

INFORME A LOS PRESIDENTES / REPORT TO THE PRESIDENTS

NOVIEMBRE / NOVEMBER , 2004



Sociedad para
la prosperidad

... DA RESULTADOS

Partnership
for prosperity

... DELIVERS

“Los lazos de amistad y valores comunes entre nuestras dos naciones son fuertes. Hemos trabajado unidos para superar muchos desafíos mutuos, y este esfuerzo está dando resultado”.

Presidente George W. Bush / Enero, 2004

“México y Estados Unidos han sido aliados estratégicos, hemos convertido la vecindad y la amistad en una relación más profunda; en la que --como socios-- compartimos un mismo proyecto y una misma visión: hacer de América del Norte una región segura, integrada, competitiva; una región que reafirme su liderazgo mundial y que enfrente con éxito los desafíos de la competencia global, y sobre todo, que sea un modelo de desarrollo humano integral y equitativo”.

Presidente Vicente Fox / Junio, 2004

Hace diez años, nuestros países lanzaron una valiente iniciativa: crear el área de libre comercio más grande del mundo, enlazando a nuestros países a través del comercio y la inversión. El día de hoy, al analizar la historia de la década pasada, estamos profundamente satisfechos con sus resultados.

Sin embargo, no nos hemos conformado con el éxito del TLCAN. El Presidente Vicente Fox y el Presidente George W. Bush lanzaron la Sociedad para la Prosperidad en septiembre de 2001, para fortalecer los lazos entre nuestros países y promover el crecimiento económico y un mejor nivel de vida para los ciudadanos de ambas naciones. Desde entonces, la Sociedad para la Prosperidad ha sido un mecanismo único para mejorar nuestra cooperación y lograr resultados concretos. En el marco de esta iniciativa, los dos países están promoviendo una mayor integración económica y un mejor nivel de vida a través de una singular alianza público-privada, en la cual los gobiernos actúan como facilitadores para potenciar la experiencia y los recursos del sector privado.

En su corta vida, la Sociedad para la Prosperidad ha identificado de manera clara sus prioridades y ha logrado resultados significativos. Por ello, se ha transformado en modelo para una mayor cooperación en el hemisferio. La Sociedad ha logrado un avance importante en la promoción de una mayor competitividad y capacidad empresarial, lo cual está fomentando la inversión productiva y el empleo en América del Norte. Asimismo, está apoyando la responsabilidad social corporativa, al establecer el Reconocimiento a la Responsabilidad para la Prosperidad. Este Reporte contiene los logros obtenidos durante el año 2004.



“The bonds of friendship and shared values between our two nations are strong. We have worked together to overcome many mutual challenges, and that work is yielding results. ”

President George W. Bush / January, 2004

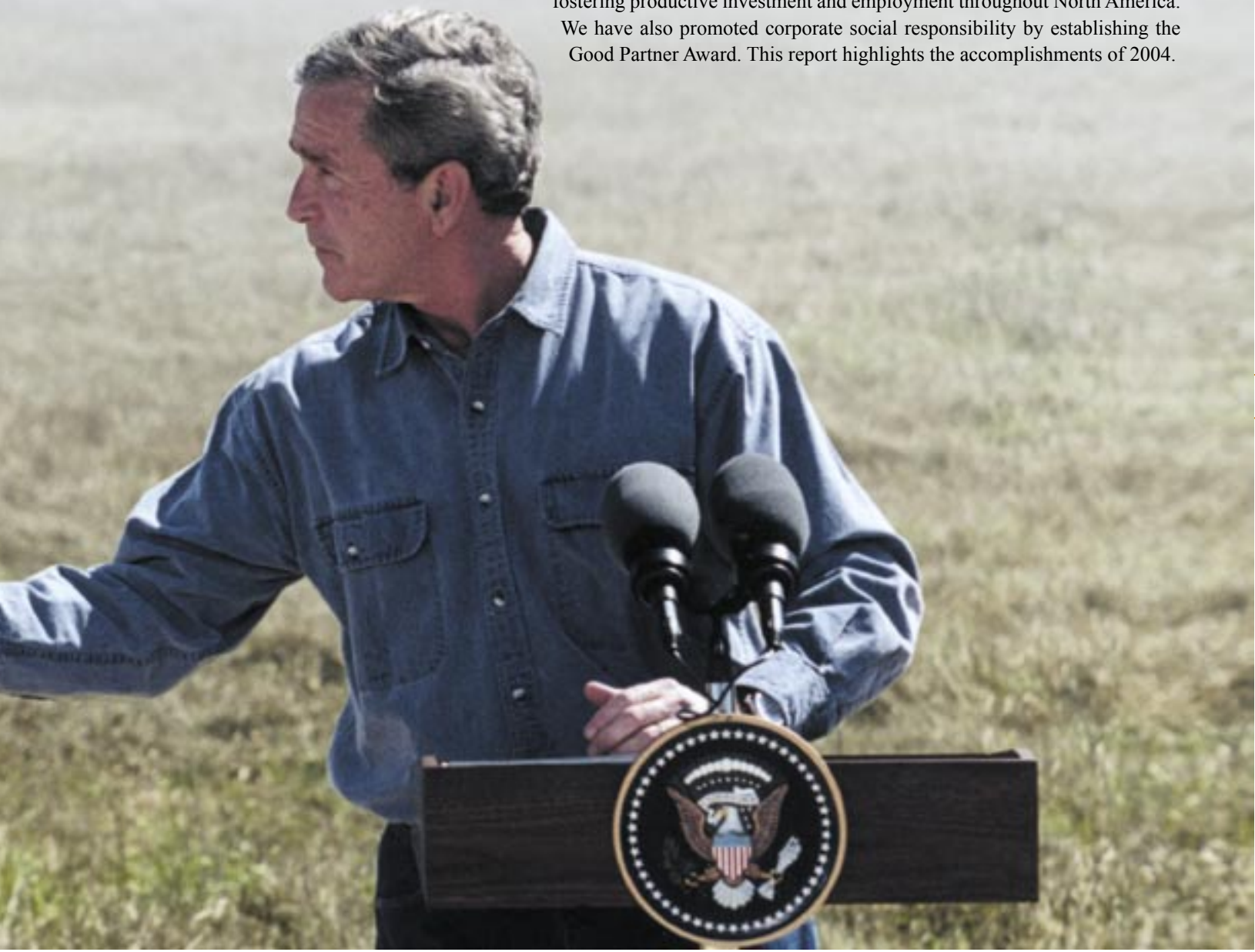
“Mexico and the United States have been strategic allies, we have transformed friendship and proximity into a much deeper relationship; one in which – as partners – we share a common project and the same vision: make North America a much safer region, more integrated and more competitive. A region that reaffirms its global leadership, and more importantly, is a model of integrated and equitable human development.”

President Vicente Fox / June, 2004

Ten years ago, our countries launched a bold initiative: to create the world’s largest free trade area, one that would knit our countries together through freer trade and investment. Today, as we look back over the record of the last decade, we are proud of the accomplishments.

We have not, however, rested on NAFTA’s success. President Vicente Fox and President George W. Bush launched the Partnership for Prosperity in September 2001 to build on the bonds between our countries and to promote economic growth and higher living standards for the citizens of both nations. Since then, the Partnership for Prosperity has been a unique vehicle for enhancing our cooperation, achieving concrete results. Under this initiative, both countries are promoting deeper economic integration and enhanced well-being through a unique public-private alliance in which governments act as facilitators to leverage private sector expertise and resources.

In its short life, the Partnership for Prosperity has identified clear priorities, achieved significant results, and become a model for enhanced cooperation in the hemisphere. The Partnership has made significant progress in promoting competitiveness and entrepreneurship which is fostering productive investment and employment throughout North America. We have also promoted corporate social responsibility by establishing the Good Partner Award. This report highlights the accomplishments of 2004.



**Creando
nuevas
iniciativas**

**Creating
new
initiatives**



“México y Estados Unidos comparten más que una frontera. Como buenos amigos, compartimos comercio, cultura, y lazos familiares”.

Donald L. Evans

Secretario de Comercio de Estados Unidos

➤ La Sociedad reunió a más de 650 empresarios, académicos y funcionarios públicos, mexicanos y estadounidenses, en el **II Taller Empresarial** en Guadalajara, los días 28 y 29 de junio de 2004, a fin de discutir oportunidades de negocio en la región y lanzar nuevas iniciativas en una amplia gama de sectores.

➤ México y Estados Unidos anunciaron a los ganadores del primer **Reconocimiento a la Responsabilidad para la Prosperidad** “Good Partner” en una ceremonia de premiación el 28 de Junio. El Reconocimiento distingue el papel del sector privado en el fomento del desarrollo social y económico de México. Los Reconocimientos para General Motors de México y Comercial Mexicana de Pinturas (Consortio COMEX) fueron presentados por la Secretaria de Desarrollo Social de México, Josefina Vázquez Mota, y el Secretario de Comercio de Estados Unidos, Donald Evans. Ambas empresas recibieron felicitaciones de los Presidentes Fox y Bush.

➤ México y Estados Unidos iniciaron un diálogo permanente sobre temas de competitividad. Funcionarios públicos de alto nivel y representantes empresariales de ambos países establecieron un foro cuatripartita para abordar temas relacionados al ambiente de negocios e inversión en América del Norte. El **Comité de Competitividad de América del Norte** promoverá el diálogo empresa-gobierno y elaborará recomendaciones sobre diversos temas ya identificados.

➤ El Instituto Mexicano del Seguro Social y el U.S. Social Security Administration firmaron un acuerdo mediante el cual se eliminará a los ciudadanos estadounidenses trabajando para compañías de ese país en México, y ciudadanos mexicanos trabajando para compañías mexicanas en Estados Unidos, el requisito de pagar

“Mexico and the United States share more than a border. We share trade, culture and family ties that comes with being close friends.”

Donald L. Evans

U.S. Secretary of Commerce

➤ The Partnership brought together more than 650 Mexican and U.S. entrepreneurs, academics, and government officials for a major **Entrepreneurial Workshop in Guadalajara**, June 28-29, 2004 to discuss business opportunities in the region and to launch new ventures in a wide array of sectors.

➤ Mexico and the United States announced the winners of the inaugural **Partnership for Prosperity Good Partner Award (GPA)** at an award ceremony and gala on June 28. GPA recognizes the role of the private sector in advancing social and economic development in Mexico. Awards to General Motors de México and Comercial Mexicana de Pinturas (Consortio COMEX) were presented by Mexico’s Secretary for Social Development Josefina Vazquez Mota and U.S. Secretary of Commerce Donald Evans with remarks by Presidents Fox and Bush.

➤ Mexico and the U.S. launched a permanent dialogue on competitiveness issues. Business representatives and senior public officials from both countries established a quadripartite forum to address concerns about the North American investment and business climate. The **“North American Competitiveness Committee”** will promote business-government dialogue, and develop recommendations to address issues identified.

➤ The Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) and the U. S. Social Security Administration signed an agreement that will remove the requirement that U.S. citizens working for U.S. companies in Mexico and Mexican citizens working for Mexican companies in the U.S., pay social security taxes to both countries. The agreement will also improve social security protection for people who work in both countries but fail to qualify for benefits from one or both countries because they do not meet minimum eligibility requirements.

➤ Mexico and the U.S. recognized the benefits of working on a common work-force development agenda. The Mexican Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) and the U.S. Department of Labor agreed to establish a permanent group to advance common goals in this area.

Creating New Initiatives

impuestos de seguridad social en ambos países. El acuerdo también mejorará la protección social para personas que trabajan en ambos países pero no califican para recibir los beneficios de uno o ambos países debido a que no cumplen con los requisitos mínimos de elegibilidad.

- México y Estados Unidos reconocieron los beneficios de trabajar en una agenda común de desarrollo de la fuerza laboral. La Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) de México y el U.S. Department of Labor acordaron establecer un grupo permanente para alcanzar objetivos comunes en esta área.
- La U.S. Trade and Development Agency (USTDA) llevó a cabo un programa de desarrollo de capacidades sobre **Seguridad en la Cadena de Suministro**. Los seminarios en la Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey y Tijuana están convocando a representantes de los sectores público y privado, tanto de México como de Estados Unidos, a efecto de discutir alternativas para modernizar las cadenas de suministro en toda la región y lograr mayores niveles de seguridad sin afectar el flujo comercial.
- La Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda (CANADEVI) en México y la National Association of Homebuilders en Estados Unidos firmaron un acuerdo de cooperación para **fortalecer la relación de negocios entre los sectores de vivienda** de ambos países.
- El gobierno de México, la U.S. Agency for International Development (USAID) y el U.S. Department of Agriculture (USDA), con su amplia red de universidades "land-grant", lanzaron una convocatoria para **seis nuevas alianzas educativas binacionales** a través del programa universitario "Training, Internships, Exchanges and Scholarships" (TIES). Cinco de las nuevas alianzas se enfocarán al crecimiento económico rural. Las becas fueron otorgadas a finales del 2004.

- The U.S. Trade and Development Agency (USTDA) inaugurated a **capacity building program on Supply Chain Security**. Seminars in Mexico City, Guadalajara, Monterrey and Tijuana will bring together Mexican and U.S. private and public sector representatives to discuss how supply chains can be modernized throughout the region and how businesses can achieve higher levels of security without disrupting trade.
- The Mexican Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda (CANADEVI) and the U.S. National Association of Homebuilders (NAHB) signed an agreement on cooperation to **strengthen the business relationship between the housing sectors of the United States and Mexico**.
- The Government of Mexico, the U.S. Agency for International Development (USAID), and the U.S. Department of Agriculture (USDA) with its vast partner network of land grant universities, requested proposals for **six new Mexico-U.S. educational partnerships** through the next round of the Training, Internships, Exchanges, and Scholarships (TIES) university partnership program. Five of the new partnerships will focus on rural economic growth. The grants were awarded in late 2004.



Aprendiendo del Éxito – Profundizando y Ampliando Proyectos ya Iniciados

Building on Success – Deepening and Expanding Ongoing Projects

“Debemos aprovechar esta ventana de oportunidad que han abierto el Presidente Fox y el Presidente Bush a través de la Sociedad para la Prosperidad. El éxito depende de que tengamos ideas claras y el compromiso de llevarlas a cabo. Tengan la absoluta seguridad de que los gobiernos cumpliremos con el compromiso de hacerlas realidad.”

Dr. Eduardo Sojo

Jefe de la Oficina de la Presidencia para las Políticas Públicas, México

“We must take advantage of this window of opportunity that President Fox and President Bush have opened to us through the Partnership for Prosperity. Success depends on how clear our ideas are and on how committed we are to implementing them. Be certain that the two governments are committed to make them a reality.”

Dr. Eduardo Sojo

Chief, Presidential Office for Public Policies, Mexico



➤ El Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS) y USAID anunciaron la continuación del programa para ampliar el **mercado mexicano de bonos municipales**. En un programa piloto, BANOBRAS y USAID trabajaron con Evensen Dodge Internacional en el Estado de Michoacán, a fin de movilizar más de \$130 millones de dólares en financiamiento público de bajo costo.

➤ Autoridades financieras mexicanas y estadounidenses, junto con instituciones de los sectores privado y público, reconocieron el trabajo realizado hasta ahora para reducir el costo de las remesas de los trabajadores mexicanos en Estados Unidos y para hacer las transacciones más seguras, mediante la creación de un ambiente que propicie la competencia y la introducción de innovaciones tecnológicas en la provisión de estos servicios. Ambos países coincidieron en la necesidad de continuar trabajando en esta dirección, a fin de promover un mayor acceso a servicios financieros integrales, tanto de los emisores como de los receptores de remesas.

➤ En el marco de la Sociedad para la Prosperidad, las agencias financieras estadounidenses continuaron promoviendo una **mayor educación financiera** mediante las actividades del Instituto de los Mexicanos en el Exterior con bancos comerciales, el lanzamiento del nuevo Directorio Federal de Educación Financiera en-línea por parte del Departamento del Tesoro y el programa Moneysmart del Federal Deposit Insurance

➤ The Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS) and USAID announced the continuation of a program to **expand the Mexican municipal bond market**. In a pilot program, BANOBRAS and USAID worked with Evensen Dodge International in the Mexican state of Michoacán to mobilize over U.S.\$130 million in lower-cost public financing.

➤ Mexican and U.S. financial authorities, together with public and private sector institutions, recognized the work done so far to reduce the cost of remittances for Mexican workers in the U.S. and to make transactions safer by creating an environment conducive to competition and the introduction of technological innovation in the provision of these services. Both countries agreed on the need to continue working in this direction, and encourage enhanced access to comprehensive financial services for remittance senders and recipients.

➤ Through the Partnership, U.S. financial agencies continued their focus on **promoting financial literacy** through the activities of the Instituto de los Mexicanos en el Exterior with commercial banks and the launch of the U.S. Department of Treasury's new on-line Federal Financial Education Resources directory (*Directorio Federal de Educación Financiera*), and the Federal Deposit Insurance Corporation's (FDIC) Moneysmart program which has extended financial training to over 35,000 Mexican immigrants in the U.S.



Corporation (FDIC). Este último ha otorgado capacitación financiera a más de 35,000 migrantes mexicanos en Estados Unidos.

- El Banco de México (BANXICO) y el U.S. Federal Reserve continúan mejorando la infraestructura financiera bilateral para pagos gubernamentales y comerciales transfronterizos a través del Automated Clearing House International Mexico Service, el cual comenzó a operar a finales del año pasado. El programa estará totalmente en operación a principios de 2006, permitiendo a las instituciones financieras llevar a cabo transacciones transfronterizas en ambas direcciones. El Federal Reserve Bank de Atlanta llevó a cabo una conferencia en octubre de 2004, a fin de resaltar el trabajo que se ha hecho con México y promover la adopción de sistemas compatibles con este servicio.
- Ambos países concluyeron un acuerdo histórico para permitir a la **Overseas Private Investment Corporation (OPIC)** ofrecer programas para fomentar la inversión en México. El Senado mexicano ratificó el acuerdo en abril de 2004. OPIC ya ha iniciado el desarrollo de proyectos en México y está planeando apoyar proyectos que involucren tanto a inversionistas mexicanos como estadounidenses.



- Banco de México (BANXICO) and the U.S. Federal Reserve continued to improve the bilateral financial infrastructure for government and commercial cross-border payments through the Automated Clearing House International Mexico Service, which commenced

operations late in 2003. The program will be fully operational in early 2006, allowing financial institutions to carry out cross-border transactions in both directions. The Federal Reserve Bank of Atlanta held a conference in October 2004 to highlight its work with Mexico and to encourage the adoption of compatible systems that could eventually be linked.

- Both countries finalized an historic agreement to enable the **Overseas Private Investment Corporation (OPIC)** to offer additional programs to foster investment in Mexico. The Mexican Senate approved the agreement in April 2004. OPIC has already initiated project development in Mexico, and is planning to support projects involving both U.S. and Mexican investors.



➤ La USTDA otorgó apoyos y **financiamiento para el desarrollo** de 12 actividades prioritarias en México, las cuales incluyen la modernización aeroportuaria, el desarrollo de la industria de capital de riesgo, sistemas de agua y drenaje, redes de transporte inteligente y financiamiento para la vivienda.

➤ USTDA provided grant and **project development funding** for 12 priority activities in Mexico, including airport modernization, venture capital industry development, water/waste systems, intelligent transportation networks, and housing finance.

➤ A través del acuerdo de cooperación firmado en 2003, la U.S. Small Business Administration (SBA), la Secretaría de Economía y Nacional Financiera (NAFIN) continuaron apoyando el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en México, particularmente mediante capacitación para 40 nuevos **Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas (CDPE)**. NAFIN, el Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR) y la SBA tuvieron pláticas en noviembre de 2004 y están trabajando para crear e implementar un programa de capital de riesgo, así como para adaptar en México los programas de la SBA para fomentar el desarrollo y crecimiento de las pequeñas empresas.

➤ Through the cooperation agreement signed in 2003, the U.S. Small Business Administration (SBA), Mexico's Secretaría de Economía and Nacional Financiera (NAFIN) continued the development of small and medium sized enterprises (SMEs) in Mexico, particularly training for 40 new **Small Business Development Centers (SBDC)**. NAFIN, the Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR) and SBA held discussions in November 2004 and are working to create and implement a venture capital program, as well as adapt SBA programs to encourage the development and growth of Mexico's small business enterprises.

- El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y el U.S. Peace Corps firmaron un acuerdo histórico el 12 de Noviembre de 2003 para iniciar un programa en México. Los primeros 11 voluntarios llegaron a México en octubre de 2004. A través de este programa, los voluntarios de **Peace Corps operarán en conjunto con CONACYT** en las áreas de tecnologías de la información, desarrollo de pequeñas empresas y ciencia y tecnología.
- El Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) y el U.S. Council on Competitiveness tuvieron su segunda reunión conjunta a la par del Taller de la Sociedad para la Prosperidad, en junio de 2004. Las dos instituciones anunciaron una iniciativa de tres años para **fortalecer las capacidades de innovación regional en las comunidades fronterizas.**

- The Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) and the U.S. Peace Corps signed an historic agreement on November 12, 2003 to initiate a program in Mexico. The first 11 volunteers arrived in Mexico in October 2004. Through this program, **Peace Corps volunteers will operate in partnership with CONACYT** in the areas of information technology, small business development, and science and technology.
- Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) and the U.S. Council on Competitiveness held their second joint meeting parallel with the June 2004 Partnership Workshop. The two institutions announced a three-year initiative to **strengthen regional innovation capabilities in border communities.**



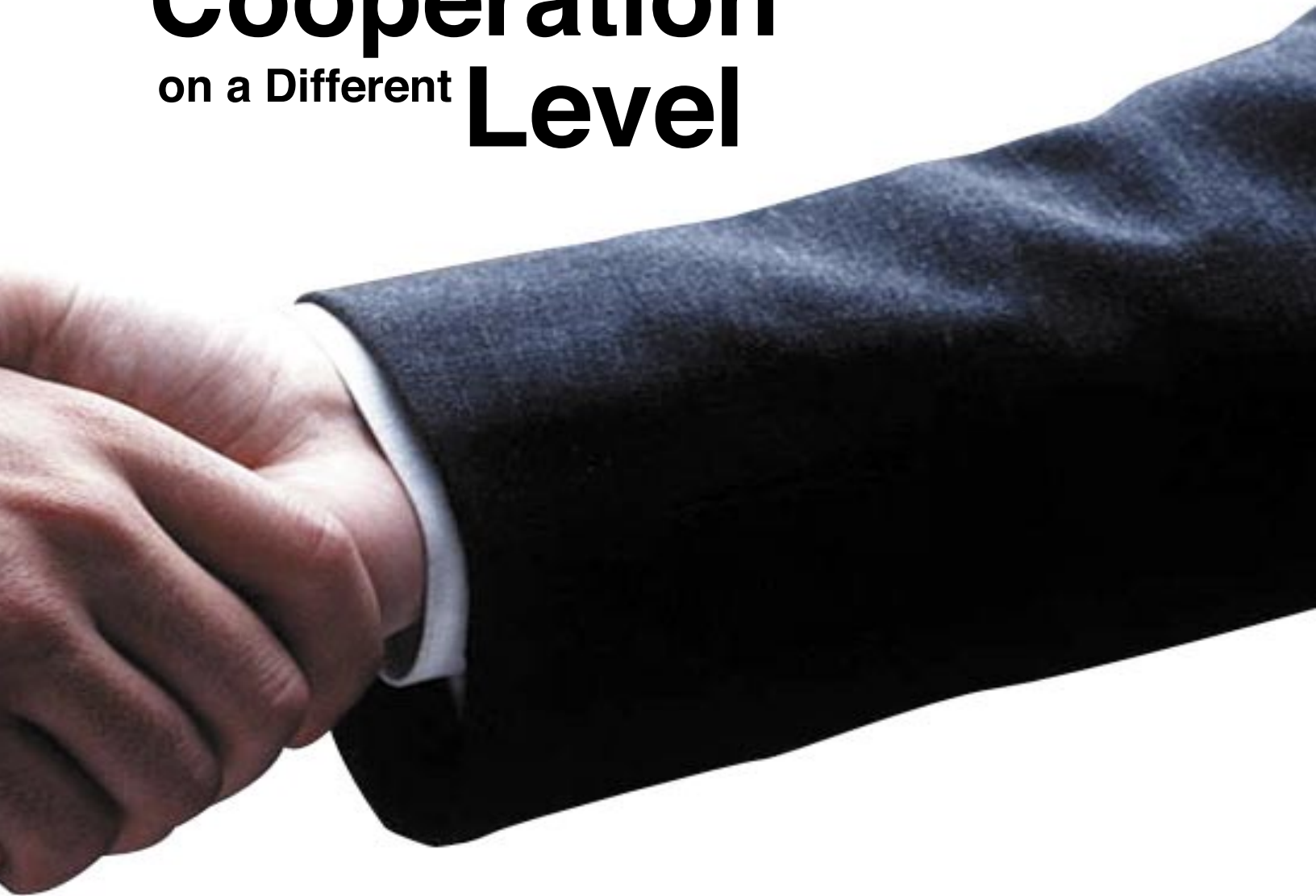
Cooperando a un Mejor Nivel



12 México y Estados Unidos, como amigos y vecinos, comparten valores, un alto nivel de confianza y respeto, así como una de las mayores y mutuamente benéficas relaciones comerciales en el mundo. Sin embargo, hay regiones en ambos países que no han sido capaces de tomar ventaja de las oportunidades que esta amplia relación bilateral ofrece. Los Presidentes Fox y Bush lanzaron la Sociedad para la Prosperidad con el objeto de establecer una alianza público-privada que promoviera el crecimiento económico y que *“liberara el potencial económico de cada ciudadano, para que cada uno pueda contribuir a disminuir la brecha económica en y entre nuestras sociedades”*.

La Sociedad ofrece una oportunidad única para el diálogo abierto sobre objetivos económicos, el desarrollo de visiones conjuntas y la implementación de nuevas iniciativas bilaterales. En el marco de la Sociedad, compañías mexicanas y estadounidenses han apoyado proyectos concretos para ampliar el acceso al capital, compartir experiencias técnicas y desarrollar capacidades para el crecimiento futuro. A través de la Sociedad, ambos países estamos creando oportunidades para nuestros trabajadores, generando una nueva demanda de productos y promoviendo una plataforma más competitiva desde la cual podamos exportar al resto del mundo.

Cooperation on a Different Level



Mexico and the United States – friends and neighbors – share common values, a high level of trust and respect, and one of the largest mutually beneficial commercial relationships in the world. There are regions in both countries, however, which have not been able to take advantage of the opportunities that this vast bilateral relationship offers. Presidents Fox and Bush launched the Partnership for Prosperity to establish a public-private alliance which would spur economic growth and *“unfetter the economic potential of every citizen, so each may contribute fully to narrowing the economic gaps between and within our societies.”*

The Partnership provides a remarkable opportunity for open dialogue on economic objectives, for the development of joint visions and for the implementation of new bilateral initiatives. Under the Partnership, Mexican and U.S. companies have sponsored specific projects to expand access to capital, share technical expertise and to build capacity for future growth. Through the Partnership, both countries are creating opportunities for workers and new demand for products, and are promoting a more competitive platform from which we can export to the rest of the world.

“Hoy en día, ...nuestras naciones se encuentran cada vez más integradas económica y socialmente y por primera vez en nuestra historia, los países de América del Norte están avanzando hacia la creación de una conciencia regional con un objetivo común: un futuro próspero para nuestros pueblos.”

Fernando Canales
Secretario de Economía, México

“Today...our two nations are increasingly integrated economically and socially, and for the first time in our history, the countries of North America are advancing towards the creation of a regional conscience and a common objective: a prosperous future for our people.”

Fernando Canales
Secretary of Economy, Mexico

La Sociedad realizó un Taller Empresarial en Guadalajara, México, los días 28 y 29 de junio que reunió a más de 650 inversionistas, empresarios, líderes universitarios, funcionarios públicos de alto nivel y organizaciones no gubernamentales. El taller sirvió para reforzar el espíritu empresarial de la Sociedad, que es el cimiento de nuestras economías e incentivo a la innovación. El taller se centró en la competitividad en América del Norte, el manejo de cadenas de suministro, el financiamiento a la vivienda, el desarrollo de mercados de capital, el desarrollo rural, la innovación y el capital humano. Se examinaron aquellas áreas en que las comunidades empresariales mexicana y estadounidense tienen interés por encauzar nuestras economías y la manera en que los gobiernos de ambos países pueden apoyarlos para cumplir con sus objetivos.

14

El Taller incluyó mesas redondas sobre sectores específicos en las que los participantes intercambiaron puntos de vista, establecieron prioridades y desarrollaron nuevas iniciativas. Durante el Taller, las dependencias gubernamentales de ambos países ofrecieron a los líderes empresariales información sobre oportunidades de financiamiento para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas, haciendo énfasis en aquellos programas diseñados para incentivar el desarrollo rural, fortalecer los vínculos comerciales y apoyar una mayor vinculación de las cadenas de suministro.

Funcionarios de gobierno y empresarios discutieron la necesidad de establecer una agenda para hacer de América del Norte una región más competitiva. Los participantes identificaron varios factores que afectan el flujo de capitales, entre los cuales se encuentra la sobre-regulación, los costos excesivos y la disponibilidad de mano de obra calificada.

The Partnership convened an entrepreneurial workshop in Guadalajara, Mexico June 28-29 which brought together more than 650 investors, business owners, university leaders, senior government officials, and non-governmental organizations. The workshop reinforced the commercial spirit, which has built our economies and drives innovation. By focusing on North American competitiveness, supply chain management, housing finance, capital development, rural development, innovation and human capital, the workshop examined those areas where the U.S. and Mexican business communities have an interest in driving our economies and how the U.S. and Mexican governments can assist them in meeting their objectives.

The workshop included sector-specific roundtable discussions in which participants exchanged views, set priorities, and developed new initiatives. During the workshop, government agencies from both countries provided business leaders with information about financing opportunities for small and medium sized enterprise development, with an emphasis on those programs designed to foster rural development, strengthen commercial ties, and support supply chain linkages.

Senior government officials and business leaders discussed the need to establish an agenda for making North America more competitive. Participants identified several factors which affect capital flow, including over-regulation, excessive costs, and the availability of skilled labor.

Mexican and U.S. rural development experts, government officials and academics explored scenarios and ideas for

Expertos en desarrollo rural, tanto de México como de Estados Unidos, funcionarios de gobierno y académicos exploraron escenarios e intercambiaron ideas para aumentar la cooperación en desarrollo rural en América del Norte. El objetivo de estas nuevas iniciativas es resaltar la importancia de mejores prácticas y enfoques innovadores para incrementar la competitividad, el número de empresas y las oportunidades de ingreso en áreas rurales. Asimismo, los sectores empresariales de ambos países subrayaron la necesidad de mayor cooperación en temas como medidas sanitarias y fitosanitarias, la promoción conjunta de productos de “América del Norte”, el desarrollo de capital de riesgo para proyectos rurales en México, los programas de apoyo gubernamental y los esquemas de solución de controversias.

En discusiones con algunas de las más grandes empresas manufactureras de México y de Estados Unidos, representantes empresariales de ambos países intercambiaron ideas y experiencias sobre cómo acceder de manera efectiva a los tomadores de decisiones en materia de desarrollo de proveedores. Los expertos resaltaron la importancia para ambas economías de una base manufacturera norteamericana competitiva y

enhancing North American cooperation on rural development. The focus of these new initiatives is to highlight best practices and innovative approaches for raising competitiveness and increasing new business and income earning opportunities in rural areas. Likewise, the business sectors of both countries highlighted the need for further cooperation on issues such as sanitary and phytosanitary measures, joint promotion of “North American” products, development of venture capital for projects in rural Mexico, government support programs, and dispute mediation schemes.

Business representatives from both countries exchanged ideas and lessons learned about how to effectively access purchasing decision makers in discussions with some of the largest United States and Mexican manufacturers. Experts highlighted the importance to both economies of a competitive North American manufacturing base and outlined best quality, technology, cost, financing, and marketing practices. Participants concluded that in order to integrate supply chains, a regional-cluster approach is needed, with the involvement of the different levels of government, entrepreneurs, universities, and technological development centers.

DONALD L. EVANS
*Secretario de Comercio
de Estados Unidos*
*U.S. Secretary of
Commerce*

VICENTE FOX.
Presidente de México
President of Mexico





describieron las mejores prácticas requeridas en materia de calidad, tecnología, costos, financiamiento y mercadotecnia. Los participantes concluyeron que para integrar las cadenas de suministro es necesario un enfoque de clusters regionales con la participación de los diferentes niveles de gobierno, empresarios, universidades y centros de desarrollo tecnológico.

El Taller identificó al sector de comunicaciones y tecnologías de la información como vital para la competitividad de América del Norte. Las discusiones en Guadalajara se centraron en tecnologías móviles, servicios de portales, integración de aplicaciones empresariales para unir tecnologías, y la implementación de tecnologías de identificación de radiofrecuencias para el control de inventarios (RFID).

Expertos financieros en vivienda tuvieron una discusión detallada sobre el nuevo seguro hipotecario y los programas para la bursatilización de hipotecas promovidos por la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF). En este diálogo participaron bancos hipotecarios y de inversión, así como otros expertos en mercados de capitales. El centro de la discusión fue la percepción del mercado sobre el nuevo capital accionario respaldado por hipotecas y la forma en que el sector privado puede aprovecharlo.

Reguladores financieros y representantes de la industria discutieron sobre la mejor manera de aprovechar los logros de la Sociedad en la significativa reducción de los costos de las remesas. Se sugirió una mayor competencia, la ampliación de la gama de productos de remesas, un mejor acceso a nuevos e innovadores productos financieros, la transparencia sobre precios e información, una mejor educación financiera a fin de incrementar la conciencia sobre las diferentes opciones y el desarrollo de alianzas para maximizar la utilidad de las remesas.

The workshop identified communications and information technology as vital to North American competitiveness. Discussions in Guadalajara focused on mobile technologies, portal services, enterprise application integration to tie technologies together, and RFID (radio frequency identification) implementation for use in inventory control.

Housing finance experts held a detailed discussion on the new mortgage insurance and mortgage securitization programs being rolled out by the Mexican Sociedad Hipotecaria Federal (SHF). Participants in the discussion included mortgage and investment bankers and other capital markets experts. The focus of the discussion was on market perception of the new SHF mortgage-backed security and how the private sector could take advantage of it.

Financial sector regulators and industry representatives discussed at the workshop how to build on the Partnership's achievements in supporting the drastically reduced cost of remittances through focusing on increased competitiveness, widening the range of remittance products available, improving access to innovative financial products, ensuring transparency in prices and information, extending more financial literacy to raise awareness of financial options, and promoting developmental linkages to maximize the utility of remittances.



Fortaleciendo el Ambiente de Negocios en América del Norte

Strengthening the North American Business Environment

“Los gobiernos de México y Estados Unidos estamos conscientes de la necesidad de nuevos paradigmas y esquemas de cooperación. La iniciativa de la Sociedad para la Prosperidad que compartimos ambos países es un ejemplo a destacar. La Sociedad busca canalizar recursos hacia la creación de empleos y el desarrollo en las zonas de México que más lo necesitan”

Gerónimo Gutiérrez

*Subsecretario para América del Norte,
Secretaría de Relaciones Exteriores, México*

“The Mexican and US governments are aware of the need for new paradigms and cooperation schemes. The Partnership for Prosperity initiative that we share is a case in point. The P4P – as we call it— seeks to channel private resources towards job creation and development in the areas of Mexico that have fallen furthest behind.”

Geronimo Gutierrez

*Undersecretary for North American Affairs,
Secretariat of Foreign Affairs, Mexico*

➤ Uno de los principales objetivos de la Sociedad es fortalecer la competitividad mediante un mejor clima de negocios y la promoción del crecimiento del sector privado, particularmente en aquellas regiones menos beneficiadas por el TLCAN. La Sociedad identificó a la competitividad como el tema transversal de sus iniciativas en el 2004. De manera conjunta con el sector privado, los gobiernos de ambos países están trabajando para identificar los obstáculos a una mayor competitividad en América del Norte.

➤ Empresarios y funcionarios gubernamentales de alto nivel de los dos países se reunieron en varias ocasiones para identificar una lista prioritaria de barreras que impiden una mayor competitividad en América del Norte. Los funcionarios de gobierno de ambos países se comprometieron a atenderlas.

➤ En el Taller de Guadalajara, una mesa redonda de representantes corporativos y funcionarios de alto nivel concluyeron que los factores que afectan los flujos de capital incluyen, entre otros, la sobre-regulación, los costos excesivos de logística y la disponibilidad de mano de obra calificada.

➤ La Sociedad formó un nuevo **Comité de Competitividad de América del Norte**, integrado de manera cuatripartita, que tiene por objeto reunir a los representantes del sector privado, tanto de México como de Estados Unidos, así como a los dos gobiernos, para abordar temas de interés común que afectan el ambiente de negocios e inversión en América del Norte. El Comité promoverá el diálogo empresa-gobierno y formulará recomendaciones para abordar los temas identificados.

➤ One of the main objectives of the Partnership is to strengthen competitiveness by improving the business climate and promoting private sector growth, particularly in those regions that have benefited less from NAFTA. The Partnership identified competitiveness as the overarching theme for its initiatives in 2004. Together with the private sector, the governments of both countries are working to identify the obstacles to enhancing North American competitiveness.

➤ Business representatives and senior government officials of both countries met on several occasions to identify a prioritized list of barriers to greater North American competitiveness. Government officials undertook to address these factors.

➤ A roundtable discussion of corporate representatives and high level government officials at the Guadalajara Workshop agreed that factors which affect capital flow include over-regulation, excessive logistics costs, and the availability of skilled labor.

➤ The Partnership formed a new quadripartite **“North American Competitiveness Committee”** bringing together representatives of the Mexican and U.S. private sectors and governments to address issues of common interest affecting the investment and business environment in North America. The Committee will promote business-government dialogue and develop recommendations to address the issues identified.

LA SOCIEDAD DA RESULTADOS PARTNERSHIP DELIVERERS

Cooperación en Materia de Servicios Financieros.

“Estamos trabajando en lograr que el costo de las remesas se reduzca aun más...a través de la incorporación de más gente a los servicios financieros mediante programas de educación financiera, asegurando una infraestructura financiera accesible y que todas las instituciones del sector en México, incluyendo las uniones de crédito, tengan las herramientas y el apoyo para ofrecer un servicio de remesas seguro y de bajo costo.”

Samuel W. Bodman

Secretario Adjunto del Tesoro, Estados Unidos

“A manera de retos, identificamos la necesidad de lograr la reducción de los costos por concepto de tipo de cambio; promover mayores niveles de bancarización en los receptores; transparentar el mercado; y fomentar la diseminación de información para decisiones de mercado más eficientes. En general, el cambio más importante que debe darse en este mercado es pasar de un esquema de transacciones a uno de relaciones, cuyo énfasis esté en satisfacer las necesidades de los consumidores.”

Alonso García Tames

Subsecretario de Hacienda y Crédito Público, México

Cooperation on Financial Services

“We are working to get remittance costs down even more . . . through bringing even more people into the banking system through financial literacy programs, ensuring that strong supportive financial infrastructure is accessible and that all financial institutions in Mexico, including credit unions, have the tools and support to offer low-cost, secure remittance services.”

Samuel W. Bodman

Deputy Secretary, U.S. Treasury

“Remaining challenges are to reduce exchange rate-related costs; increased bancarization among recipients; more transparency in the market; and enhanced financial information in favor of cost-efficient market-decisions. Overall, the most important change that needs to be promoted in this market is to move from a scheme of transactions into one of relations”

Alonso García Tamés

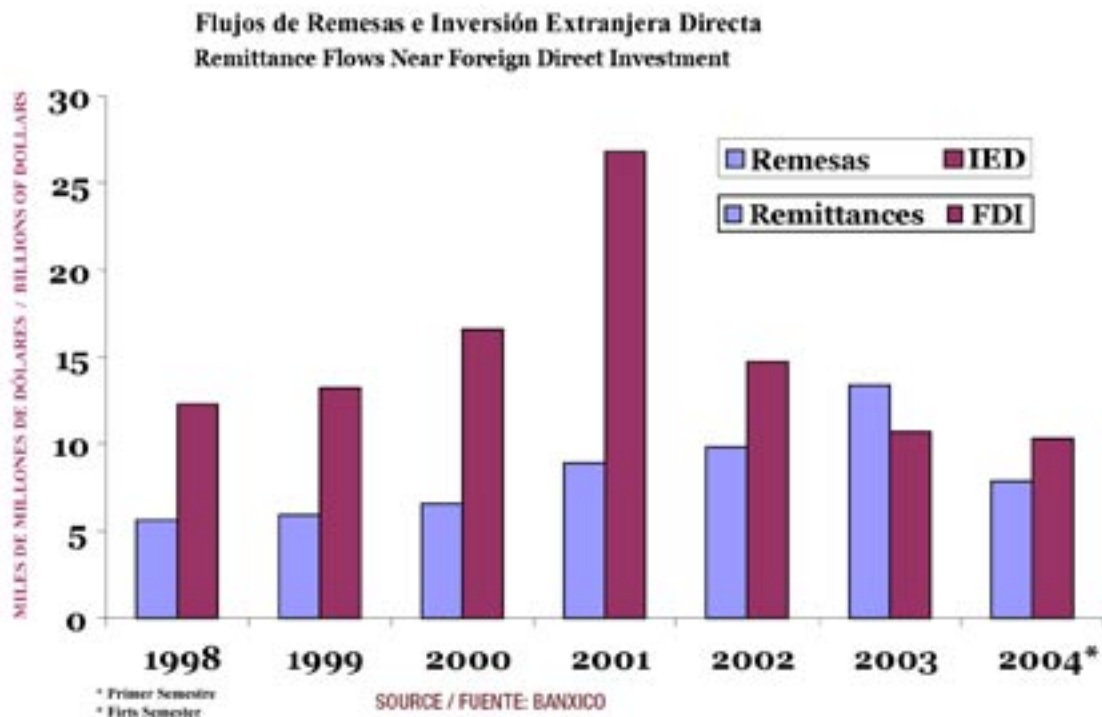
Undersecretary of Finance and Public Credit, Mexico


Remesas

Remittances

De acuerdo a cifras oficiales del Banco de México, las remesas alcanzaron 13.4 miles de millones de dólares en 2003, comparadas con 9.8 miles de millones de dólares en 2002. Los gobiernos de México y Estados Unidos están trabajando con el sector privado, a través de la Sociedad para la Prosperidad, para incrementar la eficiencia de los servicios de remesas y reducir aun más el costo de enviar dinero a México. Los esfuerzos se orientan a una mayor divulgación de información, el mejoramiento de la infraestructura electrónica, un mayor rango de servicios y productos disponibles, así como un acceso más amplio al sistema financiero formal.

According to official figures from Banco de México, remittances reached U.S. \$13.4 billion in 2003, compared with 9.8 billion in 2002. The U.S. and Mexican governments are working with the private sector through the Partnership for Prosperity to improve the efficiency of remittance services, which helps to further reduce the cost of sending money to Mexico by helping to disclose information, improve electronic infrastructure, increase the array of available services and products, and broaden access to the formal financial system





Desarrollando un Marco Regulatorio que Asegure Condiciones Similares para Todos, Promueva la Competencia y la Innovación, y Proteja la Integridad Financiera

- En agosto de 2004, el gobierno de Estados Unidos ayudó a coordinar reuniones para un grupo de funcionarios de alto nivel de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México, cuyo objetivo fue conocer la manera en que se regulan a las empresas de servicios financieros en Estados Unidos. Autoridades bancarias, financieras y fiscales de México se reunieron con representantes empresariales, líderes de organizaciones no-lucrativas, funcionarios del gobierno de Estados Unidos y expertos académicos. El propósito de esta reunión fue intercambiar experiencias que sirvan para determinar el régimen más apropiado para la implementación de la nueva legislación sobre lavado de dinero en empresas de transferencias de fondos en México. Adicionalmente, se tuvieron discusiones sobre formas de incentivar a las empresas de transferencias a que divulguen sus comisiones por tipo de cambio, la conveniencia de la regulación prudencial y el reto de coordinar múltiples agencias.
- En noviembre de 2004, el Senado Mexicano organizó un seminario sobre remesas, el cual abarcó una amplia variedad de temas, incluyendo el mercado, su regulación y desarrollo. Funcionarios de la Secretaría de Hacienda y del U.S. Department of Treasury participaron en este evento.

Developing a Regulatory Environment that Creates a Level Playing Field and Encourages Competition and Innovation, while Protecting Financial Integrity

- In August 2004, the U.S. government helped coordinate meetings for a group of senior regulatory officials from Mexico's Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) to learn how the U.S. regulates money service businesses. Mexican officials from banking, financial and tax agencies met business representatives, non-profit leaders, U.S. government officials, and academic experts. The primary purpose of this meeting was to assist Mexican regulators determine the most appropriate regime for implementing their new anti-money laundering legislation in money service businesses. Additionally, there were discussions on how to encourage money service businesses to provide disclosure of foreign exchange fees, the appropriateness of prudential regulation, and the challenges involved with coordinating multiple agencies.
- In November 2004, the Mexican Senate held a seminar on remittances which covered a variety of remittance-related topics, including the market, regulation, and development. Officials from the Mexican Finance Ministry, as well as the U.S. Treasury, participated in this event.

Recolección y Divulgación de Información sobre Costos

Gathering and Disclosing Cost Information

➤ La Procuraduría Federal del Consumidor de México (PROFECO), continúa trabajando en la distribución de información sobre precios y tipos de cambio, a través de su programa “Quién es Quién en el Envío de Dinero”

➤ Mexico’s Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) continues working on the distribution of price and exchange rates information through its program “Who is Who in Sending Money”

Costo Promedio de Envío de Remesas de \$300 dólares / Average Cost for Sending Remittances of \$300 dollars (Dólares de E.E.U.U. / U.S. Dollars)

Ciudad / City	Ago - 99 / Aug - 99	Jun - 01 / Jun - 01	Jun - 02 / Jun - 02	Jun - 03 / Jun - 03	%Cambio Ago99 - Jun03 %Change Aug99 - Jun03
Chicago	31.78	15.94	15.11	14.37	45.24%
Dallas	33.05	18.48	14.73	15.08	50.18%
Houston	33.02	18.58	16.20	14.47	37.07%
Los Angeles	32.98	15.29	15.04	12.55	38.25%
Miami	37.00	18.48	15.73	15.10	43.82%
Nueva York / New York	28.08	14.27	14.84	13.80	52.91%

Fuente: PROFECO " Quién es Quién en el Envío de Dinero"

Esta información es proporcionada semanalmente, de manera voluntaria, por las compañías que prestan servicios de envío de remesas y no constituye un aval o recomendación de un servicio en particular. Promedio de las mismas compañías

Source: PROFECO " Who is who in sending money "

This information is provided by the remittance companies on a voluntary basis every week and is not an endorsement or recommendation of any particular service. Average of the same companies.

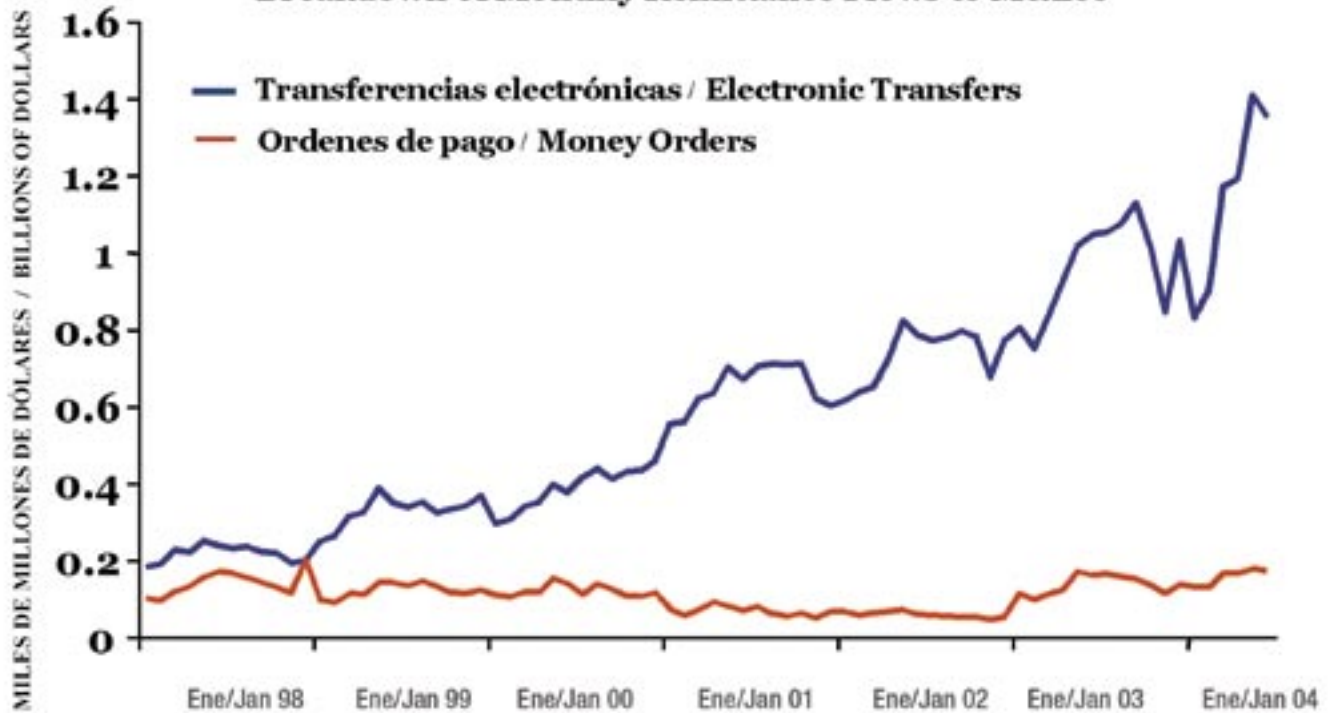
Promoción de la competencia y la innovación

Promoting competition and innovation

- El Sistema de Transferencia Electrónica de Fondos / Fed ACH International Mexico Service, lanzado en octubre de 2003 por la Federal Reserve y BANXICO, disminuirá los costos de transacción pagados por las instituciones depositarias, al reducir el margen o comisión de un 1% a un 0.21% en el tipo de cambio para pagos de Estados Unidos a México. Este sistema ofrece una opción de bajo costo para pagos gubernamentales y comerciales transfronterizos a través de una mejor interconexión financiera entre ambos países, en apoyo a la infraestructura financiera de México. Se espera que el programa sea totalmente operacional a principios de 2006, permitiendo a las instituciones financieras llevar a cabo transacciones transfronterizas en ambas direcciones.
- Los bancos juegan un papel importante en el mercado y han incrementado su participación en los últimos dos años al abrir cuentas para migrantes y ofrecer, a través de alianzas, mayor acceso a nuevos servicios de remesas. Sin embargo, aún hay espacio para ampliar el acceso a los servicios financieros, promoviendo la competencia e incluyendo a uniones de crédito y micro financieras solventes y bien reguladas, las cuales pueden jugar un papel activo en esta industria. Estas instituciones están diseñando constantemente nuevos productos financieros a fin de ofrecerlos a sus clientes. La competencia ha servido para reducir el costo de las remesas y transformarlas en productos financieros que contribuyen al desarrollo económico de las comunidades. En el último año, el costo promedio de las remesas se redujo a 7.3% del valor de la transferencia (MIF, 2004).
- Un buen número de bancos, uniones de crédito y empresas de transferencia de dinero han realizado alianzas para impulsar el acceso a servicios financieros a través de transferencias entre instituciones depositarias y transferencias electrónicas basadas en Internet.

- The Electronic Funds Transfer System/FedACH International Mexico Service, launched in October 2003 by the Federal Reserve and BANXICO, will lower transaction costs paid by depository institutions by reducing the spread, or commission, to 0.21% from 1.0% on the exchange rate for payments from the United States to Mexico. This system provides for low-cost government and commercial cross-border payments through improving the financial interconnection of both countries supporting Mexico's financial infrastructure. The program is expected to be fully operational in early 2006, allowing financial institutions to carry out cross-border transactions in both directions.
- Banks play an important role in the market and have increased their share in the past two years by opening accounts for migrants and offering new remittance services, including through partnerships to increase access to financial services. However, there is still room to expand access to financial services by further promoting competition, including sound and well-regulated credit unions and microfinance institutions. These institutions are actively designing financial products to offer to new clients. Their competition has served to lower the cost of remittances and transform remittances into financial products that contribute to the economic development of communities. In the last year the average price of remittances has been lowered to 7.3 percent of the transfer.
- A number of banks, credit unions and money service businesses have launched partnerships to increase access to financial services through inter-depository institution and web-based electronic transfers.

Flujo Mensual de Remesas a México Breakdown of Monthly Remittance Flows to Mexico



Source / Fuente: BANXICO

- En Mayo del 2004, el U.S. Bank anunció una alianza con Money Gram para ampliar el acceso a los servicios de remesas a través de L@ Red de la Gente. Asimismo, Wells Fargo anunció una nueva alianza con HSBC de México para combinar sus canales de distribución de remesas.
- In May 2004, U.S. Bank announced an alliance with MoneyGram to expand access to services through L@ Red de la Gente. Likewise, Wells Fargo announced a new alliance with HSBC Mexico to combine their distribution channels to deliver remittance services.
- En junio, Citigroup anunció un programa de tarjeta de crédito binacional, que permite a sus clientes en Estados Unidos compartir líneas de crédito y otros beneficios con sus familias o amigos en México.
- Citigroup introduced a binational credit card program in June that allows U.S. customers to share lines of credit and other benefits with their families or friends in Mexico.
- También en junio, en el marco del Taller Empresarial, Wells Fargo anunció una reducción del 20% en el costo de envío de remesas a México.
- At the June Entrepreneurial Workshop, Wells Fargo announced a 20% fee reduction for sending remittances to Mexico.

Promoviendo el Acceso al Sector Formal

Increasing Access to the Formal Sector

“Iniciativas bilaterales entre México y Estados Unidos han apoyado la incorporación a los sistemas formales... iniciativas como la Sociedad para la Prosperidad ofrecen una plataforma para la cooperación intergubernamental en un amplio rango de temas.”

“Bilateral initiatives between the United States and Mexico have helped facilitate the shift to formal systems... initiatives such as the Partnership for Prosperity provided a platform for intergovernmental cooperation on a range of issues.”

Banco Mundial

World Bank

➤ En septiembre de 2004, el Banco de México y la Federal Reserve anunciaron que las redes de distribución de remesas se mejorarían con la participación del Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI), el cual ofrece mayores canales de distribución en México para realizar transferencias de banco a banco de cuentas en Estados Unidos.

➤ In September 2004, the Banco de México and the Federal Reserve announced that distribution networks will be enhanced by the participation of Mexico's Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI) which will provide a greatly enlarged distribution channel in Mexico for making bank-to-bank account transfers from the United States.

➤ Las instituciones de ahorro y crédito (IAC) están comenzando a jugar un papel más activo en el mercado de remesas. Junto con BANSEFI, 17 IACs han creado una alianza comercial llamada L@ Red de la Gente. Esta alianza ha permitido a las IACs participar en la red de distribución de remesas a través de contactos negociados por BANSEFI. Bajo este esquema, los miembros de L@ Red de la Gente pueden ofrecer servicios en sus comunidades, las cuales generalmente son áreas urbanas y rurales de bajos ingresos donde el sistema financiero formal no tiene cobertura, pero que coinciden con las regiones que originan el flujo de migrantes a Estados Unidos. Actualmente, L@ Red de la Gente, junto con BANSEFI, cuenta con más de 700 sucursales. A través de esta red, el gobierno de México tiene la capacidad de ofrecer pagos de asistencia social y agrícola en un mismo sistema, mejorando la transparencia y reduciendo las comisiones. Mediante esta red se han abierto más de tres millones de cuentas de ahorros para ciudadanos en áreas rurales.

➤ Savings and Credit Institutions (SCIs) are beginning to play an active role in this market. Together with BANSEFI, 17 SCIs have created a commercial alliance called L@ Red de la Gente. This alliance has enabled SCIs to participate in the distribution network of remittances through contracts negotiated by BANSEFI. Under this scheme the members of L@ Red de la Gente can offer this services in their communities, which are mostly in low income urban and rural areas where the formal financial system has no coverage, but that are coincident with the areas that originate the flow of migrants to the U.S. L@ Red de la Gente together with BANSEFI has over 700 branches. Through this network, the Mexican government now has the capability to provide welfare and farm payments under a single system, improving transparency and reducing fees, creating almost three million savings accounts for rural citizens.



➤ USAID continúa apoyando iniciativas en México para vincular servicios de remesas de bajo costo con un mayor acceso a servicios financieros más amplios. 93% de los receptores en los primeros cinco meses del programa fueron mujeres. En el marco de este programa, uniones de crédito estadounidenses y mexicanas están trabajando para desarrollar nuevos productos de crédito y ahorro, a fin de ofrecer a sus clientes opciones atractivas para potenciar sus remesas.

➤ USAID continues to support efforts in Mexico to link low-cost remittance services to expand access to broader financial services. Ninety-three percent of recipients in the first five months of the program were women. Under this program, U.S. and Mexican credit unions are working to develop new savings and credit products to provide clients with attractive options to leverage their remittances.

Desarrollo Rural

Rural Development

A través de la Sociedad, México y Estados Unidos están explorando escenarios e ideas para aumentar la cooperación sobre desarrollo rural en América del Norte. El objeto de estas nuevas iniciativas es identificar mejores prácticas y enfoques innovadores para aumentar la competitividad, crear nuevos negocios e incrementar las opciones de ingreso en las áreas rurales. La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), la USAID y el USDA están elaborando nuevas iniciativas de cooperación para promocionar el desarrollo rural en México a través de opciones financieras innovadoras, alianzas universitarias que apoyen el crecimiento rural (a través del programa TIES), mayores oportunidades de mercado para pequeños y medianos productores de café, y la creación de una variedad de servicios que apoyen a productores de pequeña escala y asociaciones de productores en su desarrollo empresarial.

➤ Los planes de la USAID para desarrollar un financiamiento rural innovador incluyen programas de asistencia técnica a instituciones financieras rurales, a fin de promover prácticas de préstamos innovadoras y orientadas al mercado. Otros componentes del programa se centrarán en reformas a diversas políticas con instituciones reguladoras mexicanas, e incluirán a Financiera Rural.

Through the Partnership, Mexico and the United States are exploring scenarios and ideas for enhancing North American cooperation on rural development. The focus of these new initiatives is to highlight best practices and innovative approaches for raising competitiveness and increasing new business and income earning opportunities in rural areas. The Mexican Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca, y Alimentación (SAGARPA), USAID and USDA are focusing cooperative efforts on promoting Mexican rural development through innovative financing options, university partnerships that support rural growth (via the TIES program), expanded market opportunities for small and medium coffee producers, and the creation of a variety of agile business development services that can assist small scale producers and producer associations.

➤ USAID's plans for promoting innovative rural finance include efforts to make technical assistance available to rural financial institutions to promote innovative market-oriented lending practices. Other program components will focus on policy reform efforts with Mexican regulatory institutions and will include Financiera Rural, a state development bank for the rural sector.



➤ La USAID esta trabajando con el USDA y su amplia red de universidades “land-grant” para ampliar el número de alianzas universitarias que apoyen el crecimiento rural. Se contemplan actividades como vincular programas de postgrado con universidades que están llevando a cabo investigación agrícola, cooperación en servicios de extensión y apoyo para el desarrollo de la facultad. En octubre de 2004 fueron apoyadas cinco nuevas alianzas universitarias.

➤ Conservación Internacional está formando en Chiapas una nueva alianza para café de calidad sustentable con la USAID y la Compañía de Café Starbucks, con el objeto de aumentar el número de áreas bajo producción certificada y para ampliar las oportunidades de mercado para productores de café pequeños y medianos. La USAID también ampliará su alianza de productos sustentables con la Rainforest Alliance para apoyar el acceso de agricultores ejidales a mercados de madera sustentable y otros productos forestales.

➤ Los gobiernos de México y Estados Unidos están promoviendo el desarrollo empresarial de productores de pequeña escala. Estos esfuerzos incluyen el desarrollo de planes de negocios, asistencia para el establecimiento de vínculos con nuevos compradores y nuevos mercados, y asistencia para obtener el crédito requerido para acceder a nuevos mercados. La USAID también ofrecerá entrenamiento, visitas de campo, intercambios entre agricultores para replicar las mejores prácticas y asistencia para la creación de un fondo rural de prosperidad que difunda las mejores prácticas en respuesta a claros nichos de mercado.

➤ Reconociendo el creciente impacto de los supermercados, tanto en consumidores como en productores, la SAGARPA y la USAID están planeando una conferencia multi-sectorial para explorar los retos y las oportunidades de este

➤ USAID is working with USDA and its vast partner network of land-grant universities to expand the number of university partnerships that support rural growth – including activities that would link universities doing agricultural research with degree programs, explore cooperative extension services, and support faculty development. Five new university partnerships were awarded in October 2004.

➤ Conservation International in Chiapas is entering into a new sustainable coffee quality alliance with USAID and the Starbucks Coffee Company to increase areas under certified production and expand market opportunities for small and medium coffee producers. USAID will also expand a sustainable products alliance with Rainforest Alliance to increase Mexican ejido members and rural farmers access to markets for sustainable timber and other forest products.

➤ The Mexican and U.S. governments are encouraging business support for small-scale producers. These efforts will include development of business plans, assistance with establishing links with new buyers and markets, and assistance with accessing the credit required to move into new markets. USAID will also provide general support for training, site visits, and farmer-to-farmer exchanges to replicate best practices, and create a rural prosperity fund that can provide targeted support to activities that offer unique opportunities to develop and disseminate best practices in response to clear market niches.

➤ Recognizing the growing impact of supermarkets on both consumers and producers, SAGARPA and USAID are planning a multi-sector conference to explore the opportunities and challenges of this phenomenon in

fenómeno en México. El objetivo de esta conferencia es generar productores mexicanos de todos los tamaños, que sean más competitivos local, nacional y globalmente.

- La SAGARPA, la USDA y el Food Marketing Institute organizaron, en marzo de 2003 y marzo de 2004, misiones para la creación de capacidades comerciales en México. El propósito fue identificar oportunidades de comercio e inversión entre horticultores mexicanos y supermercados estadounidenses. Treinta y un representantes estadounidenses de dieciséis compañías establecieron contactos empresariales de largo plazo y/o iniciaron acuerdos de suministro de productos.

Mexico. The objective of this conference is to make Mexican producers of all sizes more competitive locally, nationally, and globally.

- SAGARPA, USDA and the Food Marketing Institute conducted trade capacity building missions to Mexico in March 2003 and March 2004. The purpose was to identify trade and investment opportunities between Mexican horticultural producers and U.S. supermarkets. Thirty-one U.S. representatives from sixteen companies established long-term business contacts and/or initiated produce-sourcing arrangements.



Cooperación en Materia de Inversión

Investment Cooperation

La cooperación en materia de inversión tiene un papel esencial en la estrategia de desarrollo de México, al actuar como un catalizador para generar oportunidades de negocio y como un vehículo para transferir tecnología. Ambos países están trabajando para aumentar la cooperación en materia de inversión a través de la Sociedad para la Prosperidad, con miras a promover la formación de capital, la expansión del comercio y mejorar el sistema administrativo.

- El Senado Mexicano ratificó un acuerdo bilateral de inversión con la Overseas Private Investment Corporation (OPIC) de Estados Unidos para facilitar la inversión del sector privado en México. OPIC podría apoyar a empresas mexicanas y estadounidenses con financiamiento y seguros hasta por \$ 250 millones de dólares por proyecto.
- Una delegación de funcionarios de OPIC visitó México en agosto de 2004. Se reunieron con funcionarios del gobierno mexicano, tanto federales como estatales, con funcionarios de NAFIN, empresarios, inversionistas y representantes de cámaras de comercio y de la industria. El propósito fue identificar proyectos que puedan ser desarrollados conjuntamente por inversionistas mexicanos y estadounidenses. Los resultados iniciales de las operaciones de OPIC en México incluyen el apoyo a un proyecto de vivienda en Monterrey, la convocatoria de OPIC para la creación de fondos de inversión hasta por \$ 120 millones de dólares para proyectos en México, así como la cooperación de OPIC con el CONACYT para identificar proyectos de inversión de alto valor agregado en México.
- BANOBRAS y la USAID tienen acuerdos separados con la empresa estadounidense de consultoría sobre finanzas municipales Evensen Dodge para facilitar el acceso al mercado mexicano de capitales a estados y municipios solventes.

Investment cooperation serves an essential role in Mexico's development strategy by acting as a catalyst for generating business opportunities and as a vehicle for transferring technology. Both countries are working to enhance investment cooperation through the Partnership for Prosperity with a view toward capital formation, trade expansion, and management system improvements.

- The Mexican Senate ratified a bilateral investment agreement with the U.S. Overseas Private Investment Corporation (OPIC) to facilitate private sector investment in Mexico. OPIC could support Mexican and U.S. businesses with financing and insurance up to U.S.\$250 million per project.
- A delegation of OPIC officials visited Mexico City in August 2004. They met with Mexican government officials from federal and state levels, NAFIN, investors, entrepreneurs, and representatives from the chambers of commerce and industry. The purpose was to identify projects that could be initiated jointly by Mexican and U.S. investors. Initial results of OPIC's operations in Mexico include support for a housing project in Monterrey, OPIC's call for proposals for the formation of a \$120 million investment fund dedicated to projects in Mexico, and OPIC's cooperation with CONACYT on the identification of high value-added investment projects in Mexico.
- BANOBRAS and USAID have separate agreements with the U.S. municipal finance advisor Evensen Dodge to expand access to the Mexican capital market for credit-worthy states and municipalities.

Estado de Michoacán: Se ha concluido el diagnóstico y el trabajo de regulación para establecer un mecanismo de financiamiento que puede ser utilizado para futuros préstamos, y que pueda incluir a una serie de municipios del Estado. El Estado y sus principales municipios pueden ahora emitir por separado bonos asegurados usando esta estructura legal. Resultados adicionales incluyen una nueva legislación sobre deuda pública estatal y sobre obras públicas, un nuevo impuesto estatal por nóminas, así como la introducción sin precedentes de un proceso competitivo para elegir a los proveedores de servicios, lo cual disminuyó el costo para quien recibe el préstamo en casi 1%. En noviembre de 2003, el Estado se endeudó en pesos por el equivalente a casi \$130 millones de dólares para financiar la expansión del sistema secundario de carreteras y mejorar las conexiones norte-sur a los principales sistemas de autopistas federales. El préstamo a 10 años, negociado con un banco privado, estableció un estándar en el mercado mexicano con una tasa fija del 9.9%. El Estado puede endeudarse por una cantidad similar en los próximos 6 meses, utilizando la misma estructura legal.

Mexican State of Michoacan: Diagnostic and regulatory work was completed to establish a financing mechanism that can be used for future borrowings, and that can accommodate a pool of municipalities in the State. The State and its underlying municipalities may now issue separately-secured bonds using this legal structure. Additional results include new state public debt and public works laws, a new state payroll tax, and the introduction of an unprecedented competitive process to select service providers, which lowered the cost for the borrower to nearly 1%. In November 2003 the State borrowed roughly U.S.\$130 million (in pesos) to finance expansion of the secondary road system and improve links to the main north-south federal highway system. The 10-year loan, negotiated with a private bank, set a benchmark in the Mexican market with a fixed rate of 9.9%. The State may borrow a similar amount in the next 6 months, using the same legal structure.





30

Estado de Quintana Roo: El trabajo de diagnóstico y las recomendaciones en materia de regulación fueron concluidos antes de que el Estado emitiera el equivalente en pesos a \$100 millones de dólares para refinanciar deuda, de tal forma que este ahorro pudiera ser canalizado a proyectos de infraestructura, nuevos proyectos de agua, y el establecimiento de la Universidad Turística de Cancún, que ofrecerá entrenamiento práctico para estudiantes de México y de otros países de América Latina.

Mexican State of Quintana Roo: Diagnostic work and regulatory recommendations were completed in anticipation of the state issuing approximately U.S.\$100 million (in pesos) to refinance outstanding debt for savings to be rolled over into infrastructure projects, some new water projects, and the establishment of the Universidad Turística de Cancún, which will provide ongoing practical training to students from throughout Mexico and other Latin American countries.

BANOBRAS: Evensen Dodge está trabajando con BANOBRAS para crear un producto basado en el mercado que mejore el perfil crediticio y que pueda ser adquirido por estados y municipios buscando acceder al mercado de bonos. El producto permitiría que las entidades solventes, pero con calificaciones inferiores a aquellas requeridas por los inversionistas mexicanos, vendieran bonos a la calificación deseada. No ha existido previamente en México un producto de esta naturaleza basado en el mercado.

- En septiembre de 2004, el U.S. and Foreign Commercial Service (USFCS) condujo una innovadora misión comercial de cadenas de suministro automotriz, integrada por 10 compañías estadounidenses, las cuales visitaron clusters en rápido crecimiento ubicados en la región central de México.

BANOBRAS: Evensen Dodge is working with BANOBRAS to create a market-based credit enhancement product that could be purchased by states and municipalities seeking to access the bond market. The product would enable credit-worthy entities with ratings below that demanded by Mexican investors to sell bonds at the desired rating level. No market-based product of this nature has previously existed in Mexico.

- The U.S. and Foreign Commercial Service (USFCS) led an innovative automotive supply chain mission of ten U.S. companies to fast-growing automotive clusters in central Mexico in September 2004.



Desarrollando Capacidades para el Crecimiento Futuro

Building Capacity for Future Growth

La Sociedad identificó proyectos basados en el capital humano que mejoran la competitividad a nivel local y nacional. La Sociedad promueve estrategias para apoyar el desarrollo de la fuerza laboral y la competitividad a través de una mayor colaboración entre los sectores público y privado y la sinergia entre el sector privado y los grupos universitarios.

- En el 2004, la USAID anunció la continuación del programa educativo de alto nivel Training, Internships, Exchanges, and Scholarships (TIES), que tiene dos componentes principales: alianzas universitarias y becas de community colleges.

Las Alianzas Universitarias establecen relaciones entre universidades mexicanas y estadounidenses para enfrentar problemas mutuos de desarrollo. Trece nuevas alianzas universitarias fueron anunciadas en el 2004, creando así un total de 31. Estas alianzas han recaudado más de \$1 dólar de la comunidad universitaria y socios privados, por cada dólar invertido por Estados Unidos. Las alianzas aprobadas están llevando a cabo actividades en el área de medio ambiente, desarrollo rural, educación, administración de empresas y administración pública, entre otras. Seis nuevas alianzas universitarias seleccionadas en 2004 se avocarán al desarrollo rural y la investigación de la tuberculosis. En los próximos dos años se seleccionarán treinta nuevas alianzas universitarias adicionales y se otorgarán 550 becas adicionales.

Becas de Community Colleges: El acuerdo de la USAID con el programa Cooperative Association of States for Scholarships (CASS) de Georgetown University, ofrecerá al menos 200 becas para estudiantes en desventaja de zonas rurales de México. Estos estudiantes recibirán entrenamiento en programas de community colleges estadounidenses, diseñados para mejorar sus habilidades técnicas, con el

The Partnership identified projects which advance competitiveness on the local and national levels, with a focus on human capital. The Partnership promotes strategies for enhancing workforce development and competitiveness through greater collaboration between the public and private sectors, and the synergy from private sector and university groupings.

- In 2004 USAID announced the continuation of the Training, Internships, Exchanges, and Scholarships (TIES) higher education program, which has two main components: university partnerships and community college scholarships.

University Partnerships establish relationships between Mexican and U.S. Universities to address mutual development problems. Thirteen new university partnerships were announced in 2004, bringing the total to 31. These partnerships have leveraged more than one U.S. dollar from the university community and private partners for every U.S. dollar invested. The approved partnerships are currently implementing development activities in the environment, rural development, education, business and public administration, and other areas. Six new university partnerships selected in 2004 will target rural development and tuberculosis research. Thirty additional university partnerships will be selected and 550 scholarships will be awarded over the next two years.

Community College Scholarships: The USAID grant agreement with Georgetown University's Cooperative Association of States for Scholarships (CASS) program will provide at least 200 scholarships for disadvantaged students in rural areas of Mexico. These scholars will receive training at U.S. community colleges in programs designed to improve their technical skills so that they can

objeto de que puedan enfrentar de mejor manera problemas comunes de desarrollo. Veinticuatro jóvenes fueron seleccionados para participar en un programa educativo de dos años y 20 maestros indígenas fueron seleccionados para participar en un programa de un año de entrenamiento para maestros.

- Congruente con el permanente intercambio de información técnica y experiencias en materia de desarrollo de la fuerza laboral, en el 2004 la STPS y el U.S. Department of Labor se concentraron en el desarrollo de un sistema de información del mercado laboral en México. Éste último es necesario para vincular la oferta y la demanda de trabajo en la economía mexicana a través de la implementación del Observatorio Laboral de México, el cual maximizará el uso del capital humano y promoverá el crecimiento económico.
- El CONACYT ha promovido la cooperación bilateral en América del Norte a través de la Sociedad para la Prosperidad, enfatizando el desarrollo científico y tecnológico, así como la formación académica. Durante este proceso, el CONACYT ha establecido alianzas estratégicas a través de ocho acuerdos de cooperación y diez cartas de

better address common development problems. Twenty-four youths were selected to participate in two-year educational programs and 20 indigenous teachers were selected to participate in a one-year teacher training program.

- Consistent with our ongoing exchange of technical information and experiences in the area of workforce development, in 2004 Mexico's Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS) and the U.S. Department of Labor focused on the development of a labor market information system in Mexico. The latter is necessary to better match the supply of and demand for labor in the Mexican economy through the implementation of Mexico's Observatorio Laboral (Workforce Observatory), which will maximize the use of human capital resources and promote economic growth.
- Mexico's National Council of Science and Technology (CONACYT) has promoted bilateral cooperation in North America through the Partnership for Prosperity, emphasizing scientific and technological development, and academic training. During this process, CONACYT has undertaken



intención con universidades y agencias gubernamentales de Estados Unidos, con el objeto de facilitar becas para estudiantes mexicanos, promover programas de intercambio de maestros, y colaborar en programas de investigación conjunta. Estos acuerdos han permitido el fortalecimiento de la educación superior en México, a través del financiamiento de 185 becas para programas de maestría y doctorado, por un monto aproximado de \$15 millones de dólares. El programa planea apoyar a 400 estudiantes, con un costo de \$20 millones de dólares. Asimismo, el CONACYT firmó un acuerdo con el Fogarty International Center (FIC) con el objetivo de ampliar la cooperación conjunta en los campos de la biomedicina y las ciencias del comportamiento. Este acuerdo contempla el financiamiento conjunto en toda la investigación del FIC y sus programas de entrenamiento, el intercambio de científicos y de información, y proyectos conjuntos de investigación. A la fecha, son 10 los proyectos que han recibido apoyo, por un monto aproximado de \$300,000 dólares.



strategic alliances through eight cooperation agreements and ten letters of intent with U.S. universities and government agencies, with the objective of facilitating scholarships for

Mexican students, promoting faculty exchange programs, and collaborating in joint research programs. These agreements have allowed for the strengthening of higher education in Mexico, financing 185 fellowships in masters and doctorate programs accounting for around U.S.\$15 million. The program plans to provide support for 400 students at a cost of U.S.\$20 million. Also, CONACYT

signed an agreement with the Fogarty International Center (FIC) with the objective of broadening joint cooperation in the field of biomedical and behavioral sciences. This agreement includes co-financing in all FIC research and training programs, exchange of scientists, information interchange, and joint research projects. To date, ten projects are receiving support with approximately U.S.\$ 300,000.

➤ There are currently letters of intent or cooperation agreements between CONACYT and Virginia Tech, University of North Carolina, University of South Florida, Tufts University, Arizona State University, Texas University at Dallas, Iowa State University, University of Wyoming, University of Arizona, Georgetown University, University of Texas at El Paso, Fogarty International Center, University of Akron, and the University of Illinois, as well as the Peace Corps. In October 2004, CONACYT signed its most recent agreement with Harvard University. This groundbreaking partnership is creating a premiere fellowship program at Harvard for outstanding Ph. D. students from Mexico. It is expected that the agreement will benefit 25 new Mexican Ph. D. students every year.



➤ Actualmente, se han firmado cartas de intención o acuerdos de cooperación entre el CONACYT y el Tecnológico de Virginia, la Universidad de Carolina del Norte, la Universidad del Sur de Florida, la Universidad de Tufts, la Universidad del Estado de Arizona, la Universidad de Texas en Dallas, la Universidad del Estado de Iowa, la Universidad de Wyoming, la Universidad de Arizona, la Universidad de Georgetown, la Universidad de Texas en El Paso, el Centro Internacional Fogarty, la Universidad de Akron, la Universidad de Illinois, así como Peace Corps. En Octubre de 2004, el CONACYT firmó su más reciente acuerdo con la Universidad de Harvard. Esta alianza sin precedente está creando un programa de becas de excelencia en Harvard para destacados estudiantes mexicanos de doctorado. Se espera que el acuerdo beneficie a 25 nuevos estudiantes mexicanos de doctorado cada año.

Cooperación Para el Desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas

“[Los pequeños negocios] representan nuestra mejor exportación: el espíritu emprendedor, ... gente con buenas ideas, que está dispuesta a tomar riesgos.”

Grant Aldonas

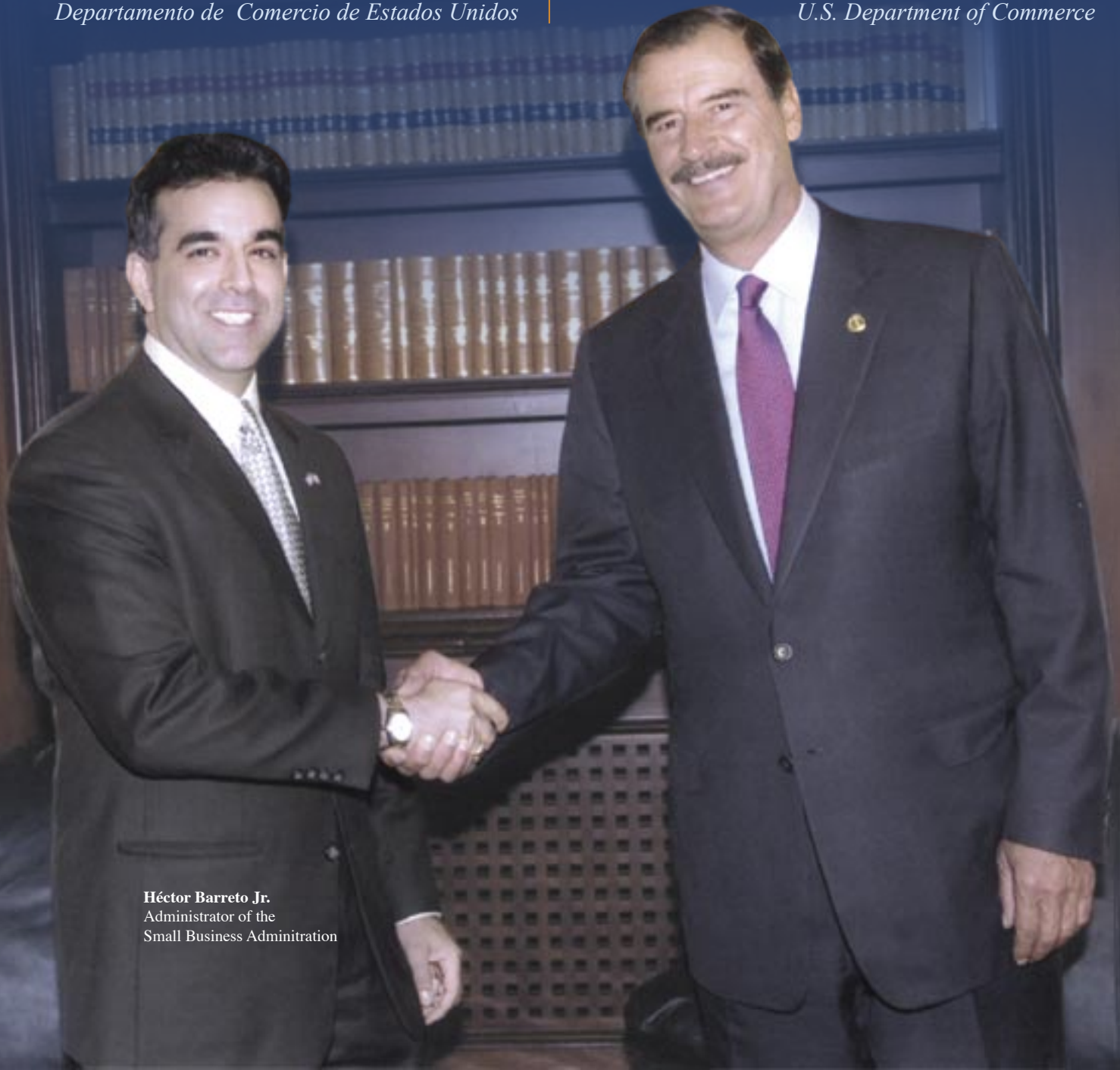
*Subsecretario de Comercio Internacional,
Departamento de Comercio de Estados Unidos*

Cooperating to Develop Small and Medium Sized Enterprises

“[Small businesses] represent our greatest export: entrepreneurship . . . people with good ideas, who are willing to take a risk.”

Grant Aldonas

*Under Secretary for International Trade,
U.S. Department of Commerce*



Héctor Barreto, Jr.
Administrator of the
Small Business Administration

Reconociendo la importancia de las pequeñas y medianas empresas en la creación de empleo tanto en México como en Estados Unidos, la Sociedad para la Prosperidad está implementando programas que fomenten el desarrollo de negocios en ambos lados de la frontera, incluyendo programas de asistencia técnica y financiera.

- NAFIN y la SBA continúan promoviendo el desarrollo y entrenamiento de nuevos Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas (CDPE) en México. Los directores de 40 CDPE mexicanos han recibido entrenamiento del CDPE Southwest Texas Border en San Antonio, Texas. La Secretaría de Economía y la SBA están considerando replicar en México el programa de ejecutivos retirados de la SBA, el cual ofrece asesoría y entrenamiento para las PyMES. La SBA está trabajando con la Secretaría de Economía y con NAFIN para crear un programa de préstamos para micro empresas.
- Continuó la implementación del acuerdo entre la USAID y la organización no-gubernamental Aid to Artisans firmado en septiembre de 2003, para la donación de \$1 millón de dólares destinados a un programa de artesanías sin plomo en México. En sociedad con American Express, Aid to Artisans se aboca a temas de diseño y calidad para permitir que artesanías sin plomo cumplan con las normas de Estados Unidos, abriendo, de esta manera, el acceso al mercado para los artesanos rurales mexicanos.

Recognizing the important role of small and medium sized enterprises in job creation in both Mexico and the U.S., the Partnership for Prosperity is working to promote programs to foster business development on both sides of the border, including technical and financial assistance programs.

- NAFIN and the SBA continued to promote the development of, and training for, new Small Business Development Centers (SBDC) in Mexico. The Directors of 40 Mexican SBDCs have received training from the Southwest Texas Border SBDC in San Antonio, Texas. Secretaría de Economía and the SBA are considering replicating in Mexico the SBA's resource partner program of retired executives who provide expert counseling and training for SMEs. The SBA is working with both Secretaría de Economía and NAFIN to create a micro-enterprise lending program.
- Implementation continued under the U.S.\$ 1 million grant agreement signed in September 2003 between USAID and the non-governmental organization Aid to Artisans on a lead-free handicrafts program in Mexico. In partnership with American Express, Aid to Artisans is addressing design and quality issues to enable the lead-free products to meet U.S. standards, thereby expanding market access for rural Mexican artisans.



VIVIENDA HOUSING



La liquidez a largo plazo es fundamental para desarrollar el sector vivienda en México. Conforme a ello, la Sociedad está trabajando con el sector privado para fortalecer y ampliar el mercado hipotecario en México, con la prioridad de desarrollar los mercados primario y secundario. El énfasis está en promover el financiamiento de hipotecas a través de los mercados domésticos de capital. Hay también iniciativas para examinar opciones de financiamiento para viviendas de bajos ingresos, así como temas de construcción de vivienda, tales como técnicas y materiales de construcción. La Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) y el U.S. Treasury Department continúan colaborando en la emisión de instrumentos financieros respaldados por hipotecas en México.

➤ La Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda (CONAFOVI) y el U.S. Department of Housing and Urban Development (HUD) acordaron organizar un foro latinoamericano sobre financiamiento a la vivienda, con el objeto de ofrecer al sector privado y a los funcionarios de gobierno una visión general sobre el mercado de financiamiento a la vivienda y proporcionarles herramientas analíticas para orientar las reformas a políticas y prácticas en este sector. Este foro se llevará a cabo en marzo de 2005, en Cancún, México, con el apoyo del Banco Mundial y de la Universidad de Pensilvania.

Access to long-term liquidity is fundamental to developing the Mexican housing sector. To this end, the Partnership is working with the private sector to strengthen and expand Mexico's mortgage market, with a focus on both primary and secondary mortgage market development. The emphasis is on promoting mortgage funding from local capital markets. Efforts are also underway to examine funding options for low-income housing, and home construction issues, including building materials and construction techniques. Mexico's Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) and the U.S. Treasury Department continue to collaborate on the issuance of mortgage based securities in Mexico.

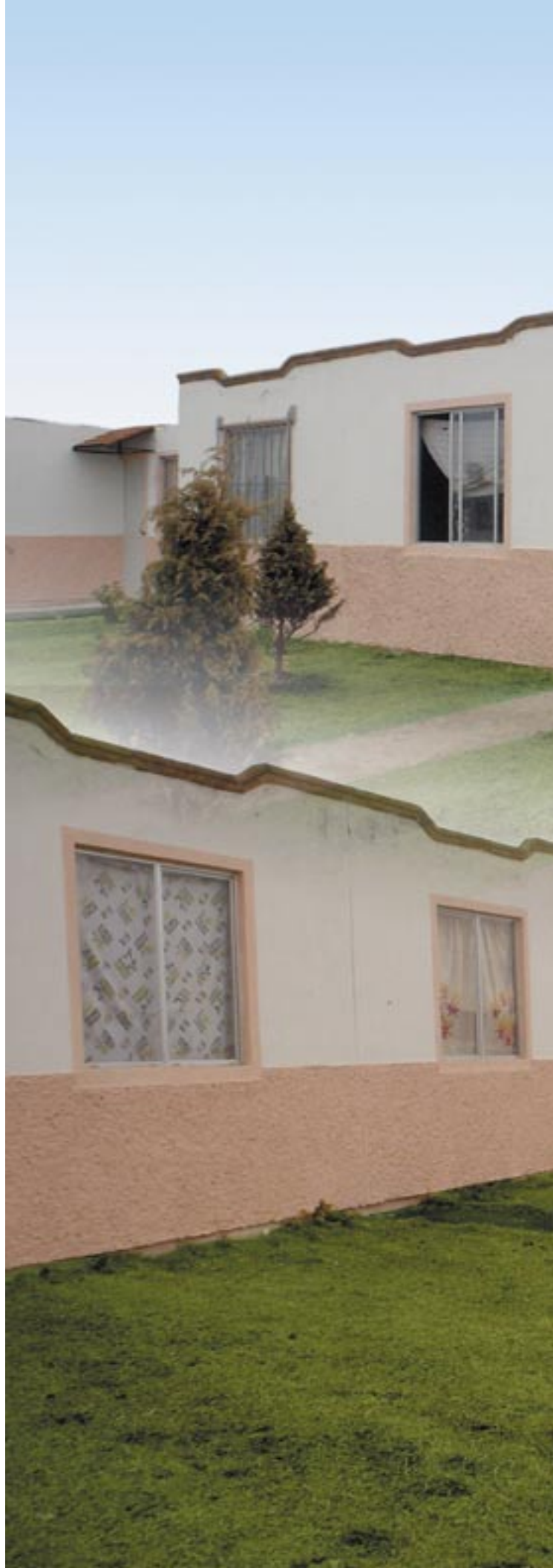
➤ Mexico's Comisión Nacional de Fomento a la Vivienda (CONAFOVI) and the U.S. Department of Housing and Urban Development (HUD) agreed to organize a Latin American housing finance forum to give private sector and government officials an overview of housing finance markets and the analytical tools to guide policy and practice reforms in housing and housing finance systems. This forum will be hosted on March 2005, in Cancun, Mexico, with the support of the World Bank and the University of Pennsylvania.

- La CANADEVI y la U.S. National Association of Homebuilders (NAHB) firmaron, en junio de 2004, un acuerdo de cooperación para fortalecer las relaciones de negocios entre los sectores de vivienda de México y Estados Unidos. Este acuerdo incrementará los vínculos transfronterizos entre constructores de vivienda y brindará mayores oportunidades de negocios a las empresas en ambos lados de la frontera con miras a extenderse al mercado internacional.

- La CANADEVI y la NAHB están trabajando para consolidarse en un foro de intercambio de información y tecnologías para la industria de la construcción de Estados Unidos y México, a fin de ayudarles a satisfacer las necesidades de ambos países en materia de vivienda. Estas instituciones fueron anfitrionas de la *Conferencia Internacional de Vivienda de las Américas*, celebrada en la Cd. de México del 7 al 10 de Noviembre, la cual se dirigió a constructores estadounidenses y mexicanos con interés en conocer más los mercados de vivienda del otro país y aprovechar las oportunidades de negocios.

- La CONAFOVI y el HUD, con el apoyo del State Department *American Fellows Program*, están explorando el intercambio de funcionarios de gobierno para compartir experiencias sobre desarrollo y financiamiento de vivienda. Este año, seis candidatos mexicanos presentaron sus solicitudes para comenzar los intercambios a partir del 1 de abril de 2005.

- OPIC identificó al sector vivienda como una de sus prioridades de inversión en México. Como resultado, OPIC, CONAFOVI, y SHF están trabajando conjuntamente en la identificación de proyectos de vivienda que pudieran ser elegibles para recibir apoyo de OPIC.





➤ CANADEVI and the NAHB signed a cooperation agreement in June 2004 to strengthen the business relationship between the housing sectors of the United States and Mexico. This agreement will increase cross border ties among home builders and provide greater opportunities for businesses on both sides to expand to the international market place.

➤ CANADEVI and the NAHB are working together to provide a forum for the U.S. and Mexican housing industries to exchange information and technology to help them meet the housing needs of both countries. These institutions hosted the *International Housing Conference of the Americas*, in Mexico City November 7-10, 2004 for U.S. and Mexican builders who want to learn more about each other's housing markets and take advantage of business opportunities.

➤ CONAFOVI and HUD, with the support of the State Department *American Fellows Program*, are exploring the exchange of government officials to share experiences on housing development and finance. This year, six Mexican candidates have submitted applications to start their fellowships from April 1, 2005.

➤ OPIC recognized housing as one of the priority areas for investment in Mexico. As a result, OPIC, CONAFOVI, and SHF are working to identify housing projects that would be eligible for OPIC's support.

Desarrollando la Industria de Capital de Riesgo en México

Uno de los objetivos de la Sociedad es mejorar la habilidad de los inversionistas para ofrecer a los empresarios mexicanos nuevas oportunidades de crecimiento.

- NAFIN y la USTDA se asociaron en junio de 2004 con el objeto de organizar una conferencia sobre la expansión del mercado de fondos de capital de riesgo y otras oportunidades relacionadas en México. A dicha conferencia asistieron más de 200 representantes del sector privado.
- La SBA recibirá la visita de representantes de NAFIN y FOCIR en noviembre de 2004, a efecto de llevar a cabo una reunión informativa sobre el desarrollo e implementación de un programa gubernamental de capital de riesgo y la implementación de un programa de financiamiento a micro-empresas.
- La Secretaría de Economía y la SBA están trabajando en la identificación de socios potenciales en ambos países para apoyar diferentes fondos de inversión, tales como FOCIR, aprovechando la experiencia de la SBA en materia de fondos de capital de riesgo y capital semilla.

- La Secretaría de Economía y la OPIC trabajarán conjuntamente para facilitar alianzas estratégicas en México entre PyMES de los dos países. Estas instituciones están colaborando para facilitar el desarrollo de fondos de capital de riesgo en México que canalicen inversión a proyectos de PyMES y fondos de inversión mexicanos.



Building the Venture Capital Industry in Mexico



One of the Partnership's objectives is to improve the ability of investors to offer Mexican entrepreneurs new growth opportunities.

- NAFIN and USTDA teamed in June 2004 to organize a conference for over 200 private sector representatives on expanding the venture capital funds market and related opportunities in Mexico.
- The SBA is organizing a visit for representatives from NAFIN and FOCIR in November 2004 for briefings on the development and implementation of a government-sponsored venture capital program and the implementation of a micro-enterprise funding program.
- Mexico's Secretaría de Economía and the SBA are working on the identification of potential partners on both sides to support different investment funds, such as FOCIR, in adopting the expertise of the SBA on financing and supporting seed and venture capital funds.
- The Secretaría de Economía and OPIC will work together to facilitate joint ventures in Mexico between SMEs of both countries. These institutions are working to facilitate the development of venture capital funds in Mexico to channel investment to SME projects and Mexican investment funds.

INFRAESTRUCTURA

La Sociedad está trabajando con el sector privado para mejorar la infraestructura física y ambiental de México. Los dos países reconocieron que infraestructura, transporte, logística y seguridad son pilares de una América del Norte competitiva. Los esfuerzos de la Sociedad se dirigen a estudios de viabilidad de nuevos proyectos y esquemas de financiamiento para apoyar nuevas iniciativas.

- La USTDA patrocinó con \$ 605,950 dólares, un estudio de viabilidad para el proyecto de desarrollo de Minas de Zinc y Cobre Terrazas en Chihuahua, México, tal como lo propuso Minera Terrazas S.A. de C.V. Este proyecto para desarrollar operaciones mineras en el norte de México, cuyo costo estimado es de \$ 136.5 millones de dólares, fortalecerá la base industrial local, promoverá la inversión extranjera y nacional, y detonará el empleo y el crecimiento económico en el Estado.
- La USTDA realizó una donación de \$ 445,250 dólares a la Secretaría de Desarrollo Industrial y Comercial de Yucatán (SEDEINCO), para la elaboración de un estudio de factibilidad para el desarrollo de un moderno aeropuerto multi-modal para pasajeros y carga en el Estado de Yucatán, promoviendo así la competitividad de México a través de redes de transporte y comercio eficientes y seguras.
- NAFIN y la USTDA están trabajando conjuntamente en crear un programa avanzado de financiamiento eficiente de energía en México.
- La USTDA ha financiado estudios con Ferromex, Intermodal México y la ciudad de Tijuana, a fin de diseñar y desarrollar dos proyectos potenciales de puertos multimodales en México. Estas iniciativas en materia de transporte son esenciales para incrementar la competitividad del comercio de México a través de modos eficientes de transporte y logística.
- La USTDA ha patrocinado, con la Comisión Estatal de Servicios Públicos de Tijuana (CESPT), estudios sobre la viabilidad de dos proyectos para modernizar la capacidad de tratamiento de agua y desechos de la ciudad



INFRASTRUCTURE



The Partnership is working with the private sector to improve Mexico's physical and environmental infrastructure. The two countries recognized that infrastructure, transportation, logistics, and security are pillars of a competitive North America. Partnership efforts focus on feasibility studies for new projects and financing schemes to support new ventures.

- USTDA has provided a grant of U.S.\$ 605,950 to prepare a feasibility study for the proposed Terrazas Zinc-Copper Mine Development project in Chihuahua, Mexico as proposed by Minera Terrazas S.A. de C.V. This project to develop zinc-copper mining operations in northern Mexico, estimated to cost U.S.\$136.5 million, will strengthen the local industrial base, promote foreign and domestic investment, and spur employment and economic growth throughout the state.
- USTDA provided a grant of U.S.\$ 445,250 to the Secretaría de Desarrollo Industrial y Comercial de Yucatán (SEDEINCO) for a feasibility study to develop a modern multi-modal passenger and cargo airport in the state of Yucatán, promoting Mexican competitiveness through safe, secure, and efficient trade and transportation networks.
- NAFIN and USTDA are working together on creating an advanced Energy Efficiency Finance Program in Mexico.
- USTDA has funded investigative work with Ferromex, Intermodal Mexico, and the City of Tijuana on the design and development of two potential multi-modal port projects in Mexico. These transportation initiatives are essential to increasing the competitiveness of Mexico's trade through efficient modes of transportation and logistics.

de Tijuana. Los apoyos, que ascienden a un total de \$ 408,750 dólares, ayudarán a la ciudad de Tijuana con los planes para establecer un nueva planta de tratamiento de agua y deshechos en Popotla, así como con el estudio de factibilidad para una planta más grande para el manejo de lodo en la ciudad.

- En febrero de 2004, el USFCS llevó a cabo una serie de encuentros sobre telecomunicaciones y tecnologías de la información, a los que asistieron más de 125 PyMES mexicanas. En las once sesiones, los panelistas abordaron una serie de temas que fueron desde telecomunicaciones en el ámbito rural hasta convergencia, la revolución inalámbrica, el financiamiento al comercio y el manejo de cadenas de suministro.
- El USFCS apoya los esfuerzos de la Business Anti-Smuggling Coalition para capacitar a empresas en México, a fin de que actualicen sus tecnologías y servicios de seguridad y logística.

- USTDA has funded work with the Comisión Estatal de Servicios Públicos de Tijuana (CESPT) on feasibility studies for two separate projects aimed at the modernization of the city of Tijuana's water and waste treatment capacity. The grants, totaling U.S.\$ 408,750, will assist the City of Tijuana with plans to implement a new water and waste treatment plant in popotla as well as a larger Sludge Management feasibility study for the city.
- USFCS hosted a telecommunications and information technology series in February 2004 for over 125 Mexican SMEs. At the 11 separate seminar sessions, panelists addressed a range of topics from rural telecommunications to convergence, the wireless revolution, trade financing, and supply chain management.
- USFCS is supporting the Business Anti-Smuggling Coalition efforts to educate local firms in Mexico on upgrading their security and logistics technologies and services.



Ciencia y Tecnología Industrial

El CONACYT está trabajando en la generación de alianzas entre entidades de México y Estados Unidos a fin de promover empresas de alto valor agregado que involucren desarrollo científico y tecnológico. Algunos de los logros más destacados han sido la firma de acuerdos en temas como el desarrollo y la producción de medicamentos para el tratamiento del cáncer utilizando productos forestales; el desarrollo de oportunidades específicas para la aplicación de sistemas micro-electromecánicos en la industria eléctrica; el desarrollo conjunto de componentes innovadores para uso veterinario; el desarrollo y transferencia de tecnología infrarroja para sistemas de láser óptico e imágenes térmicas; el capital de riesgo para inversión en empresas de nuevas tecnologías con alto valor agregado; e incluso, el desarrollo y empleo de nuevas estrategias para el tratamiento de la corteza del coco y su uso como fibra nutritiva en el mercado asiático y norteamericano.

Industrial Science and Technology

CONACYT is working on alliances between entities of Mexico and the U.S. in order to promote high value-added business involving scientific and technological developments. Some of the most remarkable achievements have been agreements on development and production of drugs for cancer treatment from forest products, collaboration for specific opportunities on application of micro-electromechanical systems in the electric industry, co-development of innovative components for veterinary use, development and transfer of infrared technology for optic laser systems and thermal images, venture capital for investment in new technology business of high added-value involving products and entrepreneurs, and even the development and use of new strategies for coconut bark treatment and its use as nutritious fiber in the Asian and U.S markets.

Responsabilidad Social Corporativa

Corporate Citizenship

“La Sociedad avanza gracias a la sinergia generada entre los sectores público y privado. Nuestro optimismo surge del entusiasmo del sector privado en esta alianza: empresas haciendo negocios para fomentar la integración económica, el crecimiento y la competitividad.”

Alan P. Larson

*Subsecretario de Asuntos Económicos, Comerciales y Agrícolas
Departamento de Estado de Estados Unidos*

“The Partnership is driven by the synergy generated between the public and private sectors. Our optimism is born of the private sector engine in this alliance – companies doing business to foster economic integration, growth and competitiveness.”

Alan P. Larson

*Under Secretary for Economic, Business, and Agricultural Affairs
U.S. Department of State*

En una ceremonia de premiación y gala durante el Taller Empresarial de Guadalajara, en junio de 2004, la Sociedad anunció a los ganadores del primer Reconocimiento a la Responsabilidad para la Prosperidad. El Reconocimiento fue creado en el 2003 bajo el auspicio de la Sociedad para la Prosperidad, a fin de reconocer el papel del sector privado de ambos países en la promoción del desarrollo social y económico de México. El Reconocimiento honra los esfuerzos ejemplares de empresas e instituciones mexicanas y estadounidenses, grandes y pequeñas, en el logro de las metas de la Sociedad para la Prosperidad. En el 2004, los ganadores fueron General Motors de México y Comercial Mexicana de Pinturas (Consortio COMEX), quienes resultaron seleccionados de entre más de setenta nominaciones, las cuales fueron analizadas por un grupo de trabajo de ambos gobiernos y un Comité de Selección de los Socios Principales.

General Motors de México recibió el Reconocimiento por sus esfuerzos en apoyo al desarrollo de su cadena de proveedores, sus programas especiales para empresas pequeñas (especialmente el programa COMPITE), y su compromiso con el medio ambiente. General Motors, con más de 70 años de experiencia en México, es líder en una serie de

The Partnership announced the inaugural Good Partner Award winners at an award ceremony and gala during the Guadalajara Entrepreneurial Workshop in June 2004. The Good Partner Award was launched in 2003 under the auspices of the Partnership for Prosperity initiative to recognize the role of the private sector in both countries in advancing social and economic development in Mexico. It honors exemplary efforts of the U.S. and Mexican enterprises and institutions, both large and small, in the furtherance of the goals of the Partnership for Prosperity. The 2004 winners, General Motors de México and Comercial Mexicana de Pinturas (Consortio COMEX), were

selected from a field of over seventy nominations which were reviewed by a binational government working group and a Principals' Selection Committee.

General Motors de México received recognition for its efforts to support the development of its supplier chain, special programs for small and minority firms (especially

the COMPITE program), and commitments to environmental stewardship. GM, with over 70 years experience in Mexico,



iniciativas, como los centros regionales de ingeniería, en los que ha aportado millones de dólares en tecnología de punta para universidades; o su programa de educación técnica, que ofrece oportunidades de aprendizaje a distancia.

COMEX es una empresa familiar dedicada la producción y venta, entre otros productos, de pinturas y artículos de decoración para el hogar. COMEX apoya anualmente a más de 150 organizaciones sociales en las áreas de educación, salud, y vivienda. Las 3,000 tiendas COMEX en México contribuyen a un fondo anual que ofrece asistencia a la población de México en casos de desastres naturales. La compañía entrena y desarrolla a la nueva generación de pequeños empresarios a través de Jóvenes Empresarios COMEX. La Fundación ProEmpleo proporciona entrenamiento y asistencia en la búsqueda de empleo. El Fideicomiso Provivah recauda fondos para construir vivienda para las familias más pobres de México. La matriz de COMEX se encuentra en la Ciudad de México.

Durante la ceremonia de premiación, el gobierno de México otorgó el Premio Othli al Sr. Héctor V. Barreto Carrillo (*In Memoriam*) como reconocimiento a su labor en beneficio de la comunidad empresarial de origen mexicano en Estados Unidos.

spearheads a number of initiatives including the Regional Engineering Centers (TREC), contributing millions of dollars to state-of-the art technologies to universities, and its Technical Education Program that provides distance-learning opportunities.

COMEX is a family-owned business engaged in the production and sale of protective coatings, paints, and home decorating supplies. COMEX annually supports more than 150 social organizations in the areas of education, health, and housing. The 3,000 COMEX stores across Mexico contribute to an annual fund which provides assistance to the people of Mexico in the event of natural disasters. The company trains and develops the next generation of small business owners through COMEX Young Entrepreneurs, and Fundación ProEmpleo provides training and job-search assistance. The Provivah Trust raises funds to build housing to the poorest families in Mexico. COMEX is headquartered in Mexico City.

During the award ceremony, the Mexican Government presented the Othli Award to Mr. Hector Barreto, Sr. (In Memorium) in recognition of his efforts to benefit the business community of Mexican origin in the United States.



Siguientes Pasos

Next Steps



Al celebrar su tercer aniversario, la Sociedad para la Prosperidad se ha consolidado como un foro de intercambio comercial, de ideas innovadoras y de un diálogo franco.

La Sociedad está totalmente comprometida a continuar trabajando con el sector privado en la identificación de formas adicionales para integrar nuestras economías, así como para fortalecer el comercio y la inversión entre nuestros dos países. Adicionalmente, nos hemos comprometido a encontrar nuevas vías que fortalezcan la competitividad de nuestra región. Por esta razón, la Sociedad está en proceso de formación de grupos de trabajo por sector específico, los cuales promoverán eventos enfocados durante 2005. El nuevo modelo mantendrá el ímpetu de la Sociedad, y propiciará una participación mucho más amplia, comprometida y dinámica del sector privado, que asegure que nuestros esfuerzos respondan de una manera más eficiente a sus necesidades e intereses. Asimismo, se fomentará la participación de más regiones de los dos países en esta Iniciativa.

Estos resultados constituyen sólo el inicio de lo que es posible mediante este modelo único de cooperación. A través de la Sociedad para la Prosperidad, continuaremos buscando nuevas iniciativas para construir una región más próspera y segura.

Celebrating its third anniversary, the Partnership has now come of age as an established forum for commercial exchange, innovative ideas, and frank dialogue.

The Partnership is fully committed to continue working with the private sector in exploring additional ways to integrate our economies, and to enhance trade and investment between our two countries. In addition, we have engaged in a process to find new avenues to improve the competitiveness in our region. For this reason, the Partnership is in the process of forming sector-specific working groups and will sponsor a series of focused events during 2005. The new model will maintain the momentum of the Partnership, engage and expand private sector participation in a much more dynamic way to ensure that our efforts respond more effectively to their needs and interests, and encourage the involvement of more sub-regions in this initiative.

These results constitute the beginning of what is possible through this unique model of cooperation. Through the Partnership for Prosperity we will continue seeking new initiatives for building a secure and prosperous region.