



DESARROLLO ECONÓMICO DE LA FRONTERA NORTE

Mexicali, Tijuana, Ensenada, Tecate, Rosarito, Nogales, Cd. Juárez,
Nvo. Laredo, Reynosa, Matamoros.

CÁMARA DE DIPUTADOS – COMISIÓN DE ECONOMÍA
18 DE ABRIL DE 2007



La CONCANACO - SERVYTUR

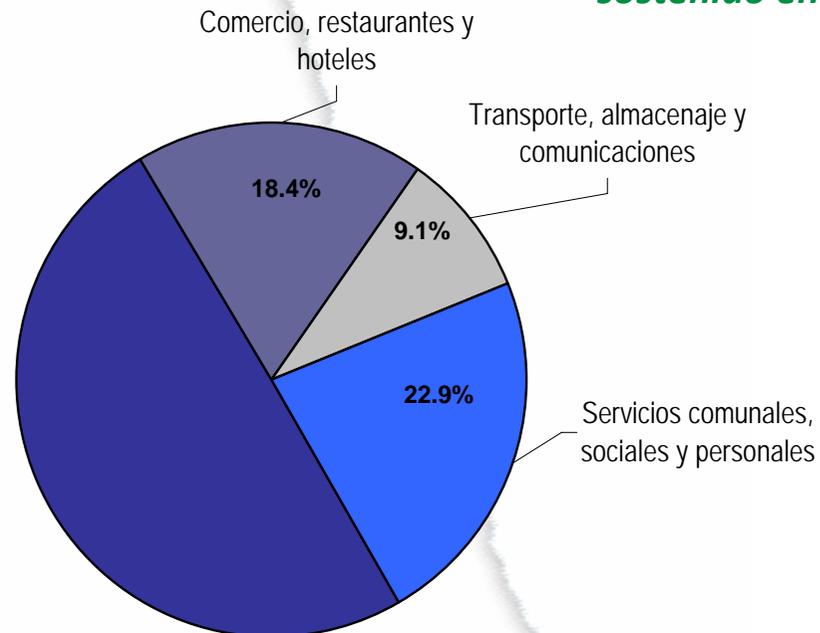


Importancia

- Representa a **251 Cámaras**
- **600 delegaciones**; lo que representa
- Más de **650,000 empresas**
- Es el Organismo Empresarial **más grande y representativo** de México

Participación al PIB

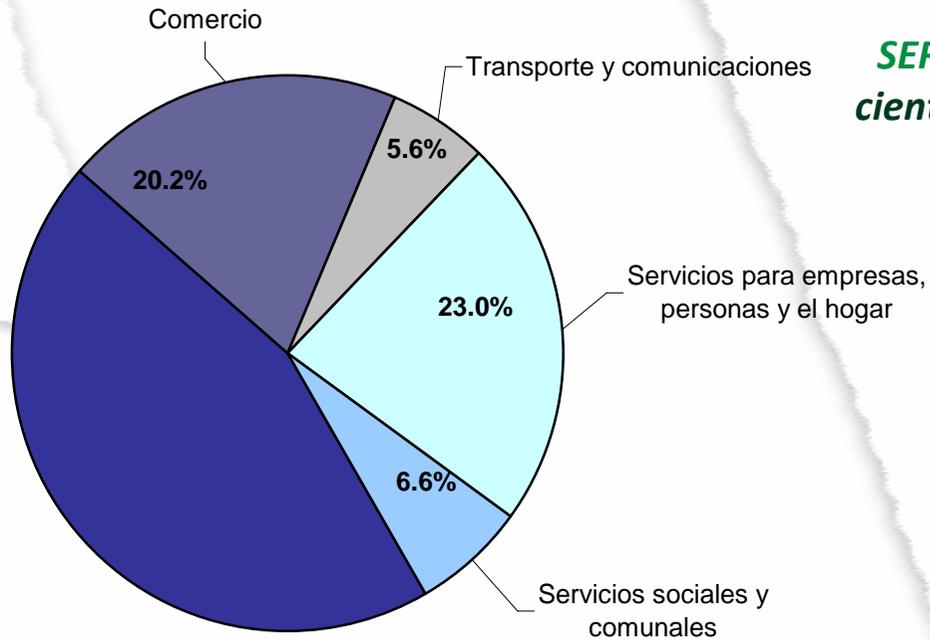
“ La participación de los sectores representados por la CONCANACO – SERVYTUR asciende a 50.3 por ciento del total de la economía mismo que se ha sostenido en los últimos 10 años”



La CONCANACO – SERVYTUR



Participación al Empleo Formal



“ La participación de los sectores representados por la CONCANACO – SERVYTUR ha sostenido por arriba del 53 por ciento su participación en el empleo formal en México “

Patrones y Cotizantes al IMSS por Actividad Económica



Actividad Económica DICIEMBRE 2005	Cuotas obrero patronales	%	Número de patrones	%	Número de cotizantes	%
<i>Comercio, Servicios y Turismo</i>	61,665,927,000	54.2%	557,663	69.4%	7,226,463	55.7%
<i>Industrias de Transformación y Construcción</i>	50,291,948,308	44.2%	216,330	26.9%	5,140,712	39.6%
<i>Otras Actividades: Servicios de agua potable, energía eléctrica, minería, agricultura y ganadería</i>	1,827,762,925	1.6%	29,209	3.6%	599,527	4.6%
Total	113,785,638,233	100.0%	803,202	100.0%	12,966,702	100.0%

Su Aportación al IMSS

- Al ser el **sector que más empleo genera a nivel nacional**, es el sector que más recursos aporta en materia de cuotas obrero patronal al IMSS.
- Su **aportación es diez puntos porcentuales superior** a la de la industria de transformación.
- Representa más del **54% del total de las cuotas obrero patronales** recaudadas en el 2005.
- El sector comercio, servicios y turismo, mediante sus cuotas, **colabora con el 35 por ciento del gasto de operación** en que incurre el IMSS.

“ El potencial de crecimiento del sector comercio puede ser mucho mayor, si se dan condiciones de legalidad, menor burocracia y acceso al financiamiento”





CANACO - SERVYTUR

MONTERREY, N.L.





CANACO - SERVYTUR NUEVO LAREDO



Temas



- Que el precio de la gasolina para la zona fronteriza sea igual del que prive en el mercado de Estados Unidos o el de México, y que cuando el energético suba el precio no sea superior al que se vende en nuestro país.
- Sobre el desarrollo de la Cuenca de Burgos, importante proyecto puesto en marcha, tenemos dos vertientes:
 1. Respeto y participación económica para con los propietarios de la tierra sobre la exploración y hasta la explotación de los recursos no renovables.
 2. Establecer un convenio para que provoque el desarrollo industrial y laboral en la región, dándole preferencia a los proveedores locales que mediante las Cámaras Nacional de Comercio se pueda hacer respetar.
- Establecer para la región norte del país, tarifas especialmente bajas sobre los consumos de energía eléctrica para efectos de beneficiar la actividad económica con bajos costos de operación.
- Asegurar un porcentaje sobre el ingreso recaudado referente a importaciones y exportaciones, etiquetándolos y destinándolos a obra de infraestructura que potencialice el desarrollo de cada localidad y que la SHCP sea congruente asignando personal suficiente para asignar un servicio de calidad a los usuarios del Puente de Comercio Mundial específicamente.
- Seguridad. Esto último deberá ser lo primero ya que requerimos la atención inmediata de las autoridades federales para que nuestra ciudad recupere la tranquilidad y podamos realizar nuestras actividades comerciales con libertad.



CANACO - SERVYTUR

CIUDAD JUÁREZ, CHIH. Y TIJUANA, B.C.



Introducción

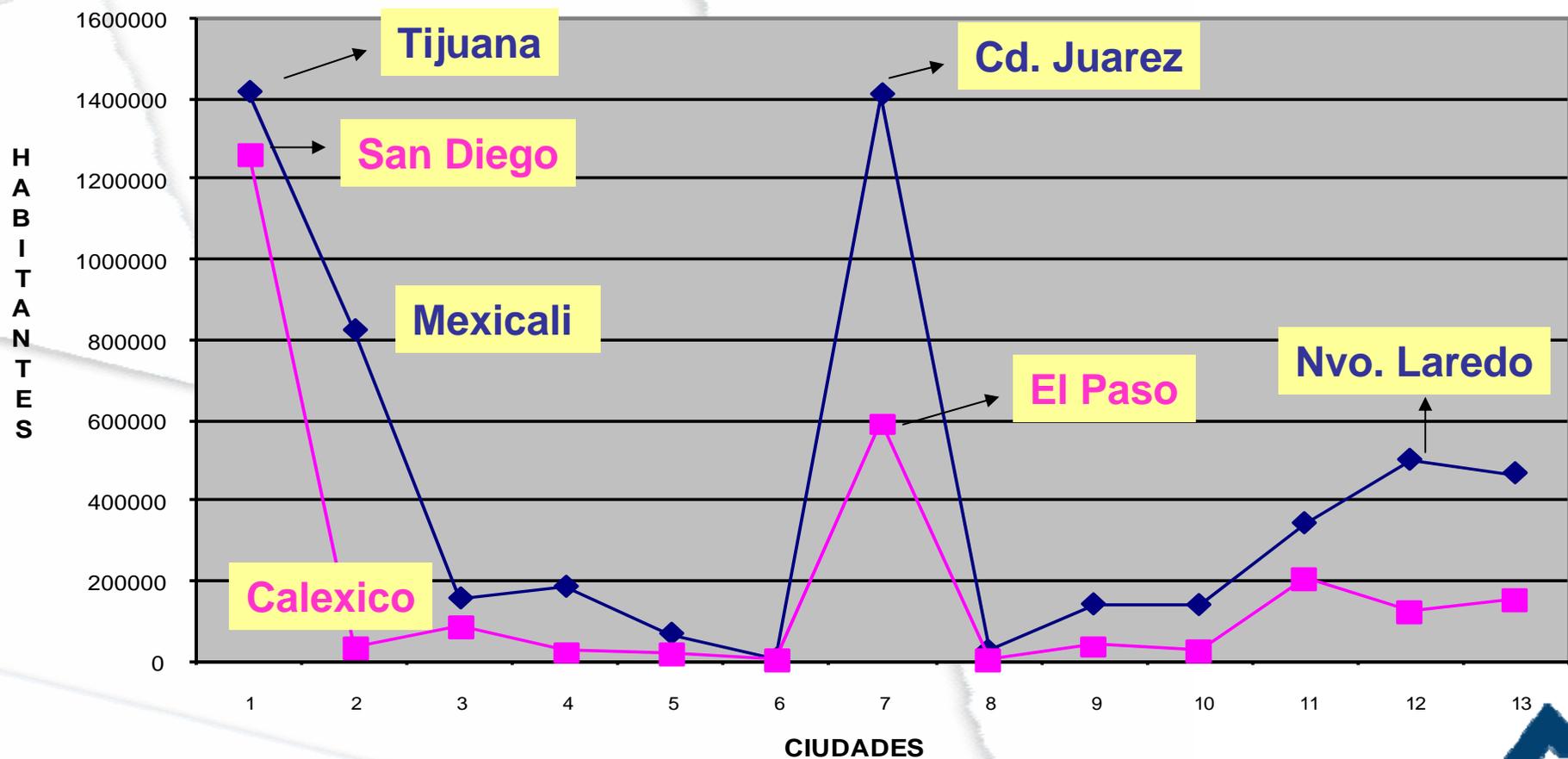


- Durante mas de 10 años, las Cámaras de Comercio fronterizas han estado tratando de promover la eliminación de cuotas compensatorias y trabas no arancelarias o impuestos que nos dejan fuera de competitividad con el país económicamente hablando mas grande del mundo.
- La salvedad o eliminación de las cuotas compensatorias seria un detonante económico. En este foro, lo que estamos solicitando es rescatar lo que es de nuestro país, lo que se paga en salarios y se gasta en las ciudades extranjeras. Como se podrá ver a continuación, lo que se pague aquí que no se gaste allá y por consecuencia tiene un grave déficit de infraestructura por falta de pago de impuestos.
- Si logramos en conjunto convencer a la autoridad de la gran perdida económica que sufrimos en las fronteras de nuestro país y que, siendo mayores en población que nuestras vecinas ciudades, las autoridades Estadounidenses si aprovechan el gran mercado que es venderle a los Mexicanos en su país y nosotros quedarnos con una mínima parte que representa el 48%.
- Con esto generaríamos más de 200,000 nuevos empleos y más de 22,000 millones de dólares en la frontera norte.
- Es competencia del Secretario de Economía únicamente de estampar una sola firma y convencer a la industria nacional que, debido a la gran distancia hacia nuestras fronteras y a los precios tan bajos que ofrecen nuestros vecinos, ésta no puede asistir con sus productos mucho menos con precios competitivos.
- Por lo antes mencionado los exhorto a unirse a este gran esfuerzo por las ciudades fronterizas en beneficio de la comunidad.

Población en Principales Ciudades Fronterizas MEX / E.U.A.



POBLACION FRONTERIZA
MEXICO 69 %
E.U.A. 31 %



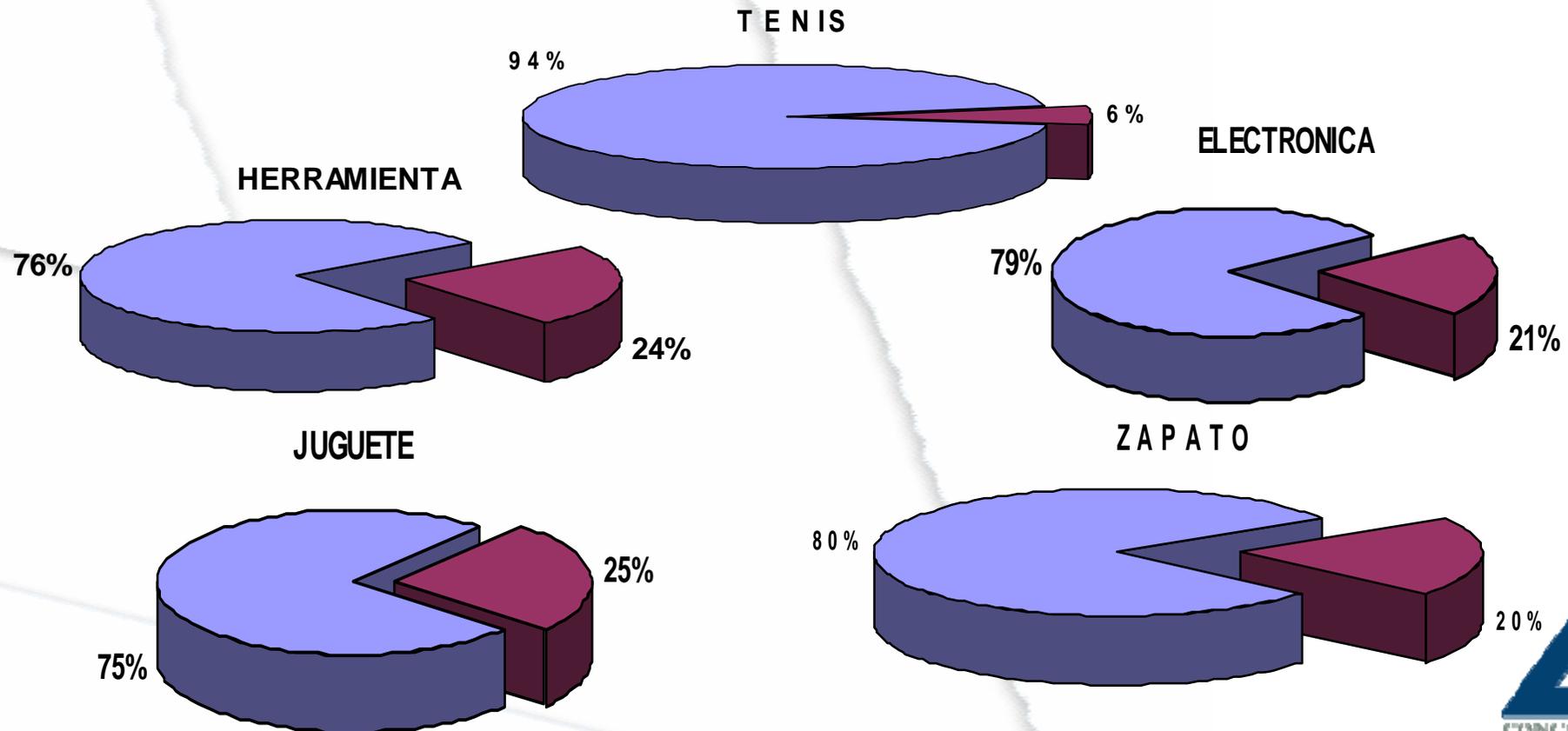
Fuente: XII Censo General de Población y Vivienda, 2000 y Buró de Censos de los Estados Unidos, 2000.



Apartado Económico



- Los artículos más demandados por los ciudadanos fronterizos en los comercios de EEUU son: Calzado, tenis, ropa, juguetes, electrónica y herramientas.
- El Comercio ilegal fronterizo está invadido de productos de origen ASIÁTICO (Chino, Taiwanes, etc) de contrabando:



Conclusiones del Apartado Económico



Fundamentos para solicitar apoyo para salvar las cuotas compensatorias aplicables en la zona fronteriza en la importación de productos de origen Chino:

- El 52% de la población fronteriza cuenta con una Visa.
- El 40% que cruzan, lo hacen más de 3 veces por semana.
- El 75%, el motivo principal para cruzar son las compras.
- El 70%, la razón principal para comprar es el precio y el 18% acude por la calidad y 10% por variedad de los productos.
- Las compras de los mexicanos en la frontera norte ascienden a una cantidad mayor a **20 mil millones de dólares anuales**.
- Más **\$2,475 millones de dólares** de las ventas realizadas por los **comerciantes ilegales**, que en su mayoría son productos de **contrabando**, que se venden en el comercio informale.

Conclusiones del Apartado Económico



De no contar con el apoyo de nuestras autoridades, la salvación de las cuotas compensatorias representarían para la Federación una captación de impuestos por los siguientes conceptos:

Para Cd. Juárez:	\$ 306 millones de Dls. Minima 14 %	\$ 1,356 millones de Dls. Máxima 61 %
*DTA .8 % Derecho de Trámite aduanero	\$2.5 millones de dls.	\$11 millones de dls.
•Por IVA	\$31 millones de dls .	\$136 millones de dls
•ISN (Imp. Sobre Nomina)	.5 millones de Dls.	\$ 2.6 millones de dls.
• <u>Total</u>	<u>\$ 34 millones de dls</u>	<u>\$150 millones de dls</u>
• <u>Tipo de Cambio \$11.00</u>	<u>\$374 millones de PESOS</u>	<u>\$ 1,650 millones de PESOS</u>
Pág.. 59		
<u>ESTO REPRESENTA EL 76 % DEL PRESUPUESTO TOTAL DE INGRESOS DEL MPIO. DE CD JUAREZ</u>		
<u>\$2,162 millones de pesos</u>		
Estimación en creación de Fuentes de Empleo.	MIN 6600	MAX 34,000
Estimación Nuevos asegurados en el IMSS (72 %)	MIN 4700	MAX 24,000

- El Gobierno Federal no recibe ingresos por estos conceptos ya que son de origen Chino y se adquieren directamente en los comercio del El paso o se introducen al país a través de la libre franquicia o del contrabando.
- Esto representaría a nivel frontera norte, alrededor de \$16,500 millones de pesos.

Propuestas



Derivado de nuestro estudio, y en función de la gran pérdida de divisas y de pago de impuestos, se presentan algunas propuestas a las Secretarías de Economía y de Hacienda y Crédito Público:

1. Establecer **un** esquema de cuotas compensatorias de excepción para la REGION y FRANJA fronterizas.
2. Solventar la cuotas compensatorias para la zona fronteriza, a través de cuotas iguales a las que utilizan nuestros socios comerciales de TLC para nación más favorecida.
3. Incluir en el Derecho Fronterizo las fracciones faltantes que se requieren.
4. Simplificar las importaciones a través del Modulo de Pequeña Importación con el único requisito del RFC para encausar al **comercio informal e ilegal**.
5. Establecer cuotas y cupos anuales de importación exclusivas para la zona fronteriza mediante el establecimiento de cupos en dólares, toneladas, o la medida que sea necesaria para protección al comercio del interior.

Objetivos



A Corto Plazo:

- Pugnar por un **Plan Emergente de Abasto Comercial Fronterizo**, que restaure la competitividad del Sector.
- Convencer al Gobierno de la República del **peso Específico y Contribución del Sector** en el desarrollo económico nacional y regional.

A Mediano y Largo Plazo:

- Gestionar una **Nueva Política de Desarrollo Comercial Fronteriza** que favorezca la planeación estratégica de los negocios y la expansión.
- Promover la aprobación definitiva de la iniciativa de **Ley de Zonas Económicas Estratégicas** que contribuya a detonar el empleo y la inversión en áreas de oportunidad innovadoras.

César Cázares Díaz de León

Presidente CANACO Tijuana



Escenario Actual



- La Frontera norte dejó de Tener Prioridad para el Gobierno de la República.
- Es vital que una dependencia federal **Asuma el Liderazgo de Promoción del desarrollo comercial fronterizo.**
- Actualmente el régimen comercial fronterizo es el **“Decreto que Establece el Impuesto General de Importación para la Franja Fronteriza Norte y Región Fronteriza”** cuyo vencimiento es el 31 de Diciembre de 2008.
- Las políticas públicas y acciones de gobierno, **han sido inconsistentes con la realidad económica y comercial de la zona.**
- En los dos últimos sexenios **Ha Sido Marginal el Apoyo Gubernamental Hacia el Comercio Organizado Fronterizo** principal causa de la fuga de consumidores.
- **No Existe Suficiente Oferta del Producto Nacional a la Región Fronteriza** o éste no resulta atractivo para el residente local.

Escenario Actual



- No Tenemos un Mercado Cautivo, y Nuestra Competencia es con la Primera Potencia Comercial del Mundo, Estados Unidos.
- No olvidemos que el 95% de la estructura productiva del sector está integrada por pequeño y mediano comercio (**PYMES**).
- La Diversidad de Regulaciones y Restricciones Impuestas al Sector ha sido factor determinante en la pérdida de competitividad del comercio fronterizo.



Consecuencias de la Falta de Apoyo Gubernamental



- Insatisfacción del consumidor fronterizo por la inadecuada oferta, reducida variedad, falta de moda y precios fuera de competencia.
- Incesante fuga de consumidores.
- Las compras del residente tijuaneño en el comercio americano vecino, alcanza la cifra anual de \$4,000 millones de dólares.
- Fuga de divisas.
- Pérdida en la captación de impuestos.
- Estancamiento de la actividad comercial de esta frontera a lo largo de los últimos 10 años.
- Desaparición de giros comerciales, tales como: juguetes, electrónica, prendas de vestir, textiles, así como calzado incluyendo el de tiro deportivo.
- Se favoreció el comercio informal y el contrabando.

Propuestas de Solución



Plan Emergente

- Convencer al Gobierno de la República del alto valor económico que genera el sector y de su representativa contribución de recursos para el desarrollo nacional y regional, **confiando en que este esfuerzo será compensado con los apoyos que hoy requerimos para recobrar la competitividad y reposicionamiento de mercado.**
- Igualar las condiciones de abasto de mercancías extranjeras de todo el mundo, equiparando la oferta de productos con el comercio de Estados Unidos.
- Urge una efectiva desregulación y simplificación administrativa de la actividad comercial fronteriza, ante cúmulo de disposiciones aplicables a los distintos giros del ramo, como son:
 - Cuotas Compensatorias
 - Precios Estimados
 - Avisos automáticos de importación
 - Permisos previos de importación
 - Cupos de importación
 - Certificados de origen
 - Normas Oficiales Mexicanas
 - Padrón de Importadores
 - Acreditamiento de Agentes Aduanales
 - Padrones específicos por sector
 - Aduanas específicas de importación
 - Primero y segundo reconocimiento aduanero
 - Registros sanitarios
 - Permisos y avisos sanitarios
 - Puntos de verificación, inspección y certificación
 - Toma de muestras
 - Análisis de laboratorio
 - Análisis físico-químico y microbiológico

Propuestas de Solución



Mediano y Largo Plazo:

Diseñar conjuntamente con el Gobierno de la República una nueva política de desarrollo comercial fronterizo que permita a los inversionistas del sector la planeación de sus negocios a mediano y largo plazo, cuyas direcciones comprendan:

- Atender con prioridad la satisfacción de consumo del residente fronterizo para arraigar su compra en el comercio local.
- Otorgar facilidades al comercio organizado para cumplir adecuadamente con el abasto de bienes y servicios, y sobre todo con el compromiso de ofrecer precios competitivos.
- Equilibrar las condiciones de competencia comercial con nuestros homólogos estadounidenses.
- Reactivar la competitividad de los distintos giros comerciales, desregulando y simplificando los trámites en la importación de mercancías.
- Crear seguridad jurídica en los inversionistas y estabilidad en la planeación de los negocios del ramo.

Fortalecer la iniciativa de Ley de Zonas Económicas Estratégicas – Tipo Zonas Francas o “Foreign Trade Zone de Estados Unidos”, a efecto que pueda ser evaluada y dictaminada por las comisiones legislativas correspondientes, buscando su aprobación final en el pleno de la Cámara de Diputados.

Beneficios de la Propuesta



- Restaurar la competitividad del sector, significaría terminar con la hegemonía impuesta por el comercio americano en el mercado fronterizo.
- Es posible capturar una porción importante del mercado hispano con valor de compra que fluctúa en los \$10,000 millones de dólares anuales.
- Priorizar en esta estrategia al consumidor fronterizo, facilitando al comercio organizado el mejor abasto de mercancías a precios atractivos, desalentando su traslado al mercado vecino.
- Capitalizar el poder de compra del consumidor fronterizo a favor del desarrollo regional.
- Revertir la cuantiosa fuga de divisas por concepto de compras del residente fronterizo en el mercado americano.
- Elevar la captación de impuestos.
- Ampliar el número de contribuyentes dentro del ramo.
- Propiciar nuevas inversiones y empleos en el sector.
- Incentivar el desarrollo del pequeño y mediano comercio.



A los Fronterizos Nos Gusta Hablar con Firmeza ...

*Estamos Conscientes que nada en
Nuestro Progreso se nos Dará
Gratuitamente, lo que Obtengamos
Será Porque Hemos Sido Capaces
de Ganarlo*