

TEMA 4: FORTALEZAS, RIESGOS Y PERSPECTIVAS

4.1 México y los tratados de libre comercio

Un tratado de libre comercio (TLC) consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países participantes.

Los principales objetivos de un TLC son:

- Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio.
- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.
- Fomentar la cooperación entre países amigos.
- Ofrecer una solución a controversias.

México tiene firmados 11 tratados

Cronología

Tratado de Libre Comercio México-Bolivia

País Participante: Bolivia

Fecha de publicación en el DOF: 11 de enero de 1995

Entrada en vigor: 1 de enero de 1995

Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (TLC)

Países Participantes: Colombia y Venezuela

Fecha de publicación en el DOF: 9 de enero de 1995

Entrada en vigor: 1 de enero de 1995.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

Países Participantes: Estados Unidos y Canadá

Fecha de publicación en el DOF: 20 de diciembre de 1993

Entrada en vigor: 1 de enero de 1994.

Tratado de Libre Comercio México- Costa Rica

País Participante: Costa Rica

Fecha de publicación en el DOF: 10 de enero de 1995

Entrada en vigor: 1 de enero de 1995

Tratado de Libre Comercio México- Nicaragua

País Participante: Nicaragua

Fecha de publicación en el DOF: 1 de julio de 1998
Entrada en vigor: 1 de julio de 1998

Tratado de Libre Comercio México- Chile

País Participante: Chile
Fecha de publicación en el DOF: 28 de julio de 1999
Entrada en vigor: 1 de agosto de 1999

Tratado de Libre Comercio México- Israel

País Participante: Israel
Fecha de publicación en el DOF: 28 de junio de 2000
Entrada en vigor: 1 de julio de 2000

Tratado de Libre Comercio México- Unión Europea (TLCUEM)

País Participante: 27 países de la Unión Europea
Fecha de publicación en el DOF: 26 de junio de 2000
Entrada en vigor: 1 de julio de 2000

Tratado de Libre Comercio México- Triangulo del Norte

País Participante: El Salvador, Guatemala y Honduras
Fecha de publicación en el DOF: 14 de febrero de 2001
Entrada en vigor: Con el Salvador y Guatemala: 15 de marzo de 2001 y Con Honduras: 1 de junio de 2001

Tratado de Libre Comercio México- Asociación Europea de Libre Comercio

País Participante: República de Islandia, Reino de Noruega, el Principado de Liechtenstein y la Confederación Suiza.
Fecha de publicación en el DOF: 29 de junio de 2001
Entrada en vigor: 1 de julio de 2001

Tratado de Libre Comercio México- Uruguay

País Participante: Uruguay
Fecha de publicación en el DOF: 14 de julio de 2004
Entrada en vigor: 15 de julio de 2004

Como resultado de la Ronda Uruguay, en materia de acceso a mercados los países participantes acordaron reducir sus aranceles comprometidos en el GATT en un promedio de 40%. México se beneficia de importantes reducciones arancelarias.

Los principales productos de interés para México que se benefician de las reducciones acordadas en la Ronda son: miel, limones, ron, [acero](#), flores frescas, [café](#) crudo, tequila, [motores](#) y partes, aguacate, [cerveza](#), [computadoras](#), chasises para vehículos, mangos, jugo de naranja y vidrio .

México no tuvo la obligación de reducir sus aranceles aplicados, ya que son congruentes con los compromisos adoptados en la Ronda Uruguay y actualmente continúan por debajo de los aranceles consolidados. De esta forma, México obtiene reciprocidad a la liberalización comercial de los últimos años y consolida sus esfuerzos de diversificación de mercados.

La participación de México en la OMC facilita las iniciativas de diversificación comercial que ha emprendido nuestro país y garantiza que sus esfuerzos por incrementar su participación en el comercio mundial no se vean obstaculizados de manera arbitraria. Entre las actividades de México en la OMC, destacan las siguientes:

- Defender la compatibilidad de los acuerdos de libre comercio con las reglas de la OMC.
- Evitar que se utilicen medidas ambientales con fines proteccionistas.
- Defender las exportaciones mexicanas contra prácticas desleales de comercio.
- Buscar reciprocidad a nuestro [proceso](#) de apertura comercial.
- Apoyar la diversificación del comercio exterior de México.
- Aprovechar las oportunidades de acceso en los mercados de [Europa](#), [Japón](#) y el Sudeste Asiático, a través de una difusión apropiada ante cámaras y asociaciones de exportadores nacionales de las concesiones otorgadas en esos mercados.
- Finalizar negociaciones para lograr un mayor acceso a los mercados de [China](#), Taiwán, Arabia Saudita y [Rusia](#), así como de otros países que se encuentran en proceso de adhesión.
- Notificar [leyes](#) y reglamentos nacionales a la OMC.
- Dar seguimiento a los comités y grupos de trabajo de la OMC para defender los intereses comerciales de México.
- Evitar el uso de medidas unilaterales.
- Lograr una mayor participación de la pequeña y mediana [empresa](#) en el comercio internacional.
- Analizar las políticas comerciales de los miembros de la OMC y cuidar que sean compatibles con las reglas de la organización.
- Coordinar la posición de México tanto en la OMC como en la OCDE en temas complementarios.
- Proseguir el análisis para la agenda futura de la OMC, a fin de cubrir los intereses de México en la Reunión Ministerial de Singapur, en diciembre de 1996.
- Preparar el examen de la política comercial de México, que será revisado por el mecanismo de examen de las políticas comerciales en 1997 (aprobado en algunas de sus cláusulas y otras a revisar en enero del 2005).

4.3 Situación actual política y económica de México

La economía a partir del 2002, se interrumpió a partir del descenso en el crecimiento de USA y más tarde por la incertidumbre de la situación económica y financiera del mundo.

Algunas fortalezas de la economía del país son:

- Es la economía con mayor PIB per capita de Latinoamérica
- Situación Geográfica
- Rica en recursos naturales
- Es considerado como un país emergente con nivel de riesgo del 231 (frente a argentina 5,495 y Bracisl 808)

Sus debilidades son:

- Alta dependencia a los Estados Unidos
- Alta de dependencia con el petróleo
- Riesgo de inflación
- Incertidumbre fiscal
- Incertidumbre en la política interior
- Conflictividad social

La economía mexicana no ha sido inmune al entorno de incertidumbre y volatilidad que caracterizó a la economía mundial durante los primeros meses de 2008, registrando un crecimiento del 2,3% interanual, por debajo de las expectativas que lo situaban en el 2,7%.

Consumo privado: 0,8% de crecimiento medio anual en 2006.
FBCF: -1,24% de crecimiento medio anual en 2006.

Producción industrial: 3,8% de crecimiento interanual en marzo, -0,01% crecimiento medio anual en 2006.

Mercado de trabajo: 2,8% de tasa de paro (ENEU) en marzo de 2006.

ü **Sector exterior:** A pesar de la debilidad de EEUU, principal socio comercial, las exportaciones crecieron en el primer trimestre de 2006 un 7,5% interanual, mientras que las importaciones lo hicieron en un 3,9%.

Balanza por cuenta corriente: El déficit representó un 2,2% del PIB en 2006, 7 décimas menos que en 2005.

Tipo de cambio: 10,80 pesos/\$

Precios: Se mantienen las tensiones en el nivel de precios, con un crecimiento por encima del objetivo del Gobierno (3% crec. interanual para la media de 2005).

IPC: 5,25% de crecimiento interanual en abril de 2006, 5,02% de crecimiento medio anual de en 2005.

ü **Sector público:** Superávit público durante el primer trimestre de 2008, favorecido por la depreciación del peso frente al dólar y el notable aumento de los precios del crudo, que elevaron los ingresos petroleros un 38,6%.

Balance Gobierno Central: En 2006 el déficit público fue del 1,0% del PIB en 2006. Superávit de 27.247 mill. de pesos en los tres primeros meses de año

ü **Sector financiero:** La paulatina moderación de la inflación y la ligera apreciación de peso frente al dólar durante el mes de mayo ha impulsado la mayor relajación monetaria por parte del Banco de México.

Tasa CETES 28 días: 6,35%, la tasa media en 2006 fue de 7,1%.

Riesgo soberano: El diferencial de deuda con respecto al Bono del Tesoro americano, medido a través del índice EMBI+ de J.P. Morgan, se sitúa en 231 pb (20 mayo 2003) tras registrar su mínimo histórico la pasada semana (205 pb).

4.4 Empresa Integradora

La empresa integradora es una forma de organización empresarial que asocia a personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana (PYMES) formalmente constituidas. Su objeto social es prestar servicios especializados a sus socios,

tales como:

- Gestionar el financiamiento.
- Comprar de manera conjunta materias primas e insumos.
- Vender de manera consolidada la producción.

Mediante estos esquemas de asociación las PYMES elevan su competitividad, a través de:

Beneficios

- Eleva la competitividad de las empresas asociadas.
- Crea economías de escala para sus asociados, derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender.
- Se facilita al acceso a servicios especializados a bajo costo, ya que éstos se pagan de manera común entre los asociados.
- Evita la duplicidad de inversiones, al estar en condiciones de adquirir a nombre y cuenta de sus asociados y de forma común activos fijos, incluso de renovar o innovar la maquinaria y el equipo.
- Propicia la especialización de los asociados en determinados procesos y productos con ventajas comparativas.
- Favorece la concurrencia a mercados más amplios al consolidar la producción de sus asociados.
- Los empresarios se dedican a producir, mientras la empresa integradora se encarga de realizar gestiones y actividades especializadas que requieren los asociados.
- Mantiene la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas.
- Esta forma de organización empresarial tiene flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica.

Para que las PYMES se agrupen bajo un esquema de empresa integradora, deberán seguir las siguientes etapas

Etapas de sensibilización

Los empresarios o productores con potencial de asociarse, deben conocer la importancia y los beneficios que les reportaría al participar en un esquema de empresas integradoras, así como la forma de operación de estas empresas y los requisitos que deben cubrir para su formalización.

Etapas de planeación preliminar

Los empresarios y/o consultores deberán elaborar un documento breve y sencillo que permita visualizar de manera rápida si el proyecto que pretenden iniciar, contiene los elementos suficientes para garantizar el éxito en su ejecución.

Etapas de planeación a detalle

Se deberán de analizar los elementos que se requieran para determinar la factibilidad, rentabilidad y sustento del proyecto, así como desarrollar las etapas en que se realizará el mismo con acciones de corto, mediano y largo plazos. (Ver Guía para la Formación de una Empresa Integradora)

Etapas de formación y constitución

Se deberá solicitar a la Secretaría de Economía mediante escrito libre, la inscripción de la empresa integradora en el Registro Nacional, anexando copia del acta constitutiva y del proyecto de factibilidad.

Etapas de ejecución

Los empresarios o productores deberán contar con la capacidad de resolver imprevistos que se presenten en la ejecución del proyecto, así como determinar la conveniencia de replantearlo o modificarlo.

ACTIVIDAD

Elabora un mapa conceptual para determinar el riesgo país de México. Considera las siguientes variables

- Económicas
- Apertura comercial
- Fiscal
- Social
- Geográfico