

EL IMPACTO EN LAS EMPRESAS MEXICANAS ANTE LA POSIBILIDAD DE UNA MAYOR INTEGRACIÓN COMERCIAL REGIONAL: VEINTE AÑOS DEL TLCAN

The impact on Mexican companies on the possibility of greater regional trade integration: twenty years of NAFTA

*César Francisco Cárdenas Dávila*¹

*José G. Vargas-Hernández*²

Ensayo recibido: Julio, 2015 // Aceptado: Marzo, 2016

RESUMEN

La finalidad de este trabajo es analizar el impacto en las empresas mexicanas ante la posibilidad de crear una unión aduanera entre México, Estados Unidos y Canadá a 20 años de haber firmado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés), mismo que entró en vigor en 1994, época en la que México cambió el modelo de industrialización por el de sustitución de importaciones, derivado de la globalización comercial de la que el país es parte, analizando las repercusiones que tendría en las empresas mexicanas una mayor integración comercial regional, adoptando una unión aduanera con sus vecinos del norte, situación que obligará a las empresas mexicanas a centrarse en la innovación y el desarrollo, en adoptar procesos productivos más competitivos,

ABSTRACT

The aim of this paper is to analyze the impact in the Mexican firms if Mexico decides to accomplish the next phase in a major integration processes, adopting a united customs with USA and Canada, 20 years from signing the North American Free Trade Agreement (NAFTA), enforced in 1994, in the period when Mexico changed the substitution industrialization model for the import substitution model, resulting of the globalization trend. The regional integration processes phases is emphasized, analyzing if the Mexican firms are prepared or not to accomplish a united customs, forcing them to center their operations on competitive productive processes and improving their internal organization, as well as on innovation and development.

¹ M.C., Universidad Autónoma de Durango, campus Culiacán. División de Posgrados. Líneas de investigación: desarrollo económico local. Dirección: Av. Villas del Rio, No. 2900, Fracc. Villas del Rio, CP. 80050. Culiacán, Sinaloa, México. Teléfono: (52) 6677 161641. E-mail: cesar.cardenas.davila@gmail.com

² M.B.A. y Ph.D. Universidad Autónoma de Durango, campus Culiacán. División de Posgrados. Líneas de investigación: empresas, desarrollo económico local. Dirección: Av. Villas del Rio, No. 2900, Fracc. Villas del Rio, CP. 80050. Culiacán, Sinaloa, México. Teléfono: (52) 6677 161641. E-mail: E-mail: jvargas2006@gmail.com

así como una mejora en su organización interna.

Palabras clave: Globalización, integración económica, unión aduanera, multilateralismo, regionalismo, TLCAN.

Key words: Globalization, Economic Integration, United Customs, Regionalism, Multilateralism, NAFTA.

INTRODUCCIÓN

Esta investigación tiene como objeto analizar las fases del proceso de integración económica regional desde una zona preferencial de libre comercio hasta una unión política, analizando algunas de las consecuencias que el proceso de integración regional tendría entre México y los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés) si deciden avanzar en las etapas de integración económica regional creando una aduana común con Estados Unidos y Canadá y su impacto en las empresas mexicanas a 20 años de firmar dicho tratado comercial, analizando si las empresas mexicanas están preparadas o no para adaptarse a una mayor integración regional con sus vecinos del norte, situación que obligará a las empresas mexicanas a centrarse en la innovación y el desarrollo, en adoptar procesos productivos más competitivos, así como una mejora en su organización interna.

Se analizará el impacto en las empresas mexicanas si los países miembros deciden integrar sus aduanas. No obstante, merece ser destacada la relativa escasez de trabajos empíricos sobre los efectos de la integración en el contexto del TLCAN en comparación con otros procesos de integración como el europeo, lo cual puede resultar razonable a tenor de la relativa juventud del primero en comparación con el segundo, así como por la menor profundidad del proceso (Gazol Sánchez, 2012).

El objetivo de este artículo es estudiar las etapas de integración económica regional derivado de la firma del TLCAN con Estados Unidos y Canadá, mismo que entro en vigor en 1994, época en la que México cambio el modelo de industrialización por el de sustitución de importaciones, derivado de la globalización comercial de la que el país es parte y si el país está preparado o no para escalar una etapa en la integración regional con sus países vecinos, logrando adoptar una unión aduanera.

México ha experimentado un aumento sostenido en la internacionalización de las empresas mexicanas, aumento que se debe en gran medida a la política comercial aperturista adoptada por el país. A raíz del ingreso de México al Acuerdo General de Aranceles al Comercio (GATT por sus siglas en ingles) en 1986 y al adoptar las tendencias comerciales de el multilateralismo y el regionalismo, ha tenido como consecuencia un incremento en la internacionalización de las empresas mexicanas.

En virtud de lo anterior, México, desde finales de los años 90's, ha experimentado un aumento en la inversión a el extranjero de grandes empresas mexicanas que han sobrevivido a las reformas del mercado y a las políticas de ajustes estructurales (Vargas-Hernández, 2011), situación que obliga a las empresas mexicanas a centrarse en la innovación y el desarrollo, en adoptar procesos productivos más competitivos, así como una mejora en su organización interna.

PROBLEMA: ANTECEDENTES, DELIMITACIÓN

Antecedentes

A raíz del ingreso de México al Acuerdo General de Aranceles al Comercio (GATT por sus siglas en ingles) en 1986 y al adoptar las tendencias comerciales de el multilateralismo y el regionalismo, ha tenido como consecuencia un incremento en la internacionalización de las empresas mexicanas, situación que ha ocasionado un aumento en la inversión a el extranjero de grandes empresas mexicanas que han sobrevivido a las reformas del mercado y a las políticas de ajustes estructurales (Vargas-Hernández, 2011).

Se estudiarán las fases del proceso de integración económica regional desde una zona preferencial de libre comercio hasta una unión política, analizando algunas de las consecuencias que el proceso de integración regional tendría entre México y los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés) si deciden avanzar en las etapas de integración económica regional creando una aduana común con Estados Unidos y Canadá y su impacto en las empresas mexicanas a 20 años de firmar dicho tratado comercial, analizando si las empresas mexicanas están preparadas

o no para adaptarse a una mayor integración regional con sus vecinos del norte. ¿Estará preparado México para una Unión Aduanera con Estados Unidos y Canadá?

Delimitación

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés) ha cumplido 20 años desde que entró en vigor en 1994, época en la que México cambió el modelo de industrialización por el de sustitución de importaciones, derivado de la globalización comercial de la que el país es parte. Siguiendo la teoría de las etapas de integración económica regional, México debería escalar una etapa en la integración regional con sus países vecinos, logrando adoptar una unión aduanera.

Actualmente, se observa un incremento en la internacionalización de las empresas mexicanas, derivado de la política comercial aperturista adoptada por México y de la globalización comercial de la que es parte, tendencia que puede dividirse en dos ramas, por una parte el multilateralismo, mismo que se entiende como la apertura comercial de un país a través de la celebración de tratados de libre comercio, y por otra, el regionalismo, que se entiende como la apertura comercial de un país a través de la integración regional (Arango Quintero y Cardona Montoya, 2008).

Por lo tanto, las preguntas de investigación serían:

- A. ¿Cuál sería el impacto de adoptar una unión aduanera con Estados Unidos y Canadá para las empresas mexicanas?
- B. ¿Qué beneficios directos presenta integrarse aún más con los vecinos del norte?
- C. ¿Estará preparado México y las empresas mexicanas para una unión aduanera?

Justificación

La importancia que tiene en el escenario mundial la globalización de los mercados, las sociedades y las culturas, da como resultado un impacto directo en la internacionalización de las empresas mexicanas,

mismas que, aprovechándose de la política comercial aperturista de México, a través del multilateralismo y el regionalismo, han incrementado su presencia en los mercados internacionales.

A 20 años de suscribir el TLCAN, se plantea la idea de unificar las aduanas entre los países signantes, situación que cambiaría la manera de comerciar entre los tres países, impactando de manera directa en la libre competencia, situación que obligará a las empresas mexicanas a centrarse en la innovación y el desarrollo, en adoptar procesos productivos más competitivos así como una mejora en su organización interna.

LA GLOBALIZACIÓN COMERCIAL

Marco conceptual

Los últimos 25 años de la economía mundial se han caracterizado por numerosos avances científicos y tecnológicos, lo cual ha modificado los patrones de producción en todo el mundo, creándose una interdependencia creciente que engloba al total de actividades de un sector económico industrial, ya sea a nivel regional o mundial.

A este proceso se le conoce como globalización y su principal característica es que ha generado un notable incremento de las corrientes de comercio e inversión, de tal manera que la globalización se considera una lucha por participar en un mayor número de mercados, así como lograr captar mayor volumen de los flujos de inversión extranjera directa (Gómez, 2006).

Haciendo una integración de los diferentes conceptos de la globalización comercial, se vierten en la siguiente tabla:

Cuadro 1. Globalización Comercial

| Términos | Acepciones y Autores |
|------------------------------------|---|
| Productos a bajo coste | Conjunto de factores económicos, tecnológicos y sociales que permitían que las empresas multinacionales pudieran vender sus productos casi sin diferencias en diversos países (Levitt, 1984). |
| Mayor volumen de los flujos de IED | Una lucha por participar en un mayor número de mercados, así como lograr captar mayor volumen de |

| | | | |
|--|---------|----|---|
| | | | los flujos de inversión extranjera directa (Gómez, 2006). |
| Opera sin patria en una escala mundial | | | La empresa global es aquella que ha abandonado su identidad nacional y que opera como una entidad sin patria en una escala mundial (Ohmae, 1991). |
| Integración de economías | mundial | de | Acelerada integración mundial de las economías a través del comercio, la producción, los flujos financieros, la difusión tecnológica, las redes de información y las corrientes culturales (FMI, 1997). |
| Integración de mercados | mundial | de | Proceso dinámico de creciente libertad e integración mundial de los mercados de trabajo, bienes, servicios, tecnología y capitales (De la Dehesa, 2000). |

Fuente: Elaboración propia

El proceso de globalización económica consiste en operar con costos relativamente bajos como si el mundo entero o las regiones más importantes de las ciudades fueran una sola entidad.

Una aproximación a la definición de globalización, sería integrarla a partir de sus características, tenemos entonces que la globalización es un proceso económico, tecnológico, social y cultural a gran escala, que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo, unificando sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global.

Globalización de mercados

Pineda (1998) realiza en su obra, una aproximación a la definición de globalización, analizando siete enfoques que tratan de explicar la globalización como teoría, en ellos, se observa la presencia del capitalismo como fuerza impulsora del cambio a nivel mundial en las últimas décadas, y que explica en gran medida el surgimiento del fenómeno de globalización, con un sinnúmero de impactos de carácter multidisciplinario pues conlleva aparte del ámbito estrictamente económico, aspectos sociológicos, culturales, políticos, religiosos, tecnológicos, ambientales, entre otros, ninguno de los cuales logra dar una explicación a la complejidad del fenómeno de la globalización.

Los más beneficiados de este proceso de globalización son las multinacionales, corporaciones que se benefician de las enormes economías de escala, ya sea en producción, distribución o administración

a escala, así como la estandarización de productos, tal como lo establece Levitt (1984), los competidores más efectivos a nivel mundial incorporan una mayor calidad y rentabilidad a sus estructuras de costos, vendiendo en todos los mercados nacionales el mismo tipo de productos que venden en su mercado de origen, productos totalmente estandarizados y sin ninguna diferenciación.

En virtud de lo anterior, las empresas mexicanas no solo se enfrentan a una feroz competencia en los mercados internacionales, sino que se enfrentan a competidores internacionales en el mercado nacional, con productos estandarizados, con mejor tecnología y sobre todo, mas económicos. Los consumidores, inicialmente tenían preferencias locales, hoy en día, se ven seducidos por el precio bajo.

Actualmente, se observa un incremento en la internacionalización de las empresas mexicanas, derivado de la política comercial aperturista adoptada por México y de la globalización comercial de la que es parte, tendencia que puede dividirse en dos ramas, por una parte el multilateralismo y por otra parte, el regionalismo.

ADOPCIÓN DE POLÍTICAS COMERCIALES APERTURISTAS

Políticas y México

En la década de los ochenta, se creó el marco económico y político para que Estados Unidos y organismos como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional impulsaran activamente la aplicación de políticas de corte neoliberal, en países en desarrollo, entre ellos los latinoamericanos (Ruiz Nápoles, 2004).

Sin duda una de las políticas neoliberales más importantes de esa época fue la adopción por parte de México del Acuerdo General de Aranceles al Comercio (GATT por sus siglas en ingles) en 1986, -hoy Organización Mundial de Comercio (OMC)- lo que tuvo como resultado la adopción de políticas comerciales aperturistas.

Dentro de los principales compromisos signados por México, fue la disminución gradual de aranceles al comercio, así como la adopción de políticas comerciales de no discriminación, dentro de las cuales destacamos el trato nacional y el trato de la nación más favorecida, generando con esto, una mayor apertura comercial en México.

Derivado de los acontecimientos antes descritos, el gobierno mexicano, en apego a la política económica del ex presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), realizó una serie de privatizaciones a las empresas del Estado y, posteriormente, inauguró un nuevo concepto del crecimiento económico nacional que orientaba la producción hacia fuera, a la exportación.

En el marco de la liberalización comercial y el desarme arancelario a gran escala, México apostó por el área de libre comercio con Canadá y Estados Unidos, desembocando en la firma por Salinas de Gortari, el 17 de diciembre de 1992, del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN, o NAFTA por sus siglas en inglés).

La apertura comercial puede ser el inicio de una exitosa integración si logra efectos positivos sobre el dinamismo de la innovación y del proceso tecnológico.

Cualquier estrategia de mejora de la economía local debe tener presente la dimensión social que contiene la visión ampliada del desarrollo sobre la dimensión limitada reflejada solo en términos cuantitativos del crecimiento, como ha querido entenderse los alcances del TLCAN (Hernández, Soto, Vázquez, 2008).

México y el multilateralismo

Arango Quintero y Cardona Montoya, (2008) definen a el multilateralismo, como la apertura comercial de un país a través de la celebración de acuerdos comerciales con un país, aprovechando las políticas comerciales aperturistas de ambos países, con el objetivo de aumentar el comercio internacional, protección a los inversionistas y creación de políticas comerciales que benefician a ambos países.

“En la esfera de las relaciones comerciales internacionales, la característica fundamental y distintiva de la estrategia impulsada por los Estados Unidos para garantizar la estabilidad y la prosperidad ha sido el multilateralismo”, sostuvo el 16 de octubre de 1995 Renato Ruggiero, Director General de la OMC. Ruggiero estableció la importancia de la visión y el liderazgo de los Estados Unidos, primero en el marco del GATT y ahora en el de la OMC, la parte fundamental del sistema internacional de comercio está constituida por los principios de no discriminación y el de la nación más favorecida (NMF).

Ruggiero dio seis razones por las que los gobiernos han atenido al principio NMF y por las que es “esencial resistirse al señuelo de las aparentes ventajas a corto plazo del bilateralismo” (Ruggiero, 1995).

Tal y como lo asevera Jiménez Martínez (2007), los tratados de libre comercio con que cuenta México, constituyen uno de los elementos de mayor importancia en el proceso de internacionalización. Así, las empresas de la región deben aprovechar plenamente las ventajas de la apertura comercial y asegurar su presencia en otros países.

El establecimiento de diversos tratados puede servir como un detonante de las operaciones de la empresa en los mercados exteriores, y es un factor claro que incide directamente en el desarrollo continuo del proceso de internacionalización.

Después de suscribir el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, donde destacan preferencias arancelarias para los países signantes, apoyo a la inversión extranjera, medios alternativos de solución de controversias contra prácticas desleales al comercio, regulaciones de derechos de propiedad intelectual, entre otros.

México inicio una carrera por firmar tratados comerciales con otros países, con el único objetivo de diversificar sus exportaciones y aprovechar preferencias arancelarias con otros países.

Actualmente, México cuenta con una red de 10 Tratados de Libre Comercio con 45 países (TLC's), según datos de la Secretaria de Economía (2014), en dichos acuerdos comerciales, ya se encuentra incluido el nuevo TLC México- Centroamérica, mismo que entró en vigor el pasado 1 de julio de 2013.

En el TLC México- Centroamérica están incluidos México, Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Honduras; éste tratado, sustituyó a los tres acuerdos comerciales vigentes que tenía México con Centroamérica, (TLC México – Costa Rica de 1995, TLC México-Nicaragua en 1998 y TLC México -Triangulo del Norte en 2001), resultando con esto, un total de 10 TLC's con 45 países.

Quedará pendiente de anexar a esta lista de tratados comerciales el reciente Tratado de Libre Comercio México-Panamá, mismo que en abril de 2014 fue signado por los presidentes de ambos países.

De igual forma, México cuenta con 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamérica de Integración

(ALADI), así como 30 Acuerdos para la Protección y Promoción Reciproca de Inversiones (APPRIIs).

México y el regionalismo

Arango Quintero y Cardona Montoya (2008) explican el regionalismo, como la apertura comercial de un país a través de la integración regional con dos o más países, a través de la celebración de acuerdos comerciales de carácter regional.

De hecho, los autores afirman que los tratados de integración regional, concebidos inicialmente como excepciones al sistema multilateral de comercio, se han convertido en los rectores de la dinámica comercial mundial.

Los acuerdos regionales surgieron como un esquema de excepciones que pretende reconocer que el multilateralismo es un sistema que se construye entre países de diferentes niveles de desarrollo y que busca crear las condiciones para un libre comercio mundial.

En los últimos años se ha observado el establecimiento de bloques económicos, a través de los cuales varias naciones celebran acuerdos regionales que les permiten unir esfuerzos para obtener el máximo beneficio de su intercambio comercial (Jiménez Martínez, 2007), situación que ha derivado en un aumento considerable en el comercio entre regiones de países colindantes, como principales ejemplos encontramos la Unión Europea, el TLCAN, el bloque Centroamericano, Mercosur y el más reciente la Alianza del Pacífico (México, Perú, Colombia y Chile).

Según datos de la Secretaria de Economía (2014), México participa en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), además, participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), entre otras.

El organismo más representativo en el proceso de regionalización es sin duda, el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC por sus siglas en inglés) de la que México es parte. El APEC se mueve sobre tres pilares: liberación del comercio, fomento de la inversión y cooperación técnica.

A diferencia de la Unión Europea, la región Asia Pacífico no buscaba formar una comunidad, sino un foro de cooperación para el alcance de metas comunes.

De acuerdo con Martínez Lagorreta (2002), el interés por crear un organismo de este tipo nació después de la Segunda Guerra Mundial en una región cuyo crecimiento económico obligaba una interacción económica y política más expedita. De esta manera, se formaron foros y organizaciones a nivel regional, así como foros sectoriales y agrupaciones gubernamentales.

Otro organismo, importante sin duda, es la Alianza del Pacífico, impulsada por el presidente de la república el Lic. Enrique Peña Nieto, donde ha logrado una integración regional entre México, Colombia, Perú y Chile, precisamente aquellos países sudamericanos que no pertenecen al bloque del Mercado Común del Sur, por tener políticas comerciales y económicas completamente distintas.

Dicho bloque regional, la Alianza del Pacífico, tiene como objetivos, construir de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, es decir, un mercado común.

De igual forma pretende impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías partes, con miras a lograr un mayor bienestar y superar la desigualdad socioeconómica. Pretende, convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial y de proyección al mundo, con especial énfasis en Asia-Pacífico.

La cooperación y la integración regional están creciendo en América Latina. Durante los últimos años, se ha avanzado más en la integración real de las economías latinoamericanas que durante las tres décadas anteriores. Una serie de acuerdos regionales, subregionales y bilaterales está logrando una liberalización creciente del comercio mutuo y una cooperación económica y política creciente (Van Klaveren, 1997).

Una de las ventajas principales al suscribir TLCs con bloques comerciales, no es sólo lograr tener una mayor presencia en otros mercados, sino el poder disminuir tanto las barreras arancelarias como las no arancelarias del comercio internacional, al estandarizar requisitos entre los países integrantes del bloque, situación que acontece por ejemplo, con

la Unión Europea, integrada por 28 países, o bien el Mercado Común Sudamericano (MERCOSUR), integrado por 5 países.

La integración se convierte entonces, en un mecanismo geoestratégico ideal para lograr posiciones favorables en zonas clave por parte de aquellos países con mayor poder de negociación (Arango Quintero y Cardona Montoya, 2008).

Será objeto de esta investigación, el analizar cuál es el impacto en las empresas mexicanas y que beneficios representa el adoptar una unión aduanera con América del Norte.

El regionalismo ofrece ventajas para la inversión extranjera y las exportaciones como lo son el contar con un solo mercado integrado por varios países con características similares, lo que representaría una estrategia de expansión internacional para la empresa o bien, la estandarización y disminución de regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias, dentro de las cuales podemos mencionar, las regulaciones fitosanitarias, sanitarias, permisos previos y licencias a la exportación, lo que tendría como resultado una mayor facilidad para las empresas al momento de exportar sus productos.

INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

Marco Conceptual

Con el objetivo de hacer una integración de los diferentes conceptos de Internacionalización, se vierten en la siguiente tabla:

Cuadro 2. Internacionalización

| Términos | Acepciones y Autores |
|--|---|
| Formulas y niveles de compromiso susceptibles de variación | Proceso secuencial que consta de diversas etapas que requieren una progresiva vocación internacional de la empresa y una creciente implicación de recursos en el exterior. La internacionalización ha de verse como un proceso complejo, que admite fórmulas institucionales diversas según el nivel de compromiso adquirido por la empresa en los mercados internacionales. Estas fórmulas y niveles de compromiso son susceptibles de variación a |

| | |
|---|--|
| | medida que la empresa asienta su presencia en el escenario internacional (López Duarte, 1996). |
| Proceso evolutivo y dinámico a largo plazo que afecta gradualmente a la cadena de valor | Estrategia corporativa de crecimiento por diversificación geográfica internacional, a través de un proceso evolutivo y dinámico de largo plazo que afecta gradualmente a las diferentes actividades de la cadena de valor y a la estructura organizativa de la empresa con un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades con el entorno internacional, y basado en un conocimiento aumentativo (Villarreal Larrinaga, 2005, 2006). |
| Actividad económica en otros países | El desarrollo de la actividad económica de la empresa en otros países (Bueno, 1996). |
| Adoptar modalidades de transacción | El proceso de adaptar modalidades de transacción de intercambio a mercados internacionales (Andersen, 1993). |
| Apertura de nuevos mercados, costes de producción bajos. | Los objetivos de internacionalizar una empresa son la apertura de nuevos mercados, costes de producción más bajos y una estructura de la producción y la distribución de la empresa más eficiente (Canals, 1994). |
| Recursos o clientes fuera de las fronteras | Internacionalizar la empresa es gestionar cualquier área de la empresa utilizando recursos o clientes de fuera de las fronteras del país en que la empresa está (Zaldo, 1997). |
| Compromiso gradual con los mercados internacionales | Plantea que el proceso de internacionalización de una empresa es un compromiso gradual de la misma con los mercados internacionales (Johanson y Vahlne, 1977, 1990; Vahlne y Nordsrrom, 1993). |

Fuente: Elaboración propia

Empresas multinacionales

El acelerado surgimiento de economías en desarrollo está caracterizado por una ola de crecimiento económico y el surgimiento de empresas nacionales para convertirse en competidores globales, mismas que están globalizando sus negocios y compitiendo con el modelo tradicional americano de modernas empresas multinacionales (Vargas Hernández, 2010).

Cuadro 3. Empresa Multinacional

| | |
|---------------------|--|
| Términos | Acepciones y Autores |
| Empresa multiplanta | Aquella que tiene una de sus plantas generadoras de ingresos localizadas fuera del país de origen (Dunning, 1981). |

| | |
|------------------------------------|--|
| Empresa exportadora | Aquella que concentra su actividad productiva en el país de origen y que comercializa sus bienes o servicios en al menos un mercado exterior (Pla y León, 2004). |
| Empresa global | Se refiere a los enfoques estratégicos concretos que pueden adoptar las empresas multinacionales, especifican las estrategias básicas de multinacionalización descritas por |
| Empresa multidomestica | Bartlett y Ghoshal (2002). |
| Empresa trasnacional | Empresa multinacional con presencia significativa en todo el mundo (Pla y León, 2004) |
| Empresa globalizada | La multinacional es aquella que concentra su actividad productiva en el país de origen y que comercializa sus bienes o servicios en al menos un mercado exterior (Jarillo y Martínez, 1991). |
| Empresa multinacional | Dichas empresas multinacionales tienen una presencia significativa en todo el mundo, asimila la aceptación de empresas global (Ohmae, 1991). |
| Empresas globales | Empresas que nacen internacionales, se plantea como unidad en las nuevas corrientes que tratan de explicar el acelerado proceso de internacionalización (McDougall <i>et al</i> , 1994). |
| Empresas que nacen internacionales | |

Fuente: Trujillo Dávila, Rodríguez Ospina, 2006

La teoría de la ventaja monopolística está asociada a las interpretaciones sobre la aparición de las multinacionales propuesta por Hymer (1976), donde considera que para que las empresas tengan instalaciones productivas en el extranjero, éstas deben poseer algún tipo de ventaja competitiva exclusiva. Dicha ventaja competitiva puede tener su origen en la producción, en la tecnología, en la organización, el estilo de dirección o la comercialización, lo que implica que estas empresas pueden competir con empresas extranjeras en sus propios mercados, los cuales a pesar de que se pueden encontrar mejor establecidas y tener un mayor conocimiento del mercado, se pueden ver obligadas a asumir el coste de desarrollar dicha ventaja, y por lo tanto, se ven incapacitadas para competir con las empresas extranjeras.

Inversión extranjera

Un concepto intrínsecamente unido a la Internacionalización de las empresas y a las empresas multinacionales es la inversión directa en el exterior. La legislación, actualmente en vigor, sobre inversiones exteriores respeta, con algunas excepciones, las definiciones de inversión directa de

los organismos como el Fondo Monetario Internacional (5.º Manual de Balanza de Pagos) y la OCDE (Benchmark Definition).

Cuadro 4. Inversión extranjera directa

| Términos | Acepciones y Autores |
|---|---|
| Relación duradera entre un residente y un no residente de una economía. | Relación duradera entre un residente en una determinada economía (sociedad filial) y un no residente (sociedad inversora), con ánimo de influir en su gestión, para lo que se requiere que esta última posea al menos un 10% del capital accionarial de la primera (OCDE Benchmark Definition). |
| Flujo de recursos | Inversión extranjera directa las inversiones en un país diferente del país origen al inversor, lo que llama flujo de recursos (Dunnign, 1998). |
| Estrategia en el proceso de internacionalización | Establece que la Inversión Extranjera Directa es una opción de implantación internacional, una modalidad estrategia en el proceso de internacionalización de la empresa (López Duarte, 1996). |
| Empresa multinacional | Concepto íntimamente unido a las empresas multinacionales ya que la define y la determina (Dunnign, 1981, 1985, 1993). |

Fuente: Elaboración propia

Teoría de la internalización

La teoría de la internalización de las empresas multinacionales tiene su origen en la teoría de los costos de transacción. Esta última parte del supuesto de que cuando los mercados son perfectamente competitivos, no hace falta ningún tipo de mecanismo de control, ya que la amenaza de ser sustituido por otra empresa, elimina la posibilidad de desarrollar un comportamiento oportunista y fuerza a las empresas a actuar de manera eficiente (Whitelock, 2002).

Cuando disminuye el número de proveedores, entonces la empresa tiene menos posibilidades de sustituirlos y, por lo tanto, los costos de transacción se incrementan, debido a que es necesario una negociación rigurosa y asumir unos costos de supervisión para asegurar que el contrato se cumple en las condiciones que se había establecido (Dwyer y Oh, 1988). El análisis de los costos de transacción predice que la empresa internacionalizará los mercados, cuando la especificidad de los activos sea alta.

La teoría de la internacionalización, como se ha indicado, considera que el conocimiento experimental es la clave para explicar el proceso de internacionalización de la empresa, además es particularmente importante porque permite vincular sus recursos internos con las oportunidades del mercado (Ericsson y cols., 1997; Luo, 1999). En el ámbito de las exportaciones se identifica el conocimiento concerniente a los consumidores, competidores, canales, entorno, como elemento clave de la base de conocimiento de la empresa (Morgan y cols. 2003).

Desde el enfoque microeconómico, al tomar como punto de partida la empresa, el denominado Paradigma de las Etapas de Desarrollo Internacional, propuesto por diversos autores pertenecientes a la escuela de Uppsala (Johanson y Vahlne, 1977, 1990; Vahlne y Nordsrrom, 1993) plantea que el proceso de internacionalización de una empresa es un compromiso gradual de la misma con los mercados internacionales.

Como hipótesis principal, el modelo establece que las empresas comienzan sus operaciones internacionales cuando su tamaño todavía es reducido, pero se expanden siguiendo las etapas de una estrategia de crecimiento empresarial hacia los mercados más próximos (Johanson y Vahlne, 1990). Según Canals (1994), se pueden distinguir cuatro grandes tipos de empresas internacionales que, a su vez, reflejan sus mismas etapas de internacionalización, estas etapas son la empresa exportadora, empresa multinacional, empresa global y empresa transnacional.

Existen múltiples teorías que abordan el proceso de internacionalicen y sus factores determinantes, cada una se centra en uno o varios aspectos parciales del fenómeno. Este conjunto de teorías se puede agrupar en torno a siete bloques de corrientes doctrinales: la teoría clásica, la teoría del ciclo de vida del producto, el modelo de Uppsala, el paradigma de Porter, la teoría estratégica, la teoría de la internacionalización y el paradigma de Dunning.

Cuadro 5. Principales teorías sobre la internacionalización

| Escuela | Aportación | Autores |
|----------------------------------|---|----------------|
| Teoría de la ventaja absoluta | Habilidad que se tiene para producir un bien usando menor insumo que otro productor (Smith, 1776). | Tugores (2005) |
| Teoría de la ventaja comparativa | Los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabrican con un coste relativamente más | Tugores (2005) |

| | | |
|---------------------------------------|---|----------------------------------|
| | bajo respecto al resto del mundo, en los que son comparativamente más eficientes que los demás y que tenderán a importar los bienes en los que son más ineficaces y que por tanto producen con unos costes comparativamente más altos que el resto del mundo (Ricardo, 1817). | |
| La teoría Heckscher-Ohlin | Si un país tiene una abundancia relativa de un factor (trabajo o capital), tendrá una ventaja comparativa y competitiva en aquellos bienes que requieran una mayor cantidad de ese factor (Heckscher, 1919, Ohlin, 1933) | Tugores (2005) |
| Teoría del ciclo de vida del producto | Análisis de la interdependencia entre la etapa de vida del producto y la internacionalización | Vernon (1996) |
| Modelo de Uppsala | Estudio del proceso de internacionalización de las empresas. | Johanson y Vahlne (1977, 1990) |
| Paradigma de Porter | Análisis de la ventaja de localización en el país de origen. | Porter (1986, 1990) |
| Teoría estratégica | Análisis de la interdependencia entre la etapa de vida del producto y la internacionalización. | Bartlett y Ghoshal (2002) |
| Teoría de la internacionalización | Aplicación del enfoque de los costes de transacción al modo de internacionalización de la empresa. | Buckley y Casson (1976) |
| Paradigma de Dunning | Clasificación de los factores de internacionalización en ventajas de propiedad, de internacionalización de localización. | Dunning (1981, 1985, 1993, 1998) |

Fuente: Elaboración propia con base en Galán, Galande, González, (2000).

FASES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL

Integración

La cooperación y la integración regional están creciendo a un ritmo acelerado en América Latina. Durante los últimos años, se ha avanzado más en la integración real de las economías latinoamericanas que durante las tres décadas anteriores. Una serie de acuerdos regionales, subregionales

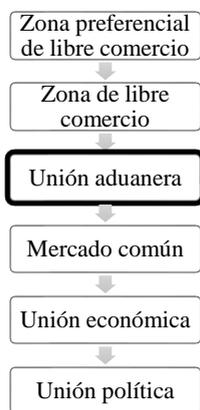
y bilaterales está logrando una liberalización creciente del comercio mutuo y una cooperación económica y política creciente (Van Klaveren, 1997).

La integración se convierte entonces, en un mecanismo geoestratégico ideal para lograr posiciones favorables en zonas clave por parte de aquellos países con mayor poder de negociación (Arango Quintero y Cardona Montoya, 2008).

Este proceso ha avanzado con la conformación de bloques de países, que establecen una serie de intereses comunes y que eliminan las barreras en las relaciones comerciales que se establecen entre ellos (Tugores, 2005).

En los procesos que comprenden una integración económica se pueden apreciar distintas etapas que corresponden a diferentes grados de integración económica. Existe discrepancia entre el número de fases o etapas de integración económica regional, algunos autores señalan más de seis etapas de integración, desmembrando las características de una etapa en varias. Sin embargo, el autor decide distinguir las seis etapas de integración económica regional más comunes: la zona preferencial de libre comercio, zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica y la unión política (Olesty Rayo, 2010), analicemos las características de cada una de ellas:

Figura 1. Etapas de integración económica regional



Fuente: Elaboración propia

Zona preferencial de libre comercio

Supone en términos generales la libre circulación de ciertos bienes o servicios, es decir, la eliminación de los obstáculos arancelarios y no arancelarios a las exportaciones e importaciones comerciales de los productos originarios de los Estados miembros de la zona, manteniendo cada uno de ellos su política arancelaria con respecto a los terceros estados. Se podría pensar que el crear una zona preferencial de libre comercio entre dos o más países para un sector en específico, es la antesala a la creación de un tratado de libre comercio, donde ahora si se incluya la apertura comercial de todos los bienes y servicios.

Según datos de la Secretaria de Economía (2014) México, ha creado acuerdos preferenciales de libre comercio para ciertas mercancías, siendo el más común, el sector automotor, ejemplo de ello son los 9 Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial en el marco de la Asociación Latinoamérica de Integración (ALADI), así como 30 Acuerdos para la Protección y Promoción Recíproca de Inversiones (APPRI).

Zona de libre comercio:

Una segunda fase es la apertura comercial de todos los bienes y servicios de un país, frente a sus socios comerciales, creando tratados de libre comercio donde existe una apertura comercial de todos y cada uno de los productos y servicios, en muchos casos a través de una desgravación parcial y escalonada hasta lograr la eliminación de todas las barreras arancelarias y no arancelarias.

México, es el país con más tratados de libre comercio a nivel mundial. El establecimiento de diversos tratados puede servir como un detonante de las operaciones de la empresa en los mercados exteriores, y es un factor claro que incide directamente en el desarrollo continuo del proceso de internacionalización.

Después de suscribir el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, donde destacan preferencias arancelarias para los países signantes, apoyo a la inversión extranjera, medios alternativos de solución de controversias contra prácticas desleales al comercio, regulaciones de derechos de propiedad intelectual, entre otros, México inicio una carrera por firmar tratados comerciales con otros países, con el único objetivo de

diversificar sus exportaciones y aprovechar preferencias arancelarias con otros países.

Actualmente, México cuenta con una red de 10 Tratados de Libre Comercio con 45 países (TLC's), según datos de la Secretaría de Economía (2014), en dichos acuerdos comerciales, ya se encuentra incluido el nuevo TLC México- Centroamérica, mismo que entró en vigor el pasado 1 de julio de 2013.

En el TLC México- Centroamérica están incluidos México, Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Honduras; éste tratado, sustituyó a los tres acuerdos comerciales vigentes que tenía México con Centroamérica, (TLC México – Costa Rica de 1995, TLC México-Nicaragua en 1998 y TLC México -Triangulo del Norte en 2001), resultando con esto, un total de 10 TLC's con 45 países.

Quedará pendiente de anexar a esta lista de tratados comerciales el reciente Tratado de Libre Comercio México-Panamá, mismo que en abril de 2014 fue signado por los presidentes de ambos países y está pendiente de ser ratificado por los congresos de ambos países.

Esta fase representa un peldaño más en la integración económica. En esta etapa, cada uno de los Estados miembros de la unión eliminan los obstáculos arancelarios y no arancelarios en relación al comercio de los productos entre los miembros de la unión, al igual que ocurriría con la zona de libre comercio, en cambio, se establece un arancel común exterior, por lo tanto, los productos provenientes de terceros Estados satisfacen el mismo arancel independiente.

Ahora bien, cabe señalar que al hablar de una unión aduanera, no se refiere a la eliminación de los edificios de aduanas, sino al establecimiento de un arancel común entre los estados miembros. Las aduanas físicas deberán continuar cumpliendo muchas de sus funciones anteriores.

Un ejemplo de esta integración económica regional sería la Unión Centroamericana, con la que México tiene un tratado de libre comercio. Ahora bien, la pregunta del siguiente artículo es, ¿estará preparado México para una Unión Aduanera con Estados Unidos y Canadá?

Mercado común y unión económica

En esta etapa, se engloban las tres fases anteriores, adoptando un paso más en el proceso integrador. Así, la realización de un mercado común requiere la liberalización de los factores productivos, pues no se limita únicamente a las mercancías como en el caso de las tres etapas anteriores, sino que implica una liberación de todos los factores de producción, por lo tanto, implica la liberalización efectiva e inexistencia de obstáculos de entrada tanto de las mercancías, como de las personas, los servicios y los capitales. Un ejemplo de ello sería el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

La unión económica supone un peldaño más en el proceso de integración económica regional, implica la existencia previa de un mercado común, pero además conlleva que exista un cierto grado de armonización de las políticas económicas de los estados miembros, para crear una moneda única entre los países miembros, creando un banco central. Un ejemplo de ello sería el Euro (€) y la Unión Europea, donde 18 países de la eurozona comparten la misma moneda (con excepción de 10 países que han decidido no adoptar el euro, siendo el caso más conocido el de Reino Unido quien mantuvo la libra esterlina).

Unión política

La noción de integración política total es la última fase del proceso y supone no solo una amortización de las políticas económicas de los Estados que se integran, sino que se expresa su unificación y por tanto, la necesidad de la existencia de una constitución política única y una autoridad supranacional que obligue con sus decisiones a los Estados miembros. Actualmente no existe ninguna integración regional que haya llegado a esta etapa, sin embargo, la Unión Europea está cerca de alcanzarlo.

Tratando de integrar y simplificar el estudio de las etapas de integración económica regional descritas con anterioridad, se vierten en la siguiente tabla.

Cuadro 6. Etapas de integración económica regional

| Etapas | Descripción | Descripción simplificada |
|-------------------------------------|--|---|
| Zona preferencial de libre comercio | Libre circulación de ciertos bienes (B) y servicios (S) de un sector específico entre los estados miembros. | Liberalización B + S por sector. |
| Zona de libre comercio | Libre circulación de todos los bienes y servicios entre los estados miembros. | Liberalización B + S |
| Unión aduanera | Libre circulación de bienes y servicios y se establece un arancel común entre los estados miembros. | Liberalización B + S + Arancel común. |
| Mercado común | Liberalización efectiva e inexistencia de obstáculos de entrada tanto de las mercancías, como de las personas, los servicios y los capitales entre los estados miembros. | Liberalización B + S + Arancel común + Personas + Capital. |
| Unión económica | Liberalización efectiva e inexistencia de obstáculos de entrada tanto de las mercancías, como de las personas, los servicios y los capitales. Armonización de las políticas económicas de los estados miembros, para crear una moneda única entre los países miembros. | Liberalización B + S + Arancel común + Personas + Capital + Moneda única. |
| Unión política | Liberalización efectiva e inexistencia de obstáculos de entrada tanto de las mercancías, como de las personas, los servicios y los capitales. Armonización de las políticas económicas de los estados miembros y la necesidad de la existencia de una constitución política única y una autoridad supranacional que obligue con sus decisiones a los Estados miembros. | Liberalización B + S + Arancel común + Personas + Capital + Moneda única + Constitución Política Única. |

Fuente: Elaboración propia.

Adoptando una unión aduanera

Como se estableció en líneas anteriores, la etapa de unión aduanera supone que cada uno de los Estados miembros de la unión, elimina los obstáculos arancelarios y no arancelarios en relación al comercio de los productos entre los miembros de la unión, al igual que ocurriría con la zona de libre comercio, en cambio, se establece un arancel común exterior, por lo tanto, los productos provenientes de terceros Estados satisfacen el mismo arancel independiente.

Ahora bien, el hablar de una unión aduanera o aduana común, no refiere a la eliminación física de las aduanas, siendo el caso de México, la Administración General de Aduanas y las 49 aduanas que existen en el país (fronterizas, aéreas, marítimas e interiores), si no a la creación de un arancel común exterior entre los estados miembros de la unión, ofreciendo una estrategia comercial conjunta frente a terceros países.

Las aduanas, deberán continuar con sus funciones principales, mismas que son la de generar estadísticas de comercio exterior, regular la entrada y salida de mercancías del país, ordenar y practicar la verificación de mercancías de comercio exterior en transporte; la verificación en tránsito de vehículos de procedencia extranjera; entre otras (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2014).

La Administración General de Aduanas es la autoridad competente en México para aplicar la legislación que regula el despacho aduanero, intervenir en el estudio y formulación de los proyectos de aranceles, cuotas compensatorias y demás medidas de regulación y restricción del comercio exterior; dar cumplimiento a los acuerdos y convenios que se celebren en materia aduanera; determinar los impuestos al comercio exterior y otras contribuciones, así como el valor en aduana de las mercancías con base en la Ley Aduanera; establecer la naturaleza, estado, origen y demás características de las mercancías, determinando su clasificación arancelaria (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2014).

Ahora bien, tratando de responder la pregunta: ¿estará preparado México y las empresas mexicanas para una Unión Aduanera con Estados Unidos y Canadá? Se hacen las siguientes anotaciones:

A. Diversos autores utilizan como referencia a la Unión Europea, misma que es el primer bloque de Estados que han logrado una integración económica, pasando por cada una de las fases descritas con antelación.

Su primera fase se desarrolló en los años 50's con la Comunidad del Carbón y del Acero, mismo que fue antecedente directo de la Europa de los seis (Francia, Alemania Occidental, Italia, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos), cuya unión se pactó en 1957 mediante el tratado de Roma, creando la Comunidad Económica Europea (CEE), tiempo después se signó el Tratado de Maastricht en 1992.

Veinte años después, culmina la creación del mercado único con las cuatro libertades de circulación: mercancías, servicios, personas y capitales. En el año 2002 se avanza al siguiente peldaño de integración económica regional, al crearse una moneda única, el euro (€), misma que se establece como la moneda corriente para los países integrantes de la Unión Europea (UE) y los cuatro microestados europeos: Andorra, Ciudad del Vaticano, Mónaco y San Marino, con la excepción de 10 países de la eurozona que decidieron no adoptar la moneda: Bulgaria, Croacia, Dinamarca, Lituania, Hungría, Polonia, Reino Unido, República Checa, Rumanía y Suecia.

Actualmente, la Unión Europea ha avanzado en la armonización de las legislaciones en todos los rubros entre los estados miembros y se encuentra realizando plebiscitos con la finalidad de analizar la posibilidad de promulgar la Constitución Europea Única y crear una integración política completa.

B. Antecedentes del TLCAN: La integración entre Estados Unidos y Canadá, empieza a materializarse en 1965, con la firma del Pacto Automotriz entre esos dos países. Por su parte, entre México y Estados Unidos esa integración comenzó a desarrollarse también de una manera más clara en ese mismo año cuando se establece el programa de las maquiladoras en el norte de México, que logra promover una integración muy importante entre esos dos países.

El 11 de junio de 1990 inician los trabajos trilaterales con el objetivo de crear una zona de libre comercio en América del Norte. En el año 1991 los presidentes de los tres países anuncian su decisión de negociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El tratado, fue firmado por los tres países en Diciembre de 1992. Tras varios años de debate, en 1993 fue aprobado por las Asambleas Legislativas de Canadá, México y Estados Unidos entrando en vigor el 1 de Enero de 1994.

C. Utilizando como referencia a la Unión Europea o el Mercosur, podemos dilucidar que ambos casos, han requerido un mínimo de 20 años entre cada una de las etapas de integración económica para avanzar en las fases de integración y, toda vez que el 1 de enero del 2014, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte cumplió 20 años, los tres países, deberían estar en posibilidades de escalar al siguiente peldaño: una unión aduanera.

En marzo de 2005 el entonces Secretario de Economía de México expreso que “el objetivo en el mediano plazo sería establecer una unión aduanera entre los tres países de América del Norte y tener un arancel común frente a terceros, lo que nos daría oportunidad de una mayor integración americana” (Canales, 2005).

IMPACTO EN MÉXICO Y EN LAS EMPRESAS MEXICANAS

Una de las ventajas de crear una unión aduanera es precisamente la unificación de las barreras arancelarias y no arancelarias frente a terceros estados, por supuesto que esto no representa la desaparición propiamente dicha de las aduanas como instituciones de control (Administración General de Aduanas, perteneciente a la Secretaria de Hacienda y Crédito Público), sino a la unificación de tarifas arancelarias entre los Estados frente a los demás. Obteniendo los siguientes beneficios:

Tarifa única

Si no existe una tarifa única, cada estado tendría una política exterior diferente, y para evitar que un producto de un estado no miembro entrara a la comunidad comercial por medio del estado con la tarifa más baja, y después fuera trasladado a un estado miembro que tuviera una tarifa superior hacia el país de origen, el área de libre comercio tendría que establecer reglas de origen específicas y revisiones en las fronteras. Por el contrario, en las uniones aduaneras con una tarifa común entre todos los estados miembros, se eliminan todas las revisiones fronterizas entre éstos, dado que un producto importado de un estado no miembro es sujeto a la misma tarifa sin importar el puerto de entrada.

Prevención del fraude

Una de las tareas más importantes de las aduanas es combatir el fraude, que priva a las administraciones de los ingresos fiscales necesarios para partidas fundamentales del gasto público. Algunos ejemplos: falsos certificados de origen según los cuales las mercancías proceden de países sujetos a aranceles más bajos, declaraciones y pagos del IVA fraudulentos utilizados para notificar actividades comerciales ficticias, evasión de los impuestos especiales sobre artículos tales como cigarrillos, etc.

Delitos aduaneros

Triangulación Indevida, subfacturación o falsificación de certificados de origen, dichos delitos, son los males del comercio exterior, siendo el primero de ellos, la triangulación indevida, el más importante, misma que es una modalidad de defraudación donde el importador manipula los certificados de origen de las mercancías para hacerlas pasar por mercancías producidas en alguno de los estados miembros del acuerdo comercial y así, evadir el pago de aranceles.

Este delito, cada día va en aumento, ya que importadores mexicanos, ingresan la mercancía por Estados Unidos, la reetiquetan y falsifican los certificados de origen, ingresándola a México como una mercancía producida en Estados Unidos, aprovechándose de la desgravación arancelaria con la que ambos países cuentan.

Mayor competencia entre empresas

Al existir una mayor integración comercial regional, ésta tendrá un impacto directo en las estrategias de internacionalización de las empresas mexicanas y extranjeras al momento de decidir internacionalizarse hacia un mercado en específico.

En virtud de lo anterior, las empresas mexicanas no solo se enfrentan a una feroz competencia en los mercados internacionales, sino que se enfrentan a competidores internacionales en el mercado nacional, con productos estandarizados, con mejor tecnología y sobre todo, mas

económicos; los consumidores, inicialmente tenían preferencias locales, hoy en día, se ven seducidos por el precio bajo.

El impacto que genera la competencia extranjera en el país, tiene como resultado un crecimiento en las empresas mexicanas, adaptándose a las necesidades de los mercados internacionales.

Impacto en el crecimiento de las empresas/competencia

Chandler (1992) como Penrose (1994), destacan la existencia de factores internos y factores externos en el proceso de expansión de las empresas. Las fuerzas externas vienen de los cambios en los mercados, en la tecnología y en la población. Es notorio el crecimiento de las empresas mexicanas a raíz de la integración regional de la que ha sido parte México.

La integración puede contribuir también en el corto plazo a la transmisión del conocimiento, y la transferencia tecnológica, al acercar a los productores nacionales a nuevos productos y procesos generados por los socios comerciales (Grossman y Helpman, 1990).

La competencia generada por las empresas extranjeras, así como la transmisión de tecnología y procesos productivos innovadores tiene como consecuencia, un aumento en la internacionalización de las empresas mexicanas.

Al tener posibilidades de un avance tecnológico y un crecimiento a largo plazo, sería ventajoso para un país ser capaz de competir exitosamente en una industria, rama o producto cuyos mercados ofrecen buenas perspectivas de desarrollo y que descansan en tecnologías claves (Arjona, 1995).

La estrategia de internacionalización supone un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades con los mercados internacionales requiriendo de distintos niveles de inversión, riesgo y control.

De acuerdo con Johanson y Vahlne (1977) “la internacionalización como un fenómeno de naturaleza evolutiva y dinámica, que implica un creciente compromiso de recursos humanos y financieros en los mercados extranjeros, por parte de la empresa”.

Torres y Jasso (2009) establecen que el crecimiento de las empresas está relacionado no solo con el uso de sus recursos iniciales, sino con la construcción de habilidades y capacidades que va acumulando durante la operación productiva y de gestión diaria, enfrentándose a una

serie de fuerzas adversas, derivadas de las condiciones del contexto económico en que se desenvuelven.

Los autores señalan que existen factores que provocan la expansión o retracción de las empresas, como la son la declinación de la demanda de productos o la oportunidad de crear nuevos mercados, así como los cambios en las características demográficas y el desarrollo de innovaciones tecnológicas.

Se ha observado en los últimos años un crecimiento en las empresas de diversos sectores. Algunas grandes empresas nacionales se han asociado con homólogas transnacionales para enfrentar la creciente competencia internacional en terreno nacional, pero también para incursionar en mercados extranjeros, tal como sucede principalmente en los casos de la industria cementera, la cervecera, la química, la vidriera y la automotriz (Vidal, 2000).

Aumento en la inversión extranjera directa

Otro impacto que tendría el crear una mayor integración económica sería el aumento en la inversión extranjera directa (IED) y el papel que pueden ejercer las empresas transnacionales a través de la operación directa en empresas locales, vía su participación en la propiedad de estas últimas (Blomström y Kokko, 1996). Es por ello, que la mayoría de las empresas mexicanas con capital extranjero, proviene principalmente de los socios comerciales con los que México ha firmado acuerdos comerciales.

Las formas en que dicha inversión se produce son las siguientes: inversión para la creación de nuevas empresas, adquisición de una parte o de todo el capital social de una empresa existente, reinversión de beneficios, y préstamos entre empresas relacionadas accionarialmente (Fernandez-Otheo, 2005).

Hymer (1976) también considera como causa de la inversión extranjera directa la eliminación del conflicto entre empresas competidoras cuando los mercados en los que se opera son imperfectos. Rialp (1997) establece que la solución a estos problemas podría darse cuando una organización controlase a todas las empresas, en vez de existir empresas independientes o, si se produjesen acuerdos entre los diferentes participantes de un mercado.

Existen casos ilustrativos en la literatura reciente que muestran la importancia que en el desarrollo de las PYMEs ha tenido su participación como proveedoras de grandes empresas globales de capital extranjero. Temas como la cercanía geográfica o la cercanía cognitiva en las relaciones que se establecen entre empresas proveedoras locales y empresas productoras globales (Asheim y Isaksen, 2003).

La posible integración económica regional de América del Norte, representaría un impacto directo no solo en la internacionalización de las empresas mexicanas, si no en una mayor competencia de las empresas extranjeras y un aumento en la inversión extranjera directa.

CONCLUSIONES

Se considera que es imperativo que los Estados que forman parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, planteen la posibilidad de crear una unión aduanera, con la finalidad de evitar fraudes y delitos aduaneros descritos con anterioridad, así como simplificar los procesos de importación y exportación de mercancías. Situación que impactaría de manera positiva a las empresas tanto mexicanas como extranjeras al simplificar el despacho de mercancías y la internación legal de mercancías de procedencia extranjera ya sea que retornen o no al extranjero.

A. Aduanas del Futuro: La finalidad de las aduanas deben ser en lo futuro un simple punto de registro, convirtiéndose en centros de apoyo a la logística internacional, en donde su mayor función deba ser la de distribución, etiquetado, reempaque y almacenamiento, es decir; centros de logística internacional que permita a los usuarios (compradores y vendedores) mantener menos inventarios, mayor seguridad y mejor exactitud en la entrega de los bienes que se comercializan.

B. Sistemas informáticos: La creación de distintos sistemas informáticos, como el Sistema de Automatización Aduanera Integral (SAAI) ha hecho posible una mejor cooperación entre las autoridades administrativas de los distintos Estados miembros, y entre éstas y los terceros Estados, para reforzar la lucha contra el fraude y garantizar la correcta aplicación de la normativa aduanera.

C. Legislación Común: Se recomienda crear un Código Aduanero Comunitario mismo que tiene por objeto garantizar una interpretación idéntica de las disposiciones en materia aduanera por parte de los distintos

Estados miembros, así como modernizar y simplificar los procedimientos aduaneros, y para reforzar la capacidad de los Estados miembros en lo relativo a la cooperación aduanera en materia de seguridad.

Además de eliminar las barreras comerciales entre los países miembros, la Unión Aduanera establecería un arancel común para todas las mercancías importadas desde el exterior, creando una nueva Ley del Impuesto General de Importación y Exportación de los Estados Unidos Mexicanos (LIGIE) para adaptarse a las fracciones arancelarias de los tres países.

¿Está preparado México para una Unión Aduanera con Estados Unidos y Canadá? La respuesta es sí, por lo menos podría y debería, sin embargo, ninguno de los tres países en las últimas reuniones de líderes del TLCAN han mostrado interés en hacerlo. Primero tendrán que crear la legislación necesaria para poder lograrlo, por ejemplo, en agosto de 2007 México y Estados Unidos firmaron el Plan Estratégico Aduanero como instrumento para “fortalecer y expandir los mecanismos de cooperación y establecer nuevos programas para combatir el contrabando, el intercambio ilegal de bienes y otros crímenes relacionados” (Presidencia de la República, 2014).

En marzo de 2014, Luis Videgaray, Secretario de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y Jeh Johnson, Secretario de Seguridad Nacional de Estados Unidos firmaron una Declaración de Principios, la cual contiene un Plan Estratégico Aduanero Bilateral.

Esta Declaración de Principios y Plan Estratégico Aduanero Bilateral constituyen el marco de cooperación aduanera así como instrumentos que permitirán elevar la competitividad de México y Estados Unidos.

Así también, las autoridades aduaneras de ambos países involucrarán a las empresas privadas de ambos lados de la frontera en el desarrollo e implementación de numerosas iniciativas que van desde el diseño y construcción de la nueva infraestructura aduanera de la frontera común, hasta programas y mecanismos de transmisión electrónica de la información (Presidencia de la República, 2014).

Por lo descrito en líneas anteriores, se vislumbran más beneficios que perjuicios al incorporar una unión aduanera entre los tres países. Además, aprovechando la globalización comercial de la que México es parte, podrán avanzar en un futuro cercano a agudizar la integración

económica a través de un mercado común, logrando una libertad de mercancías, servicios, capitales y personas.

Se considera que la primera etapa a seguir, es crear Uniones Aduaneras Sectoriales para ciertos sectores como es el caso del automotor o el acero, situación que podrían controlar de una mejor manera, avanzando paso a paso hacia una mayor integración regional al ser una alternativa intermedia entre la actual zona de libre comercio y una unión aduanera plena (Gazol Sanchez 2012).

Ahora bien, si México, no logra ser competitivo en este rubro y ante la imposibilidad práctica de armar una sola unión aduanera, algunos partidarios del avance del proceso entre Canadá y Estados Unidos han sugerido la posibilidad de una unión aduanera bilateral entre ambos países, dejando a un lado al Estado Mexicano.

BIBLIOGRAFIA

- Andersen, O (1993). On the internationalisation process of firms; a critical analysis. *Journal of International Business Studies*. Second quarter. P. 209-231
- Arango Quintero, J.C. y Cardona Montoya, G. (2008). Multilateralismo, regionalismo abierto y desviación de comercio: una relación dialéctica. *Mercatec*, 2008/No. 44, Colombia, Esumer, 1995-2011, pp. 25-32.
- Arjona, L. (1995). La tecnología en la teoría del comercio: la perspectiva evolutiva, *El Trimestre económico*, vol. LXII , No. 248, México, D.F., Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Asheim, B. y A. Isaksen (2003), SMEs and the regional dimension of innovation, en Asheim, B. Isaksen, A. Nauwelaers, C. Tödtling, F. (editores), *Regional Innovation Policy for Small-Medium Enterprises*, Edwar Elgar Publishing, Reino Unido.
- Bartlett C., Ghoshal S. (2002). Managing Across Borders. *Harvard Business Press*, 2002. 391 pp
- Blomström, M. y A. Kokko (1996). The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence. *Working Paper 349*, Stockholm School of Economics, NBER and CEPR.

- Buckley, P.J., y Casson, M. (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*, *McMillan*, Londres.
- Bueno, E. (1996). Dirección estratégica de la empresa; metodología, técnicas y casos, Madrid: *Pirámide*.
- Canals, J. (1994). La internacionalización de la Empresa. Madrid, *Mcgraw-Hill*.
- Canales Clariond F. (2005) Declaración de Fernando Canales Clariond después de la reunión trilateral de los Líderes del TLCAN, en Texas, USA. Marzo de 2005, *el Siglo de Durango*, Sección Financiera, martes 29 de marzo de 2005.
- Chandler, A., (1992). Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 6, Num. 3, pp.79-100
- De La Dehesa, G. (2000). Comprender la globalización, *Alianza Editorial*, Madrid.
- Dunning, J.H. (1981). International Production and the Multinational Enterprise. London: George Allen & Unwin.
- Dunning, J.H. (1985). Multinational Enterprises Economic Structure and International Competitiveness. New York; John Wiley & Sons.
- Dunning, J.H. (1993). The Globalization of Business. London: Routledge.
- Dunning, J.H. (1998). Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor. *Journal of International Business Studies*. 29 (1): 45-66
- Dwyer R., Oh S. (1988). A transaction cost perspective on vertical contractual structure and interchannel competitive strategies. *The Journal of Marketing*. Vol. 52, No. 2 pp 21-34
- Eriksson, J.; Johanson, A.; Majkgard, A. y Sharma, D. (1997), Experiential Knowledge and Cost in the Internationalisation Process, *Journal of International Business Studies*, vol.28 (2), págs. 337-360.
- Fernández-Otheo, C. M. (2005): “Inversión directa extranjera”, en García Delgado, J.L. (dir.), *Lecciones de Economía española*, séptima edición, Thomson-Civitas, Madrid.
- FMI (1997): *World Economic Outlook*, Washington, DC
- Galán, J. Galande J., González J. (2000). Factores determinantes del proceso de internacionalización: El Caso Castilla y León

- comparado con la evidencia española. *Revista Economía Industrial*. No. 333.
- Gazol Sánchez, A. (2012) Una unión aduanera en América del Norte: ¿Es conveniente, ¿es posible?. *Ejournal*. <http://www.ejournal.unam.mx/ecu/ecunam19/ECU001900702.pdf>
- Gómez, Arulfo R. (2006). Globalización, Competitividad y Comercio Exterior. *Análisis Económico*, segundo cuatrimestre, año/vol XXI, numero 047. Universidad Autónoma Metropolitana – Azcapotzalco. Distrito Federal, Mexico. Pp. 131-178
- Grossman, G. y E. Helpman,(1990). The new growth theory. Trade, innovation and growth. *The American Economic Review; Proquest social science Journals*, mayo 1990, American Economic Association, vol. 80, num. 2, en <http://www.jstor.org/pss/2006548>, pp. 86/91
- Hernández M., Soto, A., Vázquez M.A., (2008). Impacto subregional del TLCAN. Sonora en el contexto de la frontera norte. *Frontera Norte*, julio-diciembre, año/vol. 20, numero 040. El Colegio de la Frontera Norte. Tijuana, México. pp. 105-134.
- Hymer, S. H. (1960/1976): *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. MIT Press. Cambridge
- Jarillo, J. C. y Martínez, J. (1991): *Estrategia Internacional. Más allá de la exportación*. Mc Graw-Hill, Madrid.
- Jiménez Martínez J. (2007). Determinantes para la Internacionalización de las Pymes mexicanas. *Análisis Económico*, primer cuatrimestre, año/vol. XXII, numero 049. Universidad Autónoma Metropolitana – Azcapotzalco, Distrito Federal, México. pp. 111-131
- Johanson, J., Vahlne, J. (1977). The Internationalization Process of the Firm- A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Almqvist & Wiksell International*. Estocolmo, Suecia.
- Johanson, J., Vahlne, J. (1990) The mechanism of internalisation. *International Marketing Review*. 7 (4): 11-24
- Levitt T. (1983). Globalization of Markets. *Harvard Business Review*. Publicación de fecha 1 de mayo. Num. 83308-PDF-ENG.

- López Duarte, C. y Ruiz Vega, A. V. (1996). Alternativas de penetración de los mercados exteriores. Aplicación al caso de la República de Cuba. *Alta Dirección*, 31(190), 91-99.
- Luo, Y. (1999). Time Based Experience and International Expansion: The Case of an Emerging Economy. *Journal of Mangement Studies*, vol. 36(4), págs. 505-534.
- Mcdougall, P., Shane, S. y Oviatt, B. (1994): Explaining the Formation of International New Ventures: the Limits of the Theories From International Business Research, *Journal of Business Venturing*, vol. 9, pp. 469-487.
- Martínez Lagorreta O. (2002). La construcción de la región Asia Pacifico. El papel de los organismos internacionales regionales. *Comercio Exterior*, Vol. 52, Núm. 9. Disponible en: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/6/2/RCE.pdf>
- Morgan, N. A.; Zou, S.; Vordhies, D. W. y Katsikeas, C. S. (2003). Experiential an Informational Knowledge, Architectural Marketing Capabilities, and the Adaptive Performance of Export Ventures: A Cross-National Study. *Decisions Sciences*, vol. 34 (2), págs. 287-321.
- OCDE: Benchmark Definition. (2008). OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. Disponible en: <http://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf>
- Ohmae, K. (1991): El mundo sin fronteras, *Ed. Mc Graw-Hill*, Madrid.
- Olesty Rayo A. (2010) Integración Económica. Capítulo VIII y XIV. Capturado el 11 de marzo de 2014. Sitio: http://www.uam.es/personal_pdi/derecho/jarsey/1asignaturas/da_economico/lecturasdaeconomico/sesion5_union_europea.pdf
- Penrose, E. (1994). Strategy/ Organisation and the Metamorphosis of the Firm. Unpublished Paper for Prince Bertil Symposium, *Papers for Session III*, Stockholm, June 12-14.
- Pineda, O. (1998). Principales enfoques sobre la globalización: un análisis comparativo. Instituto Politécnico Nacional. México D.F. ISBN: 978968700 1395

- Pla, J. y León F. (2004). La internacionalización de la industria hotelera española: formas de entrada y factores determinantes. *Papeles de economía española* no.102.
- Porter, M. (1986). *Competition in Global Industries*. Boston: Harvard Business School Press.
- Porter M. (1990). *The Competitive advantage of Nations*. New York. *The Free Press*.
- Presidencia de la República (2014). Página oficial. Consultada el 13 de septiembre de 2014. Disponible en: <http://www.presidencia.gob.mx/>
- Rialp, A. (1997). *Las fases iniciales del proceso de internacionalización de las empresas industriales catalanas: una aproximación empírica*. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona.
- Ruiz Nápoles. P. (2004). *América Latina ante la Organización Mundial de Comercio: Lecciones de la reunión de Cancún*. ISSN: 0188-7653
- Ruggiero, R. (1995). *Un reto mundial: oportunidades y opciones que se ofrecen en el sistema multilateral de comercio*. Decimocuarta Conferencia Paul-Henri Spaak. Discurso pronunciado en la Universidad de Harvard. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/news_s/spr_r_s/spr_r_s.htm
- Secretaria de Hacienda y Crédito Público, Servicio de Administración Tributaria, Gobierno Federal (2014). Página Oficial. Consultada el 26 de mayo de 2014. Disponible en: <http://www.aduanas.sat.gob.mx/>
- Secretaria de Economía, Gobierno Federal (2014). Página Oficial. Consultada el 26 de mayo de 2014. Disponible en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos>
- Torres A. y Jasso J. (2009). *Naturaleza y crecimiento de las empresas: la dinámica innovadora en las Pymes*. Capítulo 4, en Dutrenit Gabriela (coordinación) *Sistemas Regionales de Innovación: un espacio para el desarrollo de las Pymes. El caso de la industria de maquinados industriales*, UAM-Textual, ISBN: 978-9974-8180-9-5, Uruguay, pp. 55-80.
- Trujillo Davila, Rodríguez Ospina (2006). *Perspectivas teóricas sobre internacionalización de empresas*. *Documentos de*

Investigación, Facultad de Administración, Univ. del Rosario,
Colombia.

- Tugores, J. (2005): *Economía Internacional*, McGraw-Hill, Madrid.
- Vahlne, J. y Nordstrom, K. (1993). The Internationalisation process: impact of competition and experience. *Internacional Trade Journal*, 7 (5): 529-548.
- Van Klaveren A. (1997). Regionalismo y Multilateralismo: Una convergencia necesaria, en *El futuro del libre comercio en el continente americano*, Lopez Ayllón, S., coord., México, UNAM.
- Vargas Hernandez J. (2011). Strategies and performance of new mexican emerging multinational enterprises. *Global journal of management and business research*. Vol. 11, No. 3. 2011. Capturado el día 9 de septiembre de 2012.
<http://journalofbusiness.org/index.php/GJMBR/article/view/468>
- Vernon. R. (1996). International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics*. 80 (1): 190-207.
- Vidal, G. (2000). Grandes empresas, economía y poder en México. 2ª Edición, *Plaza y Valdés Editores* y Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- Villarreal Larrinaga O. (2005). La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea. *Cuadernos de Gestión* Vol. 5. N.º 2 (Año 2005), pp. 55-73 ISSN: 1131 - 6837 58
- Villarreal Larrinaga O. (2006). La estrategia de internacionalización de la empresa: un estudio de casos de multinacionales vascas. Tesis publicada por el Departamento de Economía Financiera. Universidad del País Vasco, Bilbao. Capítulo 4. Pp. 1082.
- Whitelock, J. (2002). Theories of Internationalisation and their Impact on Market Entry, *International Marketing Review*, Vol. 19, Vol. 4.
- Zaldo, J.M. (1997). *Gestión Internacional de las PYMES*. Ed. SPRI pp. 261. ISBN 8488940459, 9788488940452.