

872708

22



Universidad Don Vasco, A.C.

---- INCORPORACIÓN No. 8727-08 ----
a la Universidad Nacional Autónoma de México
Escuela de Administración y Contaduría

*IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE
EN LA SOCIEDAD DENOMINADA
"AGUACATES MICHOACANOS, S.A DE C.V."*

T E S I S

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN CONTADURÍA

presenta:

***Ilse Serani* | Hinzpeter Lara**

298319



Uruapan, Michoacán, Junio del 2001



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos:

A Dios, por haberme permitido vivir y poder llegar a la culminación de una de mis metas en la vida.

A mis padres, gracias por darme uno de los tesoros más grandes en mi vida, que es su amor y comprensión. Papá gracias por existir, por tu amor, por ser mi guía, por ser mi ejemplo y gracias por brindarme la oportunidad de estudiar. Mamá Gracias por tu amor y apoyo incondicional durante toda mi vida.

Billy, gracias por ser mi sueño hecho realidad, además de ser el impulso más grande para superarme en la vida.

A mis hermanos, por su apoyo, cariño y comprensión.

A mis maestros, por ser mis guías, porque sin sus conocimientos y dedicación no hubiera sido posible llegar a la culminación de mi carrera.

A mis amigos, por su cariño y amistad.

A todos aquellos que ayudaron a que fuera posible esto.

Gracias a todos

ÍNDICE

Introducción	3
1. La Empresa.	5
1.1 Definición de Empresa.	6
1.2 Clasificación de Empresa.	6
1.2.1 Por su tamaño.	7
1.2.2 Por su origen.	7
1.2.3 Por su aportación de capital.	8
1.3 Empresas Empacadoras de Aguacate en Uruapan.	9
1.3.1 El Aguacate.	9
1.3.2 Empaques.	12
2. Tratados de libre Comercio.	15
2.1 Formas de integración comercial de los países.	15
2.1.1 Zona Preferencial.	16
2.1.2 Zona de Libre Comercio.	16
2.1.3 Unión Aduanera.	17
2.1.4 Mercado Común.	18
2.1.5 Unión Económica	18

2.2 Tratado de Libre Comercio de América del Norte.	19
2.2.1 Antecedentes del Tratado de Libre Comercio.	23
2.2.2 Marco rector del Tratado de Libre Comercio.	26
2.2.3 Contenido del Tratado de Libre Comercio.	28
2.2.3.1 Procedimientos Aduanales.	31
2.2.3.2 Reglas de origen	32
2.2.4 Objetivos de la Negociación.	33
2.2.5 El sector Agropecuario en el Tratado de Libre Comercio.	34
3. Impacto del TLCAN en la sociedad denominada " Aguacates Michoacanos S.A. de C.V."	44
3.1 Antecedentes de AGUAMICH	45
3.2 Cuestionario	48
3.3 Análisis de los resultados	56
Conclusiones.	60
Bibliografía.	

INTRODUCCIÓN

Como se sabe en el mundo entero se esta llevando a cabo un proceso de globalización del cual todos lo países estamos siendo parte, en la medida en la que avanzan las comunicaciones y la tecnología, el fenómeno llamado globalización se expande cada vez más por todo el mundo y los países se están viendo forzados a formar parte activa de este proceso; en el aspecto del intercambio comercial los países se han visto en la necesidad de ir formando bloques entre varios países para con esto hacerse cada día más competitivos y seguir en la competencia a nivel internacional. En este proceso de comercialización se han creado los Tratados de Libre Comercio, que son herramientas para que los países que forman parte de este proceso de globalización regulen sus relaciones e intercambios comerciales y con esto evitar posibles conflictos que surjan de estas relaciones. México no se podía quedar atrás en este proceso y para tener una mayor eficiencia ha firmado varios tratados con diferentes países del mundo, dentro de estos tratados de los que forma parte México, uno de los más importantes, es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, este tratado se firmó durante el sexenio del Presidente Carlos Salinas de Gortari. Por ser uno de los más trascendentes en México lo escogimos para analizar los beneficios que ha traído a

las empresas exportadoras de aguacate de la ciudad de Uruapan Michoacán. Con esto planteamos como hipótesis que "La falta de conocimientos por parte de la administración acerca de los Tratados de Libre Comercio provoca que la sociedad denominada Aguacates Michoacanos S.A. de C.V. no aproveche los beneficios que estos tratados le otorgan.

Este trabajo lo vamos a dividir principalmente en dos partes, la primera parte va a ser el marco teórico, el cual se va a dividir en dos capítulos, el primero va a hablar de las empresas, su definición y sus clasificaciones, hablaremos también del aguacate y de las empacadoras, que son las empresas encargadas de realizar el proceso necesario para que se lleve a cabo el proceso de exportación del aguacate. En el segundo capítulo se va a hablar de los Tratados de Libre Comercio, aquí se analizaremos que son, su forma de integración y hablaremos del Tratado de Libre comercio de América del Norte, de este tratado se verán sus antecedentes, objetivos, marco rector entre otros. La segunda parte del trabajo va a ser la parte práctica en esta trataremos de comprobar nuestra hipótesis por medio de un cuestionario que se aplicara en la empresa AGUAMICH, que es una empresa empacadora y comercializadora de aguacate de la ciudad de Uruapan y es una de las de más antigüedad, en este ramo y que además exporta, por lo cual la escogimos para llevar a cabo nuestro estudio.

CAPÍTULO 1

LA EMPRESA

Como sabemos la empresa es una unidad básica de trabajo en la cual se utilizan recursos materiales, técnicos y el factor humano, para conjuntamente ofrecer al público un producto. En el caso de esta tesis vamos a hablar de las empresas exportadoras de aguacate, por lo cual es importante definir que son las empresas y como se clasifican.

Debido a la importancia que la empresa nos representa este capítulo lo vamos a dedicar a definir que es, además de dar la clasificación de las mismas según los diferentes criterios que hay para clasificarlos, como por su aportación de capital, por su tamaño y por su origen.

Todo esto con el fin de que el lector tenga una clara idea de lo que son las empresas, las cuales forman una parte importante en este trabajo, así como para mostrar los diferentes tipos de empresas y los criterios que existen para clasificar a una empresa.

En la segunda parte de este capítulo se va a hablar sobre las empresas empacadoras de aguacate, aquí se va a dar una definición de las mismas y se va a describir el proceso de empaque del aguacate, que se lleva a cabo en las mismas.

1.1 DEFINICIÓN DE EMPRESA

"La empresa es la célula del sistema económico capitalista, es la unidad básica de producción, representa un tipo de organización económica que se dedica a cualquiera de las actividades económicas fundamentales en alguna de las ramas más productivas de los sectores económicos" (MÉNDEZ, 1992:164)

"Recursos humanos, materiales y técnicos integrados para formar una unidad económica- social" (CEID, 1996:105)

1.2 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS

Existen distintos criterios de clasificación para las empresas, para cada uno de ellos se toma en cuenta a una variable diferente como el número de empleados, el origen del capital de la empresa etc. Estas variables se toman en cuenta para su clasificación. Dentro de estos criterios de clasificación tenemos el tamaño, su origen y su aportación de capital. A continuación se presenta la clasificación de las empresas

1.2.1 Por su tamaño:

Aquí clasifican a las empresas en, microempresas, pequeñas empresas, medianas empresas y grandes empresas.

- **MICROEMPRESAS:** Es aquella en la que laboran hasta 15 personas y realiza ventas hasta por 80 mil pesos.
 - **PEQUEÑA EMPRESA:** En esta laboran de 16 personas hasta 100 y sus ventas se elevan hasta 1 millón de pesos.
 - **MEDIANA EMPRESA:** En esta laboran de 101 a 250 personas y sus ventas son de hasta 2 millones de pesos al año.
 - **GRAN EMPRESA:** Esta empresa ocupa más de 250 trabajadores y sus ventas anuales llegan a rebasar los 2 millones de pesos.
- (MÉNDEZ, 1994:275)

1.2.2 Por su origen

De acuerdo al origen de la aportación de capitales y a la iniciativa con que son constituidas las empresas se clasifican en:

- **EMPRESAS NACIONALES:** Son las que se forman con iniciativa y capital nacional.
- **EMPRESAS EXTRANJERAS:** Estas empresas están constituidas con capital e iniciativa extranjeros, pero operan dentro del país, frecuentemente estas empresas tiene la matriz en el país de origen y vienen a poner filiales para poder expandirse.

- **EMPRESAS MIXTAS:** Estas surgen cuando se da una alianza entre empresarios nacionales e internacionales, la forman con capital nacional y extranjero y radican en el país.
- **EMPRESAS MULTINACIONALES:** Esta se forma con capital público de varios países y se dedica a algún giro o actividad que traiga beneficios a las naciones participantes. (IBID. ,276)

1.2.3 Por su aportación de capital

Dentro de esta categoría vamos a colocar a las empresas según el origen del capital que tengan.

- **EMPRESA PRIVADA:** Se forma con aportaciones de capital por parte de los particulares, la mayoría de las veces son creadas con fines de lucro y ellos toman las decisiones con base en las ganancias que desean obtener. Los empresarios de estas evalúan la competencia, además de que contratan a obreros.
- **EMPRESA PUBLICA:** Esta empresa se forma con capitales públicos o estatales es decir con capital del gobierno, con el fin de intervenir el estado en la economía y llegar a satisfacer necesidades como lo sería el satisfacer necesidades sociales, no lo hacen con fines de lucro,

muchas de estas empresas no tienen competencia por lo cual llegan a formar verdaderos monopolios, contratan obreros a los cuales les remunera su trabajo por medio de un sueldo.

- **EMPRESAS MIXTAS:** Son aquellas que se forman mediante la fusión de capitales públicos y privados. Un buen ejemplo de esta unión serían los bancos nacionalizados. (IBID. ,277)

1.3 EMPRESAS EMPACADORAS DE AGUACATE EN URUAPAN

1.3.1 El Aguacate

El fruto del árbol del aguacate, cuyo origen etimológico es la voz náhuatl *ahuácatl*, era un manjar conocido por las antiguas civilizaciones indígenas de América. Su consumo se ha generalizado progresivamente hasta extenderse en gran número de países.

Este fruto es originario de América central, pero en la actualidad es común en una amplia zona que abarca México y las antillas, y que llega hasta el sur de Brasil. Se cultiva, además en los Estados Unidos y en los países ribereños del Mediterráneo. (READERS DIGEST, 1992,119)

Las áreas de cultivo intensivo se identifican con las áreas de origen de Centroamérica, entre las cuales destacan: México, Guatemala, Las Antillas,

Colombia, Venezuela y Perú. En estos países podemos encontrar las más diversas variedades de aguacate, los que aún no tienen mucha difusión son Argentina, Brasil y Chile.

En los años sesenta se iniciaron las plantaciones comerciales en el Estado estuvieron compuestas de una gran variedad de cultivares, la mayoría se introdujeron de California. De estas variedades que se introdujeron al país destacaron el hass, fuerte, rincón, bacón, wurtz y zutano, además de varias selecciones locales como el mamey, azul, túcuata y otros. Todas estas variedades fueron sometidas a las presiones del ambiente y del mercado con el fin de crear una variedad que resistiera los diversos cambios climatológicos. Siendo la mejor opción el aguacate hass, que es el que prevalece hasta nuestros días.

Hoy en día aproximadamente están plantadas 95,347 hectáreas de aguacate hass en todo el territorio nacional, de las cuales 78,376 hectáreas corresponden al estado de Michoacán, lo cual hace a Michoacán el principal productor de aguacate de la nación. (COMITÉ ESTATAL DE SANIDAD VEGETAL, 2001.

Las plantaciones de aguacate están entre los 1,500 metros de altura y hasta los 2,500 sobre el nivel del mar. Dependiendo de la altura en la que se encuentran es la época de maduración del aguacate, debido a la diferencia de

temperaturas que podemos encontrar. Las condiciones ambientales marcan la existencia de los períodos de floración, uno de ellos es durante el invierno que es el de mayor intensidad y otro ocasional al inicio del otoño, lo cual provoca dos épocas de corte. Se debe de considerar que el aguacate se puede almacenar en el árbol por varios meses, esto se podrá prolongar más de acuerdo a la temperatura en que se encuentre el cultivo. Por ejemplo en las áreas en que la temperatura es más cálida la fruta en el árbol madura más rápido y dura menos tiempo en el árbol que en áreas de menor temperatura.

El Estado de Michoacán produce anualmente casi 700 mil toneladas de aguacate variedad hass, de las cuales 50% es de calidad de exportación, pero solo envía al extranjero un 4% de esta.

La participación en México en la producción mundial de aguacate es de 22% y de este volumen Michoacán produce el 75%.

Durante el año de 1997 México exportó 1978 toneladas, de las cuales 5211 fueron procedentes del estado de Michoacán.

Los países a donde se exporta el aguacate de Michoacán han sido, Bélgica, Francia, Inglaterra, Holanda, Suecia, Suiza, Alemania, Dinamarca, Japón, Canadá, el Salvador, Costa Rica, Estados Unidos y otros países de Centro América y Sudamérica. (AGUAMICH, Documento de circulación interna.

1.3.2 Empaques

Las empacadoras son aquellas empresas dedicada a elaborar todo el proceso de limpieza, selección, etiquetado, empaque y almacenamiento del aguacate para su futuro embarque y entrega al comprador.

El proceso de empaque comienza con la llegada del producto o aguacate al empaque, los descargan para vaciarlo en las tolvas de recepción, las cuales tienen bandas, en una primera fase selecciona el fruto dañado para su desecho, el aguacate sobrante se mete a un proceso de lavado y limpieza, para con esto eliminar restos de funguicidas o productos químicos que utilizan para su mantenimiento, después pasa a las bandas de secado en donde no sólo lo secan sino también lo enceran para que el producto tenga su mejor protección y presentación, por último el aguacate se selecciona por tamaño y peso, para posteriormente ser etiquetados y empacados en cajas de cartón. (PÉREZ, 1997:14)

Una vez empacado el aguacate en las cajas se forman los llamados pallets o rackets, que son las cajas de aguacate montadas en una tarima de madera con esquineros y flejadas para que no se desaten.

De aquí pasan los pallets al preenfriado, en el cual se va bajando la temperatura hasta llegar a la temperatura óptima dependiendo el destino a donde

se vayan a mandar será la temperatura. Este proceso deberá durar entre 8 y 12 horas, antes de colocarse en el trailer para su posterior embarque.

La temperatura del thermoking y la de la cámara de refrigeración deberá estar exactamente a la misma temperatura para evitar posteriores problemas. Los camiones deberán de ir sellados por sanidad vegetal y estos sólo se podrán abrir hasta llegar a su destino.

Cabe mencionar que durante todo el proceso de transportación del aguacate deberá cuidarse, que las condiciones de humedad y la temperatura; sean las adecuadas y que permanezcan constantes ya que de esto depende el éxito del embarque, para ello se colocarán termógrafos o hidrotermógrafos, estos registrarán las posibles variaciones que surjan durante este proceso.

Con todo este proceso el aguacate ya esta listo para su venta y cumple con todos los requisitos de calidad necesarios para su exportación y comercialización.

En este capítulo se definió el término empresa así como su clasificación, esto con el fin de que el lector visualice que es una empresa y los diferentes tipos de empresa que existen, ya que es una de las variables que se plantean en la hipótesis.

Otra de las variables es el aguacate, en este capítulo se hizo una breve reseña de su origen así como las características que deberá tener el hábitat para

que se pueda desarrollar el cultivo de este fruto y el proceso para poder comercializarlo, respecto a esto se definió también la clase de aguacate que sirve para la exportación, ya que como se mencionó, no cualquier clase de aguacate es apta para su comercialización.

Por último se describieron y se definieron las empresas conocidas como "Empacadoras", las cuales están encargadas de realizar todo el proceso necesario para comercializar el aguacate.

En el siguiente capítulo hablaremos de los tratados de libre comercio, enfocándonos principalmente al Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

CAPÍTULO 2

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

El proceso de globalización que se ha estado llevando a cabo en todo el mundo, ha hecho que los países tomen en consideración la posibilidad de formarse en bloques comerciales para poder estar dentro de la competitividad en el mundo.

Este proceso se lleva a cabo en varias etapas que son las que se van a describir en este capítulo, además de dar una breve explicación de que es cada una de ellas.

En la segunda parte de este capítulo se hace un breve análisis del Tratado de Libre Comercio, haciendo hincapié al sector agropecuario, específicamente todo lo referente al aguacate.

2.1 FORMAS DE INTEGRACIÓN COMERCIAL DE LOS PAÍSES

Los tratados de libre comercio son parte del proceso de globalización que se está llevando a cabo en el mundo, estos ofrecen beneficios a los países que forman parte de ellos, como por ejemplo: evitar los costos de exclusión y el aislamiento y con ello tener la posibilidad de libre acceso a mayores mercados.

Las etapas o formas de integración que se llevan a cabo en este proceso son las siguientes:

- a) Zona Preferencial
- b) Zona de Libre Comercio
- c) Unión Aduanera
- d) Mercado Común
- e) Unión Económica

2.1.1 Zona Preferencial

La Zona preferencial es la forma de asociación económica de menor alcance. En una Zona Preferencial los miembros acuerdan concederse un tratamiento tarifario, diferencial, más favorable que el que le otorgan a otros países que no forman parte de la Zona Preferencial. Esto no significa que dejen sin efecto las tarifas y los derechos aduaneros al comercio entre sí, lo que sucede es que las cuotas son más bajas que las que le imponen a las importaciones de otros países. (ARNAUD, 1996:18)

2.1.2 Zona de Libre Comercio

Este es un proceso económico comercial en el que se eliminan los derechos y demás obstáculos que gravan los intercambios comerciales de sus productos

entre los estados constitutivos del grupo, pero se conservan las políticas comerciales y aranceles aduaneros los cuales generalmente son distintos respecto de las importaciones y las relaciones comerciales con los países externos de dicha zona. La reducción de tarifas a cero, se da gradualmente como es el caso del TLCAN en el cual se están dando a lo largo de 15 años. (IBID. ,24)

2.1.3 Unión Aduanera

En una unión aduanera los países que la integran reducen sus tarifas a cero y además establecen una tarifa aduanera externa igual o un arancel externo común; esto lo pueden hacer gradualmente y con listas temporarias de excepciones que los países integrantes acordarán entre sí.

La Unión Aduanera debe acordar como consecuencia un esquema de rentas aduaneras en los cuales se derivan de los derechos de importación. Al existir un arancel común se eliminarán los certificados de origen.

Dentro de las uniones aduaneras las normas y sistemas económicos-comerciales deben ser similares. Todos los países pertenecientes a la Unión Aduanera negociarán con el exterior en bloque no de forma individual. (IBID. ,25)

2.1.4 Mercado Común

En el Mercado Común se pretende lograr la creación de un solo mercado dentro de un área determinada, en este mercado dejará de operar todas las barreras aduaneras y comerciales, para que se dé, el libre desplazamiento de los factores de la producción y a los productos resultantes de dicha cooperación. En este mercado los países tienen que renunciar a parte de su soberanía conforme a su interés nacional. Debido a que en gran parte se afecta la entidad cultural de los Estados.

En el Mercado Común se da la libre circulación de personas, mercancías, de capitales, así como la libre prestación de servicios. En el Mercado Común no existen aduanas ni barreras tarifarias; se lleva a cabo una política comercial común y se adopta un arancel aduanero unificado frente al exterior. Un ejemplo del Mercado Común es la Comunidad Económica Europea mejor conocida como Unión Europea. (IBID. ,27)

2.1.5 Unión económica

Esta ocurre cuando, además de los elementos de un mercado común, los países partes del acuerdo coordinan sus políticas monetarias y fiscales mediante organismos. En la unión económica combinan la supresión de restricciones a los

movimientos de mercancías y factores de la producción con algún grado de armonización de políticas económicas nacionales, todo esto con el objeto de quitar las discriminaciones que surgen de las desigualdades en estas políticas. (IBID. ,30)

2.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

Durante las últimas décadas se ha venido dando en todo el mundo un proceso de globalización, en el cual todos los países se han tenido que integrar en menor o mayor velocidad, pero todos lo han tenido que venir haciendo por lo cual resulta prioritario hoy en día que los países se integren a este proceso asegurando con ello una forma de crecer económicamente.

Los países de Europa son los más avanzados en este proceso, debido a que ellos empezaron a crear su integración desde hace ya, cuatro décadas, formando un mercado común, el cual abarca la mayor parte de los países de Europa.

En los países asiáticos también se ha venido dando este proceso de integración, ellos lo han estado haciendo con gran velocidad, los industriales japoneses están vinculados estrechamente con Corea, Islandia, Malasia y China. Las relaciones económicas entre estos países han ido creciendo y representan

una proporción tan elevada de su comercio como la que México experimenta con los Estados Unidos de Norteamérica.

En forma paralela a la internacionalización de la economía mundial, en el comercio internacional se ha estado generando un marco dinámico de intercambio de bienes y servicios entre las naciones creando una interdependencia entre ellas.

Desde la época de los años 70's esta interdependencia entre las naciones ha ido provocando que los mercados internacionales muestren una tendencia de creciente globalización, lo que ha permitido que las naciones tengan un mayor y aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país, utilizando los procesos de producción compartida.

Además de que el importante aumento de las capacidades productivas de regiones y países ha obligado a desarrollar nuevas y más ágiles estrategias de comercialización a nivel mundial, a fin de penetrar en el mayor número posible de mercados. (SERRA PUCHE, citado por Garibay, 1998:135)

En México, las inquietudes de formar parte en los tratados de libre comercio comenzó a mediados de los ochenta, ya que se dieron cuenta de sólo con su participación en el proceso de globalización, el país lograría superar el enorme riesgo de que los acontecimientos y la dinámica de los mercados internacionales rebasaran su economía y limitaran sus posibilidades de desarrollo.

Como respuesta a esto surgió el tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México, mediante este convenio se pretendía aprovechar las complementariedades existentes entre las economías de los países anteriormente mencionados, tanto en la dotación de recursos como en los procesos productivos, incrementando la competitividad en toda la región con respecto al resto del mundo. (GONZALEZ, citado por Garibay, 1998:135)

Este proceso de globalización ha abarcado no solamente al intercambio de mercancías, sino que incluye el comercio de servicios y la movilización de los capitales, lo cual ha traído consigo la creación de acuerdos y procedimientos administrativos más complejos que los años anteriores.

Esta característica obliga a que los países creen un marco o infraestructura legal y una cultura de intercambio internacional, que no sólo regule estas relaciones, sino que también facilite la participación de las naciones participantes en el acuerdo.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, constituye un importante instrumento de política económica interna cuya pretensión es apoyar el proceso de modernización económica. El TLC deberá de responder no sólo a las condiciones de negociación de México ante sus socios comerciales, sino también al fomento y fortalecimiento de los sectores productivos del país, lo cual

contribuirá a resolver los graves problemas económicos del país como la inflación, proteccionismo y endeudamiento entre otros.

La negociación del TLC fue llevada a cabo por la comisión Intersecretarial del Tratado de Libre Comercio, esta comisión estaba compuesta por representantes de las diferentes secretarías, como la de Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, de Desarrollo Social, del Trabajo y Previsión Social, El Banco de México y la oficina de la Presidencia de la República; se creó además un consejo asesor formado por representantes de los sectores, laboral, agropecuario, empresarial y de las principales universidades y escuelas.

Estas tres organizaciones participaron en las negociaciones y pláticas que se tuvieron con los representantes de los Estados Unidos y Canadá.

Como producto de toda esta serie de negociaciones entre los representantes de los diferentes países, se creó un Tratado comprensivo, global, el cual va más allá de lo que un tratado de libre comercio provee, debido a que contiene disposiciones y disciplinas de las cuales no existían precedentes en tratados internacionales, en el TLC no hay excepciones sectoriales, como el caso del sector agropecuario en el cual se eliminan la totalidad de las restricciones para el comercio en esta área.

También es la primera vez que se incluyen disposiciones sobre la propiedad intelectual y de carácter ecológico, debido a que se establecen compromisos de cada uno de los países para preservar el medio ambiente.

En conclusión el Tratado de Libre Comercio de América del Norte es uno de los tratados más avanzados del mundo, debido a que:

- a) Reconoce la globalización creciente y la interdependencia económica.
- b) Vincula el comercio de bienes con el de servicios y los movimientos de capital
- c) Adopta los principios de multilateralismo establecidos en el GATT.

2.2.1 Antecedentes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Para México los Estados Unidos constituyen el mayor mercado de sus exportaciones y la principal fuente de importaciones, así como el principal abastecedor de tecnología e inversión. Así mismo México constituía el tercer importador y tercer abastecedor del mercado norteamericano, lo cual nos da una clara visión de la interrelación que ha existido entre estos dos países.

Por otra parte, tanto para Canadá como para México, Estados Unidos constituye su principal socio comercial.

Respecto a la relación económica que existía entre Canadá y México, para Canadá en 1987 ocupó el noveno lugar como proveedor de este país, y el decimoquinto como mercado. (CIDAC, citado por Garibay, 1998:135)

El crecimiento bilateral que hubo entre México y los estados Unidos, condujo a buscar una marco institucional que regulara las relaciones económicas entre estos dos países.

En 1987 los gobiernos de México y Estados Unidos firman un acuerdo que establece una serie de principios y procedimientos de consulta para tratar los problemas que surgieran en materia de comercio e inversión. (GARIBAY, 1998:138)

En la séptima reunión bi-nacional, México y estados Unidos, llegaron a un entendimiento para acelerar a corto plazo las negociaciones sobre medidas arancelarias y no arancelarias, además de que deciden iniciar pláticas sobre facilidades de comercio e inversión y el acceso a mercados en áreas o sectores específicos. Estas negociaciones fueron hechas por Carlos Salinas de Gortari presidente de México y el presidente de los estados Unidos George Bush.

El 21 de Enero el secretario de Comercio y fomento Industrial de México el Dr. Jaime Serra Puche reitera el propósito de formar un acuerdo entre Canadá y México. (MERCADO DE VALORES, citado por Garibay, 1998:139)

El 5 de febrero de 1991 los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá deciden anunciar simultáneamente su decisión de iniciar negociaciones trilaterales encaminadas a integrar un Tratado de Libre Comercio, con el fin de crear en América del Norte la zona de libre comercio más grande del mundo. (SERRA PUCHE, citado por Garibay, 1998:140)

El 12 de junio de 1991, un año después del comunicado presidencial, se iniciaron las negociaciones formales del Tratados de Libre Comercio en la ciudad de Toronto, Canadá. (GARIBAY, 1998:140)

Los miembros de los sectores productivo, comercial y de servicios, convinieron en agruparse en la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio exterior, dirigida por el Lic. Juan Gallardo Thurion e integrada por 114 representantes de Sector, entre los cuales estaban el Sr. Leopoldo Vega, representante del sector del Aguacate.

Antes de iniciar las negociaciones se hizo una amplia consulta, a cargo del Senado de la República, esta consulta se hizo a diversos grupos, partidos y sectores.

Cuando la negociación inicio, todos los temas fueron informados, a los organismos empresariales, a las organizaciones sindicales y del campo, a las

escuelas y universidades y a los foros académicos, a través de los diversos medios de comunicación.

En todos los encuentros que se tuvieron con los representantes de las naciones que formaban la contraparte, los negociadores mexicanos fueron acompañados por los representantes de los diversos sectores.

La negociación se realizó sector por sector, área productiva por área productiva y así sucesivamente hasta llegar a un acuerdo el 12 de agosto de 1992, después de una serie de sesiones celebradas en la ciudad de Washington, entre los representantes de los tres países.

Finalmente, el 20 de diciembre de 1993, el gobierno federal por conducto de la secretaría de Relaciones Exteriores procedió a publicar en el Diario Oficial de la Federación el Decreto de Promulgación del Tratado Libre Comercio para América del Norte, el cual entraría en vigor el primero de enero de 1994. (GARIBAY, 1998:144)

2.2.2 Marco rector del Tratado de Libre Comercio

Las negociaciones se realizaron bajo una serie de principios rectores que son los siguientes:

- a) La liberalización del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión se realizaría con estricto apego a la Constitución Política de los Estados Unidos de México.
- b) El Tratado sería compatible con el artículo XXIV del GATT con el fin de mantener y fomentar en el futuro el comercio con países fuera de América del Norte.
- c) El calendario de desgravación debería reflejar la asimetría entre México y sus vecinos del Norte, con el fin de que la industria nacional tenga la oportunidad de irse ajustando a la competencia internacional
- d) Se impedirá que las normas y estándares técnicos se convirtieran en barreras no arancelarias para las exportaciones mexicanas
- e) Establecer reglas de origen transparentes para asegurar el beneficio a los productores de los tres países. Con esto se evitarán los problemas de triangulación donde algún país no-socio recibiera los beneficios y al mismo tiempo garantizan su competitividad pues podrán incorporar insumos de países ajenos al TLC.
- f) Al establecer reglas claras evitan la aparición de subsidios que distorsionen al comercio y afecten las condiciones de competencia.

g) Creación de instancias administrativas las cuales permitan la aplicación sencilla y expedita a la solución de controversias, proporcionando varias vías para agilizar su solución.

Estos siete principios marcaron la pauta de los acuerdos negociados, además de que quedo reservado al estado mexicano todo lo referente a las comunicaciones, así como la emisión de billetes y monedas y los servicios sociales como, salud, educación, administración de justicia, etc.

En el tratado también se acordó que quedaba reservado a los mexicanos los servicios de notarios, agentes aduanales y tripulación de ferrocarriles y embarcaciones de bandera mexicana; los extranjeros no podrán comprar o tener el dominio directo de tierras y aguas ubicadas en las fronteras y litorales mexicanos (CPEUM, 1997:13)

En cuanto al sector energético el estado se reserva el carácter estratégico del mismo y el derecho exclusivo de intervenir en la industria petrolera, en las actividades que la componen y en el comercio de los bienes reservados al Estado.

2.2.3 Contenido del TLC

Los principales temas contenidos en el Tratado de Libre Comercio son: comercio de bienes, comercio de servicios, inversión y normas; además de

disposiciones generales aplicables a comercio, compras del sector público, prácticas desleales, salvaguardas, movilidad temporal de personas y negocios y por último la propiedad intelectual.

Todos estos temas están contenidos en el Tratado de Libre Comercio, a lo largo de ocho secciones, las cuales están distribuidas a lo largo de veintidós capítulos. Las ocho secciones contienen lo siguiente:

1. Aspectos generales del TLC
2. Esta sección comprende seis capítulos relacionados con dos sectores estratégicos en nuestra economía, energía y el agropecuario.
3. Barreras técnicas al comercio.
4. Compras del sector público.
5. Esta sección incluye seis capítulos entre los cuales están: inversión, servicios y otros asuntos afines.
6. Propiedad intelectual.
7. Disposiciones administrativas e institucionales.
8. Excepciones, disciplinas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y disposiciones que regulan la vida del Tratado.

En la primera sección se encuentran los aspectos generales, en donde encontramos los objetivos y las definiciones comunes al cuerpo del Tratado.

La segunda sección esta integrada por seis capítulos que hablan del comercio de bienes. En el tercer capítulo se establecen las disposiciones que regirán para dar trato nacional a los productos de la región, el capítulo cuarto contiene las reglas de origen que son las características que deben de tener los productos para ser considerados como originarios y disfrutar de los beneficios de este tratado. El capítulo quinto habla de las disposiciones aduanales, en esta segunda sección aparecen dos capítulos muy importantes porque están relacionados con dos sectores estratégicos que son energía y el agropecuario. Finalmente en el octavo capítulo se establecen las medidas de emergencia como salvaguardas para proteger algunos sectores amenazados por el crecimiento anormal de las importaciones.

La tercera sección del Tratado comprende un sólo capítulo y en esta sección hablan de las barreras técnicas al comercio.

La cuarta sección se refiere a compras del sector público en cuanto a sus disciplinas, reservas, entidades encubiertas, los montos y procedimientos que las partes se comprometen a seguir en las licitaciones públicas.

La quinta sección abarca 6 capítulos y habla de inversión, servicios y otros asuntos afines. En esta sección se establecen disciplinas que los países van a imponer y los derechos que van a otorgar a las industrias extranjeras, habla también de temas relacionados con el comercio transfronterizo de servicios, telecomunicaciones, servicios financieros, políticas de compromisos, monopolios del Estado, disciplinas que el Estado debe cumplir y la entrada temporal de negocios de cualquiera de los países miembros.

La sexta sección consta de un único capítulo que habla sobre la propiedad intelectual y establece los componentes sobre la protección a los derechos de propiedad intelectual.

En la séptima sección se habla sobre las disposiciones administrativas e institucionales. En esta sección contiene tres capítulos que tratan temas como: publicación, notificación y administración de leyes, el antidumping, cuotas compensatorias, disposiciones institucionales y solución para controversias.

Y por último, la octava sección señala algunas excepciones, disciplinas del Tratado y disposiciones que regulan la vida del Tratado.

2.2.3.1 Procedimientos Aduanales

Uno de los principales acuerdos del TLC es el otorgar preferencias arancelarias a los bienes que satisfagan las reglas de origen del tratado.

Este capítulo tiene dos objetivos principales:

- a) Certificar que los productos cumplen con las reglas de origen, y por ello son merecedores de recibir un trato arancelario preferencial.
- b) Los procedimientos que deberán seguir las autoridades para verificar el origen de certificado por los exportadores o productores de los bienes.

Certificación de Origen:

Los tres países como se menciona anteriormente acordaron establecer un certificado de origen, con el objeto de certificar que un bien exportado de uno de los países de la región a otro califica como originario, por lo cual tiene derecho a recibir un trato arancelario preferente.

Características del certificado, este certificado será el mismo para los tres países, estará en los tres idiomas, contendrá la información necesaria relacionada con el producto para determinar si este es originario.

2.2.3.2 Reglas de origen

Las reglas de origen son aquellos requisitos que se requiere que cumplan los productos comerciados en la zona para recibir las preferencias arancelarias

negociadas por los tres países. Aunque los productores de los tres países conservan la opción de no cumplir dichas reglas y seguir exportando con el mismo tratamiento arancelario que reciben actualmente. Cabe mencionar que las reglas de origen, no crean para los exportadores mexicanos obligación alguna de importar insumos de los Estados Unidos o Canadá, además de que no obliga a ningún productor a cumplir con las reglas de origen para poder exportar los sus productos a cualquiera de las partes.

Las reglas de origen dicen que podrán gozar de las preferencias los productos que sean originarios de la zona de libre comercio, para tales efectos un producto originario de la zona de libre comercio es aquel o aquellos que hayan sido producidos en la región o elaborados en la misma con insumos en su mayoría regionales.

2.2.4 Objetivos de la Negociación en el sector agrícola

Los objetivos en materia agropecuaria son los siguientes:

- I. Acceso libre de los productos mexicanos a los mercados de Canadá y los Estados Unidos.
- II. Asegurar una transición con plazos suficientemente largos para permitir el ajuste equilibrado del sector

- III. Brindar certidumbre y un horizonte de planeación de largo plazo al productor.
- IV. Asegurar el acceso de los productores a los insumos en condiciones de competitividad internacional.
- V. Establecer términos de intercambio que propicien un cambio a cultivos o actividades que generen mayor ingreso para el productor.
- VI. Establecer mecanismos operativos que eliminen la discreción en la administración de medidas sanitarias y fitosanitarias.
- VII. Asegurar el derecho a establecer un sistema moderno de apoyos directos que sustituya a los otorgados a través de mecanismos de protección comercial. (ITESM, 1994:70)

2.2.5 El Sector Agropecuario en el Tratado de Libre Comercio

En las negociaciones del Tratado el sector agrícola ocupó una de las principales agendas de negociación, se determinó para que este tratado aportara los mejores resultados para México, debería garantizar un acceso permanente de las exportaciones mexicanas, mediante la reducción de los aranceles, hasta llegar a ser nulos totalmente, además de que se crearían mecanismos justos y expeditos para la solución de los problemas entre los tres países.

El TLC pretendía incrementar las relaciones entre las economías mexicana, estadounidense y canadiense, permitiendo elevar la competitividad del sector agropecuario mexicano, aumentará las ventajas competitivas en el comercio, promoverá las mejoras a la infraestructura de servicios, los programas sanitarios, fitosanitarios y de investigación, y permitirá tener mayor acceso a una mayor asistencia técnica e información de mercados en los tres.

Se establece el derecho de que el gobierno mexicano sustituya el programa de protección comercial por un sistema de apoyo directo; así como el de apoyar la infraestructura de servicios, programas sanitarios, fitosanitarios y de investigación, la asistencia técnica y la información de mercados.

El TLC reconoce la importancia de los apoyos internos por lo cual los países firmantes se comprometen a establecer políticas de apoyo que tengan un efecto de distorsión mínimo o inexistente sobre el comercio o producción.

Respecto a los subsidios al comercio regional, el TLCAN en su artículo 705 establece que sean eliminados y se permitirán algunas excepciones en el caso de las exportaciones que lo requieran, pero la tendencia general va enfocada a eliminar los subsidios. Aunque las partes tiene el derecho de mantener sus

subsidios, pero a estos productos subsidiados las partes podrán establecerles impuestos compensatorios para que compensen el subsidio.

En el Tratado de Libre Comercio se establece que los países se comprometen a asegurar que ninguna medida sanitaria y fitosanitaria, discriminará de manera arbitraria e injustificada a los productos. Textualmente en su artículo 712 dice " Cada una de las Partes se asegurará que una medida sanitaria o fitosanitaria que adopte, mantenga o aplique no discrimine arbitraria o injustificadamente entre sus bienes y los similares de otra Parte, o entre bienes de otra Parte y bienes similares de cualquier otro país, cuando existan condiciones idénticas o similares."

Dentro del TLCAN en su artículo 716, establece lineamientos para el reconocimiento de zonas libres de plagas o enfermedades y zonas de escasa prevalencia de éstas. Este es uno de los puntos que más afecta a México ya que siendo el principal productor de aguacate no lo puede exportar a los Estados Unidos por la falta de un marco de principios metodológicos para la demostración del grado de prevalencia del gusano barrenador del hueso de este fruto.

Con la creación del tratado se buscaba facilitar la prestación de asesoría técnica además de información y asistencia en los términos mutuamente acordados esto con el fin de fortalecer las medidas sanitarias y fitosanitarias y

las actividades relacionadas con las otras Partes, además de asistencia se incluirá también las tecnologías de proceso, infraestructura y el establecimiento de órganos reglamentarios nacionales. Esta asistencia podrá incluir créditos, donaciones y fondos para la adquisición de destreza técnica, capacitación y equipo que facilitarán el cumplimiento de las medidas sanitaria o fitosanitarias. (TLCAN, 1995:266)

Además de que establece en su artículo 722 que se creará un comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias con representantes de cada una de las partes con responsabilidades en asuntos sanitarios y fitosanitarios, y entre sus funciones principales estará el facilitar consultas para la solución de problemas sanitarios y fitosanitarios específicos, el mejoramiento en la seguridad de los alimentos y en las condiciones sanitaria y fitosanitarias en el territorio de las Partes, la cooperación técnica de las Partes, incluyendo cooperación en el desarrollo, aplicación y observancia de medidas sanitarias o fitosanitarias.

Respecto a lo concerniente sobre normas y estándares de comercialización, los resultados obtenidos son que se mantiene el derecho a establecer normas y estándares para la comercialización, se logro el acceso al mercado de Estados Unidos y que un grupo de trabajo trilateral revise las

normas y estándares, además de que un comité consultivo operará un sistema de solución de controversias entre los exportadores y los compradores privados. (ITESM, 1994: 72)

Se eliminarán las restricciones cuantitativas entre México y estados Unidos. Sin embargo en el comercio entre México y Canadá solamente se llegó a la eliminación parcial ya que se mantienen restricciones cuantitativas y arancelarias sobre los productos lácteos y avícolas. (IBID. ,73)

La mayoría de las restricciones se eliminarán con el esquema de aranceles-cuota, las cuales definen un acceso mínimo a cero arancel. Las importaciones por arriba de esta cuota mínima estarán sujetas a aranceles equivalentes, estas se diseñaron de manera que el productor mexicano reciba la misma protección que tenía con el permiso previo de importación. Uno de los principales objetivos de esta negociación es el de no descuidar las cadenas productivas, por lo que las cuotas de acceso mínimo permitirán a los agroindustriales y productores pecuarios competir con insumos a precios internacionales.

Se acordó también establecer periodos de desgravación de acuerdo con la sensibilidad de cada producto.

Además de que establecieron el uso de salvaguardas especiales durante el periodo de transición para algunos de los productos mexicanos sensibles y que no cuentan con la protección de permisos previos de importación.

En lo referente a la negociación entre México y Estados Unidos se acordó la eliminación de las barreras impuestas por los Estados Unidos al algodón, cacahuete y una gran variedad de productos hortícolas; México se comprometió a eliminar progresivamente los impuestos a la importación de productos como la carne de puerco, manzanas y papas.

La desgravación arancelaria de productos agropecuarios se presenta de la siguiente manera: se acordó la desgravación inmediata de aranceles a productos que representan el 61% de las exportaciones mexicanas. Entre los productos que desgravarán inmediatamente están el ganado bovino en pie, la miel de abeja, las nueces y todas las flores, excepto las rosas. Además se obtienen ventas estacionales para las exportaciones mexicanas de pepino, fresa, berenjena, tomate tipo cereza, espárrago, sandía, melones, chícharo, entre otros.

Los productos que representan el 6 % de las exportaciones mexicanas, la desgravación a 5 años, la desgravación a 10 años a productos que representan el 28% y la desgravación a 15 años a los productos que representan el 5%.

En las importaciones mexicanas se establece la desgravación inmediata de aranceles a productos que representan 36% de las exportaciones agropecuarias de los Estados Unidos a México, la desgravación en 5 años a productos que representan 3%, la desgravación en 10 años a productos que representan 42% y la desgravación a 15 años en productos que representan 18% de la exportaciones a México.

En lo referente a la exportación entre México y Canadá la desgravación se presenta de la siguiente manera: desgravación inmediata de aranceles a productos que representan 4% de las exportaciones agropecuarias canadienses, en 5 años a productos que representan 4% y en 10 años a productos que representan 28%. El comercio de productos lácteos, avícolas y huevo entre México y Canadá quedo excluido de la negociación.

La desgravación de los aranceles en Canadá se presenta de la siguiente manera: 88% de los productos agropecuarios estará libre de arancel inmediatamente, el 5% se desgravará en 5 años y el 7% restante en 10 años.

En conclusión el acuerdo bilateral entre México y los Estados Unidos respecto al comercio agrícola, tuvo gran progreso en la liberación de las

barreras comerciales; la liberación arancelaria de los productos agrícolas las más sensibles a la apertura será gradual y progresiva y tendrá un periodo de desgravación más largo que la mayoría de los productos negociados en el TLC, con plazos hasta de 15 años por la apertura total.

La apertura del mercado estadounidense a la importación de productos agrícolas representa una gran oportunidad de crecimiento para los agricultores mexicanos, entre los productos que se considera tiene más oportunidades de competencia en el mercado norteamericano se encuentran: el azúcar, el cacahuate, los cítricos, el jugo de naranja congelado, el tomate, el aguacate, el brócoli, el espárrago, la coliflor, las espinacas, la lechuga, el melón y las fresas.

En este capítulo analizamos los tratados de libre comercio, así como sus formas de integración, las cuales han sido producto del proceso de globalización que se ha estado llevando a cabo en todo el mundo.

También se hizo una descripción del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, aquí se dieron algunos de los antecedentes de este Tratado, una breve descripción del marco rector, además de mencionar las partes más relevantes del Tratado. Se analizaron los principales puntos de negociación

referentes al sector agrícola que se tocaron en la negociación del Tratado de Libre Comercio.

Como se pudo analizar a lo largo del marco teórico Uruapan es la capital mundial del aguacate debido a que es el principal productor de aguacate en el mundo como se mencionó, Michoacán abastece al mercado mundial del aguacate en un 22% y exporta su producción a varios países del mundo, aunque cabe mencionar que el principal consumidor de esta producción no es el mercado internacional, ya que en el mercado interno o nacional es donde se vende la mayor parte de la producción del aguacate Mexicano para su consumo.

Respecto a la infraestructura consideró que el estado de Michoacán si cuenta con la infraestructura suficiente para poder exportar el aguacate y no sólo la estructura sino que la calidad del producto es buena para poder competir en el mercado internacional.

Sin embargo existen unos problemas como lo es el gusano barrenador de las ramas, que se han convertido en el principal impedimento para la exportación del aguacate.

Con todo esto se puede definir que en México los exportadores de aguacate tienen buenas posibilidades, siempre y cuando los países cumplan con todos los acuerdos comprendidos en el Tratado de Libre Comercio, pero para ello

los exportadores deberán conocer más a fondo los beneficios que te brinda el pertenecer al Tratado de Libre Comercio, ya que si lo desconocen no les será posible utilizarlo y con ello obtener un beneficio.

En el caso Práctico analizaremos los beneficios, desventajas y en general algunos puntos que ha traído consigo el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, esto lo haremos con una empresa que es de las más antiguas en la comercialización del aguacate en la ciudad de Uruapan su nombre es "AGUAMICH".

CAPÍTULO 3

IMPACTO DEL TLCAN EN LA SOCIEDAD DENOMINADA

" AGUACATES MICHOACANOS S.A. DE C.V."

Este caso práctico se realizó en la empresa denominada Aguacates Michoacanos S.A. de C.V. "AGUAMICH", se mencionarán primeramente los antecedentes de la empresa y después se aplicará el cuestionario que se elaboró con el fin de conocer los beneficios que han traído lo l Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

A fin de conocer los beneficios que la empresa a obtenido con el tratado de libre comercio, se elaboró un cuestionario para darnos una idea más clara de que tanto conocen los administradores de la empresa denominada Aguacates Michoacanos S.A. de C.V. a cerca del Tratado de Libre Comercio en América del Norte, ver si han aprovechado los beneficios que este les otorga y conocer en general la opinión que tienen respecto al Tratado, esto se hace con el fin de conocer si el Tratado les ha representado un beneficio o un perjuicio.

El cuestionario consiste en doce preguntas, las cuales han sido elaboradas para cuestionar los puntos o beneficios que nos ofrece el Tratado de Libre Comercio en su apartado dedicado a la agricultura.

Este cuestionario se le aplicó a quien actualmente funge como director de la empresa denominada Aguacates Michoacanos S.A. de C.V.

3.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA "AGUAMICH"

En octubre de 1982, un grupo de productores de Uruapan, Estado de Michoacán, en México; formaron una cooperativa, la cual fue llamada comúnmente por sus iniciales SOOCOAC (Sociedad Cooperativa de Aguacates del Cupatitzio, S.C.L.

El objetivo de los productores de SOCOOAC era promover, como grupo, servicios de empaque y comercialización de la fruta producida en las huertas de cada uno de los miembros.

Después de once años de esfuerzo constante y unido, los miembros de SOCOOAC lograron sus objetivos, que al principio parecían lejanos. La organización progresó y se ha diversificado.

En 1991 el grupo SOCOOAC incursiona en el campo del procesamiento de frutas, extrayendo la pulpa de aguacate y refrigerándola. El otro reto de este proyecto era distribuir directamente en los Estados Unidos de América a través de SUNNY AVOCADO, LTD., una compañía comercializadora que AGUAMICH adquirió en 1991/1992.

En Enero de 1993, debido al crecimiento que se presentó en la compañía y con el fin de expandirse para poder llegar a más mercados, SOCOOAC tomó la decisión de dejar de ser una cooperativa para convertirse en una sociedad anónima y entonces una nueva empresa se formó AGUAMICH (AGUACATES MICHOACANOS, S.A. DE C.V.), con el objetivo de servir más eficazmente a los mercados domésticos y de exportación de fruta fresca, así como congelada

Hasta 1998 en lo que ha congelados se refiere, han forjado un interesante mercado para sus productos, logrando distribución directa en la Unión Americana con su comercializadora SUUNY AVOCADO, LTD, situada en la ciudad de San Diego California, en la Unión Europea con la empresas SYROS, N.V., ubicada en la ciudad de Jabekke, Bélgica y recientemente en Japón con la empresa NIHON TORTILLAS, INC, en Kyoto, Japón.

En la temporada 1997 AGUAMICH exportó y comercializó 1125 toneladas en el mercado nacional, produjo 15000 libras diarias de pulpa congelada y cantidades menores en salsas, bebida y aderezos elaboraos a base de aguacate hass. Exportó a Estados Unidos a través de su filial la empresa SUNNY AVOCADO, e inició la venta de los anteriores productos en países de la Unión Europea.

Es importante mencionar que antes de que entrara en vigor el tratado, no se podía exportar aguacate a los Estados Unidos, es más estaba restringido el acceso del aguacate al mercado noroeste de la república mexicana, por ser zona fronteriza con los Estados Unidos, la restricción comenzaba de Guadalajara hacia el Noroeste de la República. Esta zona era abastecida por el aguacate Estadounidense y el gobierno en lugar de apoyar a los mexicanos, los restringía. Fue hasta que los ciudadanos uruapenses dedicados al cultivo y comercialización del aguacate se unieron y encabezados por el Sr. Joaquín Barragán, lucharon por que se abriera la frontera de Estados Unidos y además se permitiera comercializar el aguacate en Sonora, Sinaloa y Baja California Norte. Fue entonces que en el sexenio del presidente Carlos Salinas, con la entrada del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se abrió la frontera y se permitió la comercialización del aguacate a los Estados Unidos.

En virtud de que en 1997 se autorizó el ingreso del aguacate mexicano a los Estados Unidos, AGUAMICH se preparó para exportarlo a dicho destino a partir del año 1998/1999 y lo han estado haciendo con éxito.

Hoy en día SOCOOAC /AGUAMICH exporta en lo que se refiere a aguacate fresco a destinos como Japón, Canadá, Francia, Gran Bretaña, Holanda, Suiza, Suecia, centro América y Estados Unidos de Norte América; así mismo

moviliza y comercializa en el mercado doméstico mexicano, tanto en fruta fresca como en congelados. (AGUAMICH, dirección general de la empresa)

3.2 CUESTIONARIO

A continuación se presenta el cuestionario que se aplicó al director de la empresa, con el fin de conocer su opinión acerca del Tratado de Libre Comercio así como los conocimientos que tiene acerca de este y los beneficios o perjuicios que ha representado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte para la exportación del aguacate hacia los Estados Unidos.

Únicamente se aplicó un cuestionario, debido a que esta persona nos podía proporcionar la información necesaria, ya que él conoce la empresa de tiempo atrás y sabe como ha estado funcionando.

1. ¿Cuánto tiempo lleva la empresa en la comercialización del aguacate?
2. ¿Cuánto tiempo lleva la empresa en la exportación del aguacate?
3. ¿A qué lugares han exportado o exportan el aguacate?
4. ¿Conoce usted el Tratado de Libre Comercio de América del Norte?
5. ¿Considera que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha traído ventajas para la comercialización del aguacate?
6. ¿Considera que el Tratado de Libre Comercio ha traído desventajas para la comercialización del aguacate?

7. ¿ Cuáles son las principales dificultades que se presentan para la exportación del aguacate a Estados Unidos?
8. Considera que el proceso de desgravación ha sido equitativo entre México y Estados Unidos.
9. Considera que las normas y estrategias técnicas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se han convertido en obstáculos a la exportación del aguacate.
10. Cree usted que el libre comercio de productos mexicanos hacia los Estados Unidos se ha dado en realidad.
11. Uno de los puntos u objetivos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte era el otorgar certidumbre y un horizonte de planeación, ¿ cree usted que esto se ha cumplido?
12. Con el Tratado de Libre Comercio, ¿se ha elevado la competitividad del sector agropecuario mexicano?

A este cuestionario contestaron lo siguiente:

1. La empresa tiene desde 1982 en la comercialización del aguacate, es decir lleva ya 17 años comercializando el aguacate.

2. En la exportación del aguacate lleva 13 años, comenzó a introducirse en esta área desde el año de 1986.
3. Los lugares a los que hemos exportado y seguimos exportando son: Japón, la Unión Europea (Francia, Inglaterra, España, Bélgica, entre otros), en Centro América exportan a Guatemala, Honduras, El Salvador y Costa Rica; Canadá, Argentina y a otros lugares de Sudamérica.
4. Lo conozco, aunque no a fondo pero podría decir que en general tengo conocimiento de lo que se trata en general.
5. Dentro de los beneficios que nos otorga el Tratado de Libre Comercio es que se abrió la frontera para poder exportar a los Estado Unidos de América con esta exportación obtenemos una buena liquidez que nos brinda el comercializar el aguacate a los Estados Unidos, debido a que en todos los negocios que se hacen con los estadounidenses nos dan un 60% de anticipo y eso nos representa a nosotros como empresa un muy buen grado de liquidez durante los 4 meses que dura el proceso de exportación a los Estados Unidos, con este efectivo o liquidez podemos mover la fruta mucho más rápido y hacer rendir más la empresa, ya que muchas veces la falta de liquidez en una empresa puede pararte el proceso de empaque de la fruta; como se sabe para poder exportar,

primero se tiene que comprar la fruta a los productores y esta liquidez recibida en el pago anticipado, nos ayuda a pagarles en el tiempo deseado a los productores y que aún nos sobre el dinero suficiente para el empaque y los trámites que se llevan a cabo para mandar la fruta a los Estados Unidos. Otro de los beneficios que te ofrece el estar exportando es el renombre que esto le da a tu empresa el ser una de las empresas exportadoras de aguacate a los Estados Unidos, en otras palabras el crédito mercantil que te da el ser una empresa exportadora que esta exportando a los Estados Unidos, la razón es muy sencilla como se sabe el mercado de Estados Unidos es uno de los mercados que mas exigencias tiene para poder de introducir la fruta a su mercado, para ello las empresas empacadoras de aguacate tienen que tener unos niveles de calidad muy altos para que pueda cumplir los requisitos necesarios la fruta y que ingrese al mercado estadounidense, esto con tus clientes de otras partes del mundo es una magnífica carta de presentación de que tu empresa ofrece productos de alta calidad y para los productores de aguacate también es una garantía debido a que al estar exportando aguacate a los Estados Unidos quiere decir que tienes la capacidad de solventar tus gastos y poder pagar en los tiempo y en el

precio que se acuerda con los productores que te abastecen el aguacate, con esto ellos obtienen seguridad y confianza de que les vas a pagar, de que están tratando con una empresa de renombre y seria.

6. Las desventajas que representa el exportar a los Estados Unidos son muchas y el Tratado de Libre Comercio lejos de beneficiarnos, nos ha traído aún mas desventajas. Entre estas desventajas están las barreras de tipo sanitario y fitosanitario, creemos que en este aspecto los inspectores no son justos ya que de miles de toneladas que entran a los Estados Unidos si detectan un aguacate con gusano barrenador cierran en ese momento la frontera y no dejan entrar ya ningún aguacate, no se fijan en la empresa que hizo esta acción y muchas veces todas corren el riesgo de que si una empresa no tuvo el debido control de calidad y sus proceso fueron deficientes, cierran la frontera por ellos y no solo censuran a esa empresa sino que " el castigo" es para todas las exportadoras, se cierra la frontera en ese instante, esto es una inseguridad porque por más que te esfuerces como empresa por tener tu niveles de calidad eficientes si otra empresa comete un error tu también vas a pagar por eso y es preocupante porque uno no puede tener control sobre las otras empresas y sus niveles de calidad; además de que en esto

puede ocurrir también a propósito y no hay nadie que lo controle; el decir a propósito es porque una empresa americana que se este viendo afectada por la entrada del aguacate a los Estados Unidos, puede pagar o hacerte trampa poniendo un aguacate con barrenador para que cierren la frontera y eso no hay nadie que lo controle. Además de esto, otra de las desventajas que encontramos es el proteccionismo y nos referimos a proteccionismo el hecho de que el gobierno de Estados Unidos no es justo y ponen cada vez más trabas y condiciones para que no se realice la exportación a los Estados Unidos o que esta sea más complicada de realizar para los mexicanos. Esto provoca que el mercado de los Estados Unidos no sea tan productivo como se pensaba que iba a serlo y los exportadores de aguacate optemos por exportar a otros mercados que no sean tan problemáticos y nos representen mayores utilidades. Para que se dé una idea de los 20 Estados de la Unión Americana a los que se permite exportar aguacate, Alaska es el único que no tiene restricciones y te permite exportar durante todo el año, los otros 19 estados te permiten exportar únicamente durante 4 meses.

7. Siempre y cuando se sigan los lineamientos que te imponen organismos como USDA, SAGAR, Sanidad Vegetal, entre otros, para exportar a los

Estados Unidos no existe mayor dificultad. La única dificultad que se vislumbra en la exportación es la competencia desleal por parte de las empresas americanas que radican en la ciudad de Uruapan Michoacán, ya que muchas de estas se dedican a desprestigiar al aguacate mexicano, diciendo que este aguacate no sirve porque está infectado con gusano barrenador y otras cuestiones como esta, además de que estas empresas tienen la capacidad de ofrecer mejores precios a los productores de aguacate, asegurándoles precios con los que empresas mexicanas no pueden competir debido a que les aumentaría mucho sus costos y el nivel de utilidad se reduce casi al grado de estar saliendo tablas, es decir sin utilidad ni ganancia, con este tipo de cuestiones las empresas empacadoras mexicanas que no cuentan con capital extranjero no pueden competir ya que el riesgo de perder dinero es mucho y no se pueden dar ese lujo.

8. En este aspecto no estamos muy informados, pero creo que México sí ha estado en una clara desventaja a Estados Unidos, debido al proteccionismo que tiene Estados Unidos. Aunque creo que este es uno de los puntos que se están peleando para que esto desaparezca.

9. Creo que debido al proteccionismo que existe, estas estrategias y técnicas lejos de ayudarnos se han convertido en obstáculos para el comercio con los Estados Unidos.
10. Consideró que el libre comercio de productos mexicanos hacia los Estados Unidos se ha dado en parte, no completamente como se pretendía, una de las causas son las restricciones sanitarias y fitosanitarias.
11. Creo que ese punto no se ha logrado, la certidumbre no la podemos tener y mucho menos un horizonte claro para poder hacer una planeación debido a que como lo repetimos anteriormente no sabes si el embarque de aguacate te lo pueden regresar argumentando que tenía gusano barrenador, y este tipo de cuestiones no hay nadie que las cuide, por lo tanto si alguien quisiera hacerte una mala jugada te pueden poner un gusano y cerrar la frontera a los Estados Unidos y uno no puede apelar a nada, esto hace que lejos de haber una certidumbre tengas una incertidumbre y sabes que aunque se cumplan con todos los procesos necesarios para que no exista ningún problema, no puedes tener la seguridad completamente.

12. Respecto a la competitividad, creo que con este Tratado se ha mejorado en mucho ya que ahora tanto las empresas como los productores hemos tenido que aumentar nuestros niveles de calidad para poder ser competitivos en el mercado internacional, y en las empresas debemos estar en un constante progreso y retroalimentación de nuestros procesos productivos para poder aumentar los niveles de calidad, en este negocio no se debe solo mantener el mismo nivel de calidad, no nos podemos conformar con esto aquí se debe de estar en una continua superación para poder mantenerte en el mercado de competencia, si no se hiciera esto saldríamos muy pronto de la competencia y tendríamos que conformarnos con el mercado nacional.

3.3 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Como se puede observar AGUAMICH es una de las empresas con mayor antigüedad en la ciudad de Uruapan y por lo que cuenta ya con la experiencia suficiente para poder auxiliarnos en la resolución del cuestionario respecto a la exportación del aguacate.

Según el cuestionario aplicado los empresarios de esta empresa conocen el tratado de Libre comercio pero no lo conocen a fondo de hecho tienen una idea de

lo que se trata pero nunca se han tomado la molestia de ver que beneficios les puede otorgar o a que obligaciones los compromete, únicamente sabes que es un Tratado firmado con Canadá y Estados Unidos y que este permitió que se abriera la frontera con Estados Unidos para que se pudiera exportar el aguacate. Dentro de las ventajas y beneficios que ofrece estar en un país que está dentro del Tratado de Libre Comercio es que al exportar a los Estados Unidos su crédito mercantil aumenta y como empresa se obtiene un buen nivel de liquidez, el cual los auxilia para hacer mejor el proceso de empaque y movilizar todos los trámites de una manera más ágil que en lo normal, es decir durante los cuatro meses que dura la exportación a los Estados Unidos las empresas no tienen problemas con su liquidez ya que los tratos que hacen con los estadounidenses se hacen con anticipos hasta de un 60% y el resto se los pagan en cuanto llega la fruta cosa que no pasa con las exportaciones a otros lugares del mundo. La competitividad es otro punto que se ve beneficiado con el Tratado de Libre Comercio, debido a que obliga a las empresas a aumentar sus niveles de calidad en su proceso de empaque y a los productores los obliga a cuidar y aumentar sus niveles de calidad en su producción, obliga a cuestiones como que tengan las huertas podadas, bien fumigadas y a los empacadores que cierren las áreas de empaque, que aumenten sus inspecciones para que no haya problemas con gusano barrenador y también a

que exijan la certificación de las hurtas a las que se les compra, para poder comercializar esta fruta. Este tipo de cuestiones obligan a que las personas tomen conciencia de que si quieren comercializar y tener una presencia en el mercado internacional sus niveles de calidad tendrán que aumentar. Pero el Tratado de Libre Comercio no sólo ha representado beneficios, también muchas de las normas y reglas con que deben de cumplir los empacadores mexicanos han venido a representar un obstáculo para la exportación del aguacate a los Estados Unidos, entre estas barreras están las de tipo sanitario y fitosanitario, que en el caso del aguacate mexicano son la principal causa para impedir la entrada del aguacate mexicano a los estados Unidos, argumentando que el gusano barrenador este presente en el aguacate mexicano y con esto restringen mucho la frontera. En la empresa explicaban que las exigencias son demasiadas porque cada empaque puede responder por su embarque de fruta, pero no lo pueden hacer por los otros embarques responsabilidad de otras empresas y si uno de estos contiene gusano te cierran en ese momento la frontera y ya no dejan pasar ni un solo aguacate, esto les parece una forma de incertidumbre porque argumentaban que por mas cuidados que otorgues a tu proceso de producción si una empresa exportadora no tuvo la suficiente precaución y le encuentran un gusano tu también te ves afectado y ya no te dejan exportar, consideran que lo deberían de hacer

censurando a las empresas que tengan este tipo de problemas no a todas. Esto como repetía líneas anteriores es una incertidumbre porque para poder exportar las empresas muchas veces compran toda la producción de huertas enteras y al cerrar la frontera por un accidente como este la fruta que les queda se convierte en pérdida al no poderla movilizar toda o truenan el mercado nacional por tratar de meter o movilizar esa fruta en el país, con el fin de recuperar lo posible la venden a precios más bajo afectando a los productores y por consecuencia a la economía. Otra de las cuestiones que se pueden observar en el cuestionario es que no existe quien regule los percances que surgir en la frontera, es decir no hay un proceso que te dé la entera confianza de que es cierto que encontraron un aguacate con barrenador y por eso no dejen entrar tu fruta o se lo están inventando por intereses ajenos para que ya no entre el aguacate a Estados Unidos. Con todo esto se vislumbra que el mercado de Estados Unidos se ha vuelto un mercado altamente problemático y la falta de conocimiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, hace que no puedas auxiliarte de los beneficios que te ofrece para la comercialización del aguacate, por lo cual las empresas están optando por buscar otros mercados como lo es el mercado Centroamericano que no tienen tantos problemas y obtienes buenos niveles de utilidad en ellos.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

CONCLUSIONES

En nuestro marco teórico se analizó a las empresas definiendo que son y como se clasifican, hablamos también del aguacate viendo sus orígenes y determinando que la variedad de aguacate que más funciona para su exportación es el aguacate hass, se habló de las empresas empacadoras de aguacate y el proceso de empaque que estas llevan a cabo para la comercialización del aguacate a los Estados Unidos. En una segunda parte hablamos de los Tratados de Libre Comercio, los cuales se han venido dando por el proceso de globalización que se ha estado llevando a cabo en el mundo y definimos sus formas de integración, que eran: zona preferencial, zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común y unión económica; como se analizó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte del cual forma parte México está en la segunda etapa de esta forma de integración que sería la zona de libre comercio, en la cual se eliminan los derechos y demás obstáculos que gravan los intercambios comerciales entre los países miembros del Tratado, aunque se conservan políticas comerciales y aranceles aduaneros. Vimos los antecedentes, marco rector, contenido y algunos de los objetivos de este tratado enfocándonos principalmente al sector agropecuario que es de utilidad para nuestro caso. En este análisis que se realizó al Tratado de Libre comercio se ve que por lo menos teóricamente las empresas tienen buena

posibilidad de exportar y de que esto funcione, ya que el tratado ofrece buenas opciones para la comercialización, además de que no sólo te pone reglas ya que te ofrece ayuda para que los países que formen parte de este Tratado puedan cumplir las reglas, habla también de que no se permitirá el proteccionismo y se sancionará a los países que traten de llevarlo a cabo, en general el tratado te ofrece un marco rector justo para cada uno de los países que forman parte de él; pero por lo que pudimos observar en nuestro caso práctico, lamentablemente las personas encargadas de aplicarlo, han hecho que el tratado no sea de mucha conveniencia para los exportadores de aguacate, convirtiéndolo en un obstáculo en lugar de ser una ayuda para la exportación, esto en lo personal, considero que se debe a la falta de información y ayuda para aquellos que actualmente tienen a su cargo la administración de la empresa denominada Aguacates Michoacanos S.A. de C.V. acerca del tratado y los beneficios que te ofrece. El tratado tiene una sección dedicada especialmente a la agricultura y en esa se habla de las barreras sanitarias y fitosanitarias, en este apartado menciona que no pueden aplicarse las barreras con fines ocultos que puedan perjudicar a algunas de las Partes del tratado, además de asegurar que ninguna de estas barreras discriminará a algunas de las otras. Considero que si ellos estuvieran bien informados podrían meter recursos de apelación contra los tratos discriminatorios que se han estado

dando en este aspecto y esto desaparecería o por lo menos se lucharía por tener un trato equitativo y no se quedarían aceptando este tipo de injusticias.

Como conclusión final opino que el tratado de Libre Comercio de América del Norte, sí es una buena opción para la exportación del aguacate mexicano a los Estados Unidos, únicamente habrá que trabajar no solo en mejorar los niveles de calidad si no también hay que apoyar a los empresarios en la información que tienen actualmente, con el fin de que estén cada día más informados en este tipo de negociaciones, así como en las reglamentaciones y recursos necesarios, para que las operaciones que realicen con el extranjero estén bien fundamentadas y que no nos tomen por sorpresa con actos discriminatorios hacia nuestros productos, en mi opinión considero que en el momento en que lo anterior se dé, traerá como consecuencia que se aprovechen los beneficios que nos otorga el pertenecer a tratados como este, ya que es inevitable que México deje de pertenecer a este tipo de negociaciones, debido al proceso de globalización que se está viviendo en todo el mundo y en el que cada día más y más países forman parte activa, para lo cual tendremos que trabajar en la calidad de nuestros procesos, productos y servicios; además de prepararnos de la mejor manera, para que México eleve su competitividad y con esto pueda jugar un buen papel dentro del mercado internacional en el mundo entero.

Fundamentándose en el estudio realizado concluyo que efectivamente la falta de conocimiento del Tratados de Libre Comercio de América del Norte por parte de la administración de aguacates Michoacanos S.A. de C.V., provoca que no aprovechen los beneficios que estos tratados otorgan.

BIBLIOGRAFÍA

ARNAUD, Vicente Guillermo, MERCOSUR, UNIÓN EUROPEA, NAFTA Y LOS PROCEDIMIENTOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL, ed. Abeledo-Perrot, 1996, Buenos Aires, pp. 483

CENTRO de Estudios Estratégicos, ENTENDIENDO EL TLC, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, ed. ITESM FCE, México, 1994, pp. 229

GARIBAY, Ramos Guillermo, EXPORTACIÓN DEL AGUACATE DE MICHOACÁN A LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: DESCRIPCIÓN DEL PROCESO, UDV, Uruapan, Michoacán, México, 1998.

HUERTA, González Arturo, Riesgos del Modelo Neoliberal Mexicano, ed. Diana, México 3ª. Impresión, 1992.

MÉNDEZ Morales, José Silvestre, FUNDAMENTOS DE ECONOMÍA, McGRAW-HILL, 2ª. edición, México, 1990.

MÉNDEZ Morales, José Silvestre, ECONOMÍA Y LA EMPRESA, McGRAW-HILL, México, 1996.

SALINAS de Gortari, Carlos, TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE, TEXTO OFICIAL, SECOFI, México, 1994.

Sin autor, CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS

MEXICANOS, PORRUA, México, 1999.