

# TLCAN: SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES EN MÉXICO

**Mtro. Víctor Muñoz Brandi**  
**Orlando Aguilar Arrieta**

[lando.0951@gmail.com](mailto:lando.0951@gmail.com)

Estudiante de la licenciatura en administración de la Facultad de Comercio Administración y Ciencias Sociales de Nuevo Laredo, Tamaulipas, México.  
Universidad Autónoma de Tamaulipas

**Resumen:** Esta investigación analiza el TLCAN y sus beneficios en México, así como los efectos dentro de las pequeñas y medianas empresas. Considera las Pymes y sus contribuciones en la economía nacional, al igual que como ha afectado la actividad exportadora mexicana así como el deterioro que la apertura comercial con Estados Unidos y Canadá ha ocasionado a las Pymes en el país.

**Palabras clave:** TLCAN, Competitividad, PYMES.

**Summary:** This research analyzes the NAFTA and its benefits in Mexico as well as the effects within SMEs. Consider SMEs and their contribution to the national economy, as well as how it affected the Mexican export activity and the deterioration that open trade with the U.S. and Canada led to SMEs in the country.

**Key words:** NAFTA, Competitivity, SMEs.

## 1.-Introducción

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es un acuerdo comercial que se creó para formar una zona de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá. El 5 de febrero de 1991 se inician las negociaciones del TLCAN y el 17 de diciembre de 1992 es firmado por líderes de Canadá, Estados Unidos y México. El TLCAN entró en vigor el 1 de enero de 1994. Es importante mencionar que dentro del esquema de este Acuerdo, fueron desarrollados dos acuerdos paralelos en materia laboral y de medio ambiente. Alguno de los objetivos de este Acuerdo comercial son la eliminación de barreras comerciales y el libre tránsito de bienes y servicios en America del Norte, así como también se esperaba que México obtuviera un crecimiento económico acelerado y sostenido, y con ello se redujera la migración hacia Estados Unidos.<sup>1</sup>

La competitividad en México no precisamente ha aumentado con el TLCAN y los supuestos beneficios que trae éste a México permitiéndole ingresar a otros mercados, ya que son pocas las empresas que han logrado ser competitivas, expandirse y obtener un efecto positivo en su economía. Muchas otras, por el contrario, están estancadas en el mercado domestico y se ven afectadas por la

---

<sup>1</sup> Puyana, Alicia, Diez años con el TLCAN: Las experiencias del sector agropecuario mexicano (México DF, Colmex, 2005) Pág. 37. Agradecemos las aportaciones de Jaime Tovar Espinoza ([jt\\_espinoza@hotmail.com](mailto:jt_espinoza@hotmail.com)) a la presente investigación.

fuerte competencia de productos extranjeros en su territorio.<sup>2</sup> Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) son empresas que cuentan con una alta participación en el mercado local pero con un número limitado de trabajadores y de ingresos.

El TLCAN es un factor importante para la competitividad de las PYMES en México, trae consigo ventajas y desventajas para las mismas. Este acuerdo debería traer muchos beneficios para las PYMES ya que facilita las exportaciones hacia Estados Unidos y Canadá, libres de aranceles y cuotas, lo que hace pensar que las lleva a competir en estos grandes mercados. Aunque en ocasiones a pasado exactamente lo contrario, ya que muchas de las PYMES en México han visto amenazado su crecimiento e incluso su permanencia en el mercado local por empresas extranjeras que han llegado a establecerse en este territorio. Los pequeños y medianos empresarios deben conocer de qué manera pueden aprovechar los beneficios del TLCAN ya que la expansión de las PYMES en otros mercados ofrece oportunidades de crecimiento y creación de empleos.

## **2.- Antecedentes**

El convenio comercial establecido entre Estados Unidos, Canadá y México (TLCAN), tiene sus referencias en el tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá (CUSFTA) que se firmó en el año de 1988. El TLCAN tomó en cuenta gran parte del CUSFTA y lo aplicó a mayor escala. El CUSFTA y el gran beneficio que les había traído a los dos países involucrados, no podía haber sido ignorado por México. Derivado de la crisis de deuda y los problemas económicos que vivió el país durante la década de 1980, México se vio en la necesidad de eliminar las barreras proteccionistas tan elevadas que mantenía para su comercio, y luego de varios años de debate se integra al GATT en 1986. El brote de la economía mexicana llevo a que el sector privado y las autoridades del país le dieran cada vez más importancia a la economía global.<sup>3</sup>

Después de no haber logrado el éxito en las negociaciones sobre relaciones comerciales y financieras que se pretendían establecer con Japón y Europa, el presidente Salinas, buscando evitar un declive en la economía del país, propone al presidente Bush un acuerdo de libre comercio entre México y Estados Unidos.<sup>4</sup> Por su parte, Canadá, buscando mantener las ventajas y beneficios que le había traído el acuerdo firmado con Estados Unidos, pide ser incluido en el trato. Luego de que se iniciaran las negociaciones entre México y Estados Unidos y se aceptara la afiliación de Canadá, se creó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. A pesar de que en Canadá estaba envuelto en problemas de desempleo e inflación, el país logró sobreponerse a esta situación gracias al acuerdo bilateral que sostenía con Estados Unidos que le ayudó a obtener un aumento considerable en sus exportaciones, y confirmar así la buena decisión de incluirlo en las negociaciones del TLCAN.

---

<sup>2</sup> De la Reza, Germán, México: Más allá del TLCAN: competitividad y diversificación de mercados (México DF, Plaza y Valdés, 2004) Pág. 16.

<sup>3</sup> Estevadeordal, Antoni, Las Américas sin barreras: Negociaciones comerciales de acceso a mercados en los años noventa (Washington D.C., IDB, 2001) Pág. 71.

<sup>4</sup> Fernández, Josué, La crisis financiera de 1994-1995 y el TLCAN a diez años (Edición electrónica a texto completo en [www.eumed.net](http://www.eumed.net), 2005) Pág. 5.

México a su vez, tenía un buen crecimiento económico y había disminuido la inflación, lo que lo ponía en una situación inmejorable para negociar. El acuerdo comercial trajo consigo un fuerte flujo de capitales de inversión en el país, lo que hizo crecer las expectativas sobre los beneficios que traería a la economía de México firmar el convenio. Durante la negociación, Estados Unidos atravesaba por un descenso en su economía por diferentes factores, aunque en 1992, último año de negociación, tuvo un crecimiento económico superior al promedio y una disminución en el desempleo y la inflación. Los problemas económicos que vivían los tres países involucrados eran mínimos, cosa que favoreció a las negociaciones y llevo a corroborar el acuerdo, aunque no sólo se debía tomar en cuenta el sector económico, sino también el político de cada país. Canadá no le encontró ningún inconveniente al TLCAN, ya que tenía un buen antecedente con el acuerdo comercial que mantenía con Estados Unidos, y no le puso ningún pero a México para negociar el libre comercio con él. En México, el dominio del PRI fue fundamental para que se aceptara el acuerdo, ya que el partido político era apoyado por las organizaciones sindicales como la Confederación de Trabajadores Mexicanos (CTM).

Estados Unidos fue el país que encontró mayor negativa para firmar un acuerdo comercial con México. Los mayores opositores eran las organizaciones ecologistas y de trabajadores, basándose en que México era un país muy inferior en sus condiciones laborales, y que existía un alto índice de contaminación principalmente en la frontera entre México y Estados Unidos. Los objetivos esenciales que buscaban México y Estados Unidos en sus negociaciones eran lograr un acuerdo de libre comercio en materia de bienes y servicios, así como de inversión y derechos de propiedad intelectual, objetivos también que fueron adoptados por Canadá.<sup>5</sup> México se enfocaba principalmente en lograr concluir su programa de reforma económica para reavivar su economía. El país pedía que se le considerara como un país en desarrollo, sin embargo, al paso de las negociaciones, eso no tuvo la mayor importancia ya que México no insistió y lo que le convenía era firmar el acuerdo lo antes posible. Canadá, por su parte, tenía poca relación comercial con México, y lo que buscaba era mantener los beneficios que le había traído el CUSFTA, y mejorar en sectores como la industria automotriz y la del vestido. Las negociaciones fueron realizadas en tres niveles, conformados en primer lugar por los ministros de comercio quienes eran los responsables de supervisar el progreso de las negociaciones. Después estaban los jefes de delegación, encargados de los problemas que no pudieran solucionar los Grupos de Negociación (GN). Y en tercer lugar estaban los GN quienes se ocupaban de las cuestiones técnicas y la resolución de asuntos clave.

El 12 de junio de 1991 comenzaron las negociaciones y se entabló la estructura organizativa y el plan inicial de trabajo, al mismo tiempo que acordaron no fijar un plazo para finiquitar dichas negociaciones. Luego de catorce meses de reuniones y consultorías con sectores privados de las tres partes involucradas, las negociaciones tuvieron éxito. Esto fue gracias a la intención de los jefes de gobierno de formar una zona de libre comercio, al buen trabajo de supervisión de los ministros, y a tener claro lo que se quería

---

<sup>5</sup> Saiz, José, La Economía Latinoamericana En La Globalización. Perspectivas Para El Siglo XXI (Libros En Red, 2004) Pág. 82.

lograr con el acuerdo, así como también haber tenido como guía al CUSFTA. Aunque dicho acuerdo comercial entre Canadá y Estados Unidos sirvió como modelo, México y Estados Unidos se oponían a la idea de estar atenuados al CUSFTA, ya que eso les traería limitaciones. Por el contrario, Canadá era el único que deseaba que permanecieran las posiciones que se tenían con el CUSFTA, ya que le interesaba mantener los beneficios que le había traído dicho acuerdo. En el TLCAN, se había pactado eliminar todos los aranceles, y de igual manera ninguno de los tres países involucrados podría poner algún otro tipo de barreras comerciales a los productos que cumplieran con las normas de origen.<sup>6</sup> Para la eliminación de los aranceles, se establecieron tres grupos. En el primero, denominado grupo A, se eliminarían los aranceles inmediatamente entrando el TLCAN en vigor. En el grupo B sería de 5 años el tiempo para su eliminación, y en el C, sería un período de 10 años. Todo esto seguía el modelo del tratado comercial entre Canadá y Estados Unidos, CUSFTA. Hablando de medidas no arancelarias se encontraban las restricciones a las exportaciones e importaciones, medidas sanitarias, y las normas y obstáculos técnicos al comercio.

En caso de existir alguna restricción por parte de los involucrados a las exportaciones o importaciones de mercancías, el TLCAN pide que especifiquen las razones por las cuales se impondrá dicha restricción. Así también, en el acuerdo se prohíben el uso de derechos de usuario de la aduana y se ordena la eliminación de los establecidos por México y Estados Unidos anteriormente sobre las importaciones. Las normas de origen fueron un capítulo complicado durante las negociaciones del tratado. Dichas normas son fundamentales en todo tratado de libre comercio, ya que se aseguran de que solo las importaciones pertinentes de los países involucrados gozaran de los privilegios que otorga el acuerdo. También hubo expectación por la notable diferencia de los niveles salariales entre los países integrantes, ya que esto podía suponer que los países con mayor nivel utilizarían al de nivel más bajo para incrementar sus exportaciones a dicho país, tratándose en este caso de México. Al elaborarse las normas del TLCAN, los miembros buscaban mejorar las establecidas en el CUSFTA que no eran del todo concretas. En el caso de los bienes originarios, para obtener el derecho de entrada preferencial en el territorio de alguna de las partes, los productos debían cumplir algunos requisitos como por ejemplo, ser producidos en territorio de alguno o varios de los países involucrados. Otros sectores que se vieron envueltos en polémica fueron los de la industria automotriz y el de textiles y prendas de vestir.

El TLCAN demanda que los automóviles y camiones ligeros, así como su motor y transmisión, tengan como mínimo un 62,5% de contenido norteamericano; así mismo otros vehículos deben tener por lo menos el 60%. En los textiles y prendas de vestir, se ordena de manera general, que los productos deben ser fabricados con materiales originarios, y solamente se podrán importar las fibras, aunque en algunos casos, también éstas deben ser originarias de América del Norte.<sup>7</sup> En el área de los ordenadores y sus componentes, se implantó un arancel externo relativamente bajo, y de esta manera los tres países mejoraron su competitividad en este sector. Otro de los avances que implementó el TLCAN en comparación con el CUSFTA es la norma de minimis, que permite la utilización de materiales que no delegan

---

<sup>6</sup> Estevadeordal, Antoni, *supra* nota 3 Pág. 75.

<sup>7</sup> *Ibid.* Pág. 81.

origen hasta un 7% del valor de las mercancías. Las medidas adoptadas por el TLCAN en relación a defensa comercial, no necesariamente están vinculadas con las disposiciones de acceso al mercado, sin embargo, pueden ser utilizadas para restringir el acceso a éste.

En el año de 1986 con el ingreso del GATT, en México se llevó a cabo una reestructuración y renovación del sector agropecuario, tal como lo pedía el Banco Mundial (BM), y por lo cual, éste le proporciono al país 300 mdd.<sup>8</sup> Lo que el Banco solicitaba a México era parte de un plan que buscaba eliminar cualquier barrera comercial que se le presentara a la libre entrada de mercancías e inversiones en el campo mexicano. Además, se le pedía la eliminación del sistema de precios de garantía, y un aumento del precio de fertilizante y del agua utilizada para riego, así como también el precio de la electricidad para las bombas destinadas al riego. Los elementos antes mencionados estaban bajo las órdenes de empresas estatales. A su vez, se exigía que un buen número de estas empresas que tenían relación con el agro se pusieran en venta, y se despidiera a un extenso grupo de trabajadores pertenecientes a la secretaria de agricultura. Finalmente, se le requirió que retirara el sistema estatal de tortibonos o cupones, dedicado a brindar ayuda a las familias de escasos recursos que consumían tortillas de maíz. En particular lo que se intentaba era trazar la vía que condujera al TLCAN en el sector agropecuario de México, del que se obtuvieron efectos muy desfavorables. La explicación que se tuvo del banco, fue que la participación del estado mexicano perjudicaba a la oferta y la demanda de los mercados agrícolas y en consecuencia, también a la libre fijación de precios de los productos de dicho sector. Como resultado, lo que se debía hacer, era eliminar la política agropecuaria que hasta el momento se había manejado y era la que controlaba las relaciones económicas vinculadas con el desarrollo del campo. Sin embargo, no podemos dejar pasar el hecho que Estados Unidos de América producía cantidades excesivas de productos agrícolas como el grano, al grado de que su almacenamiento representaba un problema. Este país contaba, en el año de 1989, con 86.1 millones de toneladas de maíz que no podían ser comercializadas, de las 121.9 millones existentes en el mundo; tenía 15.4 millones de toneladas de sorgo de las 18.2 millones mundiales, y 5.9 toneladas de cebada de las 30.6 millones totales.<sup>9</sup> En ese mismo año, Estados Unidos experimentaba un déficit en el área comercial y fiscal, que a su vez, los llevo a pensar que la solución era eliminar las barreras comerciales que se tenían con otros países, así como la inversión en ellos. Poco a poco se fue implementando lo solicitado por el Banco Mundial. El proceso tuvo un elemento fundamental en 1993 que fue la reforma del artículo 27 Constitucional que viabilizaba el crecimiento del mercado agrícola y la inversión privada, ya sea nacional o extranjera en el campo mexicano. Lo antes mencionado fue el preámbulo de la entrada en vigor del TLCAN en 1994.<sup>10</sup>

En conclusión, podemos decir que el TLCAN lo que buscaba era traer beneficios por igual a los países miembros, aunque se puede pensar que

---

<sup>8</sup> Banco Mundial, 1987. "Documento confidencial ME-4646" Washington, D.C. (Feb.22 de 1987).

<sup>9</sup> USDA.FAS.1988. "World grain situation and outlook". Circular FG 6-88. Washington, D.C. junio 1988.

<sup>10</sup> El Financiero. México, D.F. Jueves 3 Nov.1988.p.42 (Consultado Noviembre 7, 2012 )

Estados Unidos, que al momento de las negociaciones estaba pasando por una crisis económica, lo que buscaba con el acuerdo era recuperarse de dicha situación y mantener su jerarquía sobre los demás países con la apertura comercial. A las Pymes en México, les debería traer el beneficio de poder entrar en otros mercados y lograr expandirse, aumentando su competitividad. Aunque tomando en cuenta la diferencia que hay entre México y sus socios dentro del TLCAN en materia comercial, sobre todo con Estados Unidos, que tiene un índice mucho más elevado de exportaciones hacia México, que de importaciones provenientes del mismo, dejando claro que el país más poderoso es el más beneficiado con el acuerdo.

### **3.- Competitividad de las PYMES**

Desde que se iniciaron las negociaciones lo que se preveía era que hubiera una mayor inversión y un mayor flujo comercial y que a su vez esto traería consigo efectos positivos sobre el crecimiento económico, el empleo y el bienestar social. El comercio entre las 3 economías se incremento de 289,000 mil millones de dólares en 1993 a 659,000 mil millones en el año 2000. A partir de la firma del TLCAN, México ha trabajado arduamente por fortalecer sus relaciones comerciales con otros países. Este trabajo se ve reflejado en la gran cantidad de tratados firmados con mas de 30 países debido a la importante zona geográfica en la que se encuentra, superando incluso a países tan importantes como Estados Unidos y Brasil, convirtiéndose en el país con más tratados de libre comercio en el mundo. México tenía la noción de la gran importancia que significaba el integrarse al TLCAN para su desarrollo y el fundamento de este desarrollo serian las exportaciones, especialmente al país con el mercado mas grande del mundo en importantes sectores y que representaba un gran potencial para las empresas mexicanas. Respecto a esto, Muchos especialistas económicos señalaban que era vital para el crecimiento mexicano la inclusión en el bloque regional con los países del norte E.U.A. y Canadá. Ya que esto representaría un aumento en sus exportaciones sobre todo de índole manufacturera, con el mercado más grande del mundo, así como u incremento en la IED por la posición geográfica en la que se encuentra y las ventajas que ofrecería la mano de obra.<sup>11</sup> La agilización de libre mercado se facilitaría con dicho acuerdo, debido a que en él, se estableció la gradual eliminación de aranceles, y las reducciones de las barreras no arancelarias a las mercancías provenientes de los países de América del Norte. Para el año 2005 México logra en materia de exportación una cifra histórica que representaba los 214,233.00 mdd cifra nunca antes lograda. Su mayor incremento fue registrado en el año 2011 con un monto equivalente a los 39,675.90 mdd siendo su principal socio comercial y mercado exportador Estados Unidos con más de unos 70 % del total dirigidas a esa nación. Cabe señalar que así como han aumentado las exportaciones también lo han hecho las importaciones lo cual indica que el mercado interno de México no ha sido tan favorecido como se pensó ya que la competitividad de las PYMES no ha sido suficiente para estar a la par de las empresas extranjeras objeto de las importaciones.

---

<sup>11</sup> Jorge Mttar y Wilson Peres, La política Industrial y de Comercio en México, Políticas de Competitividad Industrial, Siglo xx Editores, México, 1997

El nivel más elevado de crecimiento surge en el 2011, alcanzando los 350,842.50 mdd. El comercio y las exportaciones se incrementaron considerablemente aunque, también lo hicieron las importaciones, en mayor escala que las exportaciones. Para el 2004 las importaciones tuvieron un incremento de un 15% en comparación al año anterior, y las exportaciones tuvieron un incremento solo del 14%. Aunque en el último periodo de dos años 2010 y 2011 se ha registrado un incremento mayor en las exportaciones siendo que estas están creciendo a una mayor velocidad que las importaciones.

Debido a la apertura comercial a raíz del TLCAN, las exportaciones se incrementaron considerablemente; aunque el hecho de que las importaciones sigan tan altas ha generado déficits constantes en la balanza comercial del país. Sin mencionar que la mayoría de las exportaciones echas por empresas son de origen extranjero y no de empresas de origen mexicano, lo cual implica que las ganancias obtenidas de dichas ventas salga del país hacia el lugar de origen de las empresas extranjeras. Desafortunadamente la apertura del comercio no se facilitó en los sectores en los cuales México pudiera ser más competente, y no solo eso, sino que los productos hechos en el país no pueden competir con los productos extranjeros, y estos son relegados y a un segundo plano competitivo tanto en el mercado interno como en el mercado extranjero. Cabe destacar que el sector automotriz mexicano es de los más competitivos del mundo siendo una plataforma de exportación muy importante hacia Estados Unidos así como el mercado latinoamericano aunque no se pueda decir lo mismo del sector PYME ya que ha sido superado por las empresas extranjeras aunque sí ha generado un muy buen entorno macroeconómico y competitivo para atraer inversión extranjera directa.<sup>12</sup>

En materia de competitividad la revista "Competitive Alternatives" publicó en el 2010 un estudio para la comparación de localización de negocios en Norte América, Europa y Asia del Pacífico. La comparación se realizó en 10 países: Australia, Canadá, Francia, Italia, Japón, Alemania, México, Holanda, el Reino Unido y Estados Unidos; más de 100 países repartidos y más de 100 ciudades. El estudio mide 26 componentes significativos de los costos, los cuales son los que más tienden a variar según las diferentes locaciones. De igual manera se midieron una variedad de factores sin costo alguno, pero que también influye la atracción relativa para la ubicación de un negocio. Para ello se tomó como base a Estados Unidos con sus cuatro ciudades más importantes (New York, Los Ángeles, Chicago y Dallas-Fort Worth), y se analizaron tres sectores: manufacturas; servicios corporativos y de tecnologías de la información.

Los resultados generales del estudio muestran que, sin particularizar por sector o industria, México es el país más competitivo para establecer una inversión, con 18.2 %. Las grandes empresas transnacionales y mexicanas han salido más beneficiadas con el TLCAN al tener mayor capacidad de exportación que la pequeña empresa; el norte del país, ha salido más beneficiado por la cercanía con Estados Unidos que el sur al tener. Existe un sentimiento general entre los pequeños empresarios, y gran parte de la sociedad, en el supuesto de que esos indicadores macroeconómicos si bien

---

<sup>12</sup> KPMG International, EEUU, Estudio Competitiva Alternatives, 2010, [www.delineandoestrategias.com/spip.php?article137](http://www.delineandoestrategias.com/spip.php?article137) (Consultado Noviembre 7, 2012)

son muy favorables para México no se reflejan en la microeconomía, en el empleo ni en el ingreso de las familias. La apertura económica y el TLCAN tienen un gran impacto e importancia sobre el ambiente político mexicano en la medida en que la política interna está adquiriendo una dimensión internacional. El TLCAN brinda nuevas oportunidades pero también trae consigo retos significativos. La imprescindible internacionalización de las empresas privadas se dará bajo los desafíos de competir en el mercado global salvaguardando las ventajas competitivas del TLCAN y de los demás acuerdos económicos que México ha firmado con varios países latinoamericanos y con la Unión Europea. El único camino viable parece ser conseguir una modernización económica que no conlleve una exclusión social, como se ha realizado hasta ahora, en el entorno de un estado eficiente, confiable y transparente, y de entorno social con mayor participación democrática.<sup>13</sup>

La importancia de las PyMES: La economía mexicana es ahora una economía en crecimiento que se ha transformado. Ya no somos un país en el que los bajos costos de la mano de obra y el enfoque en la producción de materias primas representen una ventaja comparativa debido a la fuerte competencia que ha resultado la inclusión de China en la OMC. Estos factores fueron sustituidos por la apuesta de una mayor inversión en investigación y desarrollo, y en innovación tecnológica que son sectores de crecimiento en el cual China se ha quedado rezagada. Los cambios en las reformas estructurales que la administración del presidente Felipe Calderón Hinojosa con por ejemplo la reforma laboral busca para México están orientados, entre otras cosas, al fortalecimiento de las PyMEs, lo que conlleva a disminuir los costos de administración de las empresas, reducir sus costos de operación, y orientarlas en el desarrollo de estrategias y puntos clave como los de logística y distribución de las mercancías y servicios. Las PyMEs son el motor del crecimiento de cualquier país en el siglo XXI. Es absolutamente vital, por tanto, convertirlas en empresas más competitivas y por ello las PyMEs constituyen uno de los ejes centrales de apoyo para el crecimiento del país por parte del Gobierno Federal. México necesita, al mismo tiempo, hacer uso al máximo de cada una de sus ventajas comparativas, las cuales son una joven fuerza laboral que tiene gran capacidad para ser formada, al igual que cuenta con una única ubicación geográfica que nos coloca compartiendo más de tres mil kilómetros de frontera con el mercado más grande del mundo a su vez de ser en tiempo y forma un puente natural entre Asia y Europa, y con estrechos lazos históricos y culturales muy fuertes con toda América Latina.

El impacto e importancia del TLCAN ha permitido crearle a México un apartado en la agenda política de EE.UU. la posición que ocupa México como segundo socio comercial de Estados Unidos lo hace acreedor a un espacio en la agenda económica y política de la economía más poderosa del mundo. En lo que respecta a diversificación México ha trabajado arduamente para establecer pactos comerciales con más países aunque no siempre resultan como se espera ya que México ha sido víctima de cómo algunos países de Sudamérica

---

<sup>13</sup> De la Reza, Germán, México: Más allá del TLCAN: competitividad y diversificación de mercados (Plaza y Valdés, 2004)

como Brasil y Argentina han aplicado medidas proteccionistas contra la plataforma automotriz mexicana. Lo anterior insta a seguir tratando de crear acuerdos que fomenten el libre mercado.

Estos hechos nos permitirán concentrarnos en estimular la competitividad, promover la productividad, y poder así sostener e incrementar nuestras posiciones en esos mercados.

En el futuro cercano el deber de México es ser suficientemente eficaz para sostener la estabilidad macroeconómica, al mismo tiempo que consolidemos todos los procesos necesarios para el desarrollo interno de nuestro país para que, gradualmente, logremos reducir el impacto simbiótico al tan mencionado Vínculo económico y dejemos a un lado nuestra supeditación al ciclo económico de nuestro país vecino del Norte. El TLCAN ha sido un instrumento en la estrategia de los grandes capitales para el plano de la inversión, la instalación y operación en nuestro país de empresas exportadoras y plantas maquiladoras sacar beneficio de las ventajas comparativas que brindan los bajos costos de la mano de obra, la estable relación de controles políticos y sociales en el entorno laboral y de los espacios de flexibilidad para las administraciones de las empresas. El tratado ha favorecido en gran medida en el crecimiento del sector exportador mexicano aunque este involucra solo a un pequeño número de empresas dejando fuera a un gran sector conformado por micro, pequeñas y medianas empresas apartándolas de los beneficios del TLCAN.<sup>14</sup>

Sin embargo, también las empresas no beneficiadas por el TLCAN son obligadas a someterse a las leyes y de formas de flexibilización unilateral y control de los trabajadores, al restringir la negociación salarial dentro de presiones productivistas y económicas. Es decir, el TLCAN beneficia a pocas empresas exportadoras, aunque afecte a todo el conjunto industrias productivas no exportadoras y sus trabajadores teniendo como sus principales desventajas una fuerte aversión al riesgo, un control excesivamente centralizado, inadecuada planeación así como habilidades directivas deficientes.<sup>15</sup> Cambios en las relaciones laborales Las variaciones que suceden en la producción son nombradas como flexibilización (en el empleo, en la remuneración, del puesto de trabajo) y reaccionan a procesos complejos y diversos, impulsados de manera creciente a partir de la llamada reestructuración productiva en México, llevada a cabo desde los años ochenta cuando terminó de manera definitiva el modelo de sustitución de importaciones con la severa crisis económica de 1982. Algunos estudios han dado a conocer que la regulación que caracteriza a los contratos colectivos de trabajo en México permite la flexibilidad funcional, no así la salarial y la numérica<sup>16</sup>. De esta manera, las empresas han ejercido la posibilidad de incurrir en este aspecto para dejar a la política económica la depresión del salario y la supresión de los puestos de trabajo. Las políticas industriales y laborales propuestas por los gobiernos tecnocráticos (De la Madrid, Salinas de Gortari y

---

<sup>14</sup> Carrillo, Jorge, Reestructuración Industrial, CONACULTA, México, 1986; De la Garza Toledo, Enrique Reestructuración productiva y respuesta sindical en México, UAM, IIES-UNAM, México, 1992.

<sup>15</sup> Sarath Rajapatirana, From the Local to The Global Market: The Challenge for the Small and Medium Sized Enterprises, Economic Policy Research Institute, Washington, 1996

<sup>16</sup> Bouzas, Alfonso y Enrique de la Garza Flexibilidad del trabajo y contratación colectiva en México, IIES-UNAM, (México, 1998) Pág. 59.

Zedillo) han dado lugar a la introducción de modalidades de flexibilización dentro de la producción; los pasos al respecto fueron: En primer lugar, al promover una ideología de cambio en las relaciones de trato entre el capital y el trabajo, en el sentido de una articulación de esfuerzos de los actores productivos, frente a los retos de una modernización (competitividad y productividad); en segundo, las instancias del Estado relacionadas con lo laboral ahondaron la distancia entre realidad y legislación, dejando manos libres a las administraciones de las empresas para aplicar las políticas de flexibilización unilateral, a la vez que en los ámbitos políticos se frustraban los intentos (en un sentido u otro) de reformas de las leyes laborales; por último, las instancias de regulación de los conflictos laborales, (juntas locales de conciliación y la junta federal y otras instancias) han jugado un papel parcial favorable a los intereses patronales, a través de la movilización de sus recursos de poder, dando lugar a una imposición -no cuantificada- de flexibilización de diversos aspectos de la relación laboral y anulando la posibilidad de regulación y negociación de las condiciones de trabajo. Con estos antecedentes, la apertura comercial y a las inversiones -y fundamentalmente con el TLCAN- vinieron a implantar y reforzar las prácticas de flexibilización salvaje, es decir, de aquéllas llevadas a cabo sin consensos internos, sin respeto a las leyes laborales y sin el reparto equitativo de los beneficios obtenidos (salvo excepciones). Esto es llevado a sus extremos a través de su principal modelo productivo: las industrias maquiladora de exportación.<sup>17</sup>

La industria maquiladora es indispensable para el proyecto exportador establecido en el TLCAN y un precursor contrario a una relación con mínimos elementos de equilibrio entre capital y trabajo. La Industria Maquiladora de exportación logró un desarrollo dinámico desde que el TLCAN entró en vigencia: en el periodo de enero de 1994 hasta junio del año 2001, el número de maquiladoras establecidas se ha visto incrementado en 75.59%, de 2,143 a 3,763 y el empleo generado en dicha industria se ha incrementado de 546.6 mil a casi 1,218,379 puestos de trabajo, 671,779 nuevos empleos a pesar de que durante el gobierno de Fox en que se desacelera la economía en Estados Unidos, se han perdido 112,340 empleos en este tipo de plantas.<sup>18</sup> Las facilidades que el gobierno mexicano ha dado a la inversión extranjera, tales como: Exención de impuestos, infraestructura adecuada, mano de obra barata y altamente calificada, control sindical y condiciones para burlar las regulaciones en torno a la salud, la seguridad, la higiene y el control ambiental, han convertido a México en un paraíso para las grandes transnacionales y el capital extranjero. El TLCAN extiende estas ventajas explícitas o implícitas al conjunto del territorio nacional y ya no sólo en la franja fronteriza.

Podemos concluir que a lo largo de los años a partir del primero de enero de 1994 fecha en la que entro en vigor el TLCAN el país a tenido un auge en la industria maquiladora así como en la IED teniendo niveles históricos de atracción por las múltiples causas ya expuestas teniendo como objeto

---

<sup>17</sup> William C. Gruben y Sherry L. Kiser, *The Border Economy: NAFTA and Maquiladoras is the Growth Connected?*, Federal Reserve Bank of Dallas, 2001

<sup>18</sup> Arroyo Alberto, *INEGI Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*. Tomado de BIE, Comité Fronterizo de Obreras Los impactos del TLC en los trabajadores de las maquiladoras, Centro de Estudios Internacionales, CEI, 2003

principal del gobierno los apoyos hacia el ámbito exportador de la industria maquiladora así como las multinacionales que representan al sector de grandes empresas y teniendo como un aumento significativo el nivel de competitividad de las grandes empresas en el ámbito internacional sobresaliendo la plataforma automotriz sin que esto represente un fortalecimiento del mercado interno ya que como vimos así como se incremento en gran medida las exportaciones también lo hicieron las importaciones de muchos artículos e insumos que anteriormente no se importaban lo que significa que en México no hay la suficiente capacidad por parte de las empresas instaladas en el país para suplir esa necesidad de insumos de las empresas exportadoras lo cual expone que no ha representado una mejoría en las PYMES en un aspecto de competitividad ya que se han quedado rezagadas al momento de competir con las compañías multinacionales del contexto internacional que son las mas favorecidas por el TLCAN dejando a las PYMES en clara desventaja siendo afectadas por los cambios en los tratos laborales a que fueron sometidas a raíz del TLCAN. Las autoridades Mexicanas a raíz de esta falta de competencia de las PyMEs en México han creado programas encaminados a incentivar, capacitar y facilitar herramientas para el crecimiento de las mismas con el fin de fortalecer el mercado interno ya que son el pilar del crecimiento de un país y el quedarse rezagado en un aspecto tan fundamental como ese hace que el crecimiento social, económico sea siempre de mediocre.

#### **4. Conclusiones**

En primera instancia se debe recalcar que el TLCAN se desarrollo para que generara un crecimiento sostenido en el pueblo mexicano para evitar en cierta medida la migración ilegal hacia Estados Unidos y esto causado por el bajo nivel económico existente antes del TLCAN.

Si bien es verdad que ha traído enormes beneficios en materia macroeconómica aumentando la capacidad económica basándose en un modelo exportador teniendo como su principal socio comercial en Estados Unidos así como también aunado a su privilegiada posición geográfica colocándolo en un punto idóneo para el intercambio entre Suramérica y Norteamérica así como también para la región Asia-Pacífico convirtiéndolo al momento en el país con mas tratados de libre comercio del mundo.

En materia de competitividad de las PYMES de que es objeto este estudio ha quedado a deber debido a que el modelo exportador beneficia solamente a las grandes empresas así como a la industria maquiladora, teniendo como las grandes perdedoras a las PYMES debido a que no han sido capaces de aprovechar los beneficios del TLCAN aunado a presiones legales a las que tienen que someterse por el cambio de legislación al que están sujetas las grandes corporaciones mermando en gran medida la capacidad de respuesta y competencia de las PYMES contra las grandes corporaciones transnacionales del mercado internacional en el que esta envuelto el país.

Entre las oportunidades y retos en lo que se ven inmiscuidas las PYMES son un mejor aprovechamiento de oportunidades que ofrece el TLCAN debido a que dentro del modelo exportador mexicano no cuenta con un mercado interno fuerte ya que el país importa muchas mercancías generando déficits en la balanza comercial y esta en una importante área de oportunidad, dentro de los retos están el conseguir una participación mas importante dentro del mercado

interno de exportación mexicana que atraería consigo una mayor expansión económica del país.

## **Bibliografía**

Puyana, Alicia, Diez años con el TLCAN: Las experiencias del sector agropecuario mexicano (México DF, Colmex, 2005)

De la Reza, Germán, México: Más allá del TLCAN: competitividad y diversificación de mercados (México DF, Plaza y Valdés, 2004)

Estevadeordal, Antoni, Las Américas sin barreras: Negociaciones comerciales de acceso a mercados en los años noventa (Washington D.C., IDB, 2001)

Fernández, Josué, La crisis financiera de 1994-1995 y el TLCAN a diez años (Edición electrónica a texto completo en [www.eumed.net](http://www.eumed.net), 2005)

Saiz, José, La Economía Latinoamericana En La Globalización. Perspectivas Para El Siglo XXI (Libros En Red, 2004)

Jorge Mttar y Wilson Peres, La política Industrial y de Comercio en México, Políticas de Competitividad Industrial, Siglo xx Editores, México, 1997

De la Reza, Germán, México: Más allá del TLCAN: competitividad y diversificación de mercados (Plaza y Valdés, 2004)

Carrillo, Jorge, Reestructuración Industrial, CONACULTA, México, 1986; De la Garza Toledo, Enrique Reestructuración productiva y respuesta sindical en México, UAM, IIES-UNAM, México, 1992

Sarath Rajapatirana, From the Local to The Global Market: The Challenge for the Small and Medium Sized Enterprises, Economic Policy Research Institute, Washington, 1996

Bouzas, Alfonso y Enrique de la Garza Flexibilidad del trabajo y contratación colectiva en México, IIES-UNAM, (México, 1998)

William C. Gruben y Sherry L. Kiser, The Border Economy: NAFTA and Maquiladoras is the Growth Connected? Federal Reserve Bank of Dallas, 2001

Arroyo Alberto, INEGI Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación. Tomado de BIE, Comité Fronterizo de Obreras Los impactos del TLC en los trabajadores de las maquiladoras, Centro de Estudios Internacionales, CEI, 2003

## **Artículos**

Banco Mundial, 1987."Documento confidencial ME-4646" Washington, D.C. (Feb.22 de 1987)

USDA.FAS.1988."World grain situation and outlook". Circular FG 6-88.Washington, D.C. junio 1988.

El Financiero. México, D.F. Jueves 3 Nov.1988.p.42 (Consultado Noviembre 7, 2012)

## **Fuentes Electrónicas**

KPMG International, EEUU, Estudio Competitiva Alternativas, 2010, [www.delineandoestrategias.com/spip.php?article137](http://www.delineandoestrategias.com/spip.php?article137) (Consultado Noviembre 7, 2012)