el presidente de los EEUU notificó formalmente al Congreso de ese país la intención de que los Estados Unidos y México negociarian un acuerdo de libre comercio.

El anuncio incluyó meses de trabajo preparatorio por parte de ambas naciones.

Poco tiempo después, Canadá señaló que se uniría a las pláticas exploratorias con los Estados Unidos y México sobre una posible zona norteamericana de libre comercio. Funcionarios de los tres países comenzaron a reunirse en enero de 1990 para revisar los detalles técnicos involucrados en un eventual proceso de negociación trilateral. Sin embargo, los Estados Unidos no podrían negociar hasta que recibiera la aprobación de su Congreso; a partir de ese momento tendría que tomarse una decisión que si la meta será trilateral o bilateral. Las negociaciones formales comenzaron el 12 de junio y se concluirían como minimo en 1992.

CAPITULO 3

NEGOCIACION DEL TLC

El itinerario de las negociaciones hasta la reunión del 13 de Marzo de 1992 en Dallas fue la siguiente:

En 1990 en los meses de Abril y Mayo se instaló el foro Nacional de consulta "Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo", en donde una de las conclusiones fue recomendar al Ejecutivo iniciar negociaciones para alcanzar un Tratado de Libre Comercio con los E. U. y explorar la relación comercial con Canadá.

Se recomendó en abril y Mayo formalizar las pláticas para alcanzar un TLC con Estados Unidos y revisar la relación comercial con Canadá.

Las primeras pláticas acerca del Libre Comercio entre estos tres países se iniciaron solo con la participación de Estados Unidos y de México, la anexión de Canada a estas fue posterior.

El 11 de Junio de 1990 en Washington, los Presidentes de México y Estados Unidos concluyeron que el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio establecería el mejor vínculo para ampliar los flujos de comercio e inversión entre ambos países para contribuir al crecimiento de sus economías.

En esa ocasión los mandatarios de ambos países dieron instrucciones a sus representantes comerciales, Jaime Serra Puche por México y Carla Hills por Estados Unidos para iniciar consultas y trabajos y dar comienzo a las negociaciones.

El 8 de Agosto de 1990 se dan los siguientes resultados:

Realizar negociaciones formales para el TLC entre ambas Naciones, de acuerdo con las leyes y procedimientos de cada país.

En el transcurso del año Canada manifestó su deseo de participar en las negociaciones con Estados Unidos y México.

El 5 de septiembre de 1990, por instrucciones del Presidente Salinas, se creó la unidad de Negociación del Tratado de Libre Comercio. Esta Unidad se avoca, exclusivamente, a las tareas relacionadas con el Tratado: esta encargada de coordinar los trabajos internos y de encabezar las funciones de negociación.

Para apoyar las labores de la unidad se constituyó un consejo asesor, integrado por representantes del sector obrero, agropecuario, empresarial y académico. Este consejo, que se reunió mensualmente, sustenta la actividad cotidiana de las negociaciones con sus opiniones y puntos de vista, así como propuestas concretas que enriquecen la posición mexicana.

La Comisión intersecretarial del Tratado de Libre comercio, a su vez, coordinó los trabajos que desarrollaron las distintas entidades de la Administración Pública. La comisión estaba presidida por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y estaba integrada por la Secretaría de Relaciones Exteriores, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de Programación y Presupuesto, la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, el Banco de México y la Oficina de la presidencia de la República.

El 24 de septiembre de ese año el titular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial Dr. Serra Puche anuncio la realización de consultas con los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá para evaluar la conveniencia de una zona de Libre Comercio en América del Norte

El 25 de septiembre de 1990 el Presidente Bush pidió autorización al comité de finanzas del senado y al comité de medios y procedimientos de la cámara de representantes de su país para el uso de procedimiento de la Vía Rápida (Fast-Track), el cual permite que una vez negociado el TLC es solo podrá ser o no aprobado por el congreso en un periodo de 60 días legislativos.

El 5 de Febrero de 1991, Bryan Mulroney, Salinas de Gortari y George Bush anunciaron el comienzo de las negociaciones trilaterales de libre comercio.

El 27 de Febrero del 91 el Comité de finanzas y de medios y procedimientos de la cámara de representantes aprobaron la negociación por via Fast-Track. Solicitandose el primero de marzo la extensión del plazo a dos años mas para este propósito.

Con fecha primero de marzo, se realizo la sexta reunión del consejo asesor del TLC.

El 6 de Marzo de 1991 se realizaron tres seminarios con participación empresarial en Guadalajara Monterrey y León organizados por la COECE.

Del 1 al 7 de Abril : séptima reunión del Consejo Asesor del TLC

Del 15 al 21 durante el seminario Internacional del TLC se reúnen el Dr. J.Serra p. y Moshbacher

El 24 de Mayo el permiso de ampliación del plazo para el funcionamiento de la negociación por via Fast- Track fue otorgado.

El 12 de Junio de 1991 en Toronto Canada, Michael Wilson, Carla Hills y Jaime Serra Puche definieron los temas de negociación y el calendario a seguir.

"Se determinaron 6 Grupos de negociación y 17 grupos de trabajo los que se convirtieron después en 18.

- 1 Acceso a mercados
 - a) Aranceles y barreras no arancelarias
 - b) Reglas de origen
 - c) Compras gubernamentales
 - d) Agricultura
 - e) Industria automotriz
 - f) Otras industrias
 - f.1) Textil
 - f.2) Energéticos y Petroquímicos (flujos comerciales)
- 2 Reglas de comercio
 - a) Salvaguardas
 - b) Antidumping
 - c) Normas
- 3 Servicios
 - a) Principios generales
 - b) Financieros
 - c) Seguros
 - d) Transporte terrestre
 - e) Telecomunicaciones
 - f) Otros servicios
- 4 Inversión
 - a) Inversión
- 5 Propiedad Intelectual
 - a) Propiedad Intelectual
- 6 Solución de controversias
 - a) Solución de controversias

El 8 y 9 de julio se reunieron los jefes de la negociación: Herminio Blanco, por parte de México, Julius Kats, por parte de los Estados Unidos, de América y John Week, por parte de Canadá, para decidir sobre los lineamientos a seguir en los Grupos de Trabajo.

Durante el mes de julio, continuaron las reuniones de los Grupos de trabajo, pero ya con los mandatos y las direcciones claramente establecidas.

En la primera semana de agosto, los días 6 y 7, se reunieron los jefes de la negociación para que los responsables de los Grupos de trabajo les informaran de los trabajos realizados hasta la fecha, y preparar la agenda de la reunión ministerial del 8/10 de agosto

Del 18 al 20 de agosto de 1991, en la ciudad de Seattle, Washington, los Secretarios Jaime Serra Puche, Michael Wilson, y Carla Hills, recibieron el informe de los grupos de Trabajo, con base en los cuales decidieron las nuevas líneas de trabajo.

El día 19 de Septiembre de 1991, en la ciudad de Dallas, Texas, los equipos negociadores de México, Estados Unidos y Canadá intercambiaron sus ofertas de desgravación arancelaria, así como las peticiones de liberalización de barreras no arancelarias.

27 de Noviembre de 1991

En ese momento se señaló por parte de México que, bajo la Constitución mexicana el petróleo y la electricidad se excluirán del Acuerdo.

Los servicios de mano de obra, que a México si le hubiera gustado incluir también serán excluidos de la pláticas preliminares.

Es importante hacer un seguimiento de la forma en que se ha llevado la negociación:

En la entrevista de 11 de junio de 1990, en Washigton, los presidentes de México y Estados Unidos concluyeron que el establecimiento de un "Tratado" de Libre Comercio constituiría el mejor vehículo para ampliar los flujos de comercio e inversión entre México y los Estados Unidos y contribuir así, al crecimiento sostenido de sus economías.

En esa ocasión, ambos mandatarios dieron instrucciones a sus autoridades de [política comercial, Dr. Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México y a la embajadora Carla Hills, Representante comercial de los E. U. para que iniciaran las consultas y los trabajos preparatorios para iniciar las consultas y los trabajos preparativos para iniciar las negociaciones.

TEMAS DE NEGOCIACION

Los seis temas de negociación y 18 Grupos de Trabajo quedaron redactados en sus principios generales de la siguiente manera:

A) ACCESO A MERCADOS. Garantizar un ingreso ágil, claro y permanente de nuestros bienes a los mercados de Canadá y Estados Unidos de América constituye el tema fundamental del Tratado de Libre Comercio.

1) Aranceles y barreras no arancelarias. Las exportaciones mexicanas enfrentan aranceles algos o estacionales, así como cuotas o barreras sanitarias y otras restricciones que obstaculizan el acceso de desgravación arancelaria que permita llegar, al final de un periodo de transición, a un comercio sin aranceles entre México, Canada y Estados Unidos. También se negociará la eliminación de las cuotas, permisos y cualquier otra barrera a las exportaciones entre los tres países.

2) Reglas de Origen. El Tratado deberá beneficiar el intercambio de mercancías fabricadas en la región. Para ello, será

indispensable diseñar un conjunto de normas que eviten la triangulación de productos que no incorporen un mínimo de valor agregado regional. A la vez deberán promover la competitividad de los tres países, reconocer la creciente globalización de los procesos productivos y permitir cierto contenido extrarregional en los mismo.

3) Compras Gubernamentales. México pugnará para evitar la discriminación en las adquisiciones que realicen los gobiernos, con el fin de facilitar a nuestros proveedores un acceso igual al de sus competidores en todas las licitaciones públicas.

4) Agricultura. El objetivo mexicano en este importante tema será lograr un acceso estable y permanente de nuestras exportaciones agrícolas a Estados Unidos de América y Canadá. Ello, con el fin de eliminar la incertidumbre que ocasionan los aranceles estacionales, las barreras fitosanitarias innecesarias y otros obstáculos al comercio.

5) Industria Automotriz. A partir de la década de los ochenta se ha llevado a cabo una reorganización de los esquemas de fabricación en este sector que ha implicado la regionalización de la producción. La industria automotriz es de interés especial para la negociación en virtud de su dimensión, estructura, efectos directos en el empleo y generación de divisas, y el impacto multiplicador sobre otros sectores industriales. La negociación en el sector automotriz, que incluirá a las autopartes, buscará enfrentar los retos que plantea la aguda competencia internacional. El tratado permitirá alcanzar elevados niveles de competitividad a través de logro de economías de escala, la especialización, el acceso a tecnologías variadas y la complementariedad de recursos dentro de la región.

6) otras industrias

6.1) textil

6.2) Energéticos y petroquímicos (flujos comerciales).

7) Salvaguardas. En materia de salvaguardas, se deberán observar dos principios básicos: temporalidad y transparencia.

8) Antidumping, subsidios e impuestos compensatorios. Con respecto a las prácticas desleales, deberán definirse mecanismos rigurosos para combatirlos, sin que estos se conviertan en nuevas formas de proteccionismo.

9) Normas. En la negociación se buscará asegurar que las normas y estándares no ser vuelvan obstáculos al comercio y al libre intercambio de mercancías.

B) REGLAS DE COMERCIO. El ejercicio pleno de la soberanía exige que en el tratado se garantice la facultad de los gobiernos para imponer restricciones a la importación de mercancías, en caso de que surjan circunstancias excepcionales. México propuso establecer los grupos 7 y 8, que inicialmente eran uno sólo, para dar más atención al tema de antidumping, ya que la aplicación de la legislación respectiva de EE. UU. ha afectado negativamente a las exportaciones mexicanas.

C) SERVICIOS. Aún cuando se han registrado avances sustantivos en la normatividad del comercio de servicios a nivel multilateral, se carece de un marco legal que incorpore principios de aplicación general.

- 10) Principios generales
- 11) Financieros
- 12) Seguros
- 13) Transporte terrestre
- 14) Telecomunicaciones
- 15) Otros servicios
- 16) Inversión.
- 17) Propiedad intelectual

D) INVERSION. Como se sabe, existe una gran competencia mundial por atraer capital. Con respecto irrestricto al texto constitucional se continuará promoviendo la inversión nacional y extranjera, brindando certeza y transparencia.

E) PROPIEDAD INTELECTUAL. En esta materia, México buscará dos objetivos: por un lado, promover y proteger a los inventores mexicanos y, por el otro, atraer nuevas tecnologías del exterior con el fin de aumentar la competitividad nacional.

F) SOLUCION DE CONTROVERSIAS. Se prevé la creación de un mecanismo que asegure respuesta ágiles y expeditas a las diferencias que surjan entre los tres países. El establecimiento de reglas claras e instancias imparciales permitirán soluciones justas, apegadas a derecho. Así, se evitará la aplicación unilateral o arbitraria de medidas proteccionista.

CONSIDERADOS:

"La Secretaria de Comercio y Fomento industrial ve que el actual contexto económico internacional en el que participa activamente México, se caracteriza por un activo proceso de transformación" Se integran nuevos participantes; se conforman bloques comerciales y se globalizan los procesos productivos; se acentúan las políticas proteccionistas internacionales y pierden eficacia las normas del comercio internacional; se acrecienta la competencia en los mercados de exportación y de capital.

El Tratado de Libre Comercio entre México, los Estados Unidos y Canada es una respuesta oportuna a estos cambios, según la SECOFI, que están teniendo lugar en el contexto económico internacional. El Tratado permitirá aprovechar la complementariedad existente entre las economías de México, los Estados Unidos y Canada, tanto en la dotación de recursos, como en los procesos productivos, incrementando la competitividad de toda la región respecto al resto del mundo." (4)

Según la SECOFI el tratado pretende:

- a) promover un mejor y mas seguro acceso de nuestros productos a los Estados Unidos y Canada.

b) reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales;

c) permitir a México profundizar el cambio estructural de su economía, al proporcionar el crecimiento y fortalecimiento de la industria nacional mediante un sector exportador solido y con mayores niveles de competitividad; y

d) coadyuvar a crear empleos mas productivos que incrementan el bienestar de la población nacional.(5)

Como objetivos primordiales del TLC desde el punto de vista de la SECOFI:

"Para que este Tratado aporte los mejores resultados para México deberá: garantizar un acceso permanente y seguro de las exportaciones mexicanas, mediante la disminución total, pero paulatina, de los aranceles y las barreras no arancelarias y la creación de mecanismos justos y expeditos para la solución de controversias entre los tres países, a fin de eliminar la aplicación de medidas unilaterales.

El tratado promoverá a la conformación de una zona de libre comercio de mas de 360 millones de habitantes, y un producto regional de 8 billones de dolares. La participación en esta zona permitirá a la industria nacional el uso mas eficientemente de los recursos productivos, aportando mayores niveles de bienestar a la población mexicana. Asimismo, contribuirá a que los tres países enfrenten exitosamente los retos derivados del proceso de globalización económica que esta teniendo lugar en todo el mundo."(6)

En 1982, las exportaciones de México, no petroleras solo representaban el 30% del total y no llegaban a los 4,000 millones de dolares. hoy, como resultado de la apertura y de la transformación económica del país las exportaciones no petroleras son el 30% del total de estas y sumaron en, 1990, 17,000 millones de dolares. los sectores exportadores son, ademas, aquellos en los que se registran los mayores salarios del país.

Según Jaime Serra P. durante el Foro permanente de información, opinión y diálogo sobre las negociaciones del TLC.

"Para arraigar la competitividad es necesario establecer las siguientes cuatro condiciones básicas:

La transparencia y permanencia de las políticas económicas,

El acceso a un abanico amplio de opciones tecnológicas;

El aprovechamiento racional de las ventajas comparativas del país,

Y la utilización de escalas óptimas de operación.

Según SECOFI:

Para elevar la competitividad de nuestra economía en México y poder enfrentar el reto de la interdependencia, necesitamos desarrollar este tipo de alianzas comerciales estratégicas. Aquí radica la procedencia y oportunidad del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

Para que el Tratado Coadyuve efectivamente al apuntalamiento de nuestra competitividad, sera necesario que incorpore, por lo menos las siguientes siete características:

Primero: El tratado deberá abarcar la liberación del comercio de bienes, servicios y flujos de inversión, con estricto apego a lo establecido por nuestra constitución.

Segundo: deberá ser compatible con el GATT. Conforme a las disposiciones del acuerdo de aranceles y comercio, el Tratado deberá cumplir con cuatro requisitos: que sea comprensivo, esto es, que cubra una parte sustancial de los intercambios entre los países participantes; que se instrumente en un período de transición razonable; que no implique la elevación de barreras adicionales a terceros países, y que contenga reglas que identifiquen el origen de los bienes que se incluyan en el Tratado.

Tercero: Se deberán eliminar los aranceles entre las partes signatarias, con a gradualidad que asegure un período de transición suficiente y que evite el desquiciamiento de la actividad en algún sector de nuestra economía.

Cuarto: Se deberán eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones. Para ello, se negociaran las normas y los estandares técnicos, a fin de que estos no se conviertan en formulas clandestinas y subrepticias que limiten el acceso a los mercados del norte.

Quinto: Deberán negociarse reglas de origen, a fin de evitar triangulaciones en la comercialización de productos que desvirtúen el propósito del tratado. Mediante disposiciones específicas, se establecerán las condiciones mínimas de contenido regional que los bienes y servicios deberán cumplir para ser beneficiarios de las preferencias negociadas.

Sexto: El tratado deberá contener reglas precisas para evitar el uso de subsidios distorsionantes del comercio exterior que afecten las condiciones de competencia, y

Séptimo: deberá incluirse un capítulo específico sobre resolución de controversias, con el objetivo de eliminar la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales."(6)

Debemos señalar que a junio de 1992, cuando el panorama de los diferentes tiempos políticos en los tres países involucrados en este Tratado se ve tan comprometido con el tiempo de la firma del

11

mismo, en Estados Unidos, la proximidad de las elecciones presidenciales (Noviembre de 1992) convierte a el tema del TLC en asunto de segunda importancia.

Haciendo un recuento de los hechos mas significativos en la politica en este pais, se puede decir que a principios del 92 la candidatura del presidente Bush ni siquiera se determinaba, cuando logra objetivizarse, los contendientes le ganan terreno ya que se le critica por la recesión y el desempleo que se había vivido en este pais durante los últimos años, así, surge, fuera de las candidaturas de partido un contrincante independiente en el escenario electoral norteamericano: Ross Perot, quien bajo la bandera de la primordial defensa de los problemas de "casa" hace alarde de patriotismo y proteccionismo a el trabajo de los "americanos". Los argumentos de Perot son muy convincentes "al estilo americano", pues, ve a la mano de obra barata y joven, y a las pocas prestaciones que esta requiere en México, [bajo control de seguridad e higiene, de contaminación ambiental, de seguridad social, etc] como una amenaza al trabajador norteamericano quien ofrece trabajo calificado pero caro a comparación con el Mexicano, pues es probable que el industrial prefiera invertir en estas condiciones restandole inversión a su propio pais.

CAPITULO 4.

LA CONFEDERACION PATRONAL DE LA REPUBLICA MEXICANA, LA CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION Y OTRAS AGRUPACIONES EMPRESARIALES.

POSICION DE LA COPARMEX ANTE EL TLC

México esta formado por diversos actores sociales, entenderemos como actor social, a todo "sujeto" con capacidad de interactuar en el sistema social, así, el actor social puede ser tanto un individuo como agrupaciones de individuos, de la naturaleza de los sindicatos, empresas, comunidades, o coaliciones, así pues, el actor social tiene capacidad de reaccionar ante un "objeto" es decir un fenómeno que se suceda en el entorno que al "sujeto" pueda afectar. Entre los mas interesados en el tema del Tratado de Libre Comercio están la planta productiva, agrupaciones empresariales, sindicatos, etc.

En nuestro caso nos interesan COPARMEX y CANACINTRA agrupaciones empresariales que pertenecen a la universo de empresas que aglutina el COECE (Consejo Coordinador Empresarial para el Comercio Exterior) junto con Concamin (Confederación de Cámaras Industriales) y Concanaco (Confederación de Cámaras de Comercio), cada una de estas agrupaciones tiene un interés ligado a la política económica del país que es el subsidio para lograr la competitividad y productividad a través del libre mercado, no importándoles aparentemente los cambios que pueda originar la firma del Tratado de Libre Comercio.

Antes de aparecer el COECE las agrupaciones empresariales surgen de la siguiente manera: "En México, existen actualmente, entre otras, cuatro agrupaciones patronales de primera importancia: y cada una tiene diferentes características, una es la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación: CANACINTRA, así mismo existe la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio CONCANACO, la Confederación de Cámaras de la Industria CONCAMIN, y en donde se agrupan las empresas de corte vanguardista, y que buscan la modernización de sus métodos productivos, financieros, y organizativos, es la Confederación Patronal de la República Mexicana: COPARMEX, planteada esta última como un sindicato de patrones, con base en el artículo constitucional 123, fracción XVI, que establece el derecho de obreros y patrones "para coaligarse en defensa de sus respectivos intereses, formando sindicatos, asociaciones profesionales, etc. Mientras que los tres restantes basan su existencia, desde el punto de vista jurídico en la Ley de Cámaras de Comercio y de las Industrias, que define a estas como "Instituciones públicas autónomas, con personalidad jurídica, constituidas para los fines que la Ley establece", marcando la diferencia desde el origen en la naturaleza de estas instituciones. (7)

De acuerdo con el artículo 40. de la Ley de Cámaras de Comercio, la constitución de las cámaras tiene las siguientes finalidades: la representación y defensa de los intereses del comercio o de la industria, de su jurisdicción, la prestación de servicios a sus asociados, el fomento al desarrollo económico del país, el arbitraje entre asociados en conflicto, y ser consultoras del Estado para la satisfacción de las necesidades del comercio o de la industria nacionales.

Tanto las confederaciones de Cámaras como la confederación patronal, sostienen que la producción y distribución de bienes y servicios debe ser realizada fundamentalmente por el sector privado, sin embargo existen diferencias en el planteamiento:

"Para la Coparmex, la propiedad privada de los medios de producción es un derecho natural primario e inviolable" y el mundo económico "expresión de la libre iniciativa de los hombres".(8)

"Para la Concamin, es un régimen de estructura democrática como el nuestro, la actividad económica corresponde particularmente a los particulares y son ellos los encargados de generar la riqueza".(9)

Concanaco: "El derecho de propiedad individual, la libertad de comercio, los derechos de la iniciativa privada, las obvias conveniencias de este sistema sobre el socialismo de Estado y, la necesidad de que el poder público se abstenga de invertir en la producción de bienes".(10)

Y la Canacintra: "Propone que la actividad económica debe ser el resultado de una acción coordinada de fomento, elaborada conjuntamente por el Estado y las fuerzas productivas: tal coordinación debe hacerse atendiendo a las necesidades nacionales y procurando la conciliación de los intereses públicos y privados, el Estado tiene el deber de intervenir directa o indirectamente en la inversión industrial, orientando su acción a cubrir las carencias que presenta la actual estructura económica".(11)

-¿Qué es la Coparmex?

Según un folleto editado por COPARMEX

"La Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) fundada en el año 1929, es una asociación nacional de Empresarios, de afiliación libre, constituida para promover el desarrollo social y económico de México, defender los legítimos intereses de sus asociados y armonizar las relaciones entre trabajadores y empresarios, ingrediente esencial de todo desarrollo.

Su organización interna la divide en 57 centros empresariales, 20 delegaciones internas y 8 federaciones que no están limitadas en rubros o gremios.

- Características distintivas de la Coparmex.

Universalidad

Es la única institución que agrupa a todo tipo de empresarios, universalidad que le confiere la representatividad del sector empresarial en su conjunto.

Libre asociación.

Su potencia y sustento residen en la libertad para afiliarse, raíz de su fuerza moral y de su representatividad. Las cuotas pagadas voluntariamente son una especie de referendum anual de apoyo y solidaridad.

Participación social de los particulares.

Coparmex esta ubicada en la estructura de lo social y de lo económico para la promoción y defensa de las libertades y derechos de los particulares en general y específicamente en el ámbito empresarial.

Simultáneamente se pugna por la participación de los empresarios en la promoción del bien común de la sociedad.

Sindicato Patronal.

Coparmex es una confederación de sindicatos patronales, con todas las potencialidades de carácter empresarial de sus integrantes y de su naturaleza sindical. La mayoría de los sindicatos afiliados se denominan Centros empresariales."(12)

Para continuar con la doctrina social:

Su doctrina social:

"Coparmex busca la construcción de un orden social sobre el cimiento de la libertad responsable, y de su manifestación en diversas dimensiones de la vida, por ello defiende y promueve un sistema integral de libertades, en el que la libertad de empresa y la economía social de mercado tienen prioridad como factores de desarrollo social auténtico.

Defiende y promueve la propiedad privada y los principios de subsidiariedad y solidaridad. Asimismo pugna por que el gobierno y las sociedades intermedias asuman el papel que les corresponde en la promoción del bien común."(13)

En este mismo boletín se habla de lo que llaman representación y representatividad así como de la estructura interna, y dice:

Coparmex asocia a 57 centros patronales y empresariales, 8 federaciones de sindicatos patronales, 30 coaliciones solidarias, 2 coaliciones asociadas, mas los socios directos de la zona metropolitana del valle de México, agrupa en un total a 30,000 empresarios que en su conjunto dirigen fuentes de empleo de 2.200,000 personas.

Y más adelante dice:

El máximo órgano de Coparmex es la asamblea general, de la cual depende el consejo directivo integrado por 183 empresarios de todo el país y de todas las ramas de la actividad económica,

Así podemos ver que si son 30,000 empresarios en total la dirección del organismo esta concentrada en solo un pequeño grupo que toma las decisiones y representa a todos los afiliados, revisando un directorio de 1992 de Coparmex solo encontramos cerca de 1600 empresas de las cuales son conocidas aproximadamente 40, y comparando con el reporte de la revista Expansión de 1991, encontramos que muchas de ellas están afiliadas a Coparmex. Por otro lado, si pensamos en el número de empresas que son grandes y pertenecen a grandes "holdings" vemos que la composición de afiliados a Coparmex esta bipolarizada en un pequeño pero muy influyente grupo de empresarios con grandes recursos y una amplia pero débil masa de empresarios pequeños que no tienen poder de decisión en el organismo.

POSICION DE LA CANACINTRA ANTE EL TLC

Qué es y quienes forman la Canacintra, folleto emitido por Canacintra. 1991.

Otra agrupación Empresarial que nos interesa por su naturaleza contrastantemente diferente a la primera es la Canacintra.

El 5 de diciembre, de 1941, con asistencia de 93 empresas pertenecientes a 13 sectores industriales se designó en la Asamblea constitutiva el primer Directivo provisional, el cual de conformidad con los estatutos aprobados por la Secretaria de Economía, (Secofi) organizo la Cámara de la Industria de Transformación.

La década de los cuarenta numerosos industriales tienen un considerable desarrollo y esto propiciado en gran parte por los efectos de la segunda guerra mundial que no solamente redujo las importaciones, sino que abrió las puertas al mercado internacional, especialmente con los Estados Unidos, cuya economía de guerra estaba dedicada a la producción de equipos bélicos, por otra parte en México, las industrias textil, alimenticias, química de bebidas y tabacos y otras, encontraron condiciones favorables para su crecimiento de manera que se logró doblar las exportaciones en 3 o cuatro años.

No obstante, este sensible desarrollo industrial no correspondía a las disposiciones legislativas existentes sobre la materia pues el industrial de México se regia por la antigua Ley de Cámaras de Comercio de 1908 y, posteriormente la de 1936.

Se aprobó la iniciativa de la Nueva Ley durante el Gobierno de Gral. A. Camacho y se publicó en el diario oficial de la Federación el 26 de Agosto de 1941, el 5 de diciembre de 1941 se llevo a cabo la Asamblea constitutiva que dio base a la formación (CANACINTRA). (C)

Organización de la Canacintra.

Actualmente la Canacintra agrupa aproximadamente a 85 mil industrias, que tienen un papel importante en el país por ser el sector de la transformación puntual para el desarrollo de la economía de México.

La Canacintra esta formada por 75 Delegaciones y 16 Subdelegaciones en todo el País, con excepción de los Estados de Nuevo León y Jalisco.

Las industrias afiliadas a la Canacintra se integran en diez Consejos Coordinadores y dos Administrativos, mismos que se dividen en 110 Secciones o Ramas industriales específicas:

Consejos Coordinadores:

- De las Industrias de Alimentos y Bebidas
- De la Industria Automotriz
- De la Industria de Apoyo y Soporte.
- De la Industria de Bienes de Capital
- De las Industrias Diversas
- De Fabricantes de Materiales para la Construcción
- De las Industrias Metalmeccánicas
- De las Industrias Muebleras
- De las Industrias Elaboradoras de Artículos de papel, cartón y escritorio.
- De las Industrias Químicas y Paraquímicas.

Consejos Administrativos:

- De las Industrias de Pasteurización Láctea
- De las Industrias paramédicas.

Funciones de la Cámara.

Es una Institución Pública, autónoma, con personalidad jurídica constituida de conformidad con el artículo 4o. de la Ley de Cámaras de Comercio y de las de Industria y el Artículo 5o. de sus propios Estatutos, sus objetivos son:

Representación de los intereses generales de la industria que asocia; fomento del desarrollo de la industria nacional; participación en la defensa de los intereses industriales de sus asociados y prestar a los mismos los servicios que señalan los propios Estatutos; ser órgano de consulta del Estado; desempeñar las sindicaturas en las quiebras de industrias inscritas en ella, ejercitar el derecho de petición, haciendo las representaciones necesarias ante las autoridades y solicitar de ellas, según el caso, la expedición, modificación o derogación de las leyes y disposiciones administrativas que afecten a las actividades

industriales que la constituyan; estudiar y promover los sistemas que conduzcan a mejorar las relaciones entre patrones y empleados; estudiar y promover medidas para la capacitación de técnicos y mano de obra calificada; estudiar y promover sistemas de seguridad social adecuados para la industria; estudiar y promover las defensas y protecciones que necesita la industria asociada en su concurrencia al mercado interior y exterior. (14)

Según CANACINTRA, el TLC afectará a la industria mexicana de dos maneras:

Positivamente en los sectores o ramas industriales con posibilidades de expandir sus ventas, acceso a nuevas tecnologías en los sectores que guardan igualdad de condiciones o ventajas frente a los competidores extranjeros (Estados Unidos y Canadá).

Negativamente a los sectores o ramas industriales que presenten baja calificación en la mano de obra, reducida utilización de la capacidad instalada, inexistencia de información técnica y escasa capacidad financiera.

CAPITULO 5

EL PLANTEAMIENTO DE DESPLAZAMIENTO ESPACIO VECTORIAL DE LAS ORGANIZACIONES ANTE EL TLC

Hemos encontrado que a través del tiempo y de las circunstancias, las posiciones de las empresas en general pueden cambiar de características, así pues, antes de la posibilidad de la firma de un tratado de libre comercio existía una caracterización de las empresas que ya de por si ha variado. En principio expondremos la división que se podía hacer de estas anteriormente a el fenómeno TLC; después, una nueva jerarquización de empresas que tiene su génesis en la posibilidad de una economía nacional abierta;

Parafraseando a Edmundo Jacobo, Matilde Luna y Ricardo Tirado:
"El empresariado Mexicano se puede dividir en tres posiciones políticas principales:

1. Proteccionista
2. Tecnócrata
3. Populista

La fracción proteccionista: Representa la pequeña y mediana industria, su producción esta orientada al mercado interno, la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación y en menor medida la Confederación de Cámaras Industriales que demandan protección y ademas tienen una creciente tendencia de sus lideres a vincularse con el PRI, procurando ganar amplios espacios políticos para defender sus demandas.

La fracción tecnócrata: busca la formación de un nuevo marco de relaciones politico administrativas en el que predominan criterios de eficiencia y productividad en oposición a criterios políticos o populistas, buscando relaciones bilaterales entre gobierno y empresarios para la formación de políticas públicas ganando así posiciones determinantes en la toma de decisiones de carácter público. sus representantes mas auténticos son la Asociación de Casas de Bolsa, la de Compañías de seguros y el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios.

La fracción populista: que se caracteriza por la naturaleza global de sus intenciones que suponen una relación necesaria entre economía política y ética, concordando con la tecnócrata en el anti-estatismo, pero siendo diferentes en la articulación que establece entre predominio del mercado los valores conservadores y la democracia, es el caso de la COPARMEX, y la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio y Servicios y Turismo, jugando un papel clave en el Consejo Coordinador Empresarial." (14)

Planteamiento Principal:

A raíz, tan solo de la posibilidad de la existencia de un Tratado de libre comercio, - Hecho que cambia el esquema circunstancial del Empresariado- se dio una serie de ajustes y cambios en el comportamiento de las agrupaciones empresariales, haciendo uso de las generalizaciones prudentes y permisibles a partir de que las agrupaciones coaligan por su naturaleza a tipos de empresas con características comunes en este trabajo planteamos la posibilidad de estudiar por fracciones diferenciadas a partir de sus características el comportamiento de las empresas a través de el comportamiento de las organizaciones que las aglutinan.

En un intento de mostrar con claridad los cambios en el comportamiento o posición de las empresas en un espacio de relación e ideológico en nuestro país, recurrimos a una idea de magnificar como vectores a partir de la categorización de Ricardo Tirado quien es investigador de Primer nivel del Empresariado en México.

Esta primera clasificación se puede mostrar en un plano cartesiano de tal manera que el eje "horizontal" represente a la relación Empresa-Estado en donde del lado izquierdo se encuentran con una relación más cercana al Estado, siendo beneficiarias de protección arancelaria a los productos de importación o probablemente, siendo sujetos de subsidio a la producción, por tratarse de productos clasificados como estratégicos. Y del lado "derecho" encontraríamos a las empresas que carecen de estos beneficios por no serles necesarios o no ser consideradas como prioritarias por el Estado.

Del mismo modo, en eje "vertical", se pueden ubicar las empresas de acuerdo a la ideología de valores con la que se conducen en la forma de organización, políticas de contratación, apego a la legislación laboral federal o por otro lado innovación de procedimientos; de esta manera, en el lado de "arriba" encontraremos a las empresas de ideología liberal, tales como aquellas que fomenten las prestaciones superiores a las de la Ley Federal del Trabajo, o que utilicen sistemas de promoción diferentes al escalafón tradicional, teniendo el sindicalismo como una práctica en deshuso, y por el otro lado, en el lado de "abajo", se encuentran las empresas que mantienen relaciones de esquema tradicional tipo patrón autoritario con sindicalismo arraigado.

Esta manera gráfica, no pretende cuantificar lo que no es cuantificable, pretende mostrar con claridad los aspectos cualitativos de un fenómeno.

En este estudio, y a partir de la adición de una nueva circunstancia, que es la posibilidad en su momento del comercio internacional y abierto a otros sistemas económicos, planteamos la adición de un nuevo "eje" de estudio, que completando el plano anteriormente descrito, formará un espacio tridimensional de posibilidad posicional de el empresariado, este nuevo "eje" se

polariza en la capacidad o incapacidad de enfrentar al libre comercio, ya sea por razones técnicas o cualesquiera otras.

Este "espacio" no es un Universo espacio-temporal, es, un campo ideológico, político y financiero, que existe en la imaginación para mostrar que clase de actor social se está estudiando

En la nueva factura de categorías en la que se puede dividir al empresariado en México, añadimos un nuevo vector, magnificable en la capacidad de enfrentar la economía abierta, y por lo tanto en la posición de la empresa ante un posible TLC;

La adición de este nuevo vector nos da como resultado una matriz de ocho posiciones utilizables para clasificar a las empresas: Los vectores que proponemos son los siguientes:

Vector uno.

Relación Empresa - Estado.

Vector dos.

Ideología de valores. Traducida en esquema de relaciones laborales

Vector tres.

Capacidad de enfrentamiento con el libre comercio.

El primero se puede polarizar en:

- Relaciones vinculativas y políticas con el estado y
- Nulidad o independencia de relaciones con el estado.

El segundo se polarizaría en:

- Conservadurismo tradicional y
- Liberalismo innovador

Y el tercero caería en:

- Tendencia a la economía proteccionista.y
- Librecambismo.

A- =LEJANIA DEL GOBIERNO

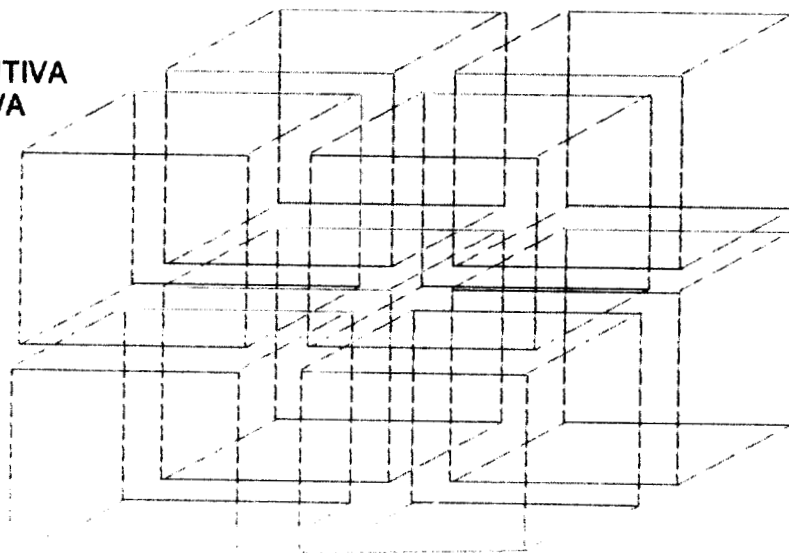
A+ =CERCANIA DEL GOBIERNO

B- =ESQUEMA TRADICIONAL

B+ =ESQUEMA INOVADOR

C- =NO PREPARACION COMPETITIVA

C+ =PREPARACION COMPETITIVA

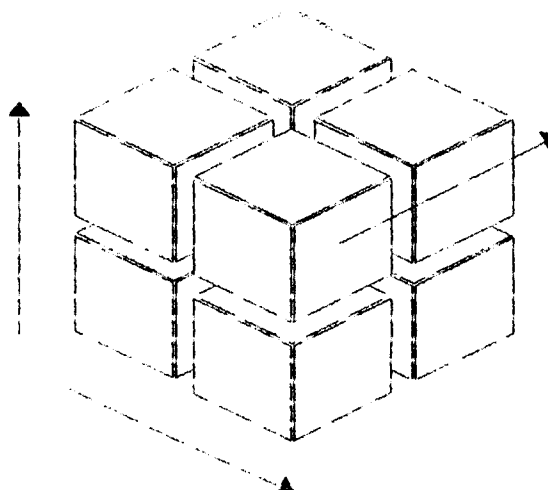


La combinación de estas posibilidades nos dan como resultado la existencia de ocho "tipos ideales" de empresa; tomamos la idea de "Tipo Ideal como una simplificación de las características de algun fenómeno o actor social que sirve para facilitar su estudio.

- Primer Tipo ideal,
Empresa Cercana al Estado, Conservadora y Proteccionista
- Segundo Tipo Ideal,
Empresa Cercana al Estado, Conservadora y Libremercantista
- Tercer Tipo Ideal,
Empresa Cercana al Estado, Liberal, y Proteccionista,
- Cuarto tipo Ideal,
Empresa Cercana al Estado, Liberal y Libremercantista,
- Quinto Tipo ideal,
Empresa Lejana al Estado, Conservadora y Proteccionista
- Sexto Tipo Ideal,
Empresa Lejana al Estado, Conservadora y Libremercantista
- Septimo Tipo Ideal,
Empresa Lejana al Estado, Liberal, y Proteccionista,
- Octavo tipo Ideal,
Empresa Lejana al Estado, Liberal y Libremercantista,

La nomenclatura de los nombres de estos modelos se basa en el orden de los vectores que componen la coordenadas en la colocación de las categorías.

**MODELOS DE
EMPRESAS Y SU
POSICION
RESPECTO AL
LIBRE COMERCIO**



CAPITULO 6

LOS DESPLAZAMIENTOS EMPRESARIALES A PARTIR DEL TLC

EL DESPLAZAMIENTO DE COPARMEX

Analizando la información proporcionada por la misma Coparmex y la obtenida bibliográficamente se entiende que las empresas que la conforman están a la vanguardia en cuanto a productividad apoyada en la tecnificación de los procesos productivos, financiamientos a través de grupos afiliados, y apoyo de empresas de servicio. Por lo tanto, si se pudiera hacer una jerarquización de las empresas en general, las afiliadas a Coparmex serian buenos candidatos a ser competitivos ante la posibilidad de el enfrentamiento a empresas extranjeras.

Se debe señalar que en Coparmex no solo están afiliadas este grupo de grandes empresas, aunque estas sean las de mayor peso en la posición de este actor social ante el entorno, también le están afiliadas empresas medianas y pequeñas, microempresas inclusive, así que estas, que no están debidamente "afianzadas" o cimentadas como para competir con la economía abierta que el TLC implica, son determinantes en la serie de cambios de estrategias que plantean los directivos de esta organización empresarial ante lo que ellos llaman "el nuevo entorno".

Podríamos afirmar que existe en la actualidad y a partir de la posibilidad de la firma del TLC una tendencia de desplazamiento de las empresas afiliadas a Coparmex desde el librecambismo puro a una posición casi proteccionista, pues la formulación de las peticiones se ha hecho nunca bajo el supuesto de un TLC.

Por otro lado, y teniendo presente la naturaleza suigeneris de la Coparmex en el aspecto de que mas que ser una coalición de empresas es una coalición de empresarios, al mismo tiempo que se toma en cuenta que estos empresarios son "políticamente activos" entendiéndose esto como la tendencia a buscar cargos en la administración pública-y que forman un consolidado "grupo de poder" pensándolo así por la dualidad del control que desde esa posición se puede tener, (control económico y político por medio de influencias desde los cargos que tienden a ocupar que podria de alguna manera explicar el porque sin estar atados Coparmex - Estado legal y/o formalmente, no existen conflictos infranqueables entre ellos.

Coparmex crea un modelo económico basado en la economía de mercado en la libertad de empresa, de precios y en el rechazo a las leyes que propicien la baja productividad o que lesionen los intereses de los empresarios, como subsidios y participación estatal.

Existe un momento que llamaremos "coyuntural" que se crea a partir de las platicas acerca del TLC, este brinda la oportunidad de enfrentar al modelo económico de COPARMEX con las necesidades

reales de adecuación de México ante el TLC por conducto de la "Modernización Económica" de la administración Salinista.

En este momento coyuntural es cuando se hace evidente un desplazamiento de posición jerárquica de las empresas afiliadas a esta institución desde un lugar completamente librecambista hacia un "neo-proteccionismo".

Este modelo económico basado en la economía de mercado, propuesta por Coparmex, no es nuevo, tiene sus orígenes en la década de los setentas, la cual era importante en este tiempo debido a que existe una política proteccionista del período llamado "desarrollo estabilizador". Las reformas al aparato político-económico de México coinciden con el modelo económico de la Coparmex, en lo que difieren, es que Coparmex lo acompaña con un proyecto político en el que bajo la bandera de democracia intenta legitimar la participación de los empresarios de México en los procesos electorales, no solo les permitirá legislar a favor de las agrupaciones, sino dar mas facilidad para establecer las normas que este modelo requiere y por supuesto cambiar la imagen negativa que se tiene del empresario y que le dificulta la comunicación con la población restandole poder.

El seguimiento de Coparmex a partir del anuncio de las negociaciones de un TLC se puede dividir en dos periodos:

El primero es el que comprende desde el anuncio de la posible firma de un TLC hasta la aprobación de parte del congreso norteamericano para la negociación por la vía Fast Track. (febrero de 1991)

El segundo periodo es desde esta fecha hasta a marzo (del 3 al 10) de 1992. ya que en esa fecha se realizó la reunión de Dallas en Texas como una reunión preliminar al cierre de los corchetes existentes en el texto parcial sin tocar los renglones de petroquímica, automotriz, y agrario.

Estos periodos coincidieron con las asambleas ordinarias de Coparmex; en la primera, (antes de la aprobación del Fast Track, Coparmex dirigió sus propuestas a un campo general e ideológico, en el segundo periodo, ya con estudios mas elaborados acerca de las implicaciones y los requisitos de la firma de un tratado de esa naturaleza, Coparmex hizo proposiciones mas concretas y estructuradas. En la asamblea de Hermosillo el 10.11 y 12 de octubre de 1991. los cambios fiscales del mes de diciembre y el nuevo orden mundial fueron el foco de atención de la Coparmex.

Primero veremos el primer periodo:

En la investigación hemerográfica, aparte de las notas que hacen referencia al tratado de libre comercio, y las opiniones de diferentes actores sociales, de Coparmex solo se encontró la nota del día 28 de abril de 1991 ya que la búsqueda empezó con el día

primero de enero y concluyó con el 31 de mayo de 1991 y la guerra de golfo pérsico ocupó gran parte del espacio periodístico en este periodo, la nota decía lo siguiente:

"Puebla, Pue. 27 de abril. Más que promover la inversión extranjera, que está sujeta a muchas limitantes fuera de nuestro alcance, como la marcha de la economía mundial y la competencia de los demás países por atraerla, el gobierno del presidente Carlos Salinas de Gortari debe impulsar la competencia y rentabilidad de las empresas nacionales, que en conjunto representan el 90% de la inversión total del país.

Hector Larios Santillan, Presidente de la Confederación Patronal de República Mexicana, (Coparmex) afirmó lo anterior durante la primera asamblea general ordinaria del Centro Empresarial de Puebla, en la que su dirigente, Antonio Sánchez Díaz De Rivera, sostuvo que desgraciadamente la modernización económica del país no ha ido acompañada de autentica modernización política y electoral.

Larios Santillan apuntó que aún cuando es importante aumentar en términos absolutos y porcentuales la participación del capital extranjero, el crecimiento y desarrollo del país debe tener como sustento principal la inversión nacional y el ahorro doméstico.

En tal virtud sostuvo que las autoridades mexicanas deben alentar en un marco de competencia, la rentabilidad y capitalización de las empresas mexicanas, que son la primera fuente de inversión en el país.

Dijo que después del ahorro voluntario doméstico, que afortunadamente esta en plena recuperación, la inversión extranjera es la tercera fuente importante de recursos en el país, aunque obviamente su peso cualitativo es mayor por que se concentra, por lo general en empresas de gran tamaño y en ramas vitales de la economía."

Manifestó la preocupación de Coparmex por el gran atraso de México en carreteras, ferrocarriles y puertos, así como por la necesidad de que el país genere un millón de empleos anuales, e incorporar al régimen moderno a las personas que viven en la economía subterránea.

"México tiene el reto de superar en lo que resta del siglo XX, el atraso en que hemos caído por haber preservado un modelo proteccionista y por haber intentado políticas económicas erróneas"

Dijo que la modernidad económica no es posible sin su complemento de modernización social y política.

La modernidad económica parece ser el tema central de el discurso del entrante presidente de Coparmex durante esta asamblea, da un importante lugar a la infraestructura necesaria para el

enfrentamiento del país con el TLC. supone que la falta de esta infraestructura, es culpa de las erróneas políticas del Gobierno.

Como parte de la investigación se pudo obtener un boletín que con motivo de la LVIII asamblea ordinaria de Coparmex que tuvo lugar los días 13, 14 y 15 de marzo de 1991, en la que se realizó el cambio de poderes del presidente de la institución Jorge Ocejo Moreno quien entregaba la presidencia de Coparmex a Hector Larios Santillan, en esta asamblea el tema y título de la misma fue "Libre comercio e identidad nacional"

El primero versaba principalmente sobre cuatro "paneles":

Primer panel.- "Dos entornos laborales distintos", que analiza mediante tres exposiciones las diferencias laborales de los tres países involucrados en el TLC y da sugerencias para salvar las dificultades que de estas puedan surgir.

Segundo panel.- "Nueva legislación fiscal para una nueva etapa económica", en este se analizan las diferencias fiscales de los posibles firmantes y se sugieren algunos cambios para adecuarse al nuevo tipo de comercio.

Tercer panel.- "Identidad nacional, cultural y medios de comunicación", en donde se enfatiza en la necesidad de proteger la identidad cultural de nuestro país como un elemento de gran valor para el desarrollo integral de los Mexicanos.

Cuarto panel.- "La participación cívica en 1991" En este, se trata de hacer ver que un sistema económico moderno necesita un sistema político moderno y por lo tanto democrático, tratando de solucionar los posibles problemas que de no ser posible esto, puedan surgir.

Después de un marco introductorio en el que se exponen las condiciones que pide "el gobierno mexicano" que sean cumplidas por el TLC y que son:

1. Deberá incorporarse la mayor reducción arancelaria posible para las exportaciones mexicanas en atención a las diferencias económicas entre ambos países.

2. Deberán desaparecer prácticamente las barreras no arancelarias con reciprocidad.

3. El acceso al mercado norteamericano deberá ser estable para que genere certeza a largo plazo.

4. Deberá establecerse un mecanismo que garantice la equidad en la solución de las disputas y así evitar la aplicación de medidas unilaterales.

5. Deberá inducirse la complementariedad de las economías."(15)

El primer panel que habla de las diferencias laborales entre México y Estados Unidos principalmente - ya que la frontera norte de nuestro país solo tiene contacto directo con este país y no con Canadá - expone que la desventaja aparente es para los norteamericanos, ya que el sector obrero de este país se siente amenazado por los bajos precios de mano de obra en México, por otro lado existe una fuerte desventaja para México, ya que la legislación laboral es de suyo demasiado rígida en nuestro país, lo que impide un desarrollo sano de nuestra planta productiva, pues el proteccionismo de las leyes al obrero, lejos de beneficiarlo solo promueve la baja productividad y falta de calidad.

Coparmex sugiere que la legislación laboral mexicana sea modernizada, desde todos los aspectos, para ser mas competitiva frente a las de los otros firmantes, y para beneficiar a los asalariados en nuestro país, sin pretender la desprotección de asalariado, se dice que los logros deben ser guardados, pero si estos son un obstáculo para el avance de la planta productiva - tomando al trabajador como la parte mas importante de esta- deben ser reformados, y adecuados a la etapa económica que se estará viviendo.

En la siguiente exposición sobre este tema, se habla de la justicia social, "que debe ser el objetivo primero a lograr en la firma de dicho tratado"

En el segundo panel, de tema "Fiscal" se hace una reseña de los avances que en esta materia se han logrado, y que dicho sea de paso, están orientados a una economía mas abierta como la que se pretende con este tratado.

Se ha fortalecido el ingreso tributario, mediante la ampliación de la base de contribuyentes, así como el fomento al empleo y la inversión mediante medidas de aliento a la inversión y reducción de tasas impositivas.

Con estos avances se pretende lograr mayor competitividad tributaria internacional para las economías abiertas, y diseñar legislaciones y procedimientos fiscales mas ágiles y confiables, (modernización administrativa).

Se analizan los sistemas fiscales de México contra los de los otros países signatarios y se determinan diferencias que podrían obstaculizar la aplicación del comercio internacional en nuestro país, las diferencias lejos de ser muy grandes en resultados finales, son minimas, solo que la distribución de pagos es muy diferente, mientras que en México, la aplicación de impuestos es predominantemente federal, en Estados Unidos y Canadá la mayor parte de los ingresos tributarios son de aplicación local o en algunos casos estatal, la propuesta de Coparmex es la modificación de las leyes fiscales para que se adecúen a las de los otros países ya que el resultado final sería el mismo que se tiene hoy día, por supuesto, que bajo la advertencia de estos cambios deben de ser graduales y adecuarse a la realidad de

nuestro país, una de las principales proposiciones en esta materia es la de mayor distribución regional de los ingresos tributarios con mejores sistemas de control en el aparato burocrático que los reciba, ya que esto bajaría el costo de la recaudación.

Otra de las propuestas es que los cambios fiscales no sean tan seguidos uno del otro pues desconciertan tanto al inversionista como al trabajador creando inestabilidad e inequidad con respecto a los sistemas tributarios internacionales.

"Sobre el tema del tercer panel, ronda la principal preocupación de Coparmex según palabras del Lic. Rafael Díaz, responsable de comunicación y prensa de Coparmex. Ante el peligro del imperialismo cultural se sugiere una serie de fuertes programas de refuerzo cultural, que tengan como base fundamental a la Identidad Nacional a la defensa de la soberanía, la democracia, y al uso racional y bien encausado de las nuevas tecnologías y los medios de comunicación: la mayor participación de la sociedad en los medios de comunicación podría influir en la visión de los mexicanos de su país de manera positiva o negativa también, la democracia en su aspecto cultural estaría mejor resguardada, en fin, la modernización de la comunicación debe en primer termino ser apoyo fundamental a la Identidad Nacional no obstaculizandola y por el contrario propiciandola."(16)

El tercer panel expone la necesidad que tiene una economía de corte "moderno" de estar sustentada en un sistema político moderno también, democrático, abierto, participativo y transparente. La confianza que el sistema político pueda desarrollar al interior y al exterior de un país es la llave de acceso sano a un bloque económico internacional y del desarrollo económico del mismo y por otra parte de el desarrollo social que se fundamenta en el bienestar y la justicia social que es al fin lo que se busca con la firma de el TLC.

Coparmex invita a la participación ciudadana en los procesos electorales que es, la única forma de asegurar la veracidad y transparencia que puedan generar confianza y estabilidad que en un país que esta a punto de unirse al bloque económico mundial más prometedor, se requiere con urgencia.

Estos son los cuatro paneles fundamentales de las exposiciones que los representantes de Coparmex hicieron, y así, son los pilares de las propuestas que se hacen para la aceptación de la firma del TLC.

El segundo boletín fechado el día 6 de junio de 1991 decía así:

"Ante la aprobación del fast track y la alta posibilidad de que en los próximos años se concrete el tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canada, México tiene el reto de alcanzar la reconversión de su estructura productiva y fortalecer los valores propios de su identidad nacional.

En el primer aspecto (reconversión de la estructura productiva sabemos que aunque el tratado sera comercial, el éxito para el sector empresarial en México dependerá de que se logre un cambio integral. En este sentido se insiste en la modernización, entre otros, del sistema educativo, a través de la descentralización y la mejor calidad de la enseñanza; Del sistema agropecuario, que se sustente en la seguridad de la tenencia de la tierra y en los incentivos a la producción; De la infraestructura productiva y de servicios para que las carreteras, los puertos y las instalaciones eléctricas, entre otras, puedan adecuarse a los nuevos tiempos; De las relaciones laborales y sindicales, para que se respete la libertad de los trabajadores y se promueva la productividad, con respeto a los derechos del asalariado y de la empresa.

A la par de estas correcciones, debemos desarrollar otras alternativas de crecimiento y fomento del empleo, como es la creación de microempresas.

En el segundo punto, (fortalecer los valores propios de la identidad Nacional) hay que señalar que la unidad de los mexicanos y en general su identidad, se fundamenta en torno a principios e instituciones sociales como la familia, responsable, generosa y solidamente unida; la escuela, que responda al derecho y deber de los padres de educar a sus hijos con plena libertad y de acuerdo a sus creencias; la libertad religiosa; y la vivencia de los valores éticos que preserven a la sociedad, especialmente a sus miembros mas jóvenes, de la corrupción, las drogas, la pornografía, entre otros vicios.

Para Coparmex, este cuadro de valores institucionales y éticos son los que le han permitido a México conformarse como nación soberana, con características propias que la hacen diferente a las demás. El tratado de libre comercio es una oportunidad que debemos aprovechar para generar bienestar y progreso real para millones de compatriotas que carecen con frecuencia hasta de lo mas indispensable, mediante el incremento de las exportaciones, Un mayor crecimiento económico y la creación de empleos productivos y bien remunerados, todo esto sin perder de vista que nuestra lucha es por la realización plena e integral del individuo, para lo cual es una necesidad imperiosa el fortalecimiento inmediato de nuestros valores nacionales: lengua, historia, cultura, religión, tradiciones, costumbres, familia.

El bienestar no es un fin en si mismo, es un medio al servicio del hombre, por eso seria un error aspirar al bienestar a cualquier precio, si con ello pudiesemos poner en peligro y sacrificar todo aquello que nos hace ser mexicanos.

Es necesario que aprendamos a descubrir los auténticos valores de los norteamericanos y canadienses, para no adoptar por imitación falsos valores, como son la violencia, el relajamiento de las costumbres familiares, la visión pragmática de la política y la vida.

Los medios de comunicación social mexicanos juegan un papel importantísimo en la promoción y preservación de nuestra cultura e identidad nacional, por lo cual es necesario que reafirmen su filosofía, una filosofía de servicio al pueblo y la nación."(17)

Coparmex está a favor de la firma del tratado de libre comercio pero advierte que la administración del país debe resguardar los intereses nacionales ante todo, y debe procurar la manutención de la Identidad Nacional como un mecanismo de acceso seguro al desarrollo que puede brindar la incorporación a este bloque comercial. En suma, Coparmex parece estar de acuerdo con la incorporación oficial de México al bloque comercial del TLC, esta es por supuesto, la posición de un colectivo que en ciertos momentos, como defensa de una ideología, se contrapone con el pragmatismo individual de cada uno de los empresarios afiliados a Coparmex, este punto de oposición, debe ser identificado como una doble ideología, la liberal que el conjunto pregona y el regreso al proteccionismo que individualmente y por requerimientos reales de las empresas pequeñas que se afilian a Coparmex tienen estas. Coparmex invita a sus afiliados a incorporarse gradualmente a las condiciones que están por surgir en la conformación de este bloque, como condición para sobrevivir.

A la luz de estas afirmaciones se puede decir que Coparmex promueve un cambio radical en la legislación Mexicana que conlleva una adecuación de los sistemas tradicionales en México hacia la homologación con los sistemas modernos de Estados Unidos y Canada, dando por descontado el que estos últimos sean los adecuados para el comercio exterior.

Afirmaciones de Coparmex en torno a la asamblea de Hermosillo los días 11, 12 y 13 de Octubre de 1991.

En esta segunda asamblea, se han definido como más concretas las proposiciones de Coparmex para hacer frente al Tratado de Libre Comercio.

Estas proposiciones se basan en cuatro temas básicos:

Se proponen cambios en la legislación laboral.

Se proponen cambios en la legislación de la tenencia de la tierra.

Se proponen cambios en la legislación fiscal.

Se proponen cambios en la rectoría económica del país.

Coparmex ha visto un avance en los cuatro rubros anteriores, pero insiste en su consolidación, esto se expresa de manera explícita en lo siguiente:

"Los empresarios del país nunca habían soñado que los cambios económicos que han dado en este sexenio pudieran ocurrir tan rápido: El saneamiento de las finanzas públicas con la consiguiente reducción del gasto gubernamental; la apertura de diversas áreas económicas a la iniciativa privada, antes

reservadas o compartidas por el estado; la privatización de la mayor parte de las empresas de la Nación, incluyendo la banca con la que prácticamente se deja en manos del sector privado el motor de la economía, y la participación de los empresarios en el nuevo modelo educativo. Un sueño hecho realidad, que los patrones de México ahora quieren por escrito, es decir, plasmado en el articulado de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos." (18)

Es un requisito "para que quede establecido y fundamentado todo ese basamiento que fueron, en una primera etapa, los cambios económicos. Sentimos que una segunda etapa serán los cambios jurídicos que sean necesarios para dejar perfectamente consolidado el esquema económico y político de nuestro país," (19) Explica Hector Larios Santillan, presidente de Coparmex.

Los empresarios quieren asegurarse de que ya no volverá la rectoría económica del Estado, con sus tintes socializantes; que no volverá a existir el sector social de la economía, pues solo era una extensión del sector privado; que ya no causara desvelos la actividad empresarial en la educación y en las actividades agrícolas; que por fin pasara a la historia el control de precios, que se abandonara la vetusta Ley Federal del Trabajo y se dará paso a una legislación acorde con la norteamericana y que el derecho de huelga solo sea la ausencia voluntaria de cada trabajador, sin poner siquiera las banderas rojinegras.

Esta exigencia cuya mayor parte es ya una realidad que demanda un nuevo marco jurídico constitucional, provocó una enconada reacción del colegio de economistas y del Congreso del Trabajo, en particular de la CTM. La Coparmex fue calificada de organización "oscurantista retrógrada y retardataria" que embiste al sector obrero desea la "ley de la selva" para beneficio de los mas fuertes.

En una entrevista con Proceso, en la que amplió y precisó sus demandas de la Coparmex, Larios Santillan expresa sorpresa por la reacción que causaron las propuestas y sobre todo que se haga una "polvareda" sobre situaciones que ya se dieron de hecho. Solo falta su concreción jurídica, dice, pues sin ella pueden parecer ilegales.

"Ademas ese nuevo marco jurídico se necesita para atraer inversiones extranjeras y garantizar el éxito del Tratado de Libre Comercio, asegura. Pero lo mas importante, agrega, es que el Presidente Carlos Salinas de Gortari esta consiente de la necesidad de los cambios jurídicos, sobre todo de modernizar la Ley Federal del Trabajo." (20)

Larios Santillan esta convencido de que el mandatario terminara haciéndolos. El presidente de la Coparmex fue entrevistado dos días antes de que el secretario del trabajo, Arsenio Farell Cubillas, le doblara publicamente las manos y le obligara a decir que los empresarios no pretendían modificar la Ley Federal

del Trabajo ni estaban orquestando una embestida contra los obreros.

En la 59a. asamblea de la Coparmex, en Hermosillo Sonora, del 10 al 12 de octubre, el director jurídico del consorcio Vitro, Eduardo Macias Santos se encargo de reseñar los cambios constitucionales que se requieren para establecer un marco jurídico "que permita a los ciudadanos desarrollar todas las actividades productivas que desemboquen y refuercen el actual desarrollo económico franco y sostenido del país". Además es necesario adaptar la Constitución al "Mundo nuevo de la competencia global".

En un estudio propone que el artículo 25 sea "modernizado" para restituir al pueblo la rectoría del desarrollo nacional, como lo dispone el artículo 39 de la carta magna.

El artículo 25 dice actualmente: "Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que este sea integral, que fortalezca la soberanía de la Nación y su régimen democrático y que mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una mas justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad protege esta constitución.

El Estado planeara, conducirá, coordinara y orientara, la actividad económica nacional y llevara a cabo la regulación y fomento d las actividades que demande el interés general en el marco de libertades que otorga esta constitución.

Macias Santos considera que estos dos párrafos son obsoletos: "la rectoría del estado es la forma de asegurar la marcha de la economía por el camino socialista, y la historia esta demostrando con aplastante claridad que ese camino resulto un monstruoso error.

"Tampoco debe ser el gobierno el conductor de la actividad económica nacional, sino responsable de que exista un orden jurídico propicio para el incremento y adecuada orientación de dicha actividad".

En el 25 también se elevo a rango constitucional al sector social de la economía. En momentos en que la propia CTM anunció la venta de sus empresas, el sector social es aún mas inexistente, dice Macias Santos.

"El sector social no puede existir desde el punto de vista lógico. No puede ser otra cosa que un segmento del sector privado. El sector social surgió dentro de un esquema de lucha de clases y bajo aquella artificial nomenclatura se le pretendieron dar preferencias o deferencias indebidas en detrimento del pueblo en general".

Otro artículo constitucional que debe "modernizarse", según Coparmex es el 27, en la parte que dice: Las sociedades comerciales por acciones no podran adquirir poseer o administrar fincas rústicas", y el artículo 3ro. en su fracción cuarta: "Las corporaciones religiosas, los ministros de cultos, las sociedades por acciones, que exclusiva o predominantemente realicen actividades educativas y las asociaciones o sociedades ligadas con la propaganda de cualquier credo religioso, no intervendrán en forma alguna en planteles en que se imparta educación primaria, secundaria y normal, y la destinada a obreros y campesinos".

Son situaciones que ya se dan en la práctica, comenta Macias Santos en su análisis: "Siendo las sociedades por acciones la formula mas eficaz y conocida para producir bienes y servicios, resulta inadmisibile, y hasta grotesco, que un país con tan notables rezagos agrícolas y educativos se prohíba a estas sociedades ayudar en dichos ámbitos".

El artículo 28 constitucional también requiere enmiendas, pues establece el control de precios. Si habrá libertad de comercio con el Tratado con Estados Unidos y Canadá, "resultaria ridiculo que dicha libertad de comercio no se diera también en el orden interno, razón por la cual los días de vigencia del Pacto estarán contados tan pronto como se firme el tratado".

Además, dice, este artículo amplifica el vicio de los monopolios estatales en forma desorbitada, por lo que "es uno de los más necesitados de precisión reductiva para restituirle al pueblo sus derechos, que no le debieron haber sido arrebatados por los servicios públicos".

Aunque provoque admiraciones, el artículo 123, continúa, debe ser modificado. Propicia "varios de los sistemas de trabajo más ineficientes y antiproduktivos. En consecuencia, la Ley Federal del Trabajo ofrece amplios ámbitos de oportunidad para su perfeccionamiento, orientados hacia una administración mas flexible de las relaciones individuales de trabajo conforme al libre criterio del empleador, que es quien va a cubrirle el salario y las prestaciones correspondientes y que deberá tener plenas facultades para reacomodar o suprimir los puestos de trabajo, ya que en una sociedad altamente competitiva no se pueden tener puestos innecesarios, ni cargas de trabajo desequilibradas".

Entre las reformas que se deben hacer a la Ley Federal del Trabajo, afirma, se encuentran las siguientes: sustituir el "vetusto" sistema escalafonario por antigüedad; prohibir, como en Estados Unidos, la clausula de exclusión que ordena que un trabajador sea miembro del sindicato antes de ser contratado por el patron; modificar el régimen de huelga y el derecho procesal del trabajo, de tal suerte que la huelga sólo sea, como en Estados Unidos, la ausencia del trabajador "de quienes quieran holgar", sin poner las banderas rojinegras, pudiendo el patron contratar suplentes.

Además, la nueva legislación laboral debe propiciar mejores recursos para frenar los abusos sindicales e incluso cobrar a los sindicatos la indemnización de los daños sufridos por el patrón en caso de actividades sindicales ilícitas como en Estados Unidos. La legislación mexicana es desigual y "propicia absurdas interpretaciones que llegan a imponer al patrón la obligación de probar los hechos negados".

Macias Santos aseguró, además que las normas fiscales son las más complicadas y onerosas del mundo. Es necesario simplificar y moderar el marco jurídico tributario para que sea realmente promotor y no obstaculizador de las actividades productivas. Y para empezar, "hay que eliminar de las políticas tributarias los esquemas terroristas y persecutorios y sustituirlos por esquemas positivos y motivadores, como el concepto de la inmunidad fiscal en materia del impuesto sobre la renta para las sociedades mercantiles".

En cuanto al campo, Coparmex considera que la forma "Ejido" es ahora obsoleta pues el productor carece de incentivos para mejorar su trabajo, ya que la tierra no es de él y por lo tanto no le interesa aumentar el valor de esta, lo que caería en mejor aprovechamiento de los recursos agrícolas si se tuviera otro orden de ideas.

Cabe mencionar que todas las modificaciones que se ha visto que Coparmex propone y a la vez se han cumplido parcialmente por la administración salinista, llevan una clara dirección hacia la homologación de los sistemas económico-políticos que se relacionan con la posibilidad de una economía conjunta en Norteamérica a través de un Tratado de Libre Comercio.

Para Coparmex, el período 1991-1992 fue un momento de cambio de políticas ya que es a partir de las nuevas políticas de gobierno que se puede hablar de concertación más que de conflicto entre las acciones empresariales y el Estado, esto podría ser la corporización de el "regreso al proteccionismo" que plantea Ricardo Tirado.

Estas nuevas propuestas estratégicas están orientadas a que el empresariado siga teniendo la personalidad propia que le da identidad, pero sin buscar el enfrentamiento directo con la política estatal.

A principios de 1992 Coparmex publica un documento llamado "Plan Estratégico" mismo que fue aprobado por su "consejo consultivo" en agosto de 1991, en el que se propone, adaptar la estrategia de los afiliados a esta confederación a las nuevas circunstancias del entorno y a los nuevos requerimientos del país.

Si mencionamos este documento es porque le consideramos de vital importancia para entender el cambio de la política económica que vive el país, - y que se orienta a la formación de bloques económicos internacionales por medio de tratados comerciales

regionales para caer en el nuevo orden mundial - desde el punto de vista de la Coparmex.

El documento se divide en cuatro capítulos:

- I Misión
- II Principios y fundamentos de la estrategia.
- III Lineamientos y objetivos.
- IV Conclusión.

Leyendo el documento se puede ver entre líneas que la Coparmex está en una posición de cambio en cuanto a su posición de relaciones con el estado, aun no dejándolo ver allí, se puede decir que la política anti-gobierno, se ha suavizado pues las condiciones económicas les deben ser favorables, los lineamientos de este documento se basan principalmente en el mantenimiento de la identidad de la institución, y en la necesidad de la concertación con los nuevos intereses del estado.

Entrevista:

Dos años más tarde...

Febrero de 1996.

Enrique Perezcasas M. Director de la Cámara Nacional de la industria textil, en sus oficinas de Plíneo No. 220, nos concede una entrevista en la que expone sus ideas acerca del tratado de Libre Comercio:

Los mexicanos somos muy poco previsores, todo lo vemos lejano, antes de la firma del TLC no se hicieron intentos por mejorar, capacitarse, ser más competitivos, ahora, ya llevamos dos años dentro del TLC y todavía no nos ha caído el veinte, las empresas no tienen la seguridad para exportar, aun que a veces, frecuentemente, la calidad existe, nunca se prepararon para recibir ofertas de trabajo por volumen, solo cuando hay disposición de agrupaciones se puede enfrentar un pedido entre varios empresarios para la exportación.

Observando el comportamiento de los grupos empresariales en las cotizaciones de sus acciones en la Bolsa Mexicana de Valores y con ayuda del Dr. Celso Garrido de Universidad Autónoma Metropolitana de Azcapozalco, hicimos un análisis de los porqués de las diferencias entre los afiliados a COPARMEX y CANACINTRA

Sugerimos que aquellos grupos de empresas que estén en capacidad de competir ante las posibilidad del Libre mercado observaran un comportamiento "confiado" en el mercadeo bursátil cuando las negociaciones indican que el TLC está pronto por ser firmado, y por el contrario, si las negociaciones o los tiempos políticos de Estados Unidos o las decisiones del Gobierno de Canadá, hacen que la firma parezca lejana, estas empresas descienden en sus

42

índices de "bursatilidad" lo cual no quiere decir que sus acciones hubieran bajado de precio, sino que tal vez se han negociado menos y la confianza del empresario tiende a ser más cautelosa ante la especulación.

Por supuesto nos damos cuenta de la gran mayoría de las empresas que están afiliadas a Coparmex ni pertenecen a grupos financieros ni cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, este grupo aunque es representativo debemos aceptar que no es el grupo más "influyente" en las decisiones que como agrupación tome Coparmex.

Algunas empresas aun afiliadas a COPARMEX pero de características que les hacen caer en la categoría de "pequeñas empresas" y que por lo tanto no están plenamente preparadas para enfrentar la posición oficial de Coparmex ante el TLC, pueden estar bajo una categoría diferente que tiene movilidad de posición desde el "librecambismo", hacia un "neoproteccionismo".

Por tal motivo, el desplazamiento de posición de estas no se ve en el discurso oficial de la agrupación. Como nuestro trabajo plantea una forma de estudio basado en tres vectores, el siguiente sería el análisis del empresariado afiliado a COPARMEX, desde una perspectiva ideológica, buscando encontrar la bipolarización de este nivel en:

- Conservadurismo tradicional.
- Liberalismo innovador.

Basados en estos datos encontramos que Coparmex permanece inamovible en su posición "conservadora en cuanto a valores defendidos.

Pero si existe desplazamiento en el plano de la cercanía al Estado ya que la política seguida por este dio origen a el favorecimiento de las peticiones que esta organización hacía desde ya tiempo atrás.

En el plano de la preparación o disposición al Libre Comercio se polarizo la reacción ya que no son todas las empresas quienes estan listas para la competencia aunque en general se podría ver una lenta inclinación a la esquina de vanguardia que comienza con los preparativos para modernizar los procesos productivos con la mira a la exportación.

EL DESPLAZAMIENTO DE CANACINTRA

Por otro lado, La Canacintra, También ha sufrido desplazamientos a partir de la coyuntura TLC: Las posición de comodidad proporcionada por la tradicional protección del estado ante la competencia del comercio exterior ha variado pues se abre la posibilidad de perder esta protección, y la conciencia de que la competencia será mas justa hace que estas empresas comiencen a cuestionar sus propios estandares de operación.

POSICION DE LA CANACINTRA ANTE EL TLC

Canacintra se pronuncia a favor de un TLC (Que en un inicio se pretendia fuera con Estados Unidos, tema del cual hablamos al inicio del avance) La industria de la transformación asociada a Canacintra ha sido puntual para el desarrollo de la economía del país. El TLC tendrá una influencia sobre la actividad industrial; Canacintra considera que ofrecerá nuevas oportunidades tanto a las empresas que tradicionalmente hacen negocios de importación y exportación, así como también a aquellas que unicamente realizaban venta al mercado nacional y que estas nuevas oportunidades deben ser aprovechadas por las empresas mexicanas con una adecuada combinación de tecnológica, organización capacitación e inversión, que en muchos casos es accesible a través de programas de cooperación internacional ya que estas pueden ser el camino a la recuperación del mercado Nacional".

La Secofi emite un análisis, que identifica cinco fuentes de competitividad, esto tendiente a mejorar la competitividad de la región, como uno de los puntos importantes de la negociación del TLC.

Consideramos que en este emitido la Canacintra deja ver su posición al respecto, compartiendo criterios con la Secofi y solo aumentando una fuente mas de competitividad.

Las fuentes de competitividad son las siguientes:

Primera, el marco de estabilidad que permita permanencia y certidumbre en los flujos comerciales.

Segunda, el aprovechamiento de las economías de escalas regionales.

Tercera, la ampliación del rango de elección tecnológica.

Cuarta, el aprovechamiento de las ventajas comparativas sectoriales; y

Quinta, el estímulo a las fuerzas del mercado por la eliminación de obstáculos al comercio.

Canacintra esta de acuerdo con estas 5 fuentes de competitividad propuestas por la Secofi, "sugiere la adición de una sexta, que se reconozca la existencia en nuestro país de cadenas productivas, susceptibles a integrarse en procesos de subcontratación para dar mayor impulso a la cooperación regional. Coincide con el sentir de los industriales la determinación gubernamental para que en este tratado se reconozcan las diferencias entre nuestras economías, y se nos dé el trato adecuado".

Canacintra publica algunas recomendaciones para el tratado de Libre Comercio servicios e inversión, (información tomada de la vigésima novena reunión de representantes sectoriales de Canacintra para el TLC, presidida por el Lic. Roberto Sanchez de la Vara (Presidente de la Canacintra).

Principales Sugerencias que emanaron de esta reunión:

Principios

- Que el reconocimiento de los niveles de desarrollo de las economías e industrias incluídas, se traduzca en posiciones de negociación que tengan como base el concepto de asimetría y la afirmación de los derechos adquiridos por México.
- Que la agenda del proceso de negociaciones se conforme de acuerdo a un cuidadoso análisis de los resultados parciales que se obtengan de cada etapa, en función de una estrecha consulta con el sector privado del país.
- Que los avances del proceso de negociación sea oportuna y ampliamente analizados con los representantes del Sector privado a través de los mecanismos e instancias establecidas.

Aranceles y barreras no arancelarias.

- Realizar gradualmente la desaparición de los niveles arancelarios en México.
- Dar oportunidad a que algunos sectores industriales se establezca un plazo de ajuste antes, de iniciar el proceso de desgravación y que este plazo este en función de los tiempos en que se estime resolver los problemas estructurales que afectan la competitividad en cada caso.
- Que los insumos y materias primas, así como bienes intermedios y de capital que no se fabriquen en México, deberán de desgravarse rápidamente.
- Buscar la inmediata consolidación del Sistema Generalizado de Preferencias americano y la desaparición de su condicionalidad para los productos.
- Que las barreras de acceso a los mercados norteamericano y canadiense, así como los aranceles se eliminen rápidamente. - Que los productos usados o reconstruidos de importación queden fuera del programa de desgravación.

Normas de origen

- Evitar el desechar por principio el concepto de valor agregado y fijar en los casos que se requieran un piso 35 por ciento para los productos mexicanos y canadienses.

Temas funcionales de la negociación.

- Que el tema de mecanismos para resolver disputas, su transparencia y efectividad, sea puntual para la negociación de México.

Compras gubernamentales.

1. La conservación de las leyes y reglamentos que rigen actualmente las adquisiciones gubernamentales en México.
2. Que exista igualdad de Compromisos en la materia mediante la liberalización de las legislaciones federales, regionales, estatales y locales en Estados Unidos y Canadá, ya que en México las adquisiciones gubernamentales se administran a partir de la legislación federal.
3. Evitar concesiones en aquellos sectores en los que no exista contraparte comparadora efectiva en el gobierno de los Estados Unidos y Canadá.
4. Que se de información completa a la Comunidad Industrial mexicana, sobre los programas de adquisición de las diferentes entidades compradoras y paraestatales, así como del Federal en México.
- 4.1 Que en materia de inversión extranjera el proceso de desregulación se realice gradualmente. En materia de normas se alcance reciprocidad en las regulaciones esto con el objeto de que los productores de los países involucrados cuenten con un contexto homogéneo de referencias - ya que en nuestro país están poco desarrollados. En cuanto al tema de Salvaguarda, deberán procurarse salvaguardas similares ante la presencia de inversionistas extranjeros en ciertas cadenas de producción.

Política económica de México.

- Que se mantenga la misma Orientación en el diseño de la política económica así como la concertación con el sector privado.
- Definir una política expresa de desarrollo industrial que de énfasis al desarrollo regional.
- Que se hagan programas específicos de desarrollo industrial en ciertos sectores con retraso competitivo y con necesidades claras de modernización, de aquí que se requieran programas de apoyo financiero para la pequeña y mediana industria que permitan adquirir a un costo adecuado y con oportunidad los equipos necesarios y las tecnologías correspondientes.
- Apoyar al sector privado del país en la definición e instrumentación de un sistema nacional de normalización y estándares, aseguramiento de la calidad y certificación de la misma. (15)

Consideramos pertinente analizar también la posición de la Canacindra ante el TLC desde la perspectiva de los Consejos Coordinadores y los Administrativos, que la conforman, es decir, revisar los documentos que emiten, respecto de este tema: Las Industrias de Alimentos y Bebidas, de Bienes de Capital, etc. ya que el TLC afectará de diferente manera a cada una de ellas.

Lo que a continuación presentamos es una síntesis de la información recabada en fuentes hemerográficas y en la propia Canacindra, encontrando la opinión de cuatro consejos coordinadores:.

Industria de los alimentos y bebidas.

La industria de los alimentos y bebidas inicia y da pie a la producción agrícola, industrializa la materia prima y "cuida que los alimentos cumplan con las normas de higiene establecidas" La industria de los alimentos junto con el agro mexicano, dan trabajo a más del 25% de la población económicamente activa del país. "ante la firma de un TLC, - afirma el presidente del consejo Coordinador de Alimentos y Bebidas de la Canacintra - nos estamos preparando, pero existen muchos problemas ante los cuales nos enfrentamos para ser más competitivos. Entre algunos de ellos tenemos".

- La falta de financiamiento y un elevado costo de materias primas; así como exceso de trámites burocráticos para la obtención de registros ante la Secretaría de Salud, y en materia de normalización mexicana. por otra parte se opera con tecnología y maquinaria no actualizada bajo la presión de competencia desleal contrabando, y alto margen de operaciones subterráneas. Especialmente se deben considerar los incrementos continuos en el costo de las materias primas y el registro y control de preciso para los productores finales, el cual no nos permite fijar el valor real de nuestros productos de acuerdo al mercado, de aquí la importancia de contar con recursos financieros tendientes a la reconversión industrial y que se brinde una mayor promoción a los artículos mexicanos. Otra demanda específica por parte de este Sector (Consejo Coordinador de Alimentos y Bebidas) se refiere a la desgravación de aranceles en materia prima equipo y maquinaria utilizados en este sector, un entorno económico y administrativo que brinde competitividad integral que permita mejorar sueldos y salarios de los trabajadores, buscar el precio más accesible para el consumidor final y tener calidad en los productos. Se considera que "una sana evolución de la industria alimentos y bebidas será un apoyo para el agro mexicano y para estimular la modernización tecnológica de todo el sector y exista capacidad para satisfacer las demandas nacional en cuanto a calidad y precio, se pueda exportar y ser competitivo para la integración de este sector - que agrupa a más de 12 mil empresas en todo el país- al TLC. (16).

Industrias químicas y paraquímicas.

La industria Química mexicana cumple un papel importante, por diversos conceptos, en la actividad económica del país. Por su tamaño, con ventas de poco más de 40 billones de pesos corrientes, valor agregado del 3.2% de ese indicador macroeconómico y cerca del 15% del PIB de manufacturas.

En términos de volúmenes de producción, la industria química de Estados Unidos es casi 20 veces mayor que la de México, en tanto que la canadiense es ligeramente, menor (aproximadamente 0.75 veces de la de México), la primera de estas comparaciones es más válida por la gran diversificación de la producción mexicana que, generada por el modelo de sustitución de importaciones, resulta hasta excesiva para la dimensión de nuestro mercado.

Esta industria ha sido también importante en cuanto a sus exportaciones, en particular las de manufactura, especialmente durante la escasez de divisas en los ochentas así en tanto se

resolvía la negociación de la deuda externa. En su punto más alto las exportaciones químicas alcanzaron el 13% de las exportaciones totales del país excluyendo a las petroleras actualmente en nuestro país no es valorada esta función pero cabe hacer mención de la importancia que para Canadá y Estados Unidos tienen las exportaciones químicas, especialmente los de su rama petroquímica en donde Canadá exporta el 42.5% de su producción y los Estados Unidos el 18.5%. De hecho la industria Química para Estados Unidos resulta ser el principal Sector exportador, así como también este sector abastece con insumos a casi 50 ramas de la actividad económica nacional. " en términos Generales es difícil proyectar con lo anterior la verdadera coyuntura que este sector enfrenta en diversas de sus ramas o subramas ante el TLC ya que debe desarrollar su competitividad frente a los contendientes más formidables del planeta en esta actividad. Al igual que en la industria química y petroquímica de cualquier país nuestra competitividad debe apoyarse en por lo menos uno de dos factores: los recursos naturales (materias primas) accesibles para su transformación o la existencia de un mercado grande en las industrias consumidoras (por ejemplo textiles, automotriz, electrodomésticas y otras).

"El TLC deberá ser utilizado para aspirar a que nuestro país se inserte a mercados grandes mediante dos mecanismos esenciales":

1) buscar un acceso efectivo a todos los mercados americanos, llegando al punto en que nuestra oferta sea considerada por sus compradores en términos equiparables a los de sus proveedores locales, eliminando no solo aranceles, cuotas y requerimientos burocráticos sino prácticas culturales de negocios que se traduzcan en desventajas para nuestra oferta; 2) ampliar mercados que presenten las industrias locales derivadas, obteniendo para ellas sus mismas ventajas, de acceso a los mercados norteamericanos. Por otro lado, no obstante el crecimiento local de estos mercados o la erradicación de barreras y practicas que nos permitan alcanzar un mercado homogéneo tomaran un tiempo considerable, 10 a 15 años en el mejor de los casos. Es importante señalar que el relativo estancamiento de los mercados locales durante los años ochentas y el rápido desarrollo tecnológico mundial, que ha alcanzado hasta a los productos genéricos del Sector hacia finales de la década determinaron que diversas operaciones del sector químico mexicano presenta actualmente importantes diferencias en la escala unitaria de sus plantas y en el estado y evolución de las tecnologías practicadas.

"Es evidente que existen desventajas considerables, para México en este sector por lo que una forma de enfrentarlas es durante el periodo transitorio del TLC y se recomienda que las desgravaciones sean asimétricas, esto por medio de la consolidación inmediata para México de los sistemas Generalizados de preferencia de Estados Unidos y Canadá, en tanto México elimina sus aranceles gradualmente". (17).

Industria automotriz.

La posición de este Consejo es la siguientes: Las negociaciones deben adecuarse a un periodo de ajuste, con el objeto de que la industria nacional se adapte a las nuevas condiciones de competencia, y de esta manera contar con un tiempo de respuesta que transforme las inversiones de modernización en ventajas competitivas y que mas que acuerdo que contemple aspectos arancelarios y comerciales este " Sector considera que el TLC debe orientarse al propósito central de lograr una complementación óptima en la industria automotriz y de autopartes negociar sólo en el plano de barreras arancelarias y de aspectos funcionales no es 17.Ing. Leopoldo Rodríguez, Audiencia Pública ordinaria de Información sobre las negociaciones de TLC entre México, Estados Unidos y Canadá, 29 de Agosto de 1991. Suficiente para México, ya que en el caso de las barreras no arancelarias el acceso al mercado de Estados Unidos y Canada se refugia en un arsenal muy amplio de normas y regulaciones de carácter interno, industrial y tecnológico". este sector propone vigencia de los decretos para el fomento y modernización de la industria automotriz, manufacturera, de vehiculos y sus correspondientes reglamentos (18).

Materiales para la construcción:

"Con el TLC la industria de la construcción vivirá un periodo de efervescencia" porque las nuevas inversiones- nacionales y extranjeras- serán el motor del crecimiento de esta actividad. Sin embargo existe el riesgo de que este auge de la industria de la construcción sea aprovechado por las empresas de capital extranjero, si los industriales mexicanos no saben utilizar "los nichos competitivos". Por otra parte en cuanto a vivienda existe un rezago habitacional de 6 millones de personas y que este asciende a 6 millones de habitaciones. Por lo que será imposible que antes de 20 años pueda abatirse en su totalidad este déficit, por lo que se haría necesario que cada año se construyeran entre 300 y 350 mil viviendas, y dado el actual ritmo de crecimiento poblacional para el año 2010 el déficit se habrá duplicado, y la edificación de vivienda deberá tener un ritmo de 600 a 650 mil viviendas anuales sólo para satisfacer la demanda interna se considera que para hacer frente a este problema se requiere integrar la cadena masiva, pues las empresas de Estados Unidos y Canadá aventajan a México en esta materia, se propone la conjunción de industriales y profesionales para actualizar los procesos de construcción utilizando las innovaciones tecnológicas, pues solo de esta forma se reducirán los costo de producción y se alcanzará la productividad." (19)

Bienes de capital.

- El Sector industrial fabricante de bienes de capital es el de mayor complejidad para su evaluación en el TLC tanto por gama de productos como por su integración y amplio valor agregado.

- Bienes de capital es el subsector industrial "terminal", que produce la maquinaria, el equipo y las instalaciones que generan el PIB. de un país; cabe mencionar la importancia de contar con los bienes de capital idóneos en cuanto que actualmente es imprescindible en la producción de alimentos, el abasto de agua, la generación de energía, la extracción y transformación de energéticos, de recursos no renovables y casi todas la generación de bienes, o prestación de servicios. Por lo antes expresado, el dominio de la investigación y mundiales, entre tanto, su ausencia determinara el subdesarrollo. 19. "Gracias al TLC la rama de la construcción tendrá una etapa de efervescencia" CANACINTRA, El financiero, 14 de Nov. 1991, pag. 13. Fco. Saldivar López, Presidente del Consejo Coordinador de Fabricantes de materiales para la construcción de CANACINTRA.

La ventaja que México puede obtener de este instrumento es el acceso a un mercado que se estima en 13 millones de personas. La parte relativa a las reglas de origen, prevé que los que los productos de ambas naciones que se pretendan cobijar con este instrumento, deberán contener, al menos un 50 por ciento del valor agregado nacional en concordancia con las normas de origen de la ALADI, sin embargo, existen tres elementos que, en este renglón, le otorgan cierta flexibilidad al instrumento. Ellos son:

- Los requisitos de origen se revisarán periódicamente
- Habrá disposiciones especiales para los productos que no estén en concordancia con el régimen de ALADI, y
- El tránsito por terceros países, casi inevitable en este caso, se considera como expedición directa, siempre y cuando las mercancías permanezcan bajo vigilancia de autoridades aduanales.

El Tratado comprende 6 mil 237 productos a comerciar, de los cuales 5 mil 862 (94 por ciento) reducirán el arancel aduanero, 101 productos, entre los que se cuentan el trigo, harina de trigo, aceite vegetales, azúcar, leche y carne, quedarán al margen del programa de liberación, en los casos en que ambos países son competitivos (químicos y petroquímicos, vidrio, cerámica, textil, madera, y derivados, aves grasas animales y huevo), los productores gozarán de la ampliación del plazo, hasta por dos años más, para poner en práctica la liberalización. Los casos de excepción, los constituyen la producción de manzana, uva y automotriz."(4).

Ventajas y desventajas.

En la revista Transformar No. 13 se habla de las probables ventajas y desventajas del TLC en cuanto a las ventajas hablan de una "gran oportunidad [de México] para incorporarse a los flujos mundiales económicos y desarrollar su planta productiva de que en "unos años" se generarán más empleos y "mejores sueldos", podriamos pensar - se dice en el artículo- que el flujo de

braceros disminuira porque en lugar de ir a buscar trabajo al norte, las empresas vendrán a ofrecerlo a México, por las garantías y la apertura que tendrá en este renglón añade que las ventajas para los consumidores se verán en la diversidad de productos a elegir, el posible descenso en el precio de las mercancías (por la competencia) y el alto nivel de calidad debido a la guerra comercial nacional e internacional. Otro punto que menciona es "la transferencia de tecnología" diciendo que esta "será" vital para el crecimiento de la industria nacional" apertura comercial la traerá como consecuencia, y "con ello, la competitividad de la industria mexicana se verá significativamente incrementada y las opciones para participar en otros foros comerciales serán cada vez mayores".

En cuanto a las desventajas señala lo siguiente: Un problema de la industria nacional es la carencia de volúmenes de producción y por ello resultaría difícil "garantizar un suministro de productos al exterior y la primera reacción será un desequilibrio en las demandas del mercado internacional y la capacidad para satisfacerlas".

Las empresas que no han tomado en cuenta la próxima apertura comercial y en este sentido no se han modernizado estructural, maquinal y personalmente "irán quedando en el rezago y cada vez, el propio mercado las marginará hasta hacerlas desaparecer". La capacitación de la mano de obra y capacidad tecnológica será un reto a enfrentar para las empresas ante el TLC.

La dependencia y la pobreza.

- La Industria Nacional en general es sumamente reciente, y por ende joven, se puede decir que la industria de bienes de capital, aparece a partir de la Segunda Guerra mundial, haciendo partes y componentes y continuando con su integración a partir de los cincuentas bajo el modelo de sustitución de importaciones base actual del parque industrial de México. Debido al modelo de desarrollo de la industria y al relativo bajo mercado interno para sustentarlo, esta industria se establece con gran versatilidad, pero para bajos volúmenes de producción, por tanto su maquinaria es de uso universal, y así se rezaga contra los modernos procesos productivos de las economías de gran escala.

- La cordedad de los mercados a servir y el deterioro económico de la década de los ochentas, limitó la tecnología de los procesos productivos que requieren de gran inversión, de capital fijo no disponible en este período. "En orden de evaluar los posibles resultados para la industria nacional fabricante de bienes de capital en su operatividad ante el TLC, precisamos establecer las asimetrías que guardamos entre los participantes, las ventajas de cada uno, las desventajas y las acciones a tomar, para hacer viable y factible el justo y equitativo crecimiento económico del grupo".

Actualmente en el proceso de negociaciones - afirma Rodolfo Semadeni - entre México, Estados Unidos y Canadá, las empresas productoras de bienes de capital demandan ser reconsideradas para evitar un daño mayúsculo ya de por sí producido por la apertura comercial, para ello es necesario que los negociantes oficiales del TLC obtengan una desgravación a largo plazo para este sector, así como el reconocimiento diferencial en los niveles de

desarrollo frente a las industrias de Estados Unidos y Canadá ya que un país sin industria de bienes de capital difícilmente saldrá adelante en los procesos de globalización económica y en el largo proceso de formación de bloques comerciales.(20)

Se puede concluir que las empresas aglutinadas por CANACINTRA muestran un desplazamiento en el plano ideológico acercándose a la posibilidad de apertura y posible mejora de los procesos productivos, y en el plano de la relación con el estado la potencial amenaza del desmantelamiento del proteccionismo "mueve a este empresariado a una posición si no más alejada, si mas cautelosa, las pocas empresas que pudieran haber tenido la facilidad de modificar su preparación para la competencia abierta e internacional hubieren registrado un movimiento en este tercer vector lo cual es muy improbable.

"Ante la globalización de la economía mundial la internacionalización de los capitales y la creación de los bloques económicos (mercomun europeo, alianza de los países de oriente y otros fenómenos comerciales) se presenta la necesidad para la economía mexicana de participar en el tan aceleradamente ambiente del mundo".

La iniciativa Bush (iniciativa para las Américas) forma parte de las políticas comerciales de los Estados Unidos para América Latina. y en este marco se circunscribe la propuesta de un tratado de Libre Comercio entre los países de América (recordamos que E.U. ya tiene uno con Canadá). Los E.U. como el país capitalista más grande del mundo tenía que escoger a un país de A.L para hacer aterrizar Esta propuesta y el país elegido ha sido México. De esta manera empiezan las gestiones en un ámbito no oficial el 26 de noviembre de 1990 con la bienvenida que da el presidente Salinas a su homónimo Bush en el palacio de Gobierno de Monterrey, N.L. el 27, en el mismo Estado de la República, el presidente de los Estados Unidos tuvo una comida con el presidente de México, Salinas de Gortari, una reunión de trabajo con empresarios mexicanos, y una ceremonia a la que asistieron ambos mandatarios, en el teatro de la ciudad en que, en un ambiente de cordialidad y respeto mutuo, se trataran esporadicamente algunas referencias al tratado de Libre comercio.(K)

La postura del gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari es la reforma a la constitucion a los artículos 3, 27, 28, y mas adelante el 123 que coinciden con las viejas propuestas de la Coparmex para elevar la competitividad de la producción. (libre empresa, libertad de precios, de educación, de comercio, y en suma la economía de libre mercado).

CAPITULO 7

CONCLUSION.

Coparmex es una institución con fines y políticas muy concretas, se le puede considerar como una institución con homogeneidad ideológica, pero en el pragmatismo individual de los agremiados hay diferencias basadas en la capacidad de enfrentamiento con la posibilidad del libre comercio. aun así, define sus políticas y acciones conjuntas a favor de los intereses del empresariado, abanderada con la "defensa de la libre empresa".

Canacintra, institución de naturaleza diferente y con claros fines de intermediarismo entre Estado y agremiados intenta conciliar los diferentes intereses de los agremiados con las políticas de la administración Pública, defendiendo como le sea posible la vulnerabilidad de las empresas acostumbradas al sistema de protección tradicional al mercado interno.

En el momento coyuntural creado a partir de la posibilidad de el libre comercio entre México, Estados Unidos y Canada, se buscan por ambas instituciones, reglas y legislaciones de corte paulatino en los cambios y estas se ven reforzadas como el único marco propicio o un "medio ambiente" adecuado para el desarrollo del libre comercio en México que seria requisito obligatorio para la integración económica de este país a la dinámica mundial de bloques. Coparmex, aprovecha el momento para dar cupo a la respuesta de sus mas añejas demandas, es decir, la petición de una personalidad ciudadana participe en derecho y obligaciones del empresario y de sus asociaciones.

Las peticiones de Coparmex están basadas en las mismas premisas que diferencian la economía mixta de una economía puramente capitalista, como los países que se unen a la posibilidad del libre comercio internacional con México son de economía de derecha, la adecuación de México es inevitable, ademas de ser parte de la nueva estrategia gubernamental de modernización económica.

Con la diferencia de raíz en las organizaciones que representa Canacintra, la cámara se ve obligada a tomar en cuenta un factor desconocido hasta el momento, que es la competencia directa con otros sistemas productivos, y por lo tanto debe admitir que la actuación tradicionalmente proteccionista no dió buenos resultados a largo plazo y debe cambiar como organización representativa de intereses en su enfoque hacia la empresa poco innovadora y no moderna.

El momento en que el libre comercio es posible, escinde en la practica las acciones de los afiliados a ambas organizaciones, la posición en la jerarquización de las empresas ante el entorno nacional de algunas de ellas, se ve en un proceso de desplazamiento, reconociendo la "parcial" necesidad de un proteccionismo que les asegure la integración libre de riesgos

55

al economía abierta que se proponía y ahora en la teoría sobrepasa la capacidad real de la industria pequeña que aun afiliada a Cualquier Cámara o Sindicato Patronal, no esta en condiciones de sostenerse ante competidores extranjeros.

En los diferentes planos del espacio ideológico financiero existe desplazamientos a conveniencia de la agrupaciones empresariales, la competencia internacional en igualdad de circunstancias, genera para quien representa a las empresas que no están preparadas para ello, el natural temor a ser desplazados, en el campo ideológico pareciera la CANACINTRA más lejana que la COPARMEX a estar en una posición cómoda.

En el Plano de la capacitación para la exportación o competencia con productores internacionales por amplios mercados, las empresas se vcomienzan a "mover" cuando estan en condiciones suficientes para hacerlo pero existe un punto critico a partir del cual, no existe posibilidad de sobrevivencia, esta empresas, tenderán en un futuro a desaparecer

(A). Gutierrez H. Ma. Teresa y otros La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá Ed. Siglo veintiuno págs.147-171.

(B).Gutierrez H. op cit. págs. 166

3.Gutierrez H. op cit. págs. 166,170

(C). Revista TRANSFORMAR. No. 13 (CANACINTRA), mayo/junio de 1991, pág. 18.

(C). Ley de Cámaras de Comercio

(K). Secofi. "Tratado de Libre Comercio una Visión Global", 23 de Septiembre de 1991.

5. Transformar No. 13 (Canacintrá) mayo-junio de 1991 pág. 15 rs y de Comercio

6. Bernal S., Victor, García M., Victor, y otros "La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá", Ed. Siglo XXI, México, 1990, págs. 44-56.

7.IPADE op cit. pág.. 16

8.Armando Labra M: "Repaso del Tratado", Excélsior, 29 de mayo de 1991.

9. IPADE, Ob. Cit. pág. 16.

11. Ob. Cit. IPADE Pág. 4

12. Lic. Arnoldo Semandi "Presidente del Consejo Coordinador de la Industria de Bienes de Capital y de Uso Duradero de la Canacintrá", en la Audiencia Pública ordinaria de Información sobre las negociaciones de TLC entre México, E.E.U.U y Canadá,22 e mayo de 1991, (Recinto Oficial del Senado de la República).

16.

Lic. Luis Umaña Yañez "representante del Consejo Coordinador de Industria de Alimentos y Bebidas de la Canacintrá" En la audiencia Pública de información sobre las negociaciones del TLC entre México, Estados Unidos y Canadá, 8 de mayo de 1991,

20. Rodolfo Benitez H. "Bienes de Capital: base de la modernización TRANSFORMACION, No. 8, pág.

NOTAS

- (1) Revista "Transformar No. 13 (Canacintra) Mayo-junio de 1991, pp 15.
 - (2) IPADE
 - (3) Labia M. Armando, "Repaso del Tratado", Excelsior, 24 de Mayo de 1991.
 - (4) Revista Transformación de Canacintra Mes de Agosto de 1991, pp 28.
 - (5) Idem.
 - (6) Secofi Boletín.
 - (7) Idem.
 - (8) Idem.
 - (9) Idem.
 - (10) Idem.
 - (11) Idem.
 - (12) Boletín "Principios Básicos de Coparmex" pp 1.
 - (13) Idem.
 - (14) Empresarios de México, Colección Jornadas académicas, Serie Coloquios, Universidad de Guadalajara, pp 9-15.
 - (15) LVIII Asamblea Nacional de Coparmex "Libre Comercio e Identidad Nacional", 13, 14 y 15 de Marzo de 1991 pp 10.
 - (16) Entrevista con Rafael Díaz, Responsable de comunicación y prensa de Coparmex el día 7 de Junio de 1991.
 - (17) Boletín "Palabras del Ing. Hector Larios Santillan, durante la conferencia de prensa de este día, 6 de Junio de 1991.
 - (18) Revista Proceso, octubre 21 de 1991 No. 781 pp 16.
 - (19) Idem.
 - (20) Periodico la Jornada, 3 de Junio de 1991.
- 15 Revista TRANSFORMACION. No. 8 (Canacintra) "Recomendaciones de Canacintra para el tratado de Libre Comercio, Servicio e Inversión", págs. 50 y 51.

BIBLIOGRAFIA

Periódico "La Jornada" día 3 de Junio de 1991. "Desde 1988 se recomendo a Salinas y a Bush iniciar platicas acerca del TLC. reveló un articulo publicado por Coparmex.

Periódico "La Jornada" día 7 de Junio de 1991. Pide Coparmex revisar la ley laboral ante el TLC.

Periódico "La Jornada" día 2 de Agosto de 1991. Rechazan lideres empresariales el aumento de impuestos: plantean ampliar base tributaria. (Canacintra Coparmex y Canaco).

Periódico "El Financiero" día 8 de agosto de 1991. 10, 11 y 12 de Octubre. Hermosillo Son. LIX asamblea Nacional Ordinaria de Coparmex.

Periódico "La Jornada" día 18 de Julio de 1991. CNA: Plantea Coparmex Cambios legislativos en la tenencia de la tierra (Enviará propuesta al congreso de la unión).

Periódico "El Nacional" pp 5 día 14 de Octubre de 1991. Coparmex solo quiere imponer la ley de la selva: Salcido Beltran.

Periódico "El Financiero" pp 47 día 15 de octubre de 1991. LXI asamblea nacional ordinaria de Coparmex.

Periódico "El Financiero" día 18 de octubre de 1991. pp 47. LIX asamblea ordinaria de Coparmex".

Revista "Proceso" día 21 de octubre de 1991 no 781 pp. 16-19. Las reformas por escrito.

Periódico "Uno Mas Uno" día 22 de octubre de 1991 pp 3 y 8. Coparmex y el congreso del trabajo.

Periódico "la Jornada" día 28 de octubre de 1991. pp 1 y 28 A principios del 92 borrador del TLC.

Op Cit. pp 27 Expansión: México tendrá una nueva ley laboral en un año.

Periódico "El Universal" día 31 de Octubre de 1991. Considera la IP indispensable incluir el tema fiscal en las negociaciones del TLC.

Periódico "El Financiero" pp 48 día 19 de noviembre de 1991 Análisis del tercer informe de gobierno: la economia.

Periódico "La jornada" día 24 de noviembre de 1991 pp 6. Hacia mucho que no habia un gobierno fuerte: Larios.

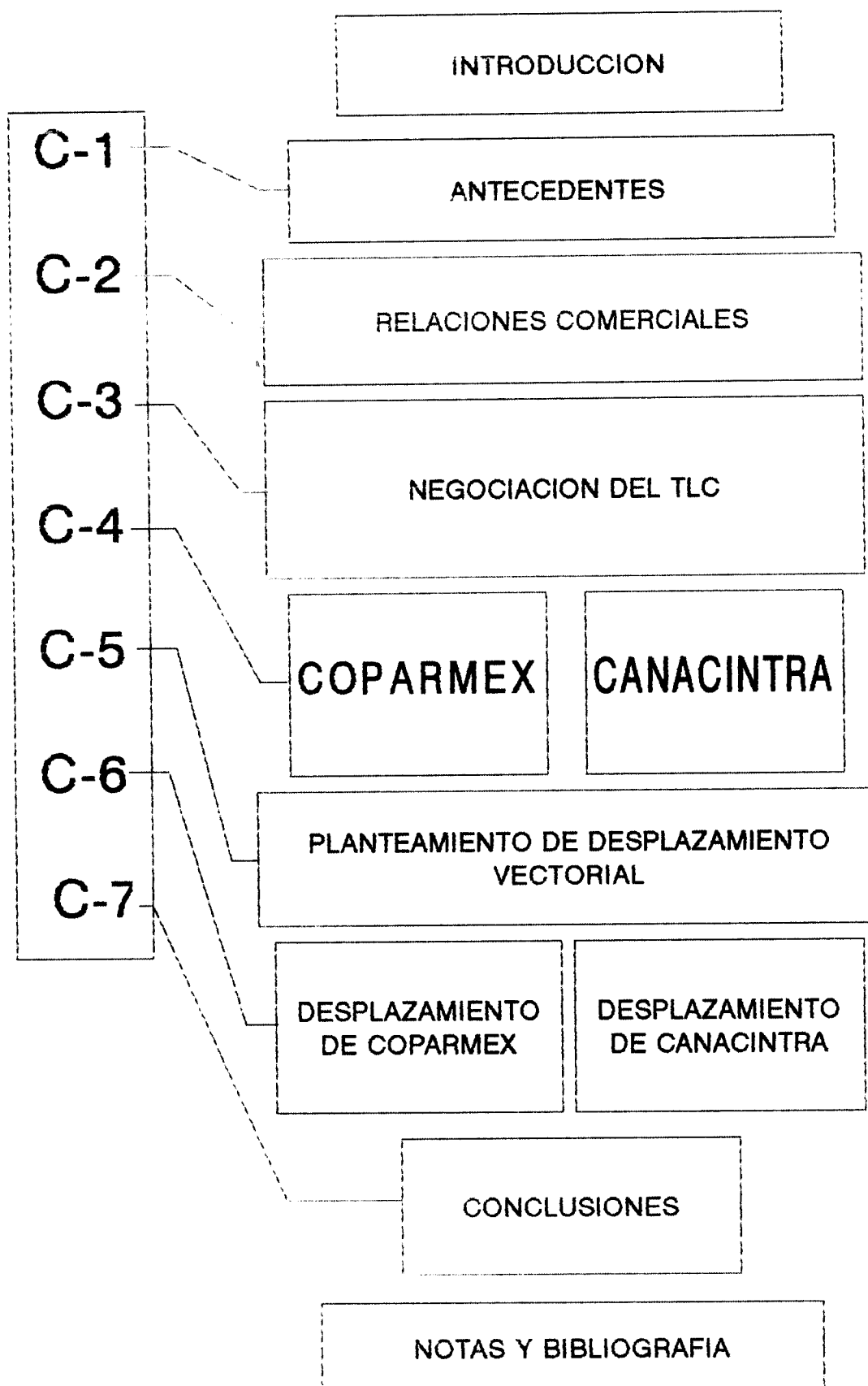
Periódico "El Financiero" día 26 de noviembre de 1991. pp 44. Economia y Ecologia.

BIBLIOGRAFIA PRELIMINAR.

BERNAL SAHAGUN VICTOR M., GARCIA MORENO VICTOR C., GONZALEZ
SOUZA, LA INTEGRACION COMERCIAL DE MEXICO A ESTADOS UNIDOS Y
CANADA, EDITORIAL SIGLO XXI, MEXICO, 1990.

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
SOCIOLOGIA

ESTRUCTURA DE TESINA



UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
IZTAPALAPA

DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
COORDINACION DE SOCIOLOGIA

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO. COPARMEX
Y CANACINTRA

TESINA QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
LICENCIATURA EN SOCIOLOGIA. PRESENTAN:

DELGADILLO DAVILA ANGELICA 87340898
LUQUE ROBLES CESAR OCTAVIO 85330725

ASESOR:
JOSE CENOBIO SABINO BRIONES SANCHEZ

FEBRERO DE 1997