

10
2EJ

UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE
ESTUDIOS PROFESIONALES
"ARAGÓN"

*"Perspectivas de la industria textil mexicana frente a
la zona de libre comercio de América del Norte"*

Tesis que presenta *Marcela/Elizalde Barrón* para obtener título
en la Licenciatura de Relaciones Internacionales

FALLA DE ORIGEN

1995



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos:

A Dios; al superar hoy una etapa de mi vida, le reitero mi devoción no solo por concederme la existencia, sino también la fuerza de voluntad.

A mi familia; María Luisa y Antonio, mis padres, el más profundo agradecimiento, por su siempre ayuda y por formar la familia que ahora somos.

A mis hermanos Marco Antonio, José Luis, Blanca Rita y Daniel, por las experiencias compartidas.

A la U.N.A.M. por haberme albergado en su seno y permitir mi formación profesional. Asimismo, al profesor Armando Ramírez Becerra, quien me guió en la elaboración de este trabajo.

Marcela

INDICE

	pág.
Introducción	1
Capítulo 1 Orígenes, estructura e importancia de la industria textil en México.	
1.1 Conformación de la industria textil en México.	1
1.2 Estructura de la industria textil mexicana.	10
1.3 Importancia de la industria textil como generadora de empleo.	14
Capítulo 2 La industria textil mexicana y el modelo de sustitución de importaciones.	
2.1 Antecedentes del modelo de sustitución de importaciones.	18
2.1.1 Las metas del modelo.	20
2.2 Conformación del mercado interno.	22
2.2.1 Financiamiento industrial.	23
2.2.2 Política fiscal.	24
2.2.3 Gasto público.	25
2.3 Conformación del mercado externo.	27
2.3.1 Comercio e inversión extranjera.	27
2.4 El modelo de sustitución de importaciones y su agotamiento.	29
2.5 Reacciones al agotamiento del modelo de sustitución de importaciones.	33
Capítulo 3 La industria textil mexicana en la órbita del comercio internacional.	
3.1 Ingreso de México al GATT.	38

3.1.1	Las rondas del GATT.	42
3.2	Principales acuerdos firmados por el Estado Mexicano en materia de textiles.	49
3.2.1	Acuerdos de Corto y Largo Plazo.	49
3.2.2	Acuerdo relativo al convenio internacional de los textiles (Acuerdo Multifibras).	50
3.2.3	Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte.	54
Capítulo 4	Instrumentos de financiamiento aplicados a la industria textil mexicana.	
4.1	La industria textil mexicana y la banca de desarrollo.	62
4.1.1	Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.	63
4.1.1.1	Programa de apoyo integral al sector textil y de la confección.	71
4.1.2	Nacional Financiera, S.N.C.	76
4.1.2.1	Programa para la micro y pequeña empresa (Promyp)	79
4.1.2.2	Paquete de financiamiento al sector textil.	87
4.2	Participación de los intermediarios financieros.	88
4.2.1	Unión de Crédito.	88
Capítulo 5	Perspectivas de la industria textil mexicana en América del Norte.	
5.1	Principales características de la industria textil canadiense.	94
5.2	Principales características de la industria textil estadounidense	102
5.3	Principales características de la industria textil mexicana.	108
Conclusiones.		114
Anejos.		120
Bibliografía.		129

INTRODUCCION

La industria textil en México cuenta con una importancia tradicional en la economía nacional, debido a que su desarrollo se confunde con los orígenes de la industrialización en México. Manifestándose en cada etapa de la historia económica del país; la industria textil a contribuido al crecimiento, empleo, ingreso y desarrollo nacional. Actualmente, esta industria se encuentra integrada por alrededor de 12 mil negocios que dan empleo a más de 650 mil personas, con un PIB manufacturero de 7.6%, superior al de otras industrias como la madera, el papel y metálica básica.¹

Sin embargo, desde hace algunos años la industria textil mexicana enfrenta fuertes dificultades derivadas de los obstáculos que afectan al comercio internacional; por lo que para garantizar el desarrollo de esta industria, se hace necesario procurarle un acceso estable, sujeto a las reglas que rigen a los mercados internacionales. Para México, este proceso se realiza naturalmente a través de los mercados de Estados Unidos y Canadá, dada la configuración por regiones del mercado mundial.

En 1987 se dió inicio a la apertura comercial de la industria textil mexicana, donde es claro que las empresas mexicanas se vieron en la necesidad de modernizar su planta productiva, mejorar la calidad, servicio y canales de comercialización, debido a que dicha apertura llegó en un momento en que la industria nacional mostraba un rezago tecnológico, al mismo tiempo que se enfrentaba a un mercado externo protegido, en especial el estadounidense, su principal mercado.

La industria textil, en poco tiempo tuvo que llevar a cabo ajustes importantes; ya que no se trataba de ir a buscar mercados en otros países, sino empezar con el propio

¹ César Sánchez Novoa, "Deja de crear la industria 360 mil empleos", *Reforma*, septiembre de 1994, p. 21A.

mercado interno. En virtud de que el mercado internacional y el mercado doméstico tienden a unirse y formar un mercado global. De esta manera, los productos que se comercialicen en el mercado nacional deberán cumplir con las normas internacionales de calidad, precio y servicio.

Por lo que, es de suma importancia atender las oportunidades que a nivel mundial se presentan para el desarrollo de la industria textil mexicana; dado que la competitividad entre los países es el factor principal.

Datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en 1993 ascendían a 17 los mayores países productores y comercializadores de textiles en el mundo, los cuales se citan a continuación: Estados Unidos, Francia, Alemania, Italia, el Reino Unido, Grecia, Portugal, Japón, China (incluyendo Taiwan), India, Pakistán, Indonesia, Filipinas, Corea del Sur, México, Brasil y Turquía, que junto con los países de la Unión Europea, se acreditan tres cuartos del consumo mundial de textiles.

Es importante señalar que el comercio mundial de productos textiles se ha regido por una serie de acuerdos promovidos por los países desarrollados principalmente para regular los flujos provenientes de los países en desarrollo que cuentan con ventajas comparativas, sobre todo en lo que a mano de obra se refiere. Fue a finales de la Segunda Guerra Mundial cuando se advirtió el interés de los europeos y de Estados Unidos por querer controlar el comercio textil, a través de la instrumentación de acuerdos. Es así como, en 1961, a efecto de frenar la sobreoferta en la industria textil, ocasionada principalmente por el ingreso de Hong Kong al mercado, se establecieron dos acuerdos, uno de *Corto Plazo* en el año ya mencionado y otro de *Largo Plazo* en 1962.

Posteriormente, las restricciones en los productos de algodón propiciaron una mayor utilización de fibras químicas, hasta que en la década de los 70's fue mayor la presión para que éstos fueran incluidos en los tratados internacionales. De esta forma, en 1974 surge el *Acuerdo Multifibras* (AMF), que sustituye a los dos anteriores, y que permite ampliar el régimen internacional e incluye los productos elaborados con fibras químicas y de lana. Dicho acuerdo estableció mecanismos de protección como son: imposición de cuotas o bien la aplicación de salvaguardas sobre productos procedentes de países en desarrollo, mediante acuerdos bilaterales entre exportadores e importadores, con el propósito de evitar

distorsiones en el mercado interno de los países importadores, a través de la limitación a la capacidad productiva de los países en desarrollo participantes en la industria textil.

El AMF, suscrito por 41 países, reguló cerca del 60% del comercio internacional de textiles. Dicho acuerdo ha experimentado diversas modificaciones y prórrogas hasta prolongar su vigencia a la fecha de conclusión de la Ronda de Uruguay, el 15 de diciembre de 1993, después de siete años de pláticas iniciadas en 1986. Dando paso al organismo denominado *Organización Mundial de Comercio*.

En forma general, las negociaciones de la Ronda de Uruguay se orientaron al desmantelamiento paulatino del AMF, para posteriormente integrar el comercio de textiles a las reglas generales del *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio* (GATT) mediante un acuerdo marco.

En dicho documento se señala que todas las cuotas a las que está sujeto el comercio de textiles deberán ser eliminadas en el transcurso de un período de transición de diez años, a partir de la entrada en vigor de las disposiciones, en 1995. De tal manera que el proceso de liberación constará de tres fases a iniciar en enero de 1995, debiendo concluir en diciembre de 2004.

Las modificaciones previstas en las reglamentaciones que rige el comercio de textiles tiene como propósito crear un entorno más liberal que propicie la modernización de la industria y eleve su competitividad, a través de procesos más eficientes de producción y comercialización.

Por lo anterior, se inscribe el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALC) que entró en vigor en 1994 y suscrito por México, Estados Unidos y Canadá; el cual establece reglas específicas para el comercio de fibras, hilos, textiles y prendas de vestir en general, disposiciones prevaecientes sobre otras como las del AMF u otros convenios internacionales sobre el comercio de productos textiles de los cuales los países signatarios del ALC sean miembros. Los beneficios del Acuerdo, en lo que a textiles se refiere se traducirán en la eliminación inmediata o gradual de los aranceles, en un plazo máximo de diez años.

Desde 1993, el Gobierno federal para proseguir con la política de consolidar el papel del comercio exterior como factor de cambio y modernización de la economía, impulsó importantes modificaciones legislativas, fortaleció los sistemas para promover las exportaciones, continuó con el proceso de liberación comercial y estableció tratados y acuerdos comerciales -entre los que destaca el ALC- que garantizan el acceso de los productos mexicanos a Estados Unidos y Canadá.

Asimismo, en la pasada Administración, la modernización del sistema financiero promovió el fortalecimiento de las instituciones de fomento. Anteriormente, las entidades en general disminuyeron sus riesgos crediticios y se volvieron más eficientes. De esta manera, la banca de desarrollo comenzó a expandir el financiamiento al sector privado en un contexto de finanzas públicas sanas.

Hay que recordar que en los años setenta y mediados de los ochenta, la banca de desarrollo tenía asignado un papel prioritario en el financiamiento al sector público, a las empresas paraestatales y a los grandes grupos privados. En este contexto, se introduce el concepto de intermediación financiera como mecanismo de control presupuestal de la banca de desarrollo. La intermediación financiera se define como el uso total de los recursos financieros requeridos por la banca de fomento para financiar a los sectores privado y social.

El objetivo básico de la banca de desarrollo es facilitar el acceso a los mercados de fondos prestables a distintos sectores, los cuales no obtendrían recursos a través de la banca comercial o lo harían en condiciones muy desfavorables.

En lo que al comercio se refiere, las relaciones económicas entre los tres países de América del Norte, están caracterizadas por un alto grado de asimetría; es decir, existen diferencias en las tasas de crecimiento y factores de la producción, además de que las relaciones económicas, políticas y sociales con los Estados Unidos son más importantes para Canadá y México, que para éste. Lo anterior, no significa que no exista un alto grado de cooperación comercial entre estos países.

Estados Unidos es el principal socio comercial de Canadá, y de igual manera, para Estados Unidos, Canadá lo es. En lo que concierne a las relaciones comerciales de estos dos

países con México estas se incrementaron considerablemente desde 1993 como resultado del inicio del ALC.

Actualmente, Canadá es el segundo país destinatario de las exportaciones mexicanas, después de Estados Unidos. Si bien existen algunas diferencias en los productos que México exporta a la zona norte del continente americano, en ambos mercados existe la similitud de una creciente demanda de productos mexicanos.

Con un acuerdo de esta naturaleza se ha creado también la zona de libre comercio más grande del mundo, no sólo por el número de habitantes implícito y un PIB de siete billones de dólares², sino que se espera que la importancia de esta zona aumente considerablemente.

² Bancomest. Negocios Internacionales Bancomest. "Mercados Norte de EEUU y Canadá", año 3, número 30, septiembre 1994, p. 2.

CAPITULO 1

***ORIGENES, ESTRUCTURA E
IMPORTANCIA DE LA
INDUSTRIA TEXTIL
MEXICANA.***

1.1 Conformación de la Industria Textil en México.

Para poder hablar de la historia de la industria textil, es necesario conocer la importancia que juega este sector en la economía nacional. Ahora bien, por tradición han sido considerados los textiles como un proceso básico del crecimiento, ya sea de países desarrollados o en desarrollo; así como la influencia que tiene tanto en el crecimiento como en la industrialización, tal fue el caso de la Gran Bretaña durante la época de la Revolución Industrial o el de otros países europeos en el principio del siglo actual.

Para efecto de conocer la conformación de la industria textil mexicana, se ha separado por épocas, partiendo de la Neo-Colonia hasta la época Post-Revolucionaria.

Los años de 1530 a 1569 se caracterizaron por el surgimiento de la industria textil en torno al obraje, el sistema artesanal y el sistema doméstico indígena. Las cortes de Valladolid cerraron los nuevos mercados, beneficiando aún más al sistema obrajero, como respuesta a la libertad de producción textil que se estaba generando en las colonias, debido a la incapacidad de la producción española para satisfacer a los mercados americanos, cuya demanda al parecer estaba llevando a la ruina a los consumidores peninsulares frente a la constante salida de tejidos hacia el Nuevo Mundo. De esta manera, empezaron las llamadas *restricciones*, todo con el fin de mantener un monopolio en favor de la industria española. La característica principal de este período, en lo que a textil se refiere, fue la legalización del sistema obrajero a través de diversas ordenanzas y mandatos reales que se dictaron para la conservación del trabajador indígena.¹ Tiempo después, en 1538 se había fundado el primer obraje en Puebla y diez años más tarde se autorizó a la misma ciudad para que pudiera fabricar tejidos de seda.

¹ Manuel Miño Grijalva, "Obrajes y Tejedores en Nueva España, 1750-1810", Centro de Estudios Históricos del Colegio de México, México, 1984, p. 580.

En 1569 el sistema obrajero se organizó legalmente, comenzando así el auge de los tejidos en lana debido al continuo crecimiento de la industria minera y la ampliación del mercado intercolonial, siendo para fines del siglo XVI que, la Corona intenta regular la concesión de licencias para la fundación de obrajes, mientras la organización artesanal quedaba plenamente consolidada.

De 1633-1750, en Nueva España el virrey marqués de Carralvo promulgó nuevas ordenanzas de obrajes, con la misma función de las anteriores, es decir regular al sistema obrajero; cuya finalidad estaba dirigida a obtener ingresos para la Real Hacienda, siendo este el método preferido para incrementar los ingresos fiscales.

Por otra parte, la debilitada industria española hacía ya imposible el abastecimiento colonial, por lo que el comercio entre continentes podía prescindir de la mercadería francesa para el abastecimiento del mercado americano, trayendo consigo la entrada al contrabando, siendo favorable para comerciantes y autoridades coloniales. Como un medio para detener las entradas ilegales se proponía también en el Nuevo Mundo una *absoluta prohibición* de todos aquellos tejidos que no fuesen españoles.

En los años siguientes hasta 1634, fueron de una máxima expansión del obraje en base al trabajo de la lana, el afianzamiento legal de los obrajes con las ordenanzas dictadas por el virrey Velasco en 1593. Se establecen obrajes principalmente en las ciudades de Puebla, Cholula, Texcoco, Tlaxcala y Valladolid.

Después, se presentó una época de completa depresión que se caracterizó por una progresiva desaparición de las unidades productivas antes mencionadas, para concentrarse en las ciudades de Querétaro y México, fundamentalmente. Además, las presiones comerciales e industriales de la metrópoli combatían el funcionamiento de los obrajes y lo orillaban a su extinción. De esta forma la Corona, acentúa su política contra los obrajes con el objetivo claro de incrementar la Real Hacienda a través de las llamadas *composiciones* que legalizan la existencia de éstos.

Entre 1750 y 1810 la Corona redefine su política económica en relación a sus colonias, reiniciando sus ataques contra las fábricas del Nuevo Mundo en la etapa en que trataba de afianzar la dependencia con sus colonias; lo cual para el sector textil significó el impulso a la industrialización catalana, que trajo consigo a su vez, la expansión de las

siembras de algodón en la Nueva España, empezando a desplazar a la lana. Para entonces, el alza de la producción minera impulsaba a la producción textil, la cual había crecido como una organización autónoma. Esto, significaría la expansión del sistema doméstico urbano y rural y del trabajo a domicilio, en deterioro de la producción obrajera.

En 1792, cuando el virrey Revillagigedo presidió la Junta Superior de Real Hacienda, trató de impulsar no sólo a la industria, sino el de fortalecer el autoabastecimiento de la población indígena. Pero tal situación daba a entender que cerraba o limitaba el consumo de la industria algodonera catalana. Siendo la idea original de Revillagigedo que la industria textil en Nueva España estaba de acuerdo con los criterios expuestos por los gobernantes españoles y su nueva política económica que tendía a reforzar los lazos de dependencia de sus colonias, fundamentalmente a través de la extracción de materias primas y fomento del comercio colonial. Considerando el virrey, que de esta forma habría un notorio incremento comercial.

Para el siglo XVIII, el obraje se caracterizaba por una falta de renovación técnica que lo llevó a relegarse. Mientras que durante la segunda parte del siglo XVIII y primera del siglo XIX se iba incorporando el tejedor del campo y la ciudad, ya sea fortaleciendo el orden gremial, o como tejedor doméstico y trabajador a domicilio cuya producción alentó, en gran parte, una nueva organización del trabajo textil.

Con el nuevo régimen, la producción era más seleccionada y su venta iban acordes a las modas vigentes en España. Trayendo como consecuencia que mucho de lo que llegaba a la Nueva España, no fuera consumido debido a la diferencia de gustos o por tradición. De esta forma, la producción local se hizo indispensable para satisfacer las necesidades del amplio mercado novohispano, no sólo atendiendo a los sectores bajos y medios del pueblo, sino también a instituciones que demandaban gran cantidad de ropa, como el ejército o las órdenes religiosas.

Hay que considerar también, que en el sector obrajero una de las limitaciones importantes estaba en el abastecimiento de fuerza de trabajo y que la instalación de un obraje era mucho más costosa que el de un trabajador doméstico. El empleo de éste, agremiado o no, resultaba económicamente más barato que la inversión en el funcionamiento de obrajes, fundamentalmente porque el comerciante no tenía que invertir

en edificios o comprar telares, cardas, pailas, batán, etc., básicos para el trabajo de preparación de la lana, su tejido y acabado.

En el siglo XIX los textiles mexicanos tuvieron poco reconocimiento debido a que Europa tenía el papel directriz en el comercio internacional de éstos. Y quién estaba a la cabeza de este comercio era Inglaterra, país que contaba con los medios para superar a los demás países, en lo que a comercio se refiere.

Además, Inglaterra animó a las nuevas naciones a que se dedicarían a la producción de materias primas para sus fábricas. y poco más tarde compraran los productos manufactureros ingleses. La resistencia de los dirigentes mexicanos a las presiones de Inglaterra fue notable, debido a la falta de tecnología y de capital. Para la década de 1810 la competencia de las importaciones de origen europeo causó una crisis en la industria existente; que se hallaba sin protección debido a la política borbónica. Y es durante la etapa insurgente de 1810 a 1817, cuando se avió el tráfico mercantil y se incrementó la fuga de capitales que resultó de la guerra de independencia. El éxodo de los viejos españoles, que comenzó en 1810, se renovó una vez que la independencia se consumó, y de 1821 en adelante continuó la salida de capitales, con efectos paralizantes en todas las ramas del comercio.² Con su independencia, México rompió definitivamente con el régimen de explotación colonial, comenzando así con el régimen de explotación capitalista.

Durante el imperio de Iturbide y aún en la administración de Guadalupe Victoria se continuaba con el apoyo al sector minero principalmente. Sería hasta 1829, con Vicente Guerrero que se propuso alentar a la industria nacional, tanto agrícola como manufacturera, por la vía del proteccionismo, es decir, con la restricción de las importaciones. Para llevar a cabo estas medidas, se aprobó la Ley Aduanal, la cual prohibía la entrada de tejidos burdos de algodón al país, animando el interés de varios inversionistas. Pero, este proyecto sólo se logró hasta el gobierno de Bustamante, que hizo valer la prohibición y ayudó económicamente a los empresarios.

Fueron dos hombres quienes dirigieron el programa de industrialización respaldado por el gobierno: Lucas Alamán y Estevan de Antuñano. Se le debe a Alamán la política económica de los gobiernos conservadores en gran parte; dentro de estas medidas se encuentra la fundación en 1830 de el Banco de Avío, para fomento de la industria nacional

² Robert Polach, "El Banco de Avío de México", 2a. ed. FCE, México, p. 294.

y fue uno de los primeros propietarios de la fábrica textil más importante de Orizaba, Cocolapan. Por otra parte, en 1831 Estevan de Antuñano fue el fundador de la primera empresa textil en México, se le consideró como el *padre de la industria* y su principal representante hasta su muerte en 1845.³ Además, fue quién propuso, en 1837, se establecieran juntas industriales en todo el país para sacar a México de su atraso económico.

En 1846, el país perdía la mitad de su territorio; para los industriales de textiles la guerra supuso entrar en competencia con el contrabando norteamericano, reduciendo así su mercado considerablemente y perdiendo una región importante abastecedora de algodón, la principal materia prima. De esta forma, el gobierno nacional realiza algunas medidas preventivas como: estimular la inversión de capital, cerrar algunos puertos y los que se mantuvieran abiertos, estar en constante vigilancia para evitar el contrabando de mercancías. Se apoyaba la idea de firmar algunos tratados comerciales con España para estimular las exportaciones, entre otras cosas, todo en apoyo a la industria textil. Sin embargo, los escritos de Alamán y de Antuñano, combinados con la presión de los grupos de artesanos, sobre todo los de Puebla, fueron en gran parte causantes del proteccionismo estatal de la industria textil de algodón.

México, en 1862 sufre nuevamente una invasión con la imposición del imperio de Maximiliano. La política económica de este período trataba de volver a la estructura anterior, donde todo giraba en torno a la metrópoli; es decir, a ella le correspondía proporcionar los productos manufacturados. Dicho período terminó en 1867 con el triunfo liberal, iniciando así el conservadurismo con Lerdo de Tejada y Melchor Ocampo como representantes, quienes favorecieron al sector agrícola y comercial principalmente; no así al sector textil. No obstante, sus propósitos no llegaron a realizarse, debido al proteccionismo generado con anterioridad. Sin embargo, el proteccionismo también era severamente criticado. Los primeros afectados fueron los artesanos que se encontraban frente a una competencia imposible de superar...las casas importadoras también se sintieron afectadas en sus intereses y no digamos los países industrializados, predestinados a abastecer al mundo de productos manufacturados.⁴

³ Dawn Karemitais, "La Industria Textil en el Siglo XIX". Ed. SEP, México 1973, p. 247.

⁴ Jorge Durand, "Auge y Crisis: un Modo de Vida de la Industria Textil Mexicana". Relaciones, Estudios de Historia y Sociedad, No. 28, El Colegio de Michoacán, otoño de 1986.

Con estas políticas económicas -que eran proteccionistas, principalmente- creadas para apoyar a la industria textil, los mayores intercambios económicos que realizó México entre 1821 y 1872 fueron con Inglaterra, Estados Unidos y Francia. Ahora bien, en 1872 se eliminó la restricción de importar, alzaron los impuestos y aunado a esto, las manufacturas importadas eran de mejor calidad y de bajo costo, todo esto causó serios problemas en la industria nacional. Como consecuencia a lo anterior, las exportaciones mexicanas crecieron en forma regular a partir de 1880 hasta 1910, la composición de éstas en dicho período fue semejante a la de los años precedentes la mayor parte de metales preciosos.

Durante el régimen de Porfirio Díaz (1877-1910) México entra en una etapa más o menos acelerada de crecimiento. En la etapa porfirista se inició una nueva política proteccionista para los productos nacionales, además de que se intentó favorecer la importación de materias primas y tecnología. La importación de textiles que entre 1872-1876 significaba el 56 por ciento del total de productos importados bajó al 41 por ciento en el periodo 1892-1896. Sin embargo, había épocas en que las importaciones se incrementaban totalmente como entre 1879-1882 cuando estuvieron en auge las construcciones del ferrocarril. A grandes rasgos, la estrategia de Díaz se centraba en los siguientes aspectos: crear condiciones económicas que fueran favorables a la inversión extranjera, facilitar y estimular las exportaciones, y procurar en lo mayor de lo posible la estabilidad política y la paz social.

La estrategia se vio reflejada a partir de 1893, cuando inicia una etapa de crecimiento sostenido la industria textil en el porfiriato, creando un proceso de expansión y renovación tecnológica -incorporación de la energía eléctrica- en varias fábricas.

Entre 1895 y 1905, se registraron nuevos capitalistas, en su mayoría franceses y en menor grado españoles, quienes invirtieron en el sector textil. Más, este proceso de modernización finalizó en 1906; año en que las empresas vivieron una etapa de descontento popular, culminando con el inicio de la Revolución de 1910. En los años que siguieron a la caída de Díaz, la industria textil, en cuanto a las ganancias y la producción se refiere, continuaron en aumento durante los primeros años después del cambio de gobierno; pero para 1915 la economía mexicana enfrentaba graves problemas. Las huelgas, las interrupciones en el ferrocarril, la falta de crédito y de facilidades, y los frecuentes cambios en la jefatura política, lastimaron seriamente, la producción y el mercadeo de los textiles.

Aún cuando en el período revolucionario, las revueltas, los distintos ejércitos populares y el consecuente descenso en el consumo, trajo consigo para las fábricas bajas en la producción y la clausura de muchas. Durante esta etapa la industria textil apenas pudo sobrevivir, ya que las empresas tuvieron que reducir su producción significativamente y en algunos casos llegaron a cerrar: había escasez de materia prima, el mercado estaba desquiciado, el sistema de transporte militarizado, la economía paralizada. Bajo estas circunstancias, no hay información confiable, pero existen los informes de gobierno: En 1910 aparecen 145 fábricas, en 1913, 108, y 90 en 1914. Después hay datos para 1918, donde aparecen 104 industrias para fines de impuestos.⁵

En el ámbito internacional, ocurre la primera Guerra Mundial (1914-1918), oportunidad que se le presenta a la industria textil mexicana para las inversiones y el comercio exterior, notándose en un leve ascenso en 1917, más esto, México no fue capaz de aprovechar para ganar alguna independencia económica.

Es hasta 1920 cuando la economía comienza a crecer de nuevo, aunque con problemas gubernamentales internos aún sin resolver. Por otro lado, en 1921 la industria textil mexicana comienza con una gran competencia de los textiles extranjeros debido a que este año la importación de algodón aumentó en un 127% respecto del año anterior.⁶ Aún así, los años sucesivos fueron de constantes altibajos que dependieron de las fluctuaciones de la demanda, de los problemas laborales, de los reajustes de la oferta que acarrearán la reducción de la jornada de trabajo y de la satisfacción económica nacional y mundial.

Desde 1926 se registró un descenso constante que culminó en 1929 con la depresión económica, que para la década siguiente se agrava y trae consigo una contracción del comercio exterior. Al año siguiente, en 1930, cuando la crisis mundial estaba en su apogeo, la producción de textiles registró un sensible resurgimiento pero al año siguiente declinó catastróficamente sumergiéndose de lleno en la crisis económica mundial.

En 1939, con la presencia del presidente Lázaro Cárdenas, México pasaría del agrarismo al industrialismo. La coyuntura de la segunda Guerra Mundial fue el momento

⁵ Cámara de Comercio de la Cd. de México, Anales de economía, finanzas, industrias y comercio, vol. II, sin paginar; Moisés T. de la Peña, la industria textil de algodón, 7; El Colegio, Fuerza de Trabajo, 107; La Semana Mercantil, 23 de junio de 1913 y 11 de agosto de 1913; El Economista Mexicano, 4 de julio de 1914.

⁶ Leticia Gamboa Ojeda, "Los últimos años de predominio de la industria textil en Puebla" en Memoria del Primer Coloquio Regional de Historia Obrera. Edn. CEHSMO, México, 1977.

adecuado para dar el impulso definitivo al despegue industrial. El presidente Cárdenas no desaprovechó el momento y en el último año de su mandato, dedicó sus mayores esfuerzos a promover el crecimiento económico e industrial de México.

De esta forma, se promueve la sustitución de importaciones, entre ellas la de textiles de algodón, para ser sustituidas por la importación de maquinarias. Entonces, la situación mejoró en los años de la segunda Guerra Mundial. Que es, cuando el gobierno fomenta la venta al exterior de textiles, liberándolos de derechos de exportación. La necesidad de divisas para importar, junto con la capacidad de la industria textil de cubrir las necesidades internas, alentaron al gobierno a prohibir la importación de telas de algodón de julio de 1947 a enero de 1951. Una vez que la industria textil logró su meta de sustitución de importaciones, el gobierno desvió su atención a otros sectores de la economía, debido a que se argumentó que ésta podía sobrevivir sin alguna ayuda especial. Con lo anterior, la industria textil lo único que logró, fue estancarse aún más, debido, por una parte al descuido del gobierno, que marcaba la ausencia de reinversiones significativas.

Las oportunidades que tuvo México para aumentar más sus exportaciones eran tambaleadas durante los periodos de paz, debido a que los países beligerantes recuperaban sus mercados. Por otra parte, la industria textil había adoptado los cambios tecnológicos de una manera lenta, pausada. El aumento de la demanda de los textiles en la segunda Guerra Mundial se debió a la compra de maquinaria vieja, que permitió una apertura a los mercados externos, lo cual dejó que los textiles se dedicaran al próspero negocio de la exportación, descuidando el mercado interno. Además, comenzaba la era de los sintéticos: el poliéster, la artíselá y el rayón.

El fin de la guerra, hizo caos en la industria textil nacional debido al atraso tecnológico que mantenía aún, siendo esto una brecha que separaba a los productores nacionales de la participación a nivel internacional. Todo esto conllevó a una crisis de la rama textil ocasionando la pérdida de mercados internacionales, ganados durante la guerra.

Y no sucedió sino hasta la recesión económica de 1960, cuando México a través de firmas norteamericanas, trató de modernizar su industria pero, sólo empresas medianas, que hacen partes y se especializan en la producción de insumos menos complejos han tenido éxito y penetración en el mercado. Para la década de los 70's la crisis continuó ya que el

proceso de modernización sólo era adquirido por grandes empresas, originando así un proceso de monopolización de la industria textil.

Para 1980, la industria textil algodonera que se había mantenido como la principal, hasta mediados de siglo, sobrevivió apenas durante las décadas de 1960-1970, debido al avance de las industrias fabricantes de fibras sintéticas; hasta verse desplazada casi por completo, muestra de ello es el crecimiento registrado entre 1980 y 1984 a un ritmo del 5.2 por ciento anual. De manera paralela también se incrementó notablemente el volumen general de exportación que creció en los mismos años de 6,184 a 74,767 toneladas, lo que significó una tasa de crecimiento anual del 86.5 por ciento. Sólo a partir de los primeros meses de 1985 se empezó a notar una baja en los índices de exportación. Pasando la industria algodonera a segundo plano.

1.2 Estructura de la Industria Textil Mexicana.

Durante siglos la industria textil fue controlada por Inglaterra, que contaba con los medios para superar a otros países en lo relacionado al comercio internacional. Por otra parte, la incorporación de otros mercados al dominio inglés, principalmente en Asia y Africa, aumentó la supremacía industrial, comercial y poderío naval de ésta. En el caso de América Latina, la penetración comercial inglesa se hizo a través del comercio legal y el contrabando como lo hizo también en otros continentes.

Desde la época colonial la industria textil ha contribuido en el abastecimiento de telas y ropa para el mercado interno y en la absorción de mano de obra. Aunque, desde el siglo XVIII ha sido una actividad tradicional de la economía, en México la industrialización vendría a la par con el nacimiento del país como nación independiente. Para esa época no había opciones para iniciar este proceso, lo único viable era la elaboración de textiles que ofrecía a primera vista la posibilidad de combinar la producción agrícola algodonera con la industrial; dar ocupación a amplios sectores de la población; utilizar las posibilidades que ofrecía la nación, recién estrenada, para constituir un mercado propio y aprovechar los avances tecnológicos de los países industrializados.

Había en la industria textil mexicana, además de la inversión inglesa, inversiones significativas de capital francés y otros extranjeros, controlando la mayor parte de la industria. De esta forma, en 1829, con la creación del Banco de Avío, México trató de proteger a la industria textil y financió a 29 empresas de las cuales nueve fueron fábricas textiles de algodón. Esto significó más de la mitad (65.8 por ciento) de los préstamos efectuados por el Banco.⁷ Los estados de Veracruz, Puebla y México fueron los de mayor beneficiado.

Por estas razones, la producción textil se centró en el consumo interno, por consiguiente en la clase trabajadora rural y urbana. Ya que las clases altas, se vestían con telas de importación. De esta manera, la producción era de manta principalmente. Sin

⁷ Jorge Durand, "Auge y Crisis...", op.cit., p. 83.

embargo, hasta la segunda mitad del siglo el artesano local todavía suplía la mayor parte del mercado, aunque una gran parte del hilo que usaban se hacía en las fábricas.

Pero la producción de manta dependía de la estabilidad económica, del crecimiento de la población y de la distribución desde la fábrica al trabajador. Este último, porque la inseguridad y los malos transportes dificultaban los movimientos de la mercancía. Los estados operaban en gran parte como naciones soberanas, tratando de promover las manufacturas locales y de eliminar la competencia con los de afuera. Un ejemplo de esto es que en 1948 Querétaro anunció que ya producía suficiente hilo de manta para todos los habitantes del estado y que no tenía que importarla de fuentes del exterior.

Durante esta época, México fue principalmente un exportador de metales preciosos y un importador de bienes de consumo, en su mayor parte de textiles, a pesar de que se llevó a cabo una política proteccionista en materia comercial. Apenas pudiendo competir con los productos extranjeros a nivel nacional, por tener poca producción, escasa maquinaria, altos costos, y contrabando entre otros factores.

Para el siglo XX, la industria textil algodonera tuvo un fuerte crecimiento. una de las razones que influyeron, es el crecimiento demográfico. En 1910 se calcula que la población de México era de 15 millones de habitantes; para 1965 de más de 40 millones, habiendo aumentado en un índice del 3% anual. Durante este período, 1910 a 1965 la población ha aumentado dos veces y media y la producción se ha cuadruplicado.⁸

A partir de la década de 1930, la industria textil mexicana pudo cubrir la demanda interna de telas de algodón. Ya que durante el porfiriato los algodones importados eran de creciente importancia.

Hubo un cambio significativo en los años cuarenta: se establecieron grandes fábricas en ramas como la siderurgia, la celulosa, el papel y los fertilizantes. Iniciando con esto la *modernización* del sector manufacturero, incluidos, por supuesto, los textiles. El índice del volumen físico de la producción industrial casi se duplicó: de 105.1 ton en 1940 a 199.4 ton en 1949. Debido también al incremento del financiamiento del sector.

⁸ Las fábricas mexicanas producían aproximadamente 31 mil toneladas de textiles o hilos de algodón en 1910 y 127 mil toneladas en 1965. Véase, El Colegio de México, Fuerza de Trabajo, para cifras sobre el consumo de algodón y las ventas en 1910, y Banco Nacional de Comercio Exterior para las cifras de 1965.

Cabe mencionar que los textiles mantuvieron un alto crecimiento durante esta década: la producción, principalmente de fibras blandas de algodón, pasó de 57 598 ton en 1940 a una de 71 223 en 1949.⁹

Ahora bien, si vemos que el propósito de la industria textil mexicana era el de abastecer la demanda nacional, durante la segunda Guerra Mundial y la guerra de Corea, se exportaron textiles mexicanos, sobre todo al Caribe y a Centroamérica en cantidad.

Durante las décadas de 1950 y 1960, se registró descenso; para los años cincuenta se modificó la composición del sector manufacturero. Las ramas dinámicas (bienes intermedios, de capital y de consumo duradero) crecieron más que las del sector tradicional (industrias alimentarias, textil, del calzado y otras). Hablando de la participación de los textiles pasó de 15.6% en 1950 a 10.3% en 1958.¹⁰

Es hasta 1969 cuando las cifras parecen indicar otro ascenso. Aún con esto, la industria textil de algodón mexicano se concentra en abastecer el mercado interno, debido a los diversos acuerdos firmados por México, que restringen las exportaciones. Ejemplo de esto, es que las exportaciones de textil mexicano a Estados Unidos aumentaron gracias a la guerra de Corea, además de que geográficamente México está cerca y ofrecía mejores precios competitivos. Las exportaciones aumentaron de 8.5 millones de pesos en 1961 a 271.8 millones de pesos en 1962.¹¹ Para este mismo año, México es convencido para la firma del Acuerdo a Largo Plazo, comenzando así, una serie de obstáculos que impiden el crecimiento a sus exportaciones del sector textil.

Dos fenómenos importantes ocurridos en los años sesenta para la industria nacional afectaron al sector textil: la sustitución de importaciones de bienes de consumo intermedio y, el surgimiento de nuevos productos. Como resultado, el sector textil redujo aún más su participación dentro del total manufacturero. A pesar de que la producción de hilados y telas tuvo un gran crecimiento.

Durante las décadas de los sesenta y setentas la industria textil siguió perdiendo peso en beneficio de los bienes de consumo durable, y la producción de fibras químicas

⁹ Bancomext, *Textiles al Borde de un Ataque de Crisis*, sección nacional, noviembre 1960, p. 1048.

¹⁰ *Ibidem*.

¹¹ *Ibidem*, p. 1048.

tuvo un alto desarrollo. Algunas filiales de las principales empresas del sector (Dupont, Monsanto, Celanese y BASF, entre otras), se establecieron en el país e iniciaron diversas operaciones con fibras derivados de petroquímicos. Siendo el volumen de producción en este rubro de 23% de 1970 a 1976.¹²

Aún con el avance de las fibras químicas, preveleía en el mercado los productos de algodón (80% del total). Desde entonces se fueron conformando las características generadas de la actual estructura de la industria textil.

¹² *idem*, p. 1048.

1.3 Importancia de la Industria Textil como Generadora de Empleo.

En sus inicios la industria textil mexicana, tuvo que afrontar una serie de problemas, el principal de estos, era el de transformar su población rural y artesanal en proletariado urbano. Aunado a la escasez de combustible para las máquinas de vapor, y la falta de equipo mecanizado; porque sólo para las posiciones de personal muy calificado y técnico se trajeron extranjeros, todo esto con el fin de promover el desarrollo fabril de nuestro país.

Pero el no contar con una adecuada fuente de energía impedía el establecer una industria textil en forma. Fue hasta 1832 que se encontró un lugar apropiado que tuviera los requisitos esenciales de fuente de energía, mano de obra, acceso a la materia prima (el algodón) y mercados. Sin embargo, la primera crisis de la industria textil la sufrió el propio Esteban de Antuñano, quien al no poder vender el hilo que producía su fábrica La Constancia, *habilitó* a los indios tejedores de Puebla con hilaza a cambio de mantas. Pero luego no pudo vender las mantas dado que eran muy gruesas y toscas, comparadas con las extranjeras. Lo que indujo al industrial a inculsionar con éxito en los tejidos.

De 1810 a 1910 la industria se comportó según los cambios en las políticas de industrialización del país. A finales del siglo XIX las fábricas habían congregado tal cantidad de trabajadores que terminó por disminuir el problema de la oferta de mano de obra. Para 1844 había cuarenta y siete fábricas, con 113 813 husos, mientras que en 1837 no había más que 8 mil, cuando se abrieron las primeras cuatro fábricas en Puebla.¹³

Es decir, el éxito económico de las empresas textiles durante el porfiriato y que más tarde se vió detenido por la revolución armada, no aportó ninguna mejora en las condiciones de vida de los trabajadores. Debido a que los precursores del proceso industrializador habían muerto, desapareciendo así su obra, llegaron herederos ineptos y administradores voraces. Luego hubo cambio de dueños en muchas fábricas, los comerciantes franceses venidos a industriales se preocupaban poco de las formas y mucho del negocio. Por lo tanto, la situación del obrero puede ser descrita de la siguiente forma:

¹³ Dawn Keramitsis, "La Industria Textil...", *op. cit.*, p. 21.

"...salarios miserables, ligeramente superiores a los del campo; diferencias salariales por igual tipo de trabajo en fábricas de la misma localidad; jornada laboral extenuante, trabajo nocturno sin remuneración extra, ausencia de descanso dominical...nula intervención del estado en los problemas laborales, salvo para reprimir en caso de alteración del orden; limitaciones legales al derecho de huelga...";¹⁴ entre otras cosas.

De cualquier forma, la industria textil tuvo mejoras y tendencia creciente de largo plazo. En 1854 había 42 establecimientos con 4,393 telares equipados con 161,860 husos que daban empleo a 10, 316 obreros. En 1903 las cifras habían ascendido a 120 unidades, 20,506 telares, 641,060 husos y 27,706 obreros.¹⁵

Ejemplo de ello es, que el pago de salarios, variaron con los índices más bajos de Puebla, factor que contribuyó al éxito de la industria en ese lugar. En general, los salarios y las condiciones de trabajo eran malos; con todo y esto, deben haber representado una mejor oportunidad para el empleo de mano de obra en las áreas rurales. Cambiando así, el trabajo artesanal en trabajo fabril, o sea que el número de trabajadores textiles ocupados disminuyó en 8 mil entre 1895 y 1900 y en 12 mil más en los diez años siguientes, todos ellos pertenecientes a las artesanías... la creación de empresas fabriles modernas desplazó a los pequeños talleres, con la consiguiente baja en el número del total ocupado.¹⁶ Y en relación con las remuneraciones, entre 1897-1910: el salario real había disminuído de 42 a 36 centavos, lo que contribuía a la contracción del mercado interno.¹⁷

Lo anterior ocasionó, una serie de protestas. La industria textil se destacó por la aparición de organizaciones de trabajadores con las consabidas huelgas y las brutales represiones, especialmente en la primera década del siglo XX. Muestra de esta situación fue en 1906, cuando 22 huelgas textileras estallaron y al año siguiente otras 17. Fueron los obreros textiles los que estuvieron a la cabeza del moviminetto obrero organizado durante todo el porfiriato.

¹⁴ Idem, p. 72.

¹⁵ Idem, p. 25.

¹⁶ Fernando Rosenzweig, "El Desarrollo Económico de México de 1877 a 1911", *El Trimestre Económico*, julio-septiembre de 1965, vol. XXXII, núm. 127, México, p. 412.

¹⁷ José Ayala y José Blanco, "1. El Nuevo Estado y la Expansión de las Manufacturas Mexicanas 1877-1930", Selección de Rolando Cordera, *Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana*, Ed. FCE, México, 1985, p. 818.

Las huelgas de los textiles fueron el indicador fundamental del nivel de conflicto obrero-patronal a nivel nacional. No en vano era la rama industrial más importante...la sangrienta solución a la huelga de 1907 con los sucesos acaecidos en la fábrica de Río Blanco y otras, no hizo sino confirmar la urgente necesidad de un cambio radical en las relaciones de producción.

Después de 1910, el atraso de la modernización industrial del sector textil, se lo atribuyeron al movimiento sindical. Debido a que éste, defendía al trabajador en el sentido de que evitaba el desplazamiento de los obreros por la maquinaria automática. Esto limita a los manufactureros para la producción de máquinas más modernas y en consecuencia aumentando los costos del trabajo. Y para evitarse problemas a preferido mantener el uso de equipo viejo en forma intensiva, especialmente en los años en que la CROM (el sindicato que dominaba la industria textil) era un brazo del gobierno. En 1930 el número de establecimientos había llegado a 141, con 29,229 telares, 38,860 obreros y un consumo de 40,585 toneladas de algodón.¹⁸

Durante la década de los años cincuenta fueron de continua incertidumbre para los obreros textiles, porque en muchos casos la reducción de personal llegó a alcanzar entre el 50 y 75 por ciento del total de trabajadores.

Así continuó, hasta la década de 1960, cuando la tendencia es hacia una industria intensa en capital; pero esto trae nuevamente problemas, ya que conforme se modernizan las industrias textiles va disminuyendo la demanda de mano de obra. La fuerza de trabajo que se requiere con la nueva maquinaria automática es apenas un poco más del 10% de la que se necesitaba antes de 1940. Pero en general, la productividad del trabajador ha aumentado junto con la inversión de capital por obrero.

La industria textil ha generado un núcleo de empleados fabriles capacitados, sin embargo tradicionalmente ha sido uno de los sectores que ha pagado menos en la economía mexicana. Entre 1939 y 1952 los salarios aumentaron como 2.7, pero éstos varían tanto por la región del país como entre los obreros, por ejemplo, el salario mínimo según la ley en 1955 para Baja California (en la frontera con Estados Unidos) era de 17.50 pesos, mientras en Chiapas era de 2.90.¹⁹

¹⁸ Dawn Keremitsis, "La Industria Textil...", *op. cit.*, p. 27.

¹⁹ U.S. Dept. of Commerce, p. 80, citado por Keremitsis, *op. cit.*, p. 240.

Más la crisis continuo en la década de los setenta, los años 1973-1974 fueron álgidos en problemas laborales. Ante la negativa del gobierno a otorgar salarios de emergencia, cuatrocientas empresas con más de 43 mil trabajadores sostuvieron una huelga de un mes. La respuesta no se hizo esperar y se aprovechó la ocasión para cerrar 72 fábricas cesando a más de 10 mil trabajadores.²⁰

Finalmente, en los años ochenta, el último saldo de la crisis se ha dejado notar en la industria textil paraestatal. Algunas fábricas, como Ayotla Textil, fueron liquidadas y otras salieron a la venta. En mayo de 1986 dos fábricas textiles fueron adquiridas por la Central de Trabajadores de México (CTM) con lo cual se abre una nueva etapa en la que participa el sindicalismo oficial, del sector empresarial textil. Repercutiendo en la reducción de fuentes de trabajo y mejora salarial.

²⁰ Dawn Karamitais, "La Industria Textil...", *op. cit.*, p. 241.

CAPITULO 2

***LA INDUSTRIA TEXTIL
MEXICANA Y EL MODELO DE
SUSTITUCION DE
IMPORTACIONES.***

2.1 Antecedentes del Modelo de Sustitución de Importaciones.

Los antecedentes de este modelo los podemos ubicar en los años cuarenta; durante esta década, las condiciones dadas en nuestro país para la industrialización generadas a partir de 1920 por los gobiernos revolucionarios, pretendieron dar crecimiento y desarrollo económico a México. Se propuso industrializar al país vía la sustitución de importaciones y para ello, desde 1940, se crearon condiciones propicias para iniciar el proceso, así como alentar y proteger la participación de la iniciativa privada en esa empresa, con la dotación de infraestructura del sector público y la política económica organizada por el Estado. A partir de ese año y hasta 1970, la adopción del modelo económico propició un crecimiento económico ininterrumpido, con un incremento del Producto Interno Bruto (PIB) de 6.5% en promedio anual.²¹

La industrialización se consideró como el camino más idóneo para consolidar la economía y se convirtió en motor de un crecimiento enfocado a la satisfacción de la demanda interna. Esta estrategia de sustitución de importaciones fue, en esencia, un proceso continuo de diversificación de la actividad económica y de las políticas de protección, fomento y regulación industrial. Durante esta estrategia, la industria manufacturera creció a razón de 7 por ciento anual...los datos significan que la producción manufacturera en 1980 fue quince veces mayor que en 1939, habiendo generado empleo por 5.8 veces más.²²

En 1940, consecuencia de la Revolución Mexicana el país contaba con una estructura política estable, pues los levantamientos armados que tanto trastocaron al país habían quedado atrás. Además, el gobierno de Cárdenas había iniciado ya una serie de medidas tendientes a dar continuidad a la Revolución, como el reparto de tierras, la

²¹ René Villarreal, "La Industrialización Tardía: de la Sustitución de Importaciones a la Petrodependencia Externa (1940-1962) en México 2010: De la Industrialización Tardía a la Reestructuración Industrial, Ed. Diana, México, 1988, p. 207.

²² René Villarreal, El Desequilibrio Externo en la Industrialización de México (1929-1975), Ed. FCE, México, 1981, p. 107.

nacionalización de la industria petrolera y otras más. Las condiciones para la industrialización generadas por los gobiernos revolucionarios a partir de 1920, se complementaron para iniciar el desarrollo industrial de México.

Este proyecto industrializador se vió favorecido por la segunda Guerra Mundial, como más tarde lo haría la guerra de Corea, proporcionando una protección natural a la naciente industria mexicana, a la que se sumó la practicada por la política estatal.

La segunda Guerra Mundial representó para México una drástica disminución en la provisión de los insumos que su mercado demandaba y la necesidad de buscar fuentes alternativas de abasto. La sustitución de importaciones se consideraba no sólo viable sino necesaria. El abastecimiento de productos industriales básicos a México provenía casi exclusivamente de EEUU y también era el único mercado disponible real para los productos mexicanos. A su vez, la contribución económica de México, de considerable importancia en el aprovisionamiento de materias primas y mano de obra en la economía de guerra de EEUU motivó la apertura de créditos a México para su estabilidad económica y el desarrollo de vías de comunicación.

Por esa misma coyuntura, el comercio de México con el exterior tuvo cambios sustantivos. Libre de competencia por la segunda Guerra Mundial, la industria mexicana pudo exportar ciertas manufacturas a Centroamérica y a EEUU, a la vez que el aumento de su producción se logró con una mayor utilización de la capacidad instalada, por lo menos hasta 1943, pues, desde 1944, la competencia de la industria norteamericana se fue reforzando debido a que su ocupación en la guerra fue disminuyendo.

Mientras en 1937 se destino a EEUU el 56% de las exportaciones de México, en 1940 ese mercado representaba el 90% de las mismas, situación que siguió en aumento hasta 1943, año en que empezó a descender. A su vez las importaciones desde EEUU pasaron del 58% al 78% en esos mismos años y hacia 1944 representaban el 90%.²³

²³ Blanca Torres, "México en la Segunda Guerra Mundial", *Historia de la Revolución Mexicana*, T-19, El Colegio de México, México, 1979, p. 195.

2.1.1 Las Metas del Modelo.

Desde 1940, se fijaron metas considerando a la industrialización como la mejor vía para consolidar la economía nacional. Para el presidente Avila Camacho, la industrialización era el medio eficaz para lograr el *desarrollo económico* de México y la *elevación del nivel de vida* de su población.

Además de ser el procedimiento más eficaz para aumentar el índice de ocupación y para incrementar y aprovechar la movilización de los recursos nacionales y liberar al país de la dependencia de los productos extranjeros. Por su parte el campo debía ser la base de la *grandeza industrial*, y la minería pareció relegarse a un segundo plano en el interés gubernamental.

El plan de gobierno de Avila Camacho subrayó la importancia de incrementar la producción para satisfacer la demanda interna. Se registraba la necesidad de fomentar la creación de industrias con las mayores exenciones fiscales posibles. Se pretendía reducir las compras al extranjero produciendo cada vez más artículos de los que se importaban.

De esta forma, se delineaban dos objetivos fundamentales para el modelo de sustitución de importaciones; por un lado, lograr un crecimiento industrial y, por el otro, disminuir la dependencia de las importaciones. Más adelante, debido a los embates inflacionarios, la política económica perseguiría aumentar el ahorro interno y proporcionar estabilidad cambiaria.

Desde 1940, Avila Camacho intentó proteger las reservas de divisas y, a su vez, algunos sectores industriales en precaria situación, promoviendo el aumento de aranceles y la introducción de licencias de importación.

El aumento en las tasas de inflación, la baja competitividad de precio y calidad de los productos mexicanos propiciaba el incremento en la importación de todo tipo de bienes, tanto los requeridos para la industria, como de consumo.

En su momento, Miguel Alemán sostuvo que la mejor forma de combatir el fenómeno inflacionario es el rápido aumento de la producción agrícola e industrial. La forma de lograrlo implicó una estrategia que consideraba al crédito externo para financiar los programas de inversión estatal, el desarrollo de mecanismos para dar una estabilidad monetaria, el financiamiento agrícola e industrial vía ahorro interno, el control de precios y salarios y una mejor regulación del comercio exterior. Desde un principio, para la adopción del modelo se puso mayor atención a la política monetaria que a la fiscal.

2.2 Conformación de un Mercado Interno.

El Estado represento un papel central en el despegue industrial de México. Se instrumentó una estrategia de apoyo directo a la industrialización, mediante la inversión pública, la creación de infraestructura y una política de protección y fomento. Para ello, dispuso como instrumento principal la expansión de la inversión, destinando entre 1940 y 1970 entre el 40% y el 50% del Gasto Público.²⁴

Aprovechando las coyunturas interna y externa, el Estado procuro penetrar en el camino para que la iniciativa privada participara activamente en el proyecto industrializador. Por tanto, se promovió la inversión de los particulares mediante la protección del mercado interno con impuestos bajos, exenciones fiscales, creación de infraestructura, mayores recursos para la industria, control de precios, establecimiento de aranceles elevados a los productos extranjeros, control salarial, energéticos y materias primas para la industria a bajo precio, así como servicios públicos baratos.

A su vez, intervino en forma directa en las ramas industriales consideradas estratégicas como petróleo, electricidad, química y siderurgia, y reglamento la inversión extranjera de tal manera que permaneciera distante de los sectores estratégicos.

Si bien la industria mexicana había gozado de una protección natural producto de la segunda Guerra Mundial, al término de esta México enfrentaba altas tasas de inflación y poca competitividad frente a los productos del exterior. Para satisfacer la demanda de insumos industriales necesarios como artículos de consumo, fueron utilizadas las divisas generadas en el auge exportador. Para reforzar la protección, México devaluó su moneda tanto en 1948-1949 como en 1954 de 4.05 a 8.65, y de 8.65 a 12.50 pesos por dólar, respectivamente.²⁵

²⁴ René Villareal, "La Industrialización Tardía: de la Sustitución...", *op. cit.*, p. 207.

²⁵ *Idem.*, p. 208.

2.2.1 **Financiamiento Industrial.**

En cuanto a está política, desde el sexenio de Avila Camacho, gran parte de la inversión productiva fue promovida a través de las instituciones gubernamentales. Para ello, el Estado se valió principalmente del Banco de México y de Nacional Financiera (NAFIN).

El Banco de México simplificó las reglas sobre las operaciones financieras de redescuento y dió libertad a la banca asociada para determinar orden, monto y plazo de los distintos instrumentos ofrecidos por la misma. A su vez, determinó que la cartera de la banca se destinara como mínimo en un 60% a los créditos a la producción industrial y agropecuaria. Además, desde mediados de los años cincuenta, fomentó y fortaleció, la canalización del ahorro hacia las actividades industriales mediante normas sobre la composición del encaje legal.

A su vez, NAFIN se orientó al financiamiento industrial, vigilando y regulando el mercado nacional de valores y créditos a largo plazo; promover la inversión de capitales en empresas; servir de apoyo a las sociedades financieras o de inversión cuando concedieran créditos con garantías de valores; proporcionar asesoría y actuar como agente de los gobiernos federal, estatal o municipal en las emisiones; llevar a cabo la contratación, coinversión, etc. de valores públicos, y otras tareas complementarias... crear empresas que no fueran atractivas para la iniciativa privada por requerir fuertes inversiones, o por la inseguridad o tardanza en la obtención de utilidades.

Estas medidas, no sólo brindaron apoyo a la empresa privada, sino que tendieron de manera cada vez mayor a financiar la Inversión Pública en infraestructura. Así, en los primeros cinco años de la década de 1940, el financiamiento de NAFIN paso de 20.1 millones de pesos a 802.3 millones, destinando, al principio, el 16.1% a obras de infraestructura, 6% a la industria básica, 3.2% a la de transformación y 74.1% a otras; para 1945 las proporciones fueron 48.3, 26.6, 11.0 y 14 por ciento respectivamente.²⁶

Por otra parte, los industriales respondieron positivamente con inversiones y el aparato productivo con más y más bienes de servicios. Sobresale en las estadísticas de la

²⁶ Blanca Torres, "México en la Segunda Guerra Mundial...", op. cit., p. 295.

época la producción de alimentos, textiles, vestido, fundición, metálicos, madera y muebles, así como las industrias de la construcción, del petróleo y la electricidad.

Por esos años, el ahorro interno fue la fuente principal del financiamiento de la inversión. Si bien desde 1949 aumentó la participación de los recursos externos, estos no llegaron a significar un peso real en esos años. El ahorro interno, que en 1947 constituía el 11% del Producto Nacional Bruto, aumentó al 15% en 1950; aproximadamente, el 9% provino del sector privado y 6% del sector público. Esto fue propiciado en gran medida por la inflación, las restricciones a las importaciones y las devaluaciones, a las que se sumaron atractivas tasas ofrecidas por la banca.²⁷

2.2.2 Política Fiscal.

Al tiempo que era reorientada la función bancaria, se fomentó la industrialización por medio de la política fiscal, manteniendo tasas impositivas bajas y la adopción de leyes que estimularan el establecimiento de industrias nuevas a base de exenciones tributarias.

En 1941, la política fiscal concedió exenciones de impuestos por 5 años a empresas nuevas en materia de renta, utilidades, timbre, importación de maquinaria y materias primas que no se produjeran en el país, y de exportación. Gozaban de las mismas concesiones aquellas empresas calificadas como *necesarias*, ocupadas en satisfacer la demanda no cubierta por la oferta interna, así como las extranjeras acreditadas legalmente en el país.

En el sexenio de Avila Camacho, fueron otorgadas 397 distintas exenciones fiscales. Para 1946, se establecieron exenciones fiscales por 10, 7 o 5 años a industrias calificadas como *fundamentales*, de *importancia económica* o de *otras*, brindando la posibilidad de prorrogarlas por un período más según se evaluara.²⁸

De esta forma, las exenciones fiscales, los bajos gravámenes, la devolución de impuestos y, en general, el sacrificio fiscal que el gobierno estableció como incentivos industriales de corto plazo, se ampliaron sobre la marcha, beneficiando sobre todo a las

²⁷ *Ibidem*.

²⁸ Blanca Torres, "México en la Segunda Guerra Mundial...", *op. cit.*, p. 289, 291.

empresas de mediano y gran tamaño para las cuales no habían sido concebidos. Ramas como la industria siderúrgica, del cemento, de productos metálicos y químicos, de alimentos procesados, textiles y materiales para la construcción, resultaron altamente beneficiadas.

Después de la devaluación de 1954, se instituyó un tipo de cambio fijo y se ahondó más en el equilibrio interno, medidas que contribuyeron al bajo ritmo inflacionario registrado. Así, las políticas fiscal y monetaria se reorientaron a promover el ahorro y la inversión a través de subsidios, exenciones, bajas tarifas de bienes y servicios públicos, tasas reales de interés atractivas; se propició la reinversión de utilidades y el incentivo a las inversiones más productivas.

2.2.3 Gasto Público.

Para fomentar el desarrollo económico, de 1940 a 1970, entre el 40% y el 50% del gasto total se canalizó a ese fin. La inversión gubernamental precipitó el crecimiento de la infraestructura nacional, a la vez que se adoptó una estrategia de precios bajos de los bienes y servicios producidos por empresas estatales. Mientras en 1939 la inversión pública sumaba el 38% de la inversión total, en 1942-1943 llegó a representar 50%, para comenzar a descender y ubicarse en 1946 en 33%.²⁹

La inversión total continuó con un rápido crecimiento, pasando de 3,224 millones de pesos corrientes en ese último año, a 8,232 en 1952, y mantener una tasa de aumento superior a la del PNB, que alcanzaba ese año un tercio de la inversión bruta fija en el país; dos años antes, la inversión del sector público había representado el 54.2% y después de un notable descenso en 1952, repuntó para ubicarse en 1954 en 35%; las ramas más beneficiadas de ello fueron el petróleo, los ferrocarriles y la energía eléctrica; en 1961, el gasto público financió el 50.5% de la inversión total y al año siguiente cubrió el 55% de la misma.³⁰

²⁹ Blanca Torres, "Hacia una Utopía Industrial", *Historia de la Revolución Mexicana*, T-21, El Colegio de México, México 1979, p. 98.

³⁰ *Ibidem*.

La inversión del Estado en la economía propició cada vez más un déficit en el gasto público pues los ingresos se mantenían bajos toda vez que las políticas de apoyo a la industria y el campo implicaban bajas percepciones públicas. Entre 1940 y 1950 los gastos y la inversión pública fueron cubiertos por los ingresos fiscales, ingresos del comercio exterior, ahorro interno y en mucho menor grado, con recursos externos.

Sin embargo, desde principios de los años 50 se incrementó el uso de préstamos externos. En 1959 el 48% de las inversiones públicas fueron financiadas con recursos internos y el 31% con préstamos externos, dos años después, la proporción era 32% y 47% respectivamente. El crecimiento económico entre 1940 y 1970 pudo ser posible por el creciente endeudamiento externo del sector público para financiar sus inversiones; mientras que en 1958 la deuda pública represento 10.2% del PIB, en 1967 esta se elevó al 21% con casi la mitad de endeudamiento externo.³¹

³¹ René Villarreal, "El desarrollo industrial en México...", *op.cit.*, p. 315.

2.3 Conformación de un Mercado Externo.

2.3.1 Comercio e Inversión Extranjera.

Las relaciones comerciales de México con el exterior se vieron concentradas hacia su vecino del norte a tal grado que los cambios en el mercado norteamericano repercutieron directamente en el intercambio comercial con México. En 1946 la proporción de las exportaciones que se dirigieron a EEUU alcanzó el 71%, porcentaje que fue aumentando para representar en 1952 79%; en el mismo periodo, las importaciones procedentes de ese país pasaron del 86% al 82% de las totales. La guerra de Corea posibilitó un incremento de las exportaciones mexicanas de 28% en 1950 y 20% en 1951; al término de la guerra en 1953, disminuyeron su valor general en 10%, tendencia que continuó en los años siguientes hasta que, hacia 1956, la demanda externa ... dejó de ser un elemento esencial del desarrollo económico del país y se incrementó, en consecuencia, la importancia del mercado interno en el proceso de modernización nacional.³²

México siguió exportando materias primas principalmente. Por eso, mientras en 1946 las exportaciones de productos manufacturados representaron 31.5% de las totales, un año después se redujeron al 17% y continuaron esa tendencia hasta registrar un 6.5% en 1952; las exportaciones agropecuarias experimentaron un comportamiento distinto, al registrar un aumento, en el mismo lapso, de 44.3% de las exportaciones totales a 55.7% de las mismas.³³

La inversión extranjera, fue importante para llevar a cabo el proyecto industrializador, lo que determinó la necesidad de articular instrumentos para regularla. La segunda Guerra Mundial, al tiempo que dió un importante crecimiento a las exportaciones mexicanas, motivó la inversión nacional y extranjera atraída por toda la gama de alicientes que el Estado procuró para su afianzamiento en el país; las exenciones fiscales, las bajas

³² Otto Granados, "Estado y rectoría del desarrollo en México...", *op.cit.*, p. 42.

³³ René Villareal, "La Industrialización Tardía...", *op.cit.*, p. 211.

tributaciones, la falta de controles de cambios y el control obrero, entre otros, formaron parte de los incentivos para los inversionistas.

La tasa media de incremento anual de la inversión extranjera no alcanzó el 4% de 1940 a 1946, pero la composición de su destino cambió a una concentración en el sector industrial, pasando del 7.1% al 24.4%; en tanto, en el comercio cambiaba del 3.5% al 6.5%, en electricidad del 31.6% al 23.7%, en transportes y comunicaciones del 31.6% al 18.4% y en agricultura, construcción, petróleo y minería relativamente igual. En 1950 el 20% del total de la inversión extranjera se concentró en la producción de bienes manufacturados para satisfacer, principalmente, la demanda interna, y para 1960 la inversión en ese sector ascendería al 54% del total. La inversión procedente de EEUU, como proporción de la inversión total, pasó de poco más de 60% a 75% en el mismo período.³⁴

La Inversión Extranjera Directa, estimada en 400 millones de pesos en 1940, se incrementó a 566 millones para 1950, hacia 1960 alcanzó 1,725 millones y en 1970 sumaba casi tres mil millones.³⁵

Desde un principio, la inversión extranjera fue deficientemente legislada; por tanto, comenzó a concentrarse en las ramas más dinámicas y rentables de la economía, desplazando al capital nacional, motivo por el cual en 1958 se hizo necesario retomar la regulación sobre la misma, estableciendo porcentajes, montos y áreas de penetración de ella.

³⁴ Blanca Torres, "México en la segunda guerra mundial...", *op. cit.*, p. 240.

³⁵ *Ibidem*.

2.4 El Modelo de Sustitución de Importaciones y su Agotamiento.

La estrategia económica de los años 1940 fué, un proceso de diversificación de la actividad económica y de política de protección, fomento y regulación industrial; todo lo anterior motivó al Estado a implantar diversas medidas de apoyo directo e indirecto a la industrialización del país fomentando, a su vez, la participación del sector privado en el desarrollo de México.

Para tal efecto se verificó la expansión crediticia privada y oficial, y su canalización a la industria; el incremento del gasto público y la producción de bienes y servicios públicos ofrecidos a precios bajos; los estímulos fiscales para reinversiones y nuevas inversiones en la industria; y la permanente protección de los productos nacionales, entre otras.

De esta manera, la industrialización cambió a México: de país agrario-minero en industrializado a nivel intermedio y de servicios; y de ser un país rural, en uno eminentemente urbano. Además, dicho proceso en 1970, permitió al país experimentar un importante aumento en la industria manufacturera, que a su vez impulsó el crecimiento del empleo y del PIB. La participación de las actividades industriales en el PIB fue en ascenso mientras que la de las agropecuarias descendió; y la producción petrolera se multiplicó más de cuatro veces en el mismo periodo.

Por otra parte, si bien los logros del modelo sustitutivo de importaciones fueron superiores a los alcanzados en la mayoría de los países de la región, este ...presentó sus límites para superar la vulnerabilidad externa de la economía, requisito fundamental para poder garantizar un proceso de crecimiento autosostenido. Prueba de esto fue que el crecimiento vino acompañado de un constante déficit del Estado así como de una paulatina dependencia del crédito externo.

De 1940 a 1958 se logró una tasa media de crecimiento anual de la industria de 6.4% mientras que la economía creció al 5.8%. A su vez, los precios aumentaron 10.6% en

promedio anual y el déficit en cuenta corriente creció al 4.2%, mientras que los energéticos, como resultado del fomento gubernamental, tuvieron un crecimiento promedio anual entre 1940 y 1955 de 7% para el petróleo y 6% para la electricidad; por su parte, el sector manufacturero creció a razón del 6.9%. Siendo la siderurgia, los productos metálicos y químicos, y los bienes de consumo como alimentos, bebidas y tabaco, las ramas que registraron un mayor dinamismo; mientras, los textiles, la ropa y el calzado, crecieron sensiblemente.³⁶

Hacia 1958 se había agotado el modelo de sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero y avanzado en la de los bienes duraderos e intermedios. No obstante el desequilibrio externo no dejó de manifestarse, con excepción de 1943 y los años posteriores a las devaluaciones.

En ese mismo año, las importaciones de bienes de capital, que en 1940 representaban el 50% del total, habían aumentado al 59%, mientras que los bienes de consumo e intermedios, que representaban 25% cada uno en 1940, se situaron aproximadamente en 9% y 32% respectivamente.³⁷ Esto, pone de manifiesto el avance en la sustitución de importaciones de bienes de consumo, en gran medida gracias a la importación de bienes de capital para la producción de los mismos.

Entre 1960 y 1982 se avanzó en la sustitución de importaciones de bienes intermedios y en algunos de capital logrando una baja participación de las importaciones en la oferta total; el índice de sustitución de importaciones para el total del sector manufacturero se redujo en 27.5%. La tasa de crecimiento de la industria se ubicó en 8.66% promedio anual y la economía en 7.1%. De tal forma la participación de la producción industrial dentro del PIB pasó de 29.9% a 34.4%.³⁸

El Estado nacionalizó la industria eléctrica, la del azufre y algunas actividades de las compañías petroleras; reglamento, en la industria automotriz, el contenido nacional en el valor de producción, los compromisos para exportar y su asociación con capitales nacionales.

³⁶ René Villareal, "La Industrialización Tardía...", *op. cit.*, p. 206.

³⁷ *Ibidem.*

³⁸ *Idem.*, p. 208.

La inversión pública en esos mismos años alcanzó el 45% del total, por medio de las empresas públicas (29%), y a través del Gobierno Federal (16%); a la industria se destinó 40%, siendo dirigida principalmente al petróleo (19%), electricidad (14%) y siderurgia (2.5%). El apoyo del Estado a las obras de infraestructura y de comunicaciones y transportes absorbió el 21.5% de los recursos.³⁹ Estos desarrollos dinámicos se acompañaron de la disminución relativa de las industrias más tradicionales: alimentos, bebidas y tabaco, así como textiles, prendas de vestir y artículos de cuero.

Por su parte, la balanza comercial continuó siendo deficitaria y cada vez distrajo más recursos, siendo factor determinante en el desequilibrio en cuenta corriente. Así, para 1970, el déficit en este sentido superó los mil millones de dólares; mientras en 1958 el 66.3% del déficit de la balanza comercial fue cubierto con los ingresos por turismo y transacciones fronterizas, en 1970 disminuyó su aportación a 56.5%.⁴⁰ Para compensar el déficit, los créditos externos fueron la principal vía, ocasionando un progresivo aumento de la deuda externa y de los pagos por intereses que la misma generaba, reincidiendo sobre el desequilibrio externo y la necesidad de recursos para financiarlo.

Sin embargo, al fortalecerse la posición externa de pagos hacia 1965, gracias al flujo de capital extranjero posicionado principalmente en la industria, se desvaneció la preocupación por corregir la política comercial que daba muestras de agotamiento. Más aún, el sistema de licencias aumentó considerablemente, que si bien respondía a necesidades de pagos, más lo hacía con la finalidad de asegurar el control de los mercados internos de mercancías para las empresas establecidas en el país.

El proteccionismo que el Estado desarrolló en 1940 no cumplió las expectativas que el modelo económico buscaba. Si bien éste pretendía que la dinámica se encauzara hacia el desarrollo industrial que promoviera el procesamiento de las materias primas y la ocupación de los recursos nacionales, y no al arbitrario establecimiento de industrias con dependencia de insumos extranjeros, el gobierno mexicano siguió muy someramente su política a este respecto.

Por tanto, no aplicó criterios precisos, sólo tomó decisiones donde reflejaba poca preocupación sobre el tipo de productos que las empresas elaboraban, la generación de

³⁹ *Idem*, p. 210.

⁴⁰ *Ibidem*.

empleo, el volumen de los insumos internos o externos requeridos o la contribución a la integración industrial. A la vez, descuidó la verificación sobre los propietarios de las empresas, otorgando con frecuencia protección, destinada a industrias nacientes, a compañías transnacionales que se instalaron en México con productos estandarizados.

La protección indiscriminada llevada a cabo por el Estado no contó con la participación de los industriales para mejorar la calidad y el proceso productivo de los productos que elaboraban. Al contar con un mercado cautivo se hizo mínima la necesidad de invertir en el mejoramiento de los productos o de su producción que redundaría en gastos cuando se experimentaban altas ganancias en las condiciones dadas.

La escasa integración trajo aparejado también que, al priorizarse algunas ramas industriales como la metalmecánica, la química, petroquímica y electricidad, los recursos y el funcionamiento del resto de la economía se supeditaran a los mismos mermando la atención a los demás sectores y ramas, su financiamiento y desarrollo, acentuándose aún más los desequilibrios inter e intrasectoriales. Una prueba de lo anterior se percibe en el hecho de que, mientras la industria manufacturera creció entre 1960 y 1970 en 8.9% promedio anual, la agricultura lo hizo al 3.6%.⁴¹

Si se consideran que los crecientes déficit externos demandaban mayor financiamiento y el sector agrícola, que tradicionalmente había contribuido a financiarlos, no creció en las mismas proporciones sino que, por el contrario, redujo su dinámica y el valor de sus exportaciones, esto redundó en una disminución en la producción agrícola, en el ingreso por concepto de exportaciones de este sector y en una posterior necesidad de importar algunos productos alimenticios con la consecuente distracción de recursos.

⁴¹ Arturo González Huerta, *Economía Mexicana más allá del Milagro*, Ediciones de Cultura Popular, México 1988, p.37.

2.5 Reacciones al Agotamiento del Modelo de Sustitución de Importaciones.

Entre 1970 y 1980 la economía experimentó un crecimiento promedio anual de 7.3%; entre 1976 y 1980 lo hizo al 8.5%.⁴² La industria logró un rápido proceso de expansión, transformación y consolidación aún y cuando el modelo sustitutivo de importaciones exaltó todavía más sus limitaciones.

Esta dinámica de crecimiento económico posibilitó un proceso de diversificación reduciendo la importancia de los sectores y subsectores tradicionales más aún de lo que lo había hecho en años anteriores. Se vieron favorecidos, principalmente, la rama metalmecánica y los productos químicos, estos últimos como resultado de las fuertes inversiones en petroquímica.

El crecimiento experimentado por el sector industrial propició, entre 1970 y 1981, un aumento en su participación al PIB de 29.8% a 31.5%, siendo significativo el crecimiento de las ramas manufacturera, de la construcción y eléctrica con un promedio anual de 7.1%, 7.4% y 9.3% respectivamente, con lo que su participación en el sector industrial se ubicó aproximadamente en 77.4%, 16% y 5% respectivamente.⁴³

Sin embargo, el desequilibrio externo no sólo continuó sino que se amplió considerablemente al estancarse y revertirse el proceso de sustitución acusando un incremento en las importaciones de las manufacturas. Ubicado en 1970 con un monto de 1.115 millones de dólares, el desequilibrio pasó cinco años más tarde a 3.643 millones.⁴⁴

Se optó por llevar a cabo reformas al modelo económico; estas pretendían racionalizar el carácter excesivo e indiscriminado del proteccionismo pero su actuación sobre la política económica fue ambigua y endeble en sus resultados y duración, y su influencia de acción se concentró en el ámbito fiscal sin modificar la política comercial.

⁴² René Villarreal. "El Desarrollo Industrial...", *op. cit.*, p. 318.

⁴³ *Ibidem.*

⁴⁴ *Ibidem.*, p. 319.

En 1975 se impuso un tope de 75% en la estructura arancelaria (excepto para automóviles) buscando reducir su estructura, el número de fracciones y tasas, así como eliminar algunos innecesarios subsidios a la importación de algunos bienes. No obstante, al no traer consigo medidas que modificaran el modelo en sustancia, la situación continuó en descenso. Más aún, en agosto de ese mismo año y por presiones en balanza de pagos, todas las importaciones quedaron sujetas a permiso previo de importación; el arancel volvió a incrementarse en un importante número de fracciones, además de la aplicación de subsidios hasta por 75% en impuestos para la importación de maquinaria destinada a la producción de bienes de capital o para la exportación.

El desequilibrio externo prosiguió en aumento propiciando que, entre 1970 y 1975, fuesen necesarios 14,508.8 millones de dólares para sostener la libertad cambiaria y el tipo de cambio fijo.

Por su parte, la balanza comercial presentaba un déficit en aumento con un crecimiento promedio anual de 31% pues, de ubicarse en 955 millones de dólares en 1970, pasó a 3,721.6 millones en 1975 producto del constante aumento de las importaciones. Para financiar el desequilibrio se contrajo deuda externa en ese mismo período por 7,427.8 millones de dólares y la inversión extranjera directa proporcionó recursos que alcanzaron los 2,197.5 millones.⁴⁵

Ello se explica, en buena medida, debido a que se mantuvo un tipo de cambio fijo e independiente de la inflación, lo que provocó que el peso se sobrevaluara frenando las exportaciones y acelerando las importaciones, con lo que el déficit en balanza de pagos se agravó. La sobrevaluación del tipo de cambio aumentó de 20.2% en 1970 a 32.2% en 1975.⁴⁶

Producto de la situación prevaleciente y tras 22 años de estabilidad cambiaria, en 1976 se devaluó la moneda y se suscribió un *convenio de facilidad ampliada* con el Fondo Monetario Internacional que tuvo vigencia de 1977 a 1979 posibilitando la instrumentación de medidas de ajuste al desequilibrio externo.

⁴⁵ *Ibidem.*

⁴⁶ *Idem*, p. 321.

Sin embargo, la consolidación del petróleo como energético de primordial importancia a nivel internacional, proporcionó el sustento para un nuevo crecimiento económico de México. Con el descubrimiento de grandes yacimientos de petróleo, que a la postre resultaron no serlo tanto como se había declarado, se utilizó a los hidrocarburos y al endeudamiento externo como instrumentos de financiamiento; se optó por un proceso de racionalización del proteccionismo con tratamiento gradual; se intensificó la inversión, principalmente del sector público; y la participación del Estado como agente económico se expandió, con mayor énfasis sobre el sector petrolero.

Entre 1977 y 1988 el gasto público alcanzó un crecimiento de poco menos de 50%, duplicándose la inversión en términos constantes. En ese mismo lapso, el déficit del sector público se incrementó de 6.1% a 17.6% acelerando la inflación.⁴⁷ A esto se le sumó la permanencia de un tipo de cambio fijo, lo que nuevamente condujo a la sobrevaluación del peso, el incremento de las importaciones y el deterioro de la balanza de pagos.

El afianzamiento del petróleo como motor de la economía mexicana condujo al país a la monoexportación, petrodependencia externa y a la desustitución de importaciones, sin preocuparse en las implicaciones de basar el crecimiento económico en los hidrocarburos, en una coyuntura internacional favorable, pero que finalmente escapaba de control alguno y hacía vulnerable al país.

Si bien en los primeros años de la década de 1970 coincidieron las tendencias recesivas de la economía mundial con la inoperancia del modelo de sustitución de importaciones, trayendo como consecuencia la crisis que México enfrentó en 1976, el explícito llamado a un cambio en el modelo económico a seguir, so pena de enfrentar una crisis mayor como más tarde ocurrió, fue desoído apoyándose en la creencia de que la situación que la coyuntura energética internacional brindó prevalecería. Al dejar de hacerlo, en 1982 el PIB registró un decremento del 0.2% y la inflación de diciembre a diciembre, se elevó de 30% a 98.91%.⁴⁸

En 1981 el déficit en cuenta corriente superó los 10 mil millones de dólares, reduciéndose considerablemente al año siguiente producto de la contracción de las importaciones, la depreciación de la moneda, la escasez de divisas y la suspensión del

⁴⁷ René Villarreal, "El Desequilibrio Externo...", *op. cit.*, p. 120

⁴⁸ René Villarreal, "El Desarrollo Industrial...", *op. cit.*, p. 321.

servicio de la deuda externa en agosto de 1982. La inflación, la dolarización de la economía y la especulación cambiaria aceleraron la fuga de capitales repercutiendo en las reservas internacionales con un descenso de 3,185 millones de dólares para ese año.⁴⁹

La crisis económica propició que se pusieran en práctica medidas inmediatas, ya que amenazaba con desencadenar una quiebra generalizada de la planta productiva. A finales de 1982 se anunció el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) encaminado a combatir la inflación, la inestabilidad cambiaria de divisas, proteger el empleo, el abasto y la planta productiva, y recuperar las bases para un crecimiento sostenido. El programa buscaba compatibilizar las medidas de ajuste macroeconómicas con las microeconómicas, enfrentar los problemas de demanda, endeudamiento externo, escasez de divisas, de financiamiento y liquidez.

Entre las medidas establecidas por el PIRE destacan: la racionalización del gasto público, la protección del empleo, la continuación selectiva de las obras en proceso, la garantía del abasto de productos básicos, el aumento de los ingresos públicos, la canalización de crédito a las prioridades del desarrollo nacional, la reivindicación del mercado cambiario para el Estado y la reestructuración de la Administración Pública Federal.

Más adelante, dados los efectos de la prolongada recesión y la imposibilidad de continuar con esa estrategia, en junio de 1986 se dió a conocer el Programa de Aliento y Crecimiento que, en esencia, postuló la necesidad de crecer para seguir haciendo frente a la crisis y sentar las bases para un crecimiento sólido en el futuro.

Así, el gobierno de Miguel De la Madrid, aplicó medidas, que según se anunció, propiciarían un cambio estructural de la economía. Resaltan entre esas medidas: la reconversión industrial, la desincorporación de empresas públicas no prioritarias, la apertura económica, el saneamiento de las finanzas públicas y la descentralización.

Tras el conjunto de medidas macroeconómicas llevadas a cabo desde 1982 y sus parciales resultados, se puso en marcha, a principios de 1985, la liberalización comercial. En junio de ese año se eliminaron los controles cuantitativos de un gran número de fracciones arancelarias, quedando bajo control sólo 908 fracciones, de un total de 8,000; la

⁴⁹ *Ibidem.*

mayoría relativas a bienes de consumo final. En marzo del año siguiente se puso en marcha el calendario de desgravación de aranceles que los reduciría de la tasa de 100% hasta 30% en octubre de 1988.

De suma importancia fue el ingreso de México al GATT en 1986, muestra del gobierno mexicano de su intención de llevar el programa de apertura al máximo. México se obligó a eliminar el sistema de precios oficiales, iniciando en 1986 y eliminándose gradualmente entre ese año y 1987.

En diciembre de 1987 se puso en marcha el Pacto de Solidaridad Económica, programa de estabilización macroeconómica, reduciendo aún más los aranceles hasta formar una estructura con cinco niveles de 0 a 20%.

Aunado a esto, se aplicaron una serie de medidas para continuar con el ajuste estructural entre las que destacan: la reforma al sistema aduanero, cierta liberación del mercado financiero interno, flexibilización de la reglamentación de la inversión extranjera directa, desregulación de algunos servicios, reprivatización de empresas públicas.

CAPITULO 3

***LA INDUSTRIA TEXTIL
MEXICANA EN LA ORBITA
DEL COMERCIO
INTERNACIONAL.***

3.1 Ingreso de México al GATT.

El primer paso en la apertura de la economía mexicana hacia el exterior se dió con el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986. La entrada a este organismo para nuestro país significaba incorporarse a las corrientes comerciales internacionales al amparo de reglas multilaterales. A nivel interno, la reforma emprendida cambio de rumbo los aspectos políticos-económicos, esto es, de la sustitución de un Estado patrimonialista a un Estado rector, así como la desregulación económica interna, sin las cuales no hubiera sido posible realizar la apertura hacia el exterior.

El proceso de adhesión de México al GATT tuvo como objetivo central la desgravación gradual de las barreras arancelarias y no arancelarias, al igual que eliminar las prácticas desleales en el comercio mundial. Siendo de esta forma el único mecanismo que sirve como instrumento jurídico de regulación del comercio internacional y de cooperación comercial entre los países de todo el mundo.

La decisión del gobierno mexicano, estuvo apoyada en las siguientes consideraciones: 1) un apreciable volumen de nuestro comercio exterior se efectúa con países miembros del GATT; 2) una coyuntura favorable, la terminación de las Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Tokio), pudiera servir de *pago de entrada* para ingresar al GATT; y 3) influir en la medida de lo posible en la formación de reglas que rigen al comercio internacional.⁵⁰

Ahora bien, el GATT es un organismo internacional, que tiene como objetivo central la expansión del comercio; la igualdad en los tratos referidos al intercambio comercial; liberalización del comercio mundial mediante la eliminación de barreras cuantitativas y cualitativas al comercio; cláusula de la nación más favorecida, que implica

⁵⁰ Arturo Ortiz Wadgymar, "Política Comercial de México", *Manual de Comercio Exterior de México*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1988, p. 151.

que las ventajas comerciales que se otorguen a un país, se hacen extensivas a todos los miembros del Acuerdo General. Resolver cualquier controversia mediante la negociación multilateral en el seno del Acuerdo. De igual forma, se encuentran estos otros objetivos:

1. Que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos.
2. La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la industria efectiva.
3. La utilización completa de los recursos mundiales, y
4. El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

Estos objetivos se efectúan mediante la celebración de acuerdos que deberán estar basados en: la reciprocidad y mutuas ventajas, la reducción de aranceles aduaneros y la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.

En lo que se refiere a resolver cualquier controversia por medio de la negociación multilateral en el seno del Acuerdo, funciona a través de sesiones anuales de las *Partes Contratantes*, y existiendo además los *Consejos de Representantes* y los *Comités Permanentes*. Se negocia la liberalización comercial y atiende los diversos asuntos y controversias a través de *Rondas de Negociación*, que son formas multilaterales de producto por producto.

Por otra parte, el GATT funciona a través de la suscripción de los llamados *Códigos de Conducta*, los cuales es conveniente aceptarlos aún cuando no es obligatorio suscribirlos en su totalidad. Los citados Códigos son:

- I. *Sobre las Adquisiciones Gubernamentales*. Se refiere a que el gobierno no debe proteger a su industria nacional adquiriendo para sus compras sólo lo producido internamente, sin que se abra al exterior.
- II. *Derechos e Impuestos Compensatorios*. Quien lo suscribe se obliga a no subsidiar sus exportaciones ni seguir prácticas desleales de comercio, so pena de que se le apliquen impuestos compensatorios.
- III. *Valoración Aduanal*. Consiste en aceptar la nomenclatura arancelaria del GATT, uniforme para todos los países y con base en el valor del producto en aduana.

- IV. *Barreras Administrativas de Comercio*. Se pone a trabas burocráticas que lo obstaculizan.
- V. *Licencias*. Mecanismos administrativos diversos comunes a todos, en especial para tramitar automáticamente licencias para importación y exportación.
- VI. *Cláusula de la Nación más Favorecida*. Las concesiones arancelarias otorgadas a un país, se hacen extensivas a todos.

Dentro de los principios que rigen al GATT, encontramos:

1er. Principio: No discriminación en el comercio. Todas las partes contratantes están obligadas por la Cláusula de la Nación más Favorecida; es decir, evita la discriminación comercial a terceros países, porque los iguala en las ventajas correspondientes.

2o. Principio: Protección exclusivamente arancelaria. Se otorgará protección a la industria nacional exclusivamente a través de aranceles aduaneros y no mediante otras medidas comerciales.

3er. Principio: Procedimiento de consulta. Evita perjuicios a los intereses comerciales de las partes contratantes. Da la opción de buscar una solución justa cuando estimen que sus derechos se vean amenazados por las partes contratantes.

4o. Principio: Servir de centro de negociación. El GATT proporciona un marco dentro del cual los países pueden entablar negociaciones o rondas llamadas *Negociaciones Comerciales Multilaterales*.⁵¹

En lo que se refiere a la Cláusula de la Nación más Favorecida, se articulan dos principios fundamentales: la *no discriminación*, donde toda vez que según ésta ningún país o producto podrá tener una ventaja mayor en los productos que se negocian; y el *reciprocidad*, cuando un país concede una ventaja a otro país, dicha ventaja se extiende a todas las demás naciones contratantes; aunado a esto se han desarrollado una serie de excepciones, destacando las siguientes:

⁵¹ Luis Maipica Lamadrid, *¿Qué es el GATT?*, edit. Grijalvo, México, 1979, p. 31.

- a) Las preferencias concedidas en Zonas de Libre Comercio y Uniones Aduaneras;
- b) el Sistema Generalizado de Preferencias, en favor de países subdesarrollados;
- c) las referentes a las medidas de urgencia sobre importación de productos particulares y
- d) las aprobadas específicamente por 2/3 partes contratantes.

México desde la fundación del GATT se negó a participar en tal organismo, debido a la inutilidad de ser un socio más de un *club de millonarios*; sin embargo, siempre asistió a las diversas rondas de negociación en calidad de *observador*.

Por otra parte, los Estados Unidos no dejaron de insistir, demostrándolo en su *Ley de Acuerdos Comerciales de 1979*, donde establecieron la obligación de participar en el GATT, con la amenaza de que quienes la rehusaran se harían acreedores a la aplicación de *sanciones compensatorias* a productos que se consideran de acuerdo al Congreso como subsidios en el exterior.

Tal medida, generó que a partir de 1983 y a raíz de la firma de la Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional, México iniciará el proceso de *apertura al exterior*, consistiendo en el desmantelamiento del proteccionismo a la industria nacional, a través de la sustitución de sistemas de *permisos previos*, por bajos aranceles.

Es así, como México en 1986 se integró al Acuerdo General, con base en la suscripción de un Protocolo de Adhesión que plantea se trata de un país subdesarrollado. Donde la protección a las industrias se eliminará en un plazo de ocho años.

Además, el país puede recurrir a la Cláusula de Salvaguarda para restringir en algunos casos sus importaciones; se eliminan todo tipo de subsidios a las exportaciones, salvo las aceptadas en el Acuerdo General y que están contempladas en el Programa de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PROFIEEX).

En dicho Protocolo, el objetivo central es el de favorecer a la modernización de la industria nacional, y de esta manera obligarla a actualizarse mediante la competencia al exterior, o lo que se denomina, *la reconversión industrial*.

Las ventajas obtenidas por México en la negociación de su ingreso al GATT permitirá a la industria nacional el tiempo necesario para reconvertir su industria y enfrentar el reto de la competencia internacional. Los rubros productivos más sensibles no serían afectados al no haberse realizado conexiones en las ramas de la industria automotriz terminal, farmacéutico, hierro y acero.⁵²

Sin embargo, la reconversión industrial para la industria textil, resulta sólo para la grandes empresas textiles que podrían aplicarla, ya que son las únicas en el sector que pueden destinar recursos considerables para modernizarse.⁵³

Obligando a México, que con la diversificación de las exportaciones, se redujera la dependencia de los productos petroleros. Recuperándose sustancialmente las exportaciones no petroleras, reflejando así mejoras en su competitividad externa. Se auna a esto, el establecimiento de políticas selectivas por parte de las autoridades mexicanas para promover la inversión extranjera, con especial interés en las áreas relacionadas con las exportaciones no petroleras y transferencia de tecnología.

3.1.1. Las Rondas del GATT.

En 1947 por medio de la Carta de La Habana fue creado el GATT, hechando atrás el proyecto de creación de la OIT (Organización Internacional) como agencia especializada de las Naciones Unidas para la regularización del comercio mundial. Ya que este cometido habría de desempeñarlo el Acuerdo General, cifándose a los países capitalistas. De esta forma, el GATT es un acuerdo intergubernamental, acuerdo multilateral que regula las relaciones comerciales entre sus signatarios. Siendo, en su inicio 23 países los firmantes.

Inmediatamente después, se celebró la **I Conferencia Arancelaria**, coincidiendo con la redacción del propio Acuerdo General en Ginebra, y en enero de 1948 entró en vigor el Acuerdo, produciéndose las primeras reacciones de los aranceles de las Partes Contratantes del GATT. Se produjeron la **II Conferencia** (Ginebra, 1949), la **III Conferencia** (Torquay, Inglaterra, 1950-1951) y la **IV Conferencia** (Ginebra, 1955-1956).

⁵² El Universal, 17 julio 1966.

⁵³ El Universal, 23 febrero 1967.

Siendo, hasta entonces el procedimiento de negociaciones el siguiente: iniciada la Conferencia, cada parte contratante presentaba a los restantes una serie de peticiones. Para cada partida, la petición podía ser de tres clases: reducción, consolidación al nivel actual o establecimiento de un nivel máximo de derechos. Pero este procedimiento de negociaciones bilaterales producto por producto para su posterior multilateralización resultaba difícil.

Por ello, en la V Conferencia Arancelaria de 1960-1962 llamada *Ronda Dillon* se ensayó un nuevo sistema de negociaciones, basado en la reducción lineal general del 20% en los derechos arancelarios de los productos industriales, al menos por parte de los países desarrollados. Habiendo dos protagonistas relevantes en la negociación: la CEE y EU, primera y segunda potencias comerciales del mundo, respectivamente.

En 1962 apareció una nueva posibilidad de negociación, fecha en que el Congreso de los EU aprobó la llamada *Ley de Expansión Comercial* (Trade Expansion Act), que autorizaba al Presidente norteamericano, hasta junio de 1967, a rebajar el arancel de la Unión en un 50%. La reducción podía llegar a la supresión total de derechos cuando, la CEE y EU en conjunto, controlasen el 80% del comercio internacional.⁵⁴

En mayo de 1964 se iniciaron formalmente las negociaciones de la VII Conferencia Arancelaria conocida como *Ronda Kennedy*, terminando el mismo día (junio 30 de 1967) en que se vencía el plazo otorgado por el Congreso estadounidense a su Presidente. Se llegó a una reducción del 30% en los aranceles de EU y de la CEE para los productos industriales. Aún cuando no se alcanzaron las metas inicialmente fijadas y prácticamente nulos para los productos agrícolas, la *Ronda Kennedy* ha sido la más importante de las conferencias arancelarias del GATT. Debido a que las rebajas otorgadas en esta Ronda fueron de mayor intensidad que en las cinco anteriores negociaciones. Ello explica la lenta asimilación de los resultados de la Ronda (1967-1972).

Cabe mencionar que en 1965, finalmente fue aprobada la Parte IV del Acuerdo General que se refiere a Comercio y Desarrollo, donde se plantea la posibilidad de ofrecer concesiones y ventajas más favorables para los países subdesarrollados. En esencia, se preconiza la no elevación de aranceles para los productos tradicionales y la supresión de los impuestos interiores que dificultan la expansión de la demanda. Asimismo, permite la

⁵⁴ Ramón Tamames, "Estructura Económica Internacional", Comercio y Aranceles: El GATT, Ed. Alianza, México, 1981, p. 147.

negociación de preferencias entre países subdesarrollados que no han de hacerse extensivas a los países desarrollados.

La VII Conferencia del GATT se inauguró oficialmente en Tokio en septiembre de 1973, cuya denominación inicial fue *Ronda Nixon*, más tarde abandonada por la dimisión del Presidente Nixon a causa del escándalo Watergate, y sustituida por la *Ronda Tokio*. Se abrió con un total de 99 países; de ellos 94 de economía de mercado y 5 socialistas: Hungría, Polonia, Rumania, Checoslovaquia y Yugoslavia.

En octubre del mismo año se publicó la llamada *Declaración de Tokio*, donde los países del GATT se pronunciaron en favor de más negociaciones amplias, a fin de lograr no sólo fuertes reducciones arancelarias, sino también, la eliminación de las demás barreras que obstruyeron el comercio: restricciones cuantitativas, reglas especiales para los productos agrícolas, etc.

Entre los grandes temas abordados en esta conferencia figuró la extensión del Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP); que EU y Canadá pondrían en marcha su SGP, puesto que la CEE, Japón, los países nórdicos, Austria, Suiza, Australia y Nueva Zelanda ya lo venían haciendo desde 1968-1970.

La contienda entre EU y la CEE tenía su origen en la ampliación de ésta última por la entrada del Reino Unido, Irlanda y Dinamarca; ya que dicha ampliación perjudicaba las exportaciones norteamericanas al nuevo Mercado Común de Nueve, especialmente Reino Unido.

En 1974 fue aprobada la nueva Ley de Comercio de EU, quedando el Presidente norteamericano autorizado -por dos años, luego prorrogado dos veces- a negociar en el GATT reducciones en la tarifa aduanera.

Para 1979 con la firma de las actas de la Conferencia, se revisan a fondo algunas de las normas fundamentales del sistema mundial de comercio; donde cabe distinguir los siguientes: marco jurídico, modificaciones arancelarias, medidas no arancelarias, problemas específicos de la agricultura, y otras cuestiones.

En noviembre de 1982, con carácter extraordinario, el GATT reunió a los ministros de economía y comercio de las Partes Contratantes para estudiar los problemas de la crisis internacional. Asimismo, como un hecho significativo en 1986 se firmó el *Cuarto Acuerdo Multifibra (AMF4)*⁵⁵ que abarca a la casi totalidad de los productos textiles (algodón, lana, sintéticos y confección). Las principales novedades del AMF4 consisten en la llamada liberalización de los mercados mediante el fortalecimiento de la cooperación administrativa, y la protección de los diseños.

La siguiente ronda comercial del GATT, se celebró en 1986, siendo la **VIII Conferencia** en su historia, conociéndose como *Ronda Uruguay*. Dentro de la agenda de negociación de la ronda sobre el acceso de bienes a los mercados internacionales, incluyó aspectos y sectores que no se lograron abordar en las rondas anteriores.

Las características básicas de ella comprendían: aranceles, medidas no arancelarias, productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, textiles y confección, agricultura, alimentos tropicales, revisión de ciertos artículos del Acuerdo General, cumplimiento de los compromisos derivados de la Ronda Tokio, salvaguardias, derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, trato a las mercancías falsificadas, comercio de servicios financieros, medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, solución de diferencias, y funcionamiento del GATT. Es en 1986 también, cuando México ingreso al Acuerdo General tras ser ratificado por el Senado de la República.

En la reunión ministerial del GATT celebrada en Montreal (1988), se concluyeron acuerdos sobre 11 de los temas de trabajo antes referidos; quedando pendientes hasta el año siguiente con la reunión del Comité de Negociaciones, sin llegarse a una solución. Sobre todo el polémico tema agrícola entre los EU y la CEE; además de otras tres cuestiones: textiles, salvaguardias, y derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. En el fondo, tanto EU como la CEE, quieren evitar la configuración tripolar, que pudiera verse materializado al agruparse los distintos proyectos integratorios y proteccionistas en tres bloques comerciales (Japón, la CEE y EU).

A pesar de toda la problemática, en diciembre de 1993, los negociadores de 117 países concluyeron un *Acuerdo Comercial Mundial*, dando así por terminado la *Ronda*

⁵⁵ Ver anexo 1.

Uruguay tras siete largos años de espera. El Acuerdo eliminaba los aranceles a una gran cantidad de mercancías, desde partes de computadora hasta leguminosas. Es decir, por primera vez se expandían las normas que rigen el comercio mundial a los productos agrícolas y al sector de servicios como los financieros y la actividad turística.

Los países participantes de la Ronda Uruguay del GATT, como resultado de las negociaciones, se comprometieron a realizar reducciones arancelarias significativas; donde los países desarrollados disminuirán sus aranceles 40% en promedio, mientras que los países subdesarrollados lo harán alrededor del 30%.

El objetivo de la negociación de la Ronda en lo que al sector textil y el vestido se refiere, ha sido lograr que gran parte del comercio que esta sujeto a los acuerdos bilaterales negociados en el marco del AMF, se integren finalmente al GATT.

Dicha integración se realizaría en etapas para cubrir las tres grandes categorías de productos enumerados en el acuerdo (tejidos e hilados, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir), siendo de la siguiente manera:

- 1a. etapa*-el 1 de enero de 1995 cada parte se compromete a integrar una serie de productos de la lista específica que figura en el acuerdo y que hubiera representado al menos 16% de sus importaciones en 1990.
- 2a. etapa*-el 1 de enero de 1998, se integrarían productos equivalentes al 17% de las importaciones realizadas en 1990.
- 3a. etapa*-en la cual se añadirán productos correspondientes al 18%. desde el 1 de enero de 2002, mientras que el resto se integrará a más tardar cuando termine el período de transición (1 de enero de 2005).⁵⁶

Cabe mencionar, que el Acuerdo se basa en gran medida en la eliminación gradual de las restricciones del AMF. Asimismo, se incluye un mecanismo de salvaguardia específico que podría aplicarse a los productos que no estuvieran integrados en el GATT en cualquiera de las etapas.

De igual forma, se podrían tomar medidas contra los distintos países exportadores; es decir, si el país importador demostrara que las importaciones totales de un producto en su

⁵⁶ Bancomext, *Conclusión de la Ronda Uruguay*, Revista de Comercio Exterior, junio 1994, p. 5.

terrotorio aumentaran de tal forma que causen o amenazen causar un daño grave a la producción nacional.

Como parte del proceso de integración, el Acuerdo estipula que todos los miembros tomarán las medidas que sean necesarias para respetar las normas y disciplinas del Acuerdo General, a efecto de mejorar el acceso a los mercados, garantizar la aplicación de las políticas sobre condiciones de comercio leal, así como, evitar la discriminación en contra de las importaciones al adoptar medidas por motivos de política comercial general.

En relación al examen general sobre la aplicación del Acuerdo, el cual debe realizarse antes de que finalice cada etapa del proceso de integración, se tomarán por consenso las decisiones que se estimen oportunas para garantizar el equilibrio de derechos y obligaciones. De esta forma, para el sector textil, se establecerá un *Organo de Supervisión de los Textiles* (OST) encargado de vigilar el cumplimiento de los compromisos y de preparar los informes para el examen general antes mencionado.

El Acuerdo se firmó formalmente en abril de 1994 en Marraquech, Marruecos. El cual crea una nueva institución llamada **Organización Mundial de Comercio** (OMC), que sustituye al *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio* (GATT) a partir del día primero de enero de 1995.

Ahora el comercio internacional cuenta con nuevas reglas, por lo que los acuerdos y sus consecuencias institucionales deben ser ratificadas por las asambleas legislativas de los países miembros. De tal forma, que dichos acuerdos no entrarán en plena vigencia antes de junio de 1995. La OMC tendrá estatuto de organización internacional teniendo la facultad de disponer de mecanismos para hacer cumplir sus resoluciones y castigar las infracciones.

La organización será un foro internacional, que facilitará la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y favorecerá la consecución de sus objetivos. Asimismo, servirá de marco no institucional para la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales.

Cabe mencionar que la OMC podrá colaborar con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento para lograr una mayor consistencia en la formulación de las políticas económicas a nivel mundial.

A nivel multilateral, la participación de México en la OMC tendrá como objetivo fundamental el de obtener un acceso estable de las exportaciones mexicanas a los mercados internacionales. Así como, tener beneficios en materia comercial, industrial, de bienes y servicios, en el mediano y largo plazos. Además, facilitará el acceso de productos mexicanos a mercados como el europeo, japonés y el sureste asiático, con lo cual México trata de diversificar en mercados no tradicionales.

De esta forma, México está en posición de incrementar su participación en el comercio mundial, debido a que algunos de los sectores en los que se pronóstica un mayor crecimiento serán: textiles y vestido, productos agropecuarios, productos alimenticios elaborados y bebidas: aquellos en los que México tiene ventajas competitivas.

3.2 Principales Acuerdos Firmados por el Estado Mexicano en Materia de Textiles

3.2.1 Acuerdos de Corto y Largo Plazo.

En la economía de los países, la industria textil ocupa un lugar importante por su aportación a la generación de empleo, de ahí, el porqué de su trascendencia; es por esto que existe una tendencia a nivel internacional para establecer barreras al comercio exterior dentro de este sector.

Por otra parte, el concepto de textiles contenido en los diversos Acuerdos Internacionales, se ha adaptado en función de las necesidades de los países desarrollados y de restringir sus importaciones.

Así encontramos que en la década de los 60: con el fin de organizar y dar mayor fluidez al comercio mundial de textiles, así como impedir el crecimiento de restricciones cuantitativas, los principales países importadores y exportadores, realizan una serie de negociaciones que culminan con la firma de acuerdos como *Acuerdo de Corto y Largo Plazo sobre Textiles*, teniendo como objetivo regular el comercio de productos de algodón.

El Acuerdo de Largo Plazo, que fue el segundo acuerdo que se firmó a nivel internacional sobre textiles, señala en su Artículo IX que: "...la expresión textiles de algodón se aplica a los hilados y tejidos, artículos de confección simple, ropa y otros artículos textiles manufacturados, en los que el algodón representa más del 50% (en peso) del contenido de fibra, con excepción de los tejidos de fabricación artesanal en el telar manual".⁵⁷ Esto con el fin de darle mayor apoyo a la industria artesanal.

A partir de 1962, México conforme al acuerdo antes mencionado, comenzó a controlar sus exportaciones de hilos de algodón a los Estados Unidos. Las exportaciones mexicanas a este país con ocasión de la guerra de Viet Nam, se lograron a la necesidad

⁵⁷ United States International Trade Commission, *The History and Current Status of the Multifiber Arrangement*, Washington, D.C. Publication, 850, p. 11.

norteamericana de estos textiles, a la cercanía geográfica y a los precios competitivos. Las exportaciones mencionadas crecieron rápidamente, de 8.5 millones de pesos en 1961, se alcanzó la suma de 271.8 millones de pesos en 1962.⁵⁸ Posteriormente, en 1964 se agregaron controles sobre algunas telas de algodón.

Durante el periodo de 1965 a 1971 fue relevante la expansión de importaciones de los principales exportadores de textiles, excepto México. Aunque, cabe mencionar que nuestro país, en estos mismos años, incrementó de manera destacada sus exportaciones, pero a menor ritmo que los demás países exportadores. Sin embargo, de 1971 a 1972 se dió un mayor incremento (56%) en las importaciones provenientes de México.⁵⁹

El acuerdo resultó inadecuado para la década de los años 70. debido a la necesidad de incluir más textiles diferentes del algodón dentro de los convenios restrictivos, esto es; durante esta época se observa un crecimiento en las importaciones de los países desarrollados de productos textiles diferentes al algodón, especialmente de fibras artificiales y sintéticas.

3.2.2 Acuerdo Relativo al Convenio Internacional de los Textiles (Acuerdo Multifibras).

Dentro de la historia del comercio internacional, la industria textil ha sido una de las que ha recibido mayor protección. El interés particular de ésta, recae en la importancia de generar una fuerte fuente de empleo, así como ser un sector considerable en la economía de los países. Por lo que se dio lugar a prácticas proteccionistas por parte de las naciones desarrolladas en contra de aquellas que gozan de ventajas comparativas en la exportación de productos textiles, casi todas ellas en subdesarrolladas.

La competitividad en materia textil, proveniente de los países subdesarrollados, obligó a los países desarrollados (particularmente EEUU), a crear un convenio multilateral que permitiera evadir las reglas y principios del Acuerdo General.

⁵⁸ Véase Margarita Hernández Aguilar, *La Industria Textil y su Comercio Exterior con los Estados Unidos de Norteamérica en la Década de los Años 1970*, tesis UNAM Campus Aragón, 1984.

⁵⁹ Ma. Luisa Galicia Luna, *La Industria Textil y del Vestido*, Centro de Estudios Económicos, COLMEX, México, 1989, p. 20.

De esta forma, dentro del marco del GATT, en 1973, se firmó el Acuerdo Relativo al Convenio Internacional de los Textiles, también conocido como el *Acuerdo Multifibras* (AMF). Donde se establecen lineamientos para regular a productos textiles de algodón incluyendo productos elaborados con fibras de lanas y sintéticos, que en esos momentos habían alcanzado un gran auge dentro del mercado internacional.

Dicho Acuerdo adoptó la siguiente definición de textiles: "...la expresión *textiles* sólo se aplica a las mechas peinadas (tops), los hilados, los tejidos, los artículos de confección simple, la ropa y otros productos textiles manufacturados de algodón, lana, fibras sintéticas o artificiales".⁶⁰

En general, se reconoce la importancia que la producción y el comercio de los productos textiles de lana, fibras artificiales, sintéticas y de algodón, tiene para la economía de muchos países, principalmente a los países subdesarrollados, permitiéndoles la expansión y diversificación de sus ingresos por exportación.

Con esto, se observa que el AMF, en realidad es un acuerdo sectorial especial de salvaguarda, bajo el cual algunas partes contratantes evaden sus obligaciones contractuales del Acuerdo General; al permitirseles la negociación de restricciones cuantitativas, sin otorgar compensación alguna, este Acuerdo, fue aceptado por los países subdesarrollados, básicamente por la presión presentada por los Estados Unidos, en el sentido de la *desorganización de su mercado*, el cual está basado en la premisa de que las importaciones de bajo precio de determinada procedencia está impidiendo el desarrollo ordenado y la posible liberalización del comercio de textiles.

En la actualidad, 43 países son signatarios del Acuerdo Multifibras, representando su comercio el 48% del comercio mundial textil y el restante 52% se lleva a cabo entre países fuera del Acuerdo, así como entre éstos y los no signatarios. Donde se encuentran los principales exportadores e importadores mundiales de textiles. Los regímenes de cuotas en el AMF establecen restricciones cuantitativas, por categoría de productos, de volumen que un país puede exportar a otro.

La mayoría de las exportaciones mexicanas se regulan por este Acuerdo, ya que, independientemente de ser parte de él, México, a su amparo, ha celebrado dos acuerdos

⁶⁰ Secofi, *Convenio Bilateral México-Estados Unidos en Materia de Textiles*, México, 1988, p. 19.

bilaterales para el acceso de sus exportaciones: uno con Estados Unidos y otro con la *Comunidad Económica Europea*,⁶¹ las dos áreas básicas de exportación de productos mexicanos.

A la fecha, Estados Unidos a nivel mundial es el mercado más competido; representa para México su principal cliente con más del 90% de nuestras exportaciones textiles y prendas de vestir. Este país regula casi el total de sus compras bajo 41 convenios bilaterales al amparo del Acuerdo Multifibras y 11 más con países no miembros de este Acuerdo; la política de restricción a sus importaciones de textiles le ha permitido mantener operativa su industria textil.⁶²

Bajo el marco del Acuerdo General, en 1982 las partes contratantes reconocieron la necesidad de examinar medios y mecanismos para la liberalización del comercio de textiles.

Posteriormente, en 1984, el consejo del GATT acordó el establecimiento de un grupo de trabajo sobre textiles, cuyo objetivo fue examinar las modalidades de mayor liberalización en textiles, incluyendo la posibilidad de aplicar completamente en este sector las disposiciones del Acuerdo General.

México, bajo la protección del Acuerdo Multifibras ha regulado su comercio de textiles hacia Estados Unidos a través de 5 Convenios Bilaterales⁶³ con este país. Presentando diversas modalidades, pero siendo su objetivo permanente, el de establecer las normas de comercio para textiles y el de limitar el intercambio de productos considerados más sensibles para la industria norteamericana, en algunos casos.

En 1986 en Punta del Este, en la Reunión Ministerial, las partes contratantes decidieron establecer una Ronda de Negociaciones Comerciales (Ronda Uruguay), en la cual, para el caso de textiles, decidieron que las negociaciones estarían encaminadas a formular modalidades que fortuitamente integraran a este sector al Acuerdo General, con lo cual se apoyaría el intercambio internacional.

⁶¹ En diciembre de 1993 la Comunidad Económica Europea cambia a Unión Europea.

⁶² Arturo Jessel, México: El Comercio Mundial de Textiles y su Marco Legal Existente. El Colegio de México, México, 1989, p. 3.

⁶³ Ver anexo 2.

En el siguiente cuadro, se pueden observar las principales modalidades de los distintos convenios.

CONVENIOS	PERIODOS	PRODUCTOS INCLUIDOS	CATEGORIAS
I. Acuerdo bilateral sobre el comercio de productos textiles de algodón México-Estados Unidos.	01/05/1967 al 30/05/1971	hilos, telas y confecciones de algodón.	64
II. Acuerdo bilateral sobre el comercio de produc. textiles de algodón México-Estados Unidos	01/05/1971 al 30/05/1975.	hilos, telas y confecciones de algodón.	64
III. Acuerdo sobre el comercio de prod. text. de algodón, lana y fibras artif. y sintéticas entre México y Estados Unidos.	01/05/1975 al 30/04/1978.	hilos, telas y confecciones de algodón, lana y F.A.S.	104
IV. Acuerdo bilateral México-Estados Unidos en materia de textiles de algodón, lana y fibras artificiales y sintéticas.	01/05/1978 al 31/12/1981.	hilos, telas y confecciones de algodón, lana y F.A.S.	104
1a. prórroga del 4o. acuerdo.	01/01/1982 al 31/12/1985.	hilos, telas y confecciones de algodón, lana y F.A.S.	104
2a. y 3a. prórroga del 4o. acuerdo.	01/01/1986 al 31/12/1986.	hilos, telas y confecciones de algodón, lana y F.A.S.	120
4a. prórroga del convenio.	01/01/1987 al 31/12/1988.	hilos, telas y confecciones de algodón, lana y F.A.S.	120
V. Acuerdo bilateral México-Estados Unidos en materia de textiles.	01/01/1988 al 31/12/1991.	hilos, telas y confecciones de algodón, lana y F.A.S.	131

Fuente: SECOFI, Convenio Bilateral México-Estados Unidos en Materia de Textiles.

Dentro de la estructura del Grupo de Negociaciones sobre Productos de la Ronda Uruguay, se estableció un grupo de negociaciones en materia de textiles para cumplir con el plan de negociación. Cabe mencionar, que las decisiones referentes al congelamiento y desmantelamiento en la Ronda Uruguay, se aplican de igual forma a los productos textiles, dicha situación difícilmente se podrá cumplir mientras países desarrollados (Estados Unidos), insistan en mantener e incrementar el proteccionismo.

Finalmente, el Acuerdo Multifibras fue *aceptado* por los países subdesarrollados, ya que bajo este instrumento cuando menos se mantiene un cierto acceso al mercado de los países desarrollados; durante la última renegociación del AMF en julio de 1986, previa la aceptación del AMF IV, que se extendió hasta julio de 1991, los países subdesarrollados insistieron en un ingreso a las normas y principios del GATT para el caso de la regulación del comercio mundial de textiles.

Pero las áreas industrializadas, encabezadas por los Estados Unidos y la Unión Europea se resisten tanto al regreso de los principios del Acuerdo General, como a cualquier liberalización del *status* actual en esta área; en lugar de aplicar una reestructuración efectiva en sus industrias textiles, la protegen, no obstante su comprobada incapacidad para enfrentar una competencia leal y detener el desempleo en sus economías.

Para los países subdesarrollados queda claro que los objetivos del Acuerdo Multifibras se inclina más en apoyar a las industrias de los países desarrollados, ya que sus políticas de ajuste estructural no han evolucionado satisfactoriamente en beneficio de éstos: de tal manera, que es necesario construir acciones que permitan avances bajo un proceso de plena liberalización.

3.2.3 Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte.

A mediados de los 80's, México cambió la naturaleza de su economía al emprender la reforma económica, surgiendo así la idea de negociar un Tratado, como complemento para consolidar y, al mismo tiempo acelerar esa reforma; con ello obligó a las empresas, no sólo a ajustarse sino reestructurarse, también.

La reforma pretende cambiar la forma de producir para poder elevar el número de empleos y su remuneración. Los objetivos generales del Tratado constituirían un complemento a la reforma:

1. Facilitar el acceso de las exportaciones mexicanas al mercado más grande del mundo (por razones geográficas, mercado natural de México);
2. diversificar las exportaciones mexicanas, y
3. hacer posible el éxito de la reforma económica (creación de empleos y el mejoramiento de los niveles de vida) al reducir considerablemente la extrema ideologización que tradicionalmente ha sufrido la política económica.

De esta forma y tratando de establecer una integración económica mayor entre los países, a principios de la presente década se da inicio a una serie de negociaciones entre los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos.

En 1992 se concluyen las negociaciones, dando lugar al *Tratado de Libre Comercio de América del Norte* (TLC), es el acuerdo de libre comercio de más amplia cobertura temática en el continente. que pretende la eliminación total de restricciones de comercio, tanto arancelarias como no arancelarias, imidiendo aranceles comunes a terceras naciones.

El TLC tiene su fundamento en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que permite y regula la posibilidad de creación de zonas de libre comercio. En el Tratado México, Estados Unidos y Canadá ratifican sus derechos y obligaciones que entre ellos existían de conformidad con el GATT.

Los objetivos del Tratado de Libre Comercio son:

- a) Eliminar obstáculos comerciales y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de las partes;
- b) Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- c) Aumentar substancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes;
- d) Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las partes;

- e) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de el Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.⁶⁴

Cada país ratifica sus respectivos derechos y obligaciones derivados del Acuerdo General y otros convenios internacionales. En caso de incompatibilidad entre otros acuerdos comerciales y el TLC, prevalecerá éste en la medida de la incompatibilidad, salvo que en el último mismo se disponga otra cosa.

Por otra parte, se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminan los *derechos* de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas excepto, en la medida de que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos del GATT, respecto a los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio.

En virtud de que el objetivo principal del TLC consiste en eliminar los obstáculos comerciales y facilitar la circulación de bienes y servicios entre los territorios de las partes, las prohibiciones o restricciones no arancelarias, como son los permisos de importación, no continuarán en vigor respecto de las mercancías originarias provenientes del territorio de alguno de los países contratantes del Tratado, excepto tratándose de ciertas mercancías como son bienes energéticos o petroquímicos básicos, algunos productos agropecuarios, bienes usados, madera cortada y otros que se encuentran distinguidos mediante una nota en la *Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación*.⁶⁵

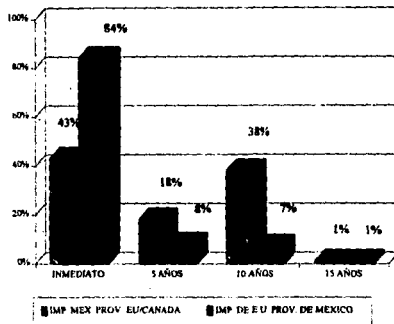
Dentro del comercio de mercancías, se consolida el sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas (Sistema Generalizado de Preferencias). Estados Unidos y Canadá desgravarán el 84 y 79% de las exportaciones mexicanas no petroleras, México desgravará sólo 43 y 41% de las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá; durante el primer año; y gradualmente al quinto, décimo y décimoquinto año.⁶⁶ Como lo demuestra la siguiente gráfica:

⁶⁴ SHCP, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, art. 102.

⁶⁵ *Idem*.

⁶⁶ Secofi, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte* (resumen), p. 6.

PROPORCIÓN DEL COMERCIO POR CATEGORÍA DE DESGRAVACION.

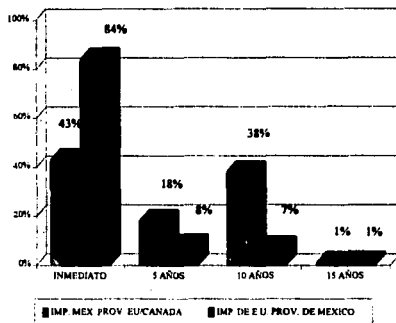


Fuente: SECOFI. Tratado de Libre Comercio en América del Norte, p. 6.

Dentro de las reglas de origen, la eliminación de aranceles se aplicará a los bienes producidos en su totalidad en la región: los que se clasifican en una fracción arancelaria distinta a la de sus insumos extraregionales y los que cumplan con un requisito de contenido regional. En julio de 1999 se eliminarán los derechos de trámite aduanero. En cuanto a la devolución de impuestos, se eliminará en el año 2001 para los productos que sí cumplan con la regla de origen. Para los productos que no cumplan, después de un periodo de gracia de 7 años, la devolución se limitará a un monto que se determinará de acuerdo a criterios preestablecidos.

En lo que a textiles se refiere; se eliminarán de inmediato las cuotas para todos los artículos textiles y de la confección mexicanos, el 45% de las exportaciones de México a Estados Unidos quedará libre de arancel de inmediato. México sólo desgravará el 20% de las exportaciones estadounidenses de inmediato. Por otra parte, México mantendrá las restricciones actuales a la importación de ropa usada. Al entrar en vigor el Tratado, quedará sin efecto el convenio bilateral que restringe el comercio textil entre México y Estados Unidos. De esta forma, inmediatamente se beneficiaría a más del 90% de nuestras ventas a Estados Unidos.

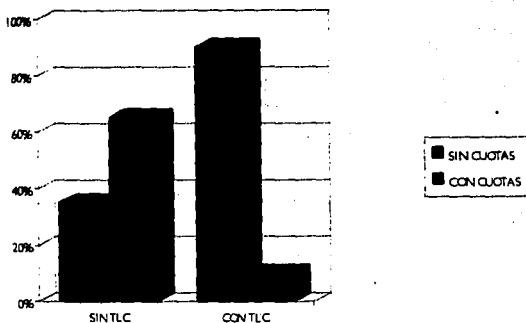
PROPORCIÓN DEL COMERCIO POR CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN.



Fuente: SECOFI. *Tratado de Libre Comercio en América del Norte*, p. 6.

Dentro de las reglas de origen, la eliminación de aranceles se aplicará a los bienes producidos en su totalidad en la región; los que se clasifican en una fracción arancelaria distinta a la de sus insumos extraregionales y los que cumplan con un requisito de contenido regional. En julio de 1999 se eliminarán los derechos de trámite aduanero. En cuanto a la devolución de impuestos, se eliminará en el año 2001 para los productos que sí cumplan con la regla de origen. Para los productos que no cumplan, después de un periodo de gracia de 7 años, la devolución se limitará a un monto que se determinará de acuerdo a criterios preestablecidos.

En lo que a textiles se refiere; se eliminarán de inmediato las cuotas para todos los artículos textiles y de la confección mexicanos, el 45% de las exportaciones de México a Estados Unidos quedará libre de arancel de inmediato. México sólo desgravará el 20% de las exportaciones estadounidenses de inmediato. Por otra parte, México mantendrá las restricciones actuales a la importación de ropa usada. Al entrar en vigor el Tratado, quedará sin efecto el convenio bilateral que restringe el comercio textil entre México y Estados Unidos. De esta forma, inmediatamente se beneficiará a más del 90% de nuestras ventas a Estados Unidos.



Fuente: SECOFI, *Tratado de Libre Comercio en América del Norte*, p. 8.

En relación a la eliminación de barreras no arancelarias se eliminarán los permisos, cuotas y otras restricciones cuantitativas a las exportaciones e importaciones de la zona. Por otra parte, las exportaciones mexicanas no podrán ser discriminadas por disposiciones locales de los países contratantes.

El propósito de las reglas de origen es establecer cuales mercancías califican como originarias de la región y excluir a las mercancías de otros países de las preferencias arancelarias que se le dan a las partes que forman el bloque comercial.

En el sector textil gradualmente se eliminan los aranceles y las cuotas. Sin embargo, una de las principales limitaciones del TLC radique en las normas de origen aplicables a los bienes que se beneficiarían del libre comercio, en particular, los textiles, prendas de vestir y productos del sector automovilístico. A pesar de esto, se mantendrán cupos de preferencia arancelaria para ciertos bienes del sector textil producidos en México que no cumplan con las reglas de origen.

Las disposiciones del TLC relativas a textiles y prendas de vestir prevalecerán sobre las del Acuerdo Multifibras y otros convenios internacionales de los cuales los países

contratantes del Tratado sean miembros. En relación a la importación de ropa usada, México mantendrá las restricciones actuales.

Ahora bien, basándose en los procesos de producción que la industria textil desarrolla pueden identificarse tres sectores, como lo muestra el siguiente cuadro:

FIBRAS	Sintéticas; productos derivados del petróleo. Artificiales; de celulosa, entre otras materias primas.
TEXTIL	Fibras naturales. Todo tipo de hilados, tejidos, telas y sus acabados. Productos terminados procesados directamente a través del tejido (incluye alfombras).
CONFECION	Fabricación de ropa y otras prendas.

Fuente: SECOFI, La Industria Textil, *Tratado de Libre Comercio en América del Norte*, monografía 13, p. 5.

Para la mayoría de los productos la regla de origen es de *hilos en adelante*, lo que significa que los textiles y las prendas de vestir, para gozar de trato preferencial, deben elaborarse a partir de hilo producido en un país miembro del TLC. Por otra parte, se establece una regla de *fibra en adelante*, lo que quiere decir que los productos textiles y del vestido deben elaborarse a partir de fibras producidas en un país miembro.

En respuesta a las necesidades de la industria de América del Norte, se estableció un régimen denominado *cupos para preferencia arancelaria*, para permitir, hasta ciertos límites, el acceso preferencial a exportadores mexicanos que no cumplan la regla de origen al mercado de E.U. y Canadá. Se efectuará una revisión general de las reglas de origen para textiles y prendas de vestir antes del 1o. de enero de 1998.

Se acordó un régimen de salvaguardas para los productos que cumplan la regla de origen, para que, en caso de daño grave de las importaciones a la planta productiva nacional, se restablezca por un periodo único de 3 años, el arancel promedio a la entrada en

vigor del Tratado. Para los productos que no cumplan la regla de origen, se podrán imponer restricciones cuantitativas.

Con la firma de este Tratado, México garantiza un acceso permanente a un mercado mayor que el nacional. A esto se aúna el acceso a tecnología e insumos competitivos, que permitirían prever un crecimiento sustancial en la inversión y en la generación de empleo en el sector, y nos daría preferencia sobre otros proveedores del mercado, particularmente de Asia. De esta forma, "...la modernización de la industria textil se convierte, en la opción que mejor garantizará su viabilidad de largo plazo".⁶⁷

La industria textil mexicana podrá incrementar sus exportaciones y modificar su composición, es decir, aumentando su participación en las confecciones fabricadas con insumos nacionales. Al mismo tiempo, tendrá que mejorarse la calidad de algunos productos de algodón, poliéster y nylon; fortalecer el segmento de acabados dentro del sector textil y abrirse nuevos y mejores canales de comercialización.

Como ya se mencionó, el Tratado no es un acontecimiento aislado de la política económica, sino parte de la estrategia de modernización orientada a adecuar las estructuras productivas y comerciales a las condiciones que imponen la globalización y la interdependencia económicas.

Con el Tratado se debe facilitar el flujo de inversiones y con ello propiciar un aumento del comercio. Si se logran alcanzar estos objetivos, México podrá conseguir una tasa de crecimiento elevado, a efecto de aliviar los problemas de pobreza y niveles de ingresos, principalmente. Aunque es importante señalar, que el Tratado sólo permitirá el crecimiento acelerado, ya que es responsabilidad del Estado y la sociedad el desarrollo de dichos objetivos.

De tal manera, que para materializar los niveles de inversión que México requiere, es necesario lograr:

- a) Evitar que los conflictos comerciales que se presenten paralicen la economía.
- b) Crear un ambiente propicio, confiable y predecible para el inversionista.

⁶⁷ Secofi, Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, Presentación del Dr. Jaime Serra Puche, p. 49.

c) A través del SGP hacer permanentes los beneficios a que tiene derecho México.

Cabe mencionar que uno de los objetivos de la negociación del TLC, era lograr plazos y ritmos de desgravación de los productos más vulnerables a la competencia externa que permitieran a los productores mexicanos, en particular a las pequeñas y medianas empresas, adaptarse a las nuevas condiciones.

Para obtener la modernización, es necesario redefinir el papel del Estado en la economía, así como la desregulación económica y la indispensable reducción del déficit del sector público. De igual forma, es parte de ese proceso el ajuste del sistema financiero, a efecto de adecuarlo a las nuevas condiciones internacionales.

CAPITULO 4

***INSTRUMENTOS DE
FINANCIAMIENTO
APLICADOS A LA INDUSTRIA
TEXTIL MEXICANA.***

4.1 La Industria Textil Mexicana y la Banca de Desarrollo.

El proceso de apertura comercial iniciado durante la pasada administración y profundizado durante la actual, exige la modernización de la planta productiva nacional con el fin de lograr mayor competitividad en términos de calidad y precio ante la competencia externa.

Cabe mencionar que este proceso no incursionó en todos los sectores por igual, en algunos casos como en el textil, cuyo atraso se localizaba mayormente en su infraestructura productiva, le impidió en forma general, integrarse plenamente al nuevo esquema de crecimiento.

En la industria textil, la apertura comercial ocurrió a partir de 1987, llegando en un momento en que ésta mostraba un rezago tecnológico, al tiempo que enfrentaba un mercado externo protegido, especialmente el norteamericano, su principal mercado.

De esta forma, en el comercio exterior de la industria textil se manifiesta gran parte de la problemática. Por un lado, a raíz de la apertura comercial, las importaciones han crecido gracias a la liberación de permiso previo de la totalidad de las fracciones y a la reducción de las tasas arancelarias.

Por otra parte, las exportaciones enfrentan obstáculos en los mercados internacionales por medidas proteccionistas de los países desarrollados, que impone restricción de cuotas a nuestras exportaciones. El interés de proteger a esta industria radica en que representa una fuente importante de empleo para la mayoría de los países.

Por todo lo anterior, la Banca Mexicana de Desarrollo está jugando un papel importante; ya que ésta, como promotor de la política económica del Gobierno Federal,

ofrece apoyos crediticios a la inversión productiva y servicios promocionales, no sólo de la industria textil sino de otros sectores también.

Esto es, apoyando a las empresas mexicanas en el esfuerzo por aumentar su productividad, así como elevar su capacidad competitiva en los mercados internacionales. A través de la búsqueda de nuevos mecanismos que se adapten a las necesidades de la oferta exportable.

Cabe señalar que durante el gobierno anterior, la banca de desarrollo ha sido objeto de una serie de transformaciones cuyo fin a sido el de promover el cumplimiento de sus objetivos de manera eficiente.

4.1.1 Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

El Programa Financiero y Promocional del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext) se fundamenta en los planes y programas instrumentados por el Gobierno Federal, teniendo como objetivo fundamental impulsar el comercio exterior de México, así como promover las exportaciones no petroleras, buscando ampliar la oferta exportable y desarrollar empresas en comercio exterior. Otros son:

- Fortalecer el programa de garantías y seguros de crédito para facilitar su acceso al crédito.
- Fomentar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones, por productos y mercados.
- Promover la inversión extranjera.
- Apoyar la competitividad de las empresas medianas y pequeñas fomentando su asociación y fortaleciendo su gestión empresarial.
- Impulsar la integración de la cadena productiva de exportación.
- Concertar convenios de cooperación con empresas consolidadas para el desarrollo de sus proveedores.⁶⁸

⁶⁸ Bancomext, "Apoyo Financiero y Promocional para la Pequeña y Mediana Empresa", octubre 1993, p. 8.

Bancomext opera como banco de segundo piso, mediante la ampliación y diversificación de sus canales de intermediación financiera para lograr una mayor dispersión del crédito. Muestra de ello, es el haber canalizado en 1993 90.7% del financiamiento a través de intermediarios financieros. Además de proporcionar de manera integral un conjunto de servicios para facilitar operaciones de comercio exterior y de servicios; tales servicios son:

- Crédito a corto, mediano y largo plazos para exportar productos y servicios no petroleros.
- Participación temporal y minoritaria en el capital de empresas vinculadas al comercio exterior.
- Garantías a corto, mediano y largo plazos para cubrir el riesgo de falta de pago en operaciones de exportación.
- Avaluos para facilitar a otros intermediarios financieros y empresas la obtención de recursos financieros en el mercado nacional e internacional.

Bancomext apoya a todas las empresas que participan en la actividad de comercio exterior, ya sea como: *exportadores directos, proveedores de estos exportadores y empresas con potencial para exportar*. Los apoyos se otorgan independientemente de la estructura del capital social y del tamaño de la empresa. Con el fin de otorgar apoyo de acuerdo a las características de cada empresa, los beneficiarios deben clasificarse como lo muestra el siguiente cuadro:

EMPRESAS	EXPORTACION DIRECTA O INDIRECTA*
A Desarrollar Intermedia Consolidada	Hasta 2 De 2 a 20 Más de 20 *Millones de dólares EUA.

Fuente: Bancomext, *Apoyo Financiero y Promocional a la Pequeña y Mediana Empresa*, México, 1994.

La *Pequeña y Mediana Empresa* se clasifican como **A Desarrollar**. El objetivo básico de Bancomext es apoyar a la *pequeña y mediana empresa* para que incrementen su participación en las exportaciones mexicanas.

Por otra parte, Bancomext apoya a la empresa exportadora para que ésta pueda tener presencia en los mercados internacionales a través de ferias comerciales. Para ello, Bancomext en coordinación con autoridades hacendarias y comerciales y con otras entidades del sector público y privado, creó el *Programa Nacional de Eventos Internacionales para 1994* que incluyó 143 ferias.⁶⁹

Los eventos que se llevarán a cabo en los mercados con mayor potencial de América del Norte, América Latina, Europa y Asia, promoverán primordialmente los sectores de alimento y bebidas, textil y confección, cuero y calzado, muebles y artículos de regalo, autopartes, entre otros.

Ahora bien, Bancomext instrumentó estrategias específicas por mercado. En lo que se refiere al mercado de Norteamérica, se dará prioridad a las oportunidades derivadas del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. En particular, se promoverá:

- La participación de empresas pequeñas y medianas en proyectos de exportación, utilizando los canales de comercialización que tienen las grandes empresas.
- El desarrollo de proveedores de bienes de consumo para las cadenas departamentales y de servicio.
- Se promoverán exportaciones principalmente de alimentos frescos y procesados, textiles y productos confeccionados, piel y calzado, muebles y productos metalmecánicos.

El esfuerzo de Bancomext no sólo se concentra en el aspecto financiero. Por el contrario, con sus actividades promocionales, de asesoría y capacitación, pretende eliminar la aversión del pequeño y mediano empresario al asociacionismo, fomentando la cultura tecnológica, estimulando mejores estándares de productividad y calidad en su producción. De esta manera, la institución reconoce que los obstáculos y problemas a los que se enfrenta la pequeña y mediana empresa no sólo son de carácter financiero.

⁶⁹ Bancomext, *Programa Integral Financiera-Promocional 1994*, p. 17.

En el siguiente cuadro se citan los *Productos Financieros de Apoyo al Sector Textil y de la Confección*:

CICLO PRODUCTIVO	<ul style="list-style-type: none"> * Tarjeta Exports para Capital de Trabajo (EXPORTA) * Capital de Trabajo Integral (CTI) * Capital de Trabajo Anual (CAPTA) * Importación de Insumos (FIME) * Importación de Productos Básicos (CCC/EDC)
VENTAS	<ul style="list-style-type: none"> * Ventas de Exportación (VEXPO) * Ventas de Exportadores Indirectos (VENEXI) * Ventas de Largo Plazo (VELPLA) * Ventas de Cartera Inmobiliaria y de Servicios (FACTUR)
UNIDADES DE EQUIPO	<ul style="list-style-type: none"> * Unidades de Equipo Nacionales e Importadas (UNE) * Unidades de Equipo Importadas vía Eximbanks (EXIM) * Equipo de Transporte (TRANSPORTISTAS)
PROYECTOS DE INVERSION	<ul style="list-style-type: none"> * Proyectos de Inversión (PROIN) * Desarrollo Tecnológico y Diseño (TECNO) * Desarrollos Inmobiliarios Industriales y de Servicios (DTI) * Inversiones Accionarias (INVA)
CONSOLIDACION FINANCIERA	<ul style="list-style-type: none"> * Reestructuración de Pasivos (COFIN)
ACCIONES DE PROMOCION	<ul style="list-style-type: none"> * Acciones Promocionales (PROMOCION)
GARANTIAS	<ul style="list-style-type: none"> * De Pre-embarque * De Pre-entrega * De Pago Inmediato e Incondicional * De Post-embarque * Contractuales

Fuente: Bancomext, *Carpeta de Productos Financieros de Apoyo al Comercio Exterior*, capítulo 11, Noviembre 1994.

Bancomext ha venido desarrollando una serie de **Productos Financieros de Apoyo al Comercio Exterior** con el propósito de apoyar integralmente las actividades de comercio exterior del país, fundamentalmente de empresas *A Desarrollar*; los cuales apoyan todo el ciclo productivo y comercial.

Estos Productos Financieros son el resultado de las acciones concertadas con los intermediarios financieros y las empresas que participan en el proceso de producción y comercialización de bienes y servicios no petroleros. Los apoyos financieros y promocionales al comercio exterior se canalizan a través de la banca comercial, las arrendadoras financieras, las casas de factoraje y las uniones de crédito.

Las características de los principales productos financieros son:

- **Tarjeta Exporta para Apoyo de Capital de Trabajo (EXPORTA)**; este producto permite canalizar recursos en forma masiva, para de esta manera incentivar la participación de los intermediarios financieros en el otorgamiento de crédito a la pequeña y mediana empresa. La Tarjeta se sustenta en la garantía **De Pago Inmediato e Incondicional**, a través de la cual se cubre parcialmente el riesgo de falta de pago a que se vean expuestos los intermediarios financieros. Este instrumento se opera en forma revolvable para que las empresas cuenten con capital de trabajo permanente.
- **Capital de Trabajo Anual (CAPTA)**; este producto financiero apoya el ciclo productivo de las empresas exportadoras que demandan cantidades significativas de recursos.
- **Venta de Exportación (VEXPO)**: que como su nombre lo indica apoya a las ventas al exterior, así como a los exportadores directos de bienes y servicios no petroleros. Este producto es uno de los más importantes para los exportadores finales.
- **Ventas de Exportadores Indirectos (VENEXI)**; Bancomext a través de este producto financia a las empresas proveedoras de los exportadores directos y a las incorporadas al Programa de Preservación de la Competitividad de la Industria Nacional. Todas las empresas de las industrias de bienes de capital, textil y confección, cuero y calzado, pueden tener acceso a este programa.

- **Proyectos de Inversión**; mediante este producto se apoya la construcción, equipamiento, ampliación y modernización de naves industriales, instalaciones productivas y proyectos hoteleros. Así como también el desarrollo tecnológico y la adquisición de plantas industriales e instalaciones agropecuarias en operación y/o en reactivación, al igual que la exploración y explotación minera.
- **Reestructuración de Pasivos Onerosos**; ésta dará viabilidad financiera a las empresas que en el pasado realizaron inversiones contratando créditos onerosos, mejorando principalmente sus costos financieros.
- **Garantía de Pre-embarque**; la cual cubre la falta de pago derivada de los riesgos de tipo político y catastrófico del país del importador durante el proceso productivo de las empresas exportadoras.
- **Garantía de Post-embarque**, ésta cubre los mismos riesgos que la anterior, pero en la etapa de venta.

A través de estos productos financieros, las empresas que participan directa o indirectamente en el comercio exterior obtendrán los apoyos necesarios para llevar a cabo sus actividades de una manera más eficiente y competitiva.

Los servicios que se ofrecen apoyan a:

- a) Intermediarios financieros bancarios y no bancarios.
- b) Empresas productoras.
- c) Empresas comercializadoras.
- d) Uniones de productores.
- e) Proveedores de exportadores.
- f) Empresas interesadas en llevar a cabo alianzas estratégicas con empresas extranjeras.

Los recursos financieros se regularizan de conformidad a los términos y condiciones establecidos en los Productos Financieros, cuyas etapas de apoyo se enumeran a continuación:

Ciclo Productivo: Donde se apoyan los costos directos de producción, así como el acopio y mantenimiento de existencias de materias primas y productos terminados tanto en el país como en el extranjero. Asimismo, se apoya la importación de insumos, partes y componentes, empaques y embalajes auxiliares para el proceso productivo. El apoyo se otorga hasta en un 100% de los requerimientos a plazos acordados con los procesos productivos.

Ventas: Se cubren los requerimientos financieros para que las empresas puedan ofrecer atractivas condiciones de venta a plazo, induciendo la preferencia de los compradores internacionales. De igual forma, se apoyan las ventas de exportadores indirectos y aquellas que se realizan al amparo del programa *Preservación de la Competitividad de la Industria Nacional*. Los apoyos se otorgan bajo las modalidades de crédito vendedor o comprador. Se apoya el 100% del precio de venta de los productos y servicios de exportación, tratándose de ventas de largo plazo, se financia hasta el 85% del valor factura de la operación.

Inversión Fija: Con el propósito de fomentar el equipamiento y la modernización, se apoya la compra de maquinaria y equipo nacional o importado, así como la realización de proyectos de inversión, incluyendo entre otros conceptos el establecimiento de bodegas y oficinas de representación en el exterior, así como la adquisición de plantas en operación o para su reactivación. El apoyo se otorga hasta en un 100% de los requerimientos, tratándose de proyectos de inversión y desarrollos inmobiliarios turísticos, el apoyo financiero será de hasta el 80% del valor de la inversión.

Desarrollo Tecnológico y Diseño: Se apoya la capacitación, asimilación y adquisición de tecnología, la elaboración de diagnósticos y el diseño de productos y servicios que permitan hacer más eficientes a las empresas mexicanas, elevando sus niveles de productividad y competitividad. El apoyo se otorga hasta en el 80% del valor de la inversión.

Inversiones Accionarias: Con el propósito de apoyar la conformación de alianzas estratégicas con empresas del exterior o del país, que permitan asegurar los mercados de exportación, el abastecimiento de insumos y mejorar los canales de comercialización, se apoyan las aportaciones en el capital de dichas empresas. Así

como a las personas físicas o morales para que lleven a cabo nuevas aportaciones de capital, a fin de fortalecer la estructura financiera de las empresas, permitiéndoles mejorar sus niveles de capitalización. El monto de apoyo es de hasta el 80% del valor de la inversión, a fin de que el beneficiario aporte cuando menos el 20% de dicha inversión.

Consolidación Financiera: Considerando que existen en la actualidad algunas empresas que requieren reducir las cargas financieras por créditos derivados de inversión fija y capital de trabajo, se apoya la reestructura de pasivos para mejorar las condiciones financieras y les permita su permanencia y consolidación tanto en el mercado interno como en los mercados del exterior. El apoyo se otorga hasta el 80% del valor de la inversión, pudiéndose incluir amortizaciones o créditos vencidos con antigüedad de hasta 180 días, considerándose intereses ordinarios devengados no pagados.

Acciones Promocionales: Se apoyan las actividades y acciones que permitan iniciar, aumentar y consolidar la presencia de bienes y servicios mexicanos en los mercados internacionales. El apoyo se otorga hasta por el 85% de los gastos y hasta por un monto máximo de responsabilidad por empresa de 5 millones de dólares.

Garantías: Mediante el esquema de garantías de pre-embarque y post-embarque se cubren los riesgos a que está expuesto el exportador nacional durante la etapa de producción o ventas de exportación. A través del esquema de Garantía de Pago Inmediato Incondicional se apoya a las empresas pequeñas y medianas para obtener un rápido acceso al crédito ante la banca comercial. Asimismo, se cuenta con un esquema de garantías contractuales (bonds) para apoyar a los exportadores en licitaciones internacionales, a fin de garantizar a los importadores, el cumplimiento de la oferta del exportador, o en su caso, de la buena utilización de depósitos que haya efectuado el propio exportador con motivo de su participación en una licitación internacional.

Las empresas beneficiarias, son aquellas que ubicadas en territorio nacional desarrollan directa o indirectamente actividades de promoción y/o comercialización encaminadas a incrementar el comercio exterior de México.

Los créditos se otorgan en montos suficientes, a tasas de interés competitivas y a plazos adecuados, de acuerdo a las características de cada etapa y actividad. En periodos de pago de intereses mayores a 30 días, se calculará y aplicará la tasa **TIIP** (*Tasa de Interés Interbancario Promedio*) equivalente a 90, 180 y 30 días. En periodos intermedios se aplicará la tasa del plazo inmediato superior.

En relación a los créditos, éstos se otorgan en dólares estadounidenses y/o moneda nacional, en montos suficientes, a tasas de interés competitivas y a plazos adecuados, de acuerdo con las características de cada etapa y actividad.

Los sectores apoyables por Bancomext son:

- Manufacturas y servicios.
- Minero - metalúrgico.
- Agropecuario.
- Turístico.

4.1.1.1 Programa de Apoyo Integral al Sector Textil y de la Confección.

Ante la apertura comercial que se vive actualmente, se requiere que los productos que se comercialicen en el mercado nacional deban cumplir con las normas internacionales de calidad, precio y servicio. Dentro de este contexto, en mayo de 1992 la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), con la participación del sector industrial, puso en marcha un *Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección*.

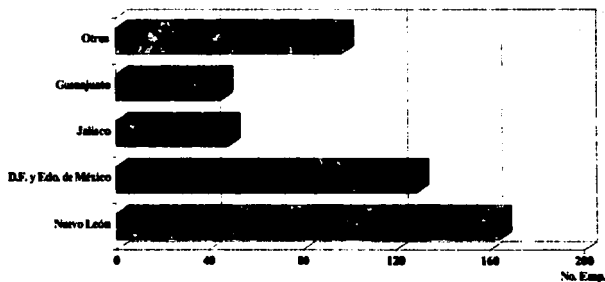
El *Programa de Apoyo Integral al Sector Textil y de la Confección* de Bancomext nace como parte del programa antes mencionado, con el fin de que esta industria se modernizara y estuviera en condiciones de competir internacionalmente.

De esta manera, se ofreció a las empresas de este sector el apoyo financiero para hacer frente a sus requerimientos de adquisición de maquinaria, proyectos de inversión, reestructuración de pasivos, capital de trabajo y ventas para que logren enfrentar la competencia internacional.

Fue a partir de ese momento que se consideró como beneficiarios de este programa a todas las empresas de este sector, tanto a aquéllas que producen y comercializan sus productos en el exterior como a las que destinan su producción al mercado nacional.

La industria textil y de la confección constituye una actividad económica importante en la producción de bienes de consumo intermedio y final, que incluyen a los subsectores de hilatura y tejido de fibra, de prendas de vestir y de artículos confeccionados. Presentándose como problemática principal la relacionada con su estructura productiva, con el suministro de materias primas, tecnología, relaciones laborales, diseño y calidad de los productos, aranceles y prácticas desleales, financiamiento y distribución de los productos.

Dentro de este sector, el 20% del total de las empresas se dedican a la fabricación de textiles y el 80% restante a la producción de artículos confeccionados y prendas de vestir; cuyas empresas están distribuidas principalmente en los estados de Nuevo León, Jalisco, Guanajuato, Estado de México y D.F., entre otros.



Fuente: Bancomext, Informe Sector Manufacturas Industria Textil y de la Confección, 1992.

Para hacer posible esto, Bancomext ha diseñado, esquemas que permiten facilitar el acceso a los recursos a un mayor número de empresas, principalmente pequeñas, al mismo tiempo que se cubren sus carencias más marcadas: modernización (adquisición de maquinaria y equipo), alianzas estratégicas y fortalecimiento financiero, todo esto con el fin de hacerlas competitivas, no sólo en el mercado interno, sino a nivel internacional también.

Es importante señalar que el proceso de las fibras a productos acabados consta de varias etapas: la transformación de fibras en hilo, y luego éste en tejido, para llevar a cabo la confección finalmente.

El *sector fibras*, intensivo en capital y por lo general concentrado en un reducido número de empresas, se divide en la producción de fibras sintéticas, elaboradas a partir de productos derivados del petróleo, y artificiales, fabricadas con celulosa, entre otras materias primas. La elaboración de fibras naturales, así como toda clase de hilados, tejidos, telas y sus acabados, tanto como productos terminados, queda dentro del sector textil. Las principales fibras que se transforman para la producción textil son: algodón, lana, fibras y filamentos sintéticos y artificiales.

El *sector textil*, integrado por las empresas productoras de hilados y tejidos, tiene prioridad al contar con tecnología de punta en cuanto a maquinaria e incorporación de procesos denominados *justo a tiempo* y *respuesta inmediata*. Asimismo, los diseños juegan un papel fundamental en la competitividad.

El *sector de la confección* constituye el último eslabón de la cadena textil, el cual es altamente intensivo en mano de obra, orientada a la fabricación de prendas de vestir en general, aquí es importante considerar la vanguardia de las tendencias de la moda, el diseño, la calidad, variedad, así como disponibilidad y capacidad para competir a nivel internacional.

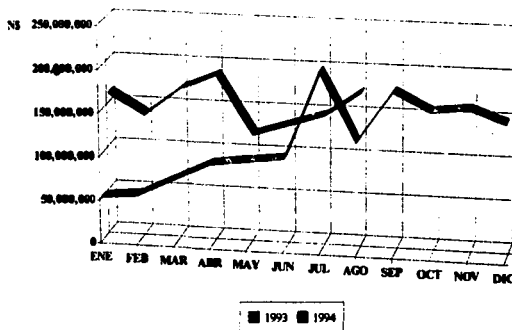
También en 1992, Bancomext buscó involucrar a instituciones de crédito intermediarias en el financiamiento al sector, para agilizar los apoyos e incentivar a otros intermediarios a incorporarse al programa, el cual en ese año canalizó recursos por 381 millones de dólares a más de 500 empresas.

Al año siguiente, se formalizó este mecanismo mediante el *Convenio para la Preservación de la Competitividad de la Industria Nacional*. A través del cual, pudieron participar no sólo dos instituciones financieras (Bancomext y un intermediario), sino que se invitó a tomar parte a una empresa líder del sector, que agrupara a un gran número de empresas proveedoras y una importante cartera de clientes que en un momento dado podrían ser incorporados como beneficiarios del convenio.

El primer convenio para la preservación de la industria fue suscrito por Bancomext, Mercantil Probursa y Celanese Mexicana. Actualmente, más de 30 intermediarios financieros (bancos y empresas de factoraje) se han incorporado al mismo convenio.

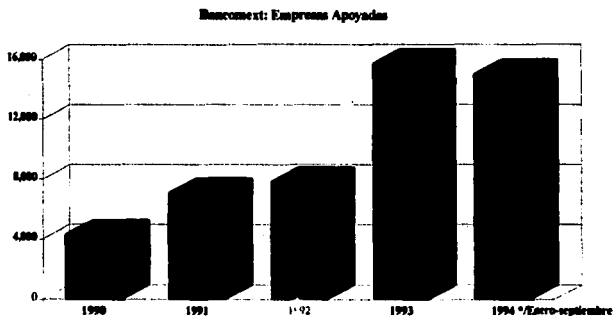
Cabe mencionar, que la participación de los intermediarios financieros, entre ellos las Uniones de Crédito, juegan un papel importante, ya que a través de ellos es como los pequeños y medianos empresarios tienen conocimiento de los apoyos que les puede brindar no sólo la banca de desarrollo sino también la banca comercial.

Bancomext, durante 1993, al amparo del programa canalizó un total de 1,496.9 millones de dólares a 598 empresas, integrado básicamente por pequeñas y medianas empresas. Cuyo crecimiento mensual puede verse en la siguiente gráfica:



Fuente: Bancomext, *Programa de Apoyo Integral al Sector Textil y de la Confección 1993*.

El número de empresas apoyadas por Bancomext, ha ido en aumento desde 1990; año en el que la Institución inicia una serie de actividades encaminadas a la promoción de apoyo financiero para las pequeñas y medianas empresas. Las empresas atendidas pasaron de un mil 894 en 1988 a casi 15 mil a septiembre de 1994, como se muestra en la siguiente gráfica:



Fuente: Nafin. El Mercado de Valores, enero 1995, p. 13

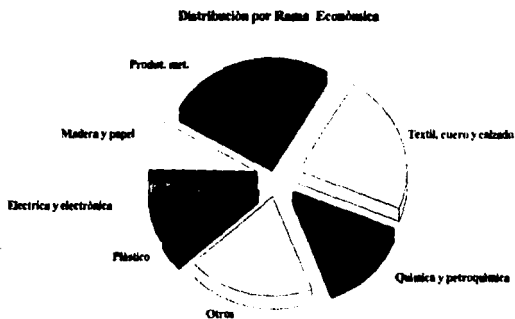
Durante el periodo enero-agosto de 1994, se han canalizado un total de 1,231.3 millones de dólares a 623 empresas, a través del Programa de Apoyo Integral al Sector Textil y de la Confección. De acuerdo al tipo de empresa, el apoyo financiero se distribuyó de la siguiente manera:

Empresas A Desarrollar	795.5 mdd
Empresas Intermedias	259.8
Empresas Consolidadas	176
TOTAL	1,231.3 mdd

Fuente: Bancomext, Programa de Apoyo Integral al Sector Textil y de la Confección 1993.

Es importante destacar que la mayor parte del apoyo financiero se ha otorgado a empresas calificadas por Bancomext como *A desarrollar*, es decir, aquellas empresas con ventas de exportación menores a los dos millones de dólares anuales, o bien, que canalizan su producción al mercado nacional.

La participación del financiamiento por rama económica que otorgó Bancomext durante 1993, brindó apoyo en un 23% a la industria textil, cuero y calzado otorgándole 25% a productos metálicos, química y petroquímica con 13%, la industria maderera y papel, eléctrica y electrónica con 8%, respectivamente, la industria del plástico con 4% y el resto 19% repartido en diversos rubros, como la construcción, artesanía, regalos, etc., tales cifras se pueden apreciar en la siguiente gráfica:



Fuente: Bancomext, Informe Anual 1993, p. 24.

4.1.2 Nacional Financiera, S. N. C.

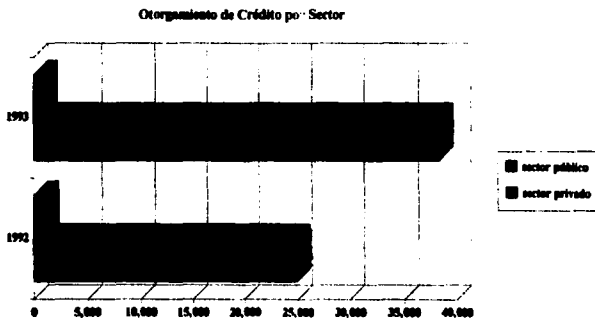
Como resultado de la reforma del Estado y con base al Plan Nacional de Desarrollo, tendientes a impulsar la modernización del sistema financiero, se instrumentó en Nacional

Financiera, S.N.C. (NAFIN) un proceso de cambio estructural, el cual se definió en tres etapas: reestructuración (1989), consolidación (1990) y crecimiento para apoyar la recuperación económica (a partir de 1991).

Para lograr que las micro y pequeñas empresas puedan tener elevados niveles de eficiencia y competitividad, se requiere que se les apoye con adecuados recursos financieros, tecnológicos, administrativos y fiscales.

En 1993, el 98% del total de la derrama crediticia se canalizó al sector privado. A través de diversas acciones realizadas:

1. Crédito ágil y oportuno; para que las empresas operen mejor, adquieran tecnología e inviertan en la preservación del medio ambiente.
2. Garantías complementarias para acceder al crédito institucional.
3. Apoyo para que las empresas puedan asociarse para trabajar en común.



Fuente: Nacional Financiera, Informe Anual 1993, p. 23

Lo anterior, a efecto de tratar de incorporar a las empresas a los procesos de globalización de la economía bajo un esquema de fomento, buscando consolidar la promoción de inversiones, de los sectores industrial, comercial y de servicios.

Para esto, Nafin, en su condición de instrumento promotor de la política económica del Gobierno Federal, tiene asignada la tarea de ser el banco de desarrollo orientado a identificar y promover la ejecución de acciones que modernice y fortalezca la infraestructura empresarial, apoyando la producción y distribución de bienes y servicios, principalmente de las *empresas micro, pequeñas y medianas* de los sectores privado y social, poniendo atención especial en el área de manufacturas, para que de esta manera propicie un desarrollo regional equilibrado. Además de organizarse con la banca comercial y otros intermediarios, los gobiernos estatales y organismos empresariales.

El objetivo fundamental de Nafin es apoyar las iniciativas empresariales, para modernizar sus actividades productivas. Así como respaldar a las empresas cubriendo todas las etapas de un proyecto.

Los instrumentos financieros de Nafin no se limitan a la canalización de créditos, sino que comprenden cinco áreas estratégicas que corresponden al nuevo modelo de Banca de Desarrollo:

- a) La promoción de proyectos de inversión y de programas de fomento;
- b) la óptima canalización de recursos;
- c) la captación de ahorros;
- d) la internacionalización financiera y económica; y
- e) la inducción de nuevas formas de financiamiento.

En relación al otorgamiento crediticio, éste se ha visto fortalecido por la puesta en marcha de políticas de simplificación de programas y esquemas de descuento, así como acciones de descentralización, promoción y difusión de la oferta crediticia, pero sobre todo los nuevos mecanismos de otorgamiento masivo de recursos como es el constituido por la *tarjeta empresarial*. Con el fin de agilizar los trámites y brindar un acceso más sencillo a los apoyos crediticios, los 39 programas financieros se redujeron a 6, reflejando las prioridades que se desean respaldar:

Lo anterior, a efecto de tratar de incorporar a las empresas a los procesos de globalización de la economía bajo un esquema de fomento, buscando consolidar la promoción de inversiones, de los sectores industrial, comercial y de servicios.

Para esto, Nafin, en su condición de instrumento promotor de la política económica del Gobierno Federal, tiene asignada la tarea de ser el banco de desarrollo orientado a identificar y promover la ejecución de acciones que modernice y fortalezca la infraestructura empresarial, apoyando la producción y distribución de bienes y servicios, principalmente de las *empresas micro, pequeñas y medianas* de los sectores privado y social, poniendo atención especial en el área de manufacturas, para que de esta manera propicie un desarrollo regional equilibrado. Además de organizarse con la banca comercial y otros intermediarios, los gobiernos estatales y organismos empresariales.

El objetivo fundamental de Nafin es apoyar las iniciativas empresariales, para modernizar sus actividades productivas. Así como respaldar a las empresas cubriendo todas las etapas de un proyecto.

Los instrumentos financieros de Nafin no se limitan a la canalización de créditos, sino que comprenden cinco áreas estratégicas que corresponden al nuevo modelo de Banca de Desarrollo:

- a) La promoción de proyectos de inversión y de programas de fomento;
- b) la óptima canalización de recursos;
- c) la captación de ahorros;
- d) la internacionalización financiera y económica; y
- e) la inducción de nuevas formas de financiamiento.

En relación al otorgamiento crediticio, éste se ha visto fortalecido por la puesta en marcha de políticas de simplificación de programas y esquemas de descuento, así como acciones de descentralización, promoción y difusión de la oferta crediticia, pero sobre todo los nuevos mecanismos de otorgamiento masivo de recursos como es el constituido por la *tarjeta empresarial*. Con el fin de agilizar los trámites y brindar un acceso más sencillo a los apoyos crediticios, los 39 programas financieros se redujeron a 6, reflejando las prioridades que se desean respaldar:

- 1.- Programa para la Micro y Pequeña Empresa (Promyp).
- 2.- Modernización.
- 3.- Desarrollo Tecnológico.
- 4.- Infraestructura Regional.
- 5.- Estudios y Asesorías.
- 6.- Mejoramiento del Medio Ambiente.

4.1.2.1 Programa para la Micro y Pequeña Empresa (Promyp).

El *Programa para la Micro y Pequeña Empresa* (Promyp) responde a uno de los principales objetivos de Nacional Financiera: la atención a la micro y pequeña empresa.

La definición del tipo de establecimiento según su tamaño, se basa en los parámetros marcados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, que consideran el número de personal ocupado y el ingreso anual por ventas netas con base en el salario mínimo vigente.

TAMAÑO DE EMPRESA	MONTO DE LAS VENTAS ANUALES (millones de pesos)	NUMERO DE EMPLEADOS
Micro Pequeña	Hasta 530 Hasta 5,300	Hasta 15 Hasta 100

Fuente: Nafin, Manual de Financiamiento, p. 62

Los sujetos de apoyo del Programa para la Micro y Pequeña Empresa son:

- Las persona físicas o morales que clasifiquen como micro o pequeñas empresas con participación patrimonial mayoritaria mexicana, que desarrollen actividad industrial, comercial o de servicios.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

- Las uniones de crédito que requieran de financiamiento para satisfacer necesidades comunes de sus asociados, cuando éstos se dediquen a actividades industriales, comerciales o de servicios.

Los apoyos financieros del Promyp, atienden las siguientes prioridades de fomento:

- Creación de fuentes de empleo, principalmente entre la población de menores ingresos.
- Aumento de la oferta de bienes de consumo básico.
- Desarrollo regional y desconcentración de la actividad económica.
- Mejoramiento del medio ambiente a través de la disminución de efectos contaminantes.
- Incremento de la capacidad competitiva.
- Generación y/o ahorro de divisas.

El promyp otorga descuento de créditos en moneda nacional o extranjera a empresas micro y pequeñas, cuyos productos, artículos o servicios que coticen en los mercados externos. Tales créditos susceptibles de descuento, con sus respectivas modalidades son:

CAPITAL DE TRABAJO	<ul style="list-style-type: none"> * Financiamiento para Capital de Trabajo * Carteras * Capital de Trabajo Permanente * Tarjeta Empresarial
ADQUISICION DE ACTIVOS FIJOS	<ul style="list-style-type: none"> * Adquisición de Maq., Equipo y Mobiliario * Construcción de Unidades Ind., Comerc. o Serv. * Mejoramiento del Medio Ambiente * Reestructuración de Pasivos * Uniones de Crédito * Factoraje Financiero * Arrendamiento Financiero
GARANTIAS	<ul style="list-style-type: none"> * Garantías de Crédito * Garantías sobre Títulos de Crédito Bursátiles

Capital de Trabajo

- Se utiliza para el financiamiento en la adquisición de materias primas, materiales de producción, pago de sueldos y salarios, así como gastos de fabricación y operación.
- Financiamiento en la compra de materias primas nacionales y/o extranjeras, así como la adquisición de productos terminados o mercancías de origen nacional.
- Coadyuban a que las empresas solicitantes optimicen la administración de su capital de trabajo.

Adquisición de Maquinaria, Equipo y Mobiliario.

- Se utiliza para la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario que requieran las empresas que desarrollen actividades industriales, comerciales y de servicio; para construir, ampliar, mejorar o modernizar su capacidad instalada.
- Susceptibles de financiarse son los gastos de importación, transportación e instalación.
- Se financiará el importe de la maquinaria, equipo y mobiliario de origen nacional y/o extranjero ya adquirido, siempre y cuando la antigüedad de sus operaciones. no exceda de 12 meses.
- A partir de la fecha de operación. la acreditada cuenta con tres meses para realizar la inversión y presentación de documentación comprobatoria.

Construcción de Unidades Industriales, Locales Comerciales o de Servicios.

- Los recursos se destinan a la adquisición, construcción o modificación de inmuebles como son naves industriales, bodegas, locales comerciales o de servicios.
- El promyp no financia la adquisición de terrenos solos o excesivos a la necesidad operativa de la empresa solicitante.
- Son susceptibles de apoyo, los proyectos para instalar, modificar o ampliar inmuebles que tome en renta la empresa solicitante.
- Si la empresa ya realizó la inversión, ésta procede con una antigüedad no mayor de 12 meses.
- En el caso de adquisición de inmuebles, la empresa solicitante tiene un plazo de tres meses para comprobar el destino que a los recursos del Promyp.

Reestructuración de Pasivos.

- Serán susceptibles de reestructurarse aquellos pasivos cuyas tasas de interés y/o plazos de amortización sean desfavorables, respecto a las condiciones que ofrece Promyp.

- Que los recursos se hayan destinado a solventar necesidades o a realizar inversiones propias del giro de la empresa.
- La empresa cuenta con un plazo de 30 días, a partir de la fecha de operación del descuento, para recabar y presentar al intermediario financiero la documentación comprobatoria del destino del crédito.

Apoyo a las Uniones de Crédito.

- En esta modalidad, un banco como intermediario financiero solicita a Nacional Financiera a través del Promyp, el descuento de algún crédito que otorgó a una unión de crédito, quien a su vez destina dichos recursos a realizar operaciones en común en beneficio de sus socios que clasifiquen como micro o pequeñas empresas.
- Los tipos de crédito que una unión de crédito puede recibir son para: apoyo de capital de trabajo; para adquisición de maquinaria, mobiliario y equipo; y para adquisición, construcción o adaptación de instalaciones físicas.

Tarjeta Empresarial.

- Es un sistema de financiamiento automático para las empresas que atienden el Promyp, cuyas disposiciones no son acumulables para efecto de los límites máximos de financiamiento que hayan obtenido.
- Este sistema se refiere a la apertura de una línea de crédito revolvente y automática, que los intermediarios financieros autorizados, establecen en favor de las empresas acreditadas.

Factoraje Financiero.

- Es un sistema de financiamiento automático y masivo para las empresas, a través del descuento de títulos de crédito y derechos de crédito relacionados con proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, con la finalidad de dotarlas de liquidez y fortalecer su capital de trabajo.
- Las disposiciones que realicen las micro y pequeñas empresas a través de este sistema no son acumulables para efecto de los límites máximos de financiamiento que hayan obtenido a través del resto de los esquemas del Promyp.

Arrendamiento Financiero.

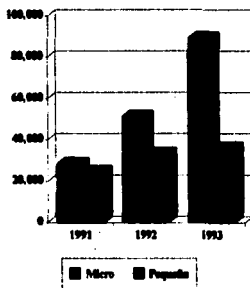
- La opción de realizar operaciones via arrendamiento financiero, les permite el uso de activos fijos que requieran en la operación normal de su empresa.

- Nacional Financiera reembolsará a la arrendadora financiera que reconozca como intermediaria financiera, a inversión que ésta haya efectuado para adquirir el activo fijo objeto del financiamiento.

Nafin, al operar como institución de segundo piso, canaliza casi la totalidad de sus recursos a través de la red de intermediarios financieros. El acelerado crecimiento de la red y el monto de crédito canalizado por éstos intermediarios financieros no bancarios, propició que en el segundo semestre de 1993, Nafin instrumentara un *Programa de Consolidación de Intermediarios Financieros No Bancarios*, el cual busca fortalecer administrativa, financiera y operativamente a estos intermediarios.

Asimismo, a través de diversos programas de fomento y a la participación de la red de intermediación financiera se beneficiaron a más de 366 mil empresas, de las cuales 98% corresponden a los estratos de la micro y pequeña empresa.⁷⁰

Empresas Apoyadas a través del Prontop



Fuente: Nacional Financiera, *Informe Anual 1993*, p. 23

⁷⁰ Martín Wessner, "La Banca de Desarrollo: 1988-1994, Balance y Perspectivas", *El Mercado de Valores*, enero 1995, p. 13.

Para créditos que se descuenten con intermediarios que no se adhirieron al esquema de reducción de tasas, Nacional Financiera agregará un punto a las tasas indicadas para el intermediario, y la tasa al usuario final será de TB+6 en todos los programas y estratos.

A partir del 15 de octubre de 1994, Nacional Financiera tomará como tasa base la que resulte mayor entre la estimación del Costo Porcentual Promedio de Captación en moneda nacional (CPP) y la Tasa de Interés Interbancario Promedio (TIIP) a plazo de 28 días.

Para Promyp, Modernización, Infraestructura Industrial el esquema de tasas de interés variable en moneda nacional queda de la siguiente manera:

ESTRATO	INTERMEDIARIO	USUARIO
* Micro	TB-1	TB+4
* Pequeña	TB	TB+4
* Mediana	TB+2	TB+4

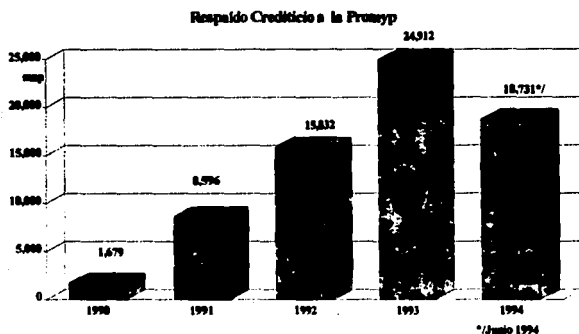
Fuente: El Financiero, viernes 7 de octubre de 1994, p. 3A

Cabe mencionar, que el uso de la *Tarjeta Empresarial* les permite a las empresas surtir pedidos que antes no atendían y estabilizar ventas e ingresos; pudiendo canalizar mayores esfuerzos para lograr mejores niveles de productividad y eficiencia.

Durante 1993, Nafin enfocó sus acciones al desarrollo de nuevos mercados y a la innovación de instrumentos para apoyar el financiamiento y a la capitalización de las empresas. Cabe señalar que los instrumentos de captación, además de ser innovadores en el mercado, permitieron un menor costo de fondeo a la institución y por lo tanto mejores condiciones de financiamiento a las empresas.

En 1993, las micro y pequeñas empresas representaron el 98% del total de las empresas apoyadas por el Promyp. Las empresas sustentadas con los recursos de este

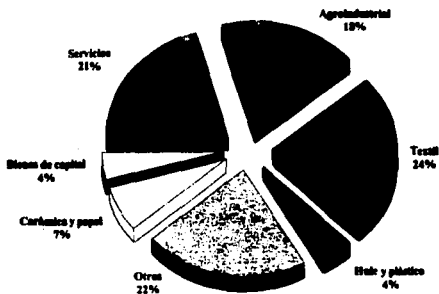
programa son principalmente las micro empresas, que experimentaron un incremento del 54% respecto a 1992, y por la pequeña, cuyo incremento fue del 6%.



Fuente: Nacional Financiera, Informe Anual 1993, p. 23

Nafin consideró indispensable establecer un programa con el propósito de profundizar en las medidas tendientes a facilitar el acceso de los recursos financieros de la banca de fomento para la micro, pequeña y mediana empresa. Surgiendo de esta manera, el *Programa Especial de Impulso Financiero* a sus empresas, el cual consiste en la instrumentación de diversas medidas de apoyo.

De igual forma, en 1993 Nacional Financiera participó en 54 sociedades, aportando capital de riesgo por 248 millones de nuevos pesos. Dichas aportaciones se canalizaron a proyectos estratégicos y de desarrollo regional de las ramas textil, servicios, productos metálicos y agroindustrias, principalmente. Quedando canalizados de la siguiente manera:



Fuente: Nacional Financiera, Informe Anual 1993, p. 25.

Por lo anterior, y para avanzar en la eliminación de barreras estructurales para el acceso al crédito institucional, se establecieron los siguientes instrumentos:

1. Sistema de garantía con fianza.
2. Sistema automático de garantías masivas.
3. Conversión de crédito quirografario a crédito de fomento.
4. Reestructuración de pasivos.
5. Financiamiento para aportaciones accionarias.
6. Financiamiento para trabajadores y empleados que realizan aportaciones de capital en su empresa.
7. Utilización del mercado de valores para el financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa.
8. Estímulo a la asociación entre empresas mexicanas.
9. Apoyo a alianzas estratégicas con empresas extranjeras.
10. Apoyo al mejoramiento de la infraestructura de intermediarios.
11. Plazos de gracia acordes con la maduración del proyecto.
12. Revisión de la tasa en dólares.
13. Mayores descuentos a intermediarios.

4.1.2.2 Paquete de Financiamiento al Sector Textil

El paquete de Financiamiento al sector Textil de Nacional Financiera tiene como propósito apoyar los esfuerzos que realicen las empresas de dicho sector, para su modernización, que les permitan aumentar su productividad, eficiencia y calidad, a efecto de asegurar su desarrollo en un mercado abierto y competido, como es particularmente en el marco del Tratado de Libre Comercio.

Nafin apoyará al sector con recursos financieros y asistencia técnica necesaria, todas las acciones tendientes a lograr este objetivo, tales como:

- Reconvertir y modernizar la planta productiva.
- Incrementar la capacidad productiva.
- Mejorar el aprovechamiento de la capacidad instalada.
- Innovar, asimilar y adaptar tecnologías.
- Establecer sistemas de capacitación y calidad.
- Prevenir, controlar y eliminar efectos contaminantes de los procesos productivos.
- Realizar estudios y contratar asesorías que permitan mejorar la gestión empresarial, en aspectos administrativos.
- Sanear y fortalecer su estructura financiera.
- Coinvertir, asociarse y establecer alianzas estratégicas, en la búsqueda de nuevos mercados, tecnología y financiamiento.⁷¹

⁷¹ "Programa de Apoyo al Sector Textil", El Mercado de Valores, secc. Tratado de Libre Comercio, Núm. 24, agosto de 1992.

4.2 Participación de los Intermediarios Financieros

4.2.1 Unión de Crédito

Dentro de las alternativas viables con las que cuentan las pequeñas y medianas empresas para la obtención de un financiamiento que le es negado por las diferentes instituciones crediticias se encuentran las *Uniones de Crédito*.

Las Uniones de Crédito son organizaciones cuyo propósito fundamental es agrupar personas físicas o morales, dedicadas a actividades agropecuarias, industriales, comerciales o mixtas; con el objeto de obtener créditos a bajo costo en forma oportuna, para realizar o incrementar sus actividades productivas, así como obtener otros beneficios derivados de actividades realizadas en común por los socios.

La gama de actividades que desarrollan las Uniones de Crédito es amplio, ya que no sólo proporcionan a sus miembros el financiamiento que requieren, sino también les facilitan materias primas o maquinaria, instalaciones o tecnología, mediante compras en común, que en forma individual les sería difícil adquirir.

Las Uniones de Crédito operan en ramas de la economía en que se ubiquen las actividades de sus socios, como son:

- Facilitar el uso de crédito y prestar su garantía o aval, en los créditos que contraten sus socios.
- Recibir préstamos exclusivamente de sus socios, de instituciones de crédito, de seguros, y de fianzas del país o de entidades financieras del exterior así como de sus proveedores.
- Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aún mantenerlos en cartera.
- Promover la organización y administrar empresas industriales o comerciales para lo cual podrán asociarse con terceras personas. Estas operaciones deberán realizarse

con recursos provenientes de su capital pagado y reservas de capital o préstamos que reciban para este fin.

- Comprar, vender y comercializar insumos, materias primas, mercancías y artículos diversos así como alquilar bienes de capital necesarios para la explotación agropecuaria o industrial, por cuenta de sus socios o terceros.
- Encargarse por cuenta propia, de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.
- Realizar por cuenta de sus socios operaciones con empresas de factoraje financiero, así como recibir bienes en arrendamiento financiero destinados al cumplimiento de su objeto social.⁷²

Las Uniones de Crédito manejan tasas de interés preferenciales, garantías o avales, además de agilizar las operaciones de financiamiento por medio de la banca de desarrollo (Bancomext y Nafin).

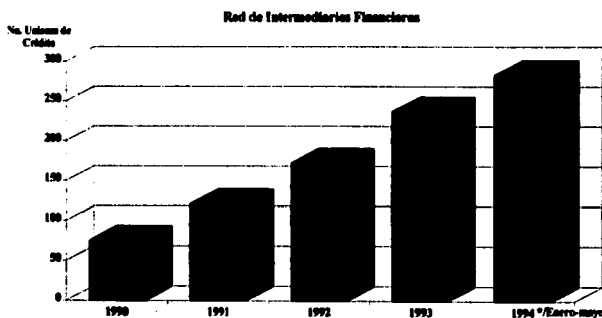
Para establecer una Unión de Crédito es necesario contar con un estudio de viabilidad que será presentado ante la Comisión Nacional Bancaria para obtener la autorización de poder operar como Organización Auxiliar de Crédito. Dicha autorización debe cubrir los siguientes requisitos:

1. Denominación de la sociedad, donde se indica que se trata de una *Unión de Crédito, S.A. de C.V.*, y especificar el nombre de las personas físicas o morales que habrán de integrarla, así como el ramo en que operará y el área geográfica donde habrán de desarrollar sus actividades tanto la Unión como sus socios.
2. El número de socios no deberá ser menor de 10 personas físicas o morales, los cuales especificarán, además de sus datos personales, maquinaria y equipo disponible, recursos propios y capital contable, volumen anual de compras, ventas y producción, indicando utilidades y número de trabajadores.
3. Se establecerá el capital pagado y capital social (capital sin derecho a retiro y capital con derecho a retiro), mencionando la serie o series en que estará dividido, indicando el importe, el cual no excederá del 10% del capital social de la Unión por socio, y número de accionistas.⁷³

⁷² Bancomext, "Instituciones de Crédito Intermediarias", Manual de Descuento, p. 2.

⁷³ Secofi, "Qué es y Cómo funciona una Unión de Crédito", Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña, cuadro informativo No. 2.

Al cierre de 1993, Nacional Financiera tenía registrados ya 501 intermediarios financieros, con el propósito de apoyar preferentemente a las empresas micro y pequeñas y a las regiones menos desarrolladas, ampliando constantemente su red de intermediación, sobre todo en lo que se refiere a intermediarios no bancarios. Dicho crecimiento se observa en la siguiente gráfica, que muestra el aumento de la participación de las uniones desde 1990 a mayo de 1994. Nacional Financiera canaliza el total de su crédito a través de los intermediarios financieros, el 65% se realiza por conducto de bancos y el 35% restante a través de intermediarios financieros no bancarios.



Fuente: Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, enero 1995, p. 22.

A las Uniones de Crédito, entre otros aspectos les está prohibido:

- Realizar operaciones de descuento, préstamos o crédito de cualquier clase con personas que no sean socios de la unión, excepto con las instituciones de crédito, compañías de seguros, compañías de fianzas, así como de sus proveedores.
- Emitir cualquier clase de valores, salvo las acciones de la unión y los títulos de crédito a que están autorizados por la ley.

- Entrar en sociedades de responsabilidad ilimitada y explotar por su cuenta: minas, plantas metalúrgicas, fincas rústicas, y establecimientos mercantiles o industriales, salvo los autorizados por la ley.
- Adquirir derechos reales que no sean de garantía, muebles e inmuebles distintos a los permitidos por la uniones.
- Otorgar fianzas, garantías o avales, salvo que sean en favor de sus socios o las garantías autorizadas por la ley.
- Operar sobre sus propias acciones.

Por lo anterior, la importancia de las actividades que desarrollan las Uniones de Crédito para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa es vital, tal demanda se refleja en las estadísticas de Bancomext y Nacional Financiera.

Bancomext, al igual que Nacional Financiera a tratado de ampliar la participación de los intermediarios no bancarios, como resultado de esto, en 1993, Bancomext se consolidó como banca de segundo piso al canalizar 90.7% del financiamiento, a través de los intermediarios financieros, de los cuales, las uniones de crédito han incrementado su participación. El crédito se distribuyó de la siguiente manera:

INTERMEDIARIOS	PART. %
Banca Comercial	82.1
Fondos de Fomento y Banca de Desarrollo	3.3
Empresas de Factoraje	3.5
Arrendadoras	1.1
Uniones de Crédito	0.7
TOTAL de Intermediarios Financieros	90.7
Primer Piso	9.3
TOTAL	100

Fuente: Bancomext, *Informe Anual 1993*, p. 22.

Para el buen funcionamiento y desarrollo de los créditos otorgados a través de los intermediarios financieros, es importante que exista compromiso real en el cumplimiento de las obligaciones, no sólo de éstos, sino de los empresarios también. Ya que el empresario, además de aprovechar el crédito se debe al mismo tiempo recuperar, en caso contrario se hará efectivo el aval o se cargará a su cartera vencida.

Cabe mencionar, que una de las causas que genera a la cartera vencida, son precisamente las pequeña y medianas empresas; debido a que, al invertir sus créditos, éstos no obtuvieron suficientes utilidades para fortalecer y capitalizar a sus empresas. Por lo que, tanto los intermediarios financieros - en este caso las uniones de crédito - como las empresas quedan en difícil situación, a la que tenían antes de iniciar operaciones.

Tal situación, provocó que la banca de desarrollo detuviera los programa de impulso y apoyo a las uniones de crédito.⁷⁴ A lo que las uniones pidieron que se reconsiderará la decisión tomada principalmente por Nacional Financiera.

Tratando de llegar a un acuerdo, Nafin aprobó la creación de fondos de rescate para evitar que las grandes uniones de crédito de descapitalicen aún más, tras los problemas que enfrentan por el otorgamiento *irresponsabl*, de créditos por la falta de líquide que han sufrido las micro, pequeñas y medianas empresas financiadas.

Dicho modelo funcionará mediante dos mecanismos:

1. **Cuenta Corriente** con cargo automático en favor de Nafin, que eventualmente se accionaría ante cualquier problema de una unión con esta banca de desarrollo y pagarla hasta 30 días los vencimientos de cada unión.
2. **Fondos de Inversión Patrimonial** que virtualmente protegería a Nafin, hasta por tres meses, de una eventualidad de pago.⁷⁵

El esquema mencionado responde a una propuesta realizada a la banca de desarrollo por las uniones de crédito. De tal forma, que la normatividad de Nafin ya no se aplicaría de manera generalizada, sino de acuerdo con la situación particular de la cartera de cada unión y con base en el crecimiento del *Índice Nacional de Precios al Consumidor*.

⁷⁴ "Urgen a Uniones de Crédito Fuentes de Alternativas de Financiamiento", *El Financiero*, Secc. Finanzas, jueves 10 noviembre 1994, p. 6.

⁷⁵ "Aprueba Nafin la Operación de Fondos de Rescate para Uniones de Crédito", *El Financiero*, Secc. Finanzas, miércoles 7 diciembre 1994, p. 7.

De esta forma, cada unión abrirá su propia cuenta corriente de cargo automático en un banco comercial en nombre de Nafin y establecerá su propio Fondo de Inversión Patrimonial en la tesorería de esta Institución.

Cabe mencionar que durante 1993 el sector de las Uniones de Crédito se desarrolló de manera acelerada ante la ampliación y mejoramiento de las condiciones de los créditos concedidos, sobre todo vía Nacional Financiera y Fira.⁷⁶

El impulso a las Uniones de Crédito se creó con la finalidad de que la banca de desarrollo en colaboración con estos intermediarios financieros, continúen apoyando el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, a fin de que este estímulo propicie la organización de productores de bienes y servicios en la adquisición de maquinaria y materias primas, almacenaje, comercialización y distribución de productos; y de esta forma puedan adquirir mejores niveles de competitividad, calidad y producción que les permitan participar tanto en el mercado nacional como en el internacional.

⁷⁶ "Uniones de Crédito Claman Auxilio a Bancos Privados", *El Financiero*, secc. Finanzas, 16 de febrero de 1995, p. 8.

CAPITULO 5

***PERSPECTIVAS DE LA
INDUSTRIA TEXTIL
MEXICANA EN AMERICA DEL
NORTE.***

5.1 Principales Características de la Industria Textil Canadiense.

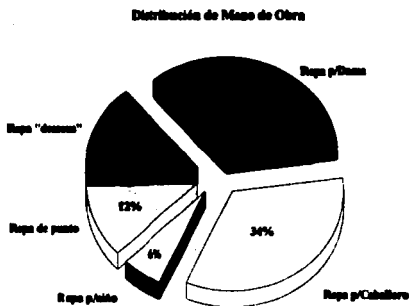
Canadá es un país que orienta la mayor parte de su producción de confecciones hacia el abastecimiento del mercado doméstico, lo que permite abrir un amplio porcentaje de su demanda. En relación a su comercio, se observa una situación deficitaria, aún cuando se registra una tasa de crecimiento media anual más alta de las exportaciones respecto a las importaciones.

En lo que se refiere a las compras de confecciones por parte de Canadá al exterior, destacan por su participación las prendas confeccionadas no tejidas. Siendo los principales abastecedores del mercado Estados Unidos y los países de la Unión Europea. En cuanto a los países en desarrollo, sus mayores adquisiciones las realizan de países como Hong Kong, China, Taiwan y Corea del Sur, como abastecedores de ropa de fibra acrílica.

El comercio exterior de estos productos se concentra principalmente en las provincias de Ontario y Quebec, en donde está la mayor parte de la población del país. En 1992 las importaciones totales de productos confeccionados se realizaron en un 39.9% en la primera y 43.9% en la segunda de las provincias mencionadas.

La negociación de cuotas textiles es una política común en la mayor parte de los países, a efecto de proteger la producción y el empleo de un flujo creciente de importaciones. Por esta razón, Canadá ha establecido regulaciones a la importación para una parte de sus productos confeccionados.

Los productos confeccionados son uno de los grupos con mayores regulaciones en el comercio internacional. El Acuerdo Multifibras, como marco general establece las cuotas de importación como un mecanismo para proteger a la industria doméstica y conservar los niveles de empleo.



Fuente: Bancomext, "Canadá, un Mercado para los Productos Mexicanos", p. 7

El papel de proveedor que desempeña México, hasta ahora, no ha sido afectado por cuotas de importación, en virtud de no representar un competidor importante del mercado canadiense. El único antecedente al respecto, fue la restricción voluntaria de exportaciones por parte de México de hilo poliéster texturizado e hilo acrílico, a mediados de la década de los ochenta.⁷⁷

Por lo anterior, son escasas las posibilidades de que en corto plazo se establezcan cuotas a los productos mexicanos, considerando que México no es un proveedor importante de ningún producto. Aunque, desde el punto de vista de la política comercial de Canadá, se observa a la industria mexicana como un proveedor de mediano plazo, una vez que se hayan superado los problemas estructurales como tamaño de las empresas, abastecimiento de insumos y modernización de maquinaria y equipo.

La importación de cualquier producto al mercado canadiense se regula por un conjunto de disposiciones de carácter general. En cuanto a los productos confeccionados, en

⁷⁷ Bancomext, "Canadá, un Mercado para los Productos Mexicanos", Regulaciones para la Importación de Productos Confeccionados, México 1983, p. 22

agosto de 1983, se establecieron lineamientos generales que rigen la importación de estos productos. Tal regulación se basa en tres piezas legislativas:

- **Export and Import Permits Act:** establece los productos que son sujetos a permiso de importación, de acuerdo a una cuota general establecida para el país. Esta regulación considera una amplia gama de productos, incluyendo los productos confeccionados.
- **General Import Permits:** que es la excepción del anterior y que autoriza la importación de productos regulados si la importación tiene un arancel de 500 dólares o menos, o el número de prendas no excede de 12.
- **Marking of Imported Goods:** se refiere al etiquetado de prendas importadas, indicando todos aquellos productos que deben precisar en la etiqueta el país de origen.⁷⁸

La evolución reciente del comercio exterior de Canadá refleja que es una economía que requiere importar productos confeccionados. Debido a:

1. El consumidor canadiense busca mayor calidad y moda a precios accesibles: es un consumidor acostumbrado a la presencia de artículos importados que le permiten elegir entre una amplia variedad de productos, diseños, calidades y precios.
2. Los importadores buscan nuevas fuentes de abastecimiento debido a la gradual pérdida de competitividad de los proveedores asiáticos por aumentos en el costo de su mano de obra; además, son afectados por la existencia de cuotas o restricciones no arancelarias en muchos de los productos que ingresan a Canadá.
3. La industria de la confección de Canadá se encuentra en un proceso de ajuste y modernización que le permite abastecer el mercado doméstico.

Con el Tratado de Libre Comercio, existe un creciente interés de los empresarios canadienses por conocer los productos mexicanos y valorar proyectos de importación, maquila e inversión.

⁷⁸ *Idem*, p. 23

Las regulaciones y requerimientos para la importación de productos confeccionados constituyen un marco regulatorio ágil y accesible para los productos mexicanos, sobre todo considerando que no existen restricciones de importación, que en su mayor parte afectan las importaciones de los proveedores de Asia y Europa.

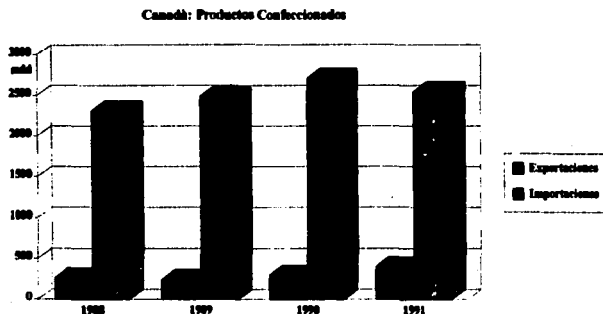
Para los países en desarrollo, las preferencias y decisiones del consumidor canadiense resultan ser un tanto ajenas a las observadas domésticamente; estas diferencias están definidas por aspectos demográficos, sociales y geográficos específicos del Canadá.

La población de Canadá está integrada por un grupo de consumidores que comparten las siguientes situaciones:

1. La sociedad canadiense esta formada en su mayor parte por jóvenes-adultos, con una edad promedio de 32 años. La tercera parte de la población, equivalente al 60% de la fuerza de trabajo se encuentra en un rango de edad entre 25 y 44 años.
2. Una proporción considerable de la población es de inmigrantes que han transferido a este país sus costumbres y tradiciones, incluyendo aquellas relacionadas con el vestido y la moda.
3. La sociedad canadiense refleja situaciones peculiares en su organización, que inciden en sus preferencias y compras:
 - Se observa una considerable declinación de la tasa de nacimientos, que vuelve a los niños un centro de gran atención.
 - Es cada vez mayor la proporción de mujeres en edad de trabajar que ingresan a la fuerza de trabajo.
 - Son comunes las estructuras familiares en que sólo se cuenta con la presencia de uno de los padres, debido a la alta incidencia de divorcios.
 - Sensibilidad por el medio ambiente y su conservación.
4. El nivel de vida de la población es elevado. Se estima que en promedio el ingreso familiar anual es de 25 mil dólares canadienses, con fuertes presiones por el elevado costo de la vida y la recesión económica de los últimos años.

5. La ubicación geográfica de Canadá, define perfectamente el ciclo de las 4 estaciones del año; con temperaturas de hasta 35°C en el verano y de -45° en el invierno, que obligan a contar con prendas de vestir apropiadas a cada estación.⁷⁹

La importación de productos confeccionados se realiza principalmente por empresas dedicadas a la venta directa al consumidor. La presencia de agentes mayoristas es poco importante.



Fuente: Bancomext, "Canadá, un Mercado para los Productos Mexicanos", p. 12

La comercialización de prendas de vestir y textiles para el hogar, se realiza a través de las Cadenas de Tiendas principalmente Departamentales. Las ventas al menudeo de productos confeccionados se realizan a través de las Cadenas de Tiendas y las Tiendas Independientes.

El etiquetado de productos confeccionados está regido por el *Textile Labelling Act* (TLA) y el *Textile Labelling and Advertising Regulations*. Cuyo objetivo es proteger al

⁷⁹ *Ibidem*, p. 32

consumidor en lo relativo al contenido de las fibras que componen una prenda confeccionada. El contenido de fibras de un producto confeccionado, debe estar indicado en la etiqueta o empaque que acompañe al producto. El TLA clasifica las etiquetas de la siguiente manera:

1. Etiquetas de presentación que contienen información sobre el contenido de fibras, así como información adicional no solicitada por las regulaciones.
2. Etiqueta informativa, que presenta exclusivamente la información sobre el contenido de fibras.

Canadá se encuentra en un período de ajuste y adaptación a los cambios de la economía mundial en el marco de una recesión más aguda y persistente que la de Estados Unidos. Después de 1991, el crecimiento ha sido moderado.

Para 1992, la industria creció 1%, destacando los bienes de consumo. El sector exportador fue uno de los pocos que lograron un incremento importante: 8% con respecto a 1991. El comportamiento más pobre correspondió al rubro textiles y prendas de vestir, con -10.8 por ciento.⁸⁰

En 1988 Canadá concluyó negociaciones con Estados Unidos para firmar un acuerdo bilateral, pero los canadienses responsabilizan al gobierno federal el no haber tomado las previsiones necesarias para amortiguar los efectos de dicho acuerdo en las ramas más vulnerables de la economía al exponerlas a la competencia externa. Por esta razón, en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de México, Estados Unidos y Canadá (TLC), este último se mostró como un socio renuente y dubitativo.

En las negociaciones del TLC con México y Estados Unidos, Canadá participó en tres objetivos básicos:

1. Lograr el acceso de bienes, servicios y capitales a México sobre una base de igualdad con Estados Unidos;

⁸⁰ Citado en la Revista de Comercio Exterior de Bancomext por Antonio Avila Diaz, "Canadá, el Otro Socio" de la Síntesis Ejecutiva de la IX Reunión Ministerial México-Canadá, Ottawa, febrero de 1993, p. 143.

2. aprovechar las negociaciones para resolver varios conflictos con Estados Unidos, y asegurar que no se afecten los beneficios de lo pactado bilateralmente con su vecino del sur, y
3. mantener a Canadá como un destino atractivo para los inversionistas que desean ubicarse estratégicamente para abastecer el mercado de América del Norte.⁸¹

Cabe mencionar, que la participación de Canadá en el comercio mundial cayó de 5.3 a 4% de 1971 a 1989. Ello se explica por la especialización del país en la industria de bienes relacionados con los recursos naturales, cuya demanda mundial ha crecido lentamente.

Es importante señalar, que Canadá realiza 70% de su comercio exterior con Estados Unidos, 6% con Japón y 2.5% con Alemania. Le siguen Francia, la República Popular de China, México, Corea del Sur, Taiwan e Italia. Por lo que, de 1991 a 1992, México pasó del noveno sitio al séptimo.

El intercambio comercial entre México y Canadá era poco significativo en los años setenta, pero en los últimos años se ha desarrollado a consecuencia de la apertura comercial mexicana y sobre todo a partir de las negociaciones del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Con esto, México es el primer socio latinoamericano de Canadá, al tiempo que éste está desplazando a Japón como segunda contraparte comercial de México, después de Estados Unidos.

Cabe mencionar que Canadá y su industria textil enfrentan problemas que afectan su comercio. Algunos de ellos son: los altos costos de producción total debido a factores como el clima y la geografía del país, que sólo les permite la producción de algunos artículos que no son competitivos en otros mercados y el tamaño tan pequeño del mercado propio.

Y aunque Canadá mantiene una balanza deficitaria en su comercio con México, sus exportaciones están creciendo más que las mexicanas allá. Actualmente, el gobierno canadiense desarrolla una intensa campaña para que sus exportadores incursionen en el mercado mexicano.

⁸¹ *Idem*, p. 144

En lo que se refiere al mercado estadounidense, históricamente, cerca del 50% de la industria textil canadiense ha estado controlada por firmas extranjeras (principalmente de Estados Unidos). Por lo que es importante, que los productores canadienses den mayor énfasis al desarrollo de su capacidad de mercadotecnia internacional.

5.2 Principales Características de la Industria Textil Estadounidense.

La industria textil y del vestido de Estados Unidos, ha recibido una persistente protección sobre cualquier otro sector industrial, la razón original de esta protección especial de hace más de dos décadas proviene de que las industrias consideran que podrán ajustarse y llegar a ser suficientemente competitivas a nivel internacional.

Cabe mencionar que la industria textil de los Estados Unidos ha sobrevivido gracias a la estabilidad que viven relativamente los mercados a nivel mundial; siendo posible a través de los tratados internacionales como el GATT y el Acuerdo Multifibras que se han ocupado de coordinar el comercio.

Actualmente, industriales y grupos de trabajadores presionan para seguir aprovechando esa protección, ya que en un medio masivo de comercio americano en déficit, esto representa una gran oportunidad para su crecimiento interno.

Existen tres opciones de política comercial para la industria textil y del vestido estadounidense:

- Incrementar la severidad de protección inmediata y decisivamente;
- impulsar la protección del sector a través de acuerdos comerciales; y
- permitir a su vez, una liberalización gradual.⁸²

En la década de los 80's. durante la administración de R. Reagan, se descuidó en forma relevante la protección que el AMF ejercía sobre la industria textil estadounidense ocasionando pérdida en las importaciones. Para remediar de alguna forma tal situación, se implementaron políticas de ajuste a nivel interno, a efecto de revitalizar a la industria textil, incluyendo la ubicada en el extranjero.

⁸² William R. Cline, *The Future of World Trade in Textiles and Apparel*, Institute for International Economics, 1990, p.1

Ejemplo de ello es la iniciativa de la Cuenca del Caribe; la cual entró en vigor en 1984. Apareciendo como *Ley de Recuperación Económica para la Cuenca del Caribe* (Caribbean Basic Economic Recovery).⁸³

Mediante esta iniciativa, los industriales textiles en la búsqueda de menores costos de producción formaron nuevas sociedades en la Cuenca del Caribe con la finalidad de recuperar la competitividad. El método que adoptaron estas industrias fue el de operar dos plantas de manufacturas en países diferentes con el objeto de producir un producto acabado al precio más competitivo posible.

Este sistema, se dio a conocer como *Plantas Gemelas en Norteamérica-Caribe*, las cuales utilizan materiales, tecnología y financiamiento estadounidense, y proceso y ensamblaje realizado en el Caribe, produciendo artículos que no sólo compiten con las importaciones extranjeras en precio, sino en calidad también.

Los artículos de las plantas gemelas son elaborados en gran parte con géneros y mano de obra estadounidense. Además de que este proceso emplea trabajadores de los países del Caribe, maximizando su venta competitiva, al mismo tiempo que provee trabajo en los Estados Unidos con la fabricación de componentes en dicho país.

Cabe mencionar que esta iniciativa cuando finalmente se convirtió en ley fue considerada como la más liberal y permanente en la historia de las tarifas aduaneras en los Estados Unidos. Ya que permitió eliminar completamente los impuestos de aduana aproximadamente para el 85% de los productos importados a EU provenientes de los países de la Cuenca del Caribe y América Central, por un período de 12 años.⁸⁴

Aunado al programa de la Cuenca del Caribe, en 1986, el presidente Reagan creó un nuevo interés, proveyendo una preferencia de cuota especial, conocida como 807A, para los productos textiles y de la confección provenientes del Caribe. La cual sólo se aplicó a los productos elaborados en el Caribe.

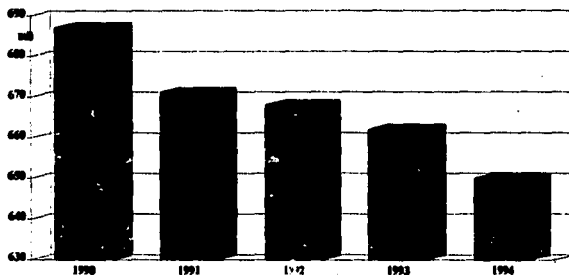
⁸³ Fredi Bove, "Economic Impact of the Caribbean Basin Free Trade Area". *Caribbean Basin Trade*. Department of Commerce, Washington, marzo 1982, p. 23.

⁸⁴ *Idem*.

FALLA DE ORIGEN

En relación al Producto Interno Bruto de los EU, éste favorece principalmente al sector de bienes y servicios, por lo que mas empleos se siguen demandando. En lo que al sector textil corresponde, este ha disminuido 1.5% en el periodo comprendido entre 1990-94, como se observa en la siguiente gráfica:

EU: Empleos en la Industria Textil



Fuente: *Textile Outlook Internacional*, "USA: principal indicators", september 1994, p. 35

En Estados Unidos al igual que en Canadá, las cadenas de grandes tiendas son importantes para la promoción de los productos nacionales y extranjeros, siendo a través de éstas como los proveedores pueden captar el interés de los consumidores. Las tiendas se encuentran clasificadas de la siguiente manera:

- **Cadenas de Tiendas;** son organizaciones que operan con más de cuatro establecimientos del mismo tipo de productos, bajo una misma razón social. Generalmente están localizados en los grandes centros comerciales, ocupando el 60-70% del área de ventas. Además incluyen:

a. **Tiendas Departamentales;** siendo el tercer vínculo de venta directa al consumidor, después de los establecimientos de alimentos y los automóviles.

b. *Tiendas Especializadas*; son establecimientos estandarizados basados en una estrategia de segmentación de mercado y especialización de productos: ropa para caballero, jeans, juniors, profesionistas, ropa de trabajo, etcétera. Pueden ser de carácter nacional, provincial o local.

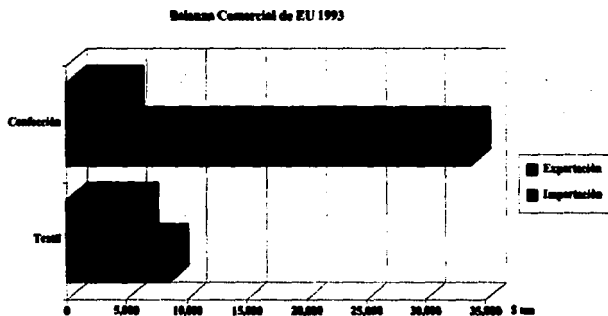
- *Tiendas Independientes*; son organizaciones que operan con 2 o 3 establecimientos. Su organización asemeja a las Tiendas Especializadas. En los últimos años, ha proliferado la formación de Asociaciones y/o Cooperativas entre Tiendas Independientes a fin de contar con mayor infraestructura para la planeación, mercadotecnia y manejo de inventarios.

Por lo que, una de las opciones más convenientes para ingresar al mercado norteamericano y canadiense es hacerlo, como un proveedor de las grandes tiendas. El empresario mexicano que busque participar como proveedor de largo plazo en las tiendas, debe tener presente lo siguiente:

- Las Cadenas de Tiendas, principalmente las Tiendas Departamentales manejan *marcas privadas* con las que presentan los productos en sus establecimientos.
- La *marca privada* está asociada a toda una campaña de comercialización tendiente a ofrecer al consumidor productos de calidad y precio. La calidad resulta ser la primera variable en la valoración de los productos a importar.
- Los compradores norteamericanos buscan la exclusividad de los proveedores. Estableciendo relación con una tienda departamental, debe descartarse la posibilidad de ser proveedor de otra, sobre todo si se ofrecen los mismos tipos de productos.
- El fabricante no debe ofrecer al comprador nada que no pueda cumplir en términos de: tiempos de entrega, calidad, empaque, etc.
- Las compras se realizan con más de 6 meses de anticipación a la venta de la mercancía. De acuerdo al siguiente calendario: Primavera/ febrero-abril; Verano/ mayo-julio; Otoño/ agosto-octubre; Invierno/ noviembre-diciembre.

- La cotización de los productos debe ser FOB puerto. En cuanto al precio, se puede tener como referencia que el precio al menudeo es entre 4 y 8 veces el precio FOB puerto, dependiendo del factor moda incorporado al producto. Cabe mencionar, que los márgenes de utilidad para productos que proceden de países en desarrollo son muy elevados.

Estados Unidos se caracteriza por ser uno de los principales importadores de textiles y confecciones a nivel mundial, destacándose este último como el sector más dinámico. Muestra de ello, es que las importaciones de prendas de vestir durante el periodo comprendido de 1980 a 1990, por parte de este país, se elevaron en un promedio del 10% anual.



Fuente: *Textile Outlook International*, septiembre 1994, p. 37

Es importante mencionar que de la importación total de textiles que realizó Estados Unidos, del orden de 28.2 millones de dólares en 1992, 5.8% correspondió a la participación de las empresas mexicanas.⁸⁵

⁸⁵ *Industrial Outlook* 1993.

No obstante que los productos mexicanos han sido objeto de la aplicación de diversas restricciones, por ejemplo, aranceles ponderados de entre 6.8% en fibras, hasta 18.5% en prendas de vestir.

En 1993 la economía de Estados Unidos continuaba recobrándose de la recesión sufrida durante 1990-1991. En este sentido, es importante señalar que los Estados Unidos tiende al proteccionismo, y que en una situación como la que actualmente prevalece en la economía internacional, no es de extrañar esta actitud.

Desde el siglo pasado, el mercado de Estados Unidos se constituyo de modo gradual en el destino principal de los productos de Canadá. Para mediados de la década de los 80's, Estados Unidos absorbía aproximadamente tres cuartas partes de las exportaciones de su vecino, convirtiéndose en un mercado de importancia vital para el mercado canadiense.⁸⁶

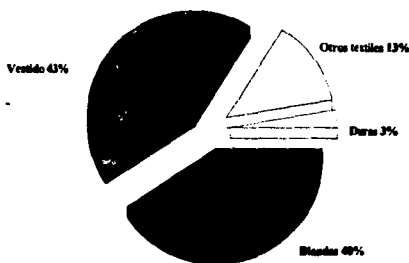
⁸⁶ Joseph A. McKinney, "Solución de Controversias entre Canadá y estados Unidos: implicaciones para México", Revista Comercio Exterior, Bancomext, vol. 44, núm. 1, México, enero 1994, p.39.

5.3 Principales Características de la Industria Textil Mexicana.

La industria textil mexicana se encuentra fragmentada en pequeñas y medianas empresas principalmente, constituida por alrededor de 12 mil negocios, que proporcionan empleo a más de 650 mil personas. Los estados donde se concentra la operación de la industria textil, son los de México, Jalisco, Nuevo León, Puebla, Tlaxcala, Aguascalientes y el Distrito Federal.

Como generadora de empleo, la industria textil dentro del sector manufacturero, se encuentra después de los rubros de alimentos y bebidas, productos metálicos y maquinaria y equipo. Al mismo tiempo, hay que considerar que constituye un importante soporte local y regional de empleo en el país.

Distribución del Empleo en la Industria Textil 1991



Fuente: Bancomer, Panorama Económico, primer bimestre 1992, p. 25

Aún cuando, los textiles se han mantenido dentro uno de los sectores más importantes del sector manufacturero; en 1994, la globalización de la economía provocó una caída de 20% del empleo, además de que la situación de los trabajadores textiles se complicó aún más, debido a que su salario disminuyó 25%.⁸⁷

Desde 1993, la industria textil ha registrado déficit comercial, siendo en ese año de 9.73%; mientras que la balanza comercial del sector, pasó de tener un superávit en 1988 de 80 millones de dólares, a un déficit de mil 100 millones de dólares para 1992.⁸⁸

Lo anterior, se debe a que existen importaciones desleales procedentes principalmente de los países asiáticos, a precios por debajo de su costo. Ejemplo de ello, es que entre el 15 y el 25% de las importaciones de la confección oficialmente procedentes de Estados Unidos, se producen en países del Sudeste de Asia, como China, Taiwan, Hong Kong, Singapur, Tailandia y Corea.

Por lo que, la Cámara Nacional de la Industria Textil, solicitó el apoyo del Gobierno Federal, esto es, frenando las importaciones por medio de los certificados de origen y el control aduanero. Asimismo, plantea la necesidad de aplicar cuotas a la importación de productos de esta rama, las cuales estarían destinadas a aquellos países con los cuales no se tengan acuerdos de libre comercio o de complementación económica.

En México, a efecto de hacer más competente a la industria textil se han creado mecanismos para contribuir a la modernización tecnológica y desarrollo de programas de mejora de la calidad del sector⁸⁹. Debido a que la industria textil, se ha caracterizado por mantener un bajo nivel de inversión, mala planeación financiera y una capacidad ociosa superior al 45% en promedio, lo que limita y reduce los niveles de competitividad y aumenta su vulnerabilidad frente a productos importados.

Además de los mecanismos de apoyo que el Gobierno Federal le brinda a los empresarios de la industria textil, existe la posibilidad de orientarse hacia la integración de cadenas productivas denominadas *coconversiones*. Las cuales se podrían dar con extranjeros que aportaran tecnología, cuya implementación es necesaria ante la apertura económica del

⁸⁷ Excmólor, "Cayó 20% el Empleo en el Sector Textil por la Globalización de la Economía", 4 julio 1994, p. 44A.

⁸⁸ Reforma, "Golpean Importaciones al Sector Textil", secc. Negocios, 12 enero 1994, p. 21A.

⁸⁹ Véase Capítulo 4 Instrumentos de Financiamiento Aplicados a la Industria Textil.

país, así como ante la competencia generada por el TLC, mientras los industriales mexicanos aportarían estructuras y mercado.

Ejemplo de lo anterior, es el caso de Celanese que desde hace varios años la filial mexicana de la transnacional *Celanese Incorporate* que desde 1987 cuenta con capital alemán al haber sido adquirida por *Hoechst AG*, ha incorporado a un buen número de pequeñas, medianas y grandes empresas en la producción de telas, y de igual forma incorporo a confeccionistas y maquiladores en la producción de prendas de vestir con destino a la exportación.⁹⁰

Cabe mencionar, que la forma de ingresar al mercado de exportación de la industria textil mexicana era casuística. En algunos casos era por invitación directa y personal de algún importador, quien tomaba la iniciativa para visitar nuestro país y a la empresa concretando un pedido inicial, es decir, la exportación se realizó gracias a un proceso de compra y no de venta. Otros emprendieron sus actividades de exportación por visión empresarial, seguros de contar con un producto de alta calidad, y con perspectivas poco alentadoras en el mercado nacional.

Tal situación ha cambiado radicalmente en la mayoría de las empresas que participan en el comercio exterior. Ahora los exportadores son compañías con experiencia que venden profesionalmente, a través de una mayor capacitación y eficiencia productiva y de comercialización.⁹¹

Actualmente, las empresas textiles están saliendo a vender sus productos y se están asociando con otras en el exterior, a efecto de poder penetrar los mercados y conquistar las preferencias del consumidor externo, utilizando estrategias de negocios. Dentro de las soluciones que han encontrado los empresarios para mantener, modernizar y estimular el crecimiento de la industria textil, se encuentran las siguientes:

- Incrementar el volumen de producción con calidad total, aprovechar óptimamente la tecnología, eliminando los tiempos muertos y los gastos innecesarios.
- Tener imagen de *calidad de exportación* ante México y el mundo.
- Enriquecer su experiencia en moda, diseño e imagen de sus productos.

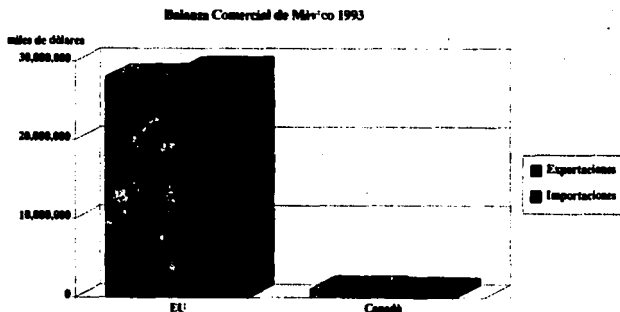
⁹⁰ Irma Portos, *Pasado y Presente de la Industria Textil en México*. Edit. Nuestro Tiempo, 1992, p. 143.

⁹¹ Bancomext, "Panorama Económico", *Proyección de Exportación 1994*, p. 53.

- Conquistar nuevos mercados externos y nacionales, ya que esta actividad exige mejorar el precio y calidad de los productos. Permitiendo a su vez, la generación de nuevas fuentes de empleo.

De acuerdo al Censo Económico de 1993 que realizó Bancomext-Secofi, el segmento de empresas en la industria textil que se detectó con potencial exportador, representa 18.6% del total de las empresas que actualmente no exportan. Entre estas empresas, 5 de cada 7 invirtieron durante 1991-1992 principalmente en maquinaria y equipo. En cuanto a tecnología, 2 de cada 3 empresas cuentan con tecnología de los 80's o más reciente; de éstas, cerca de una de cada 4 tiene tecnología de los 90's.⁹²

Durante 1994, la concentración de exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos se ha incrementado de manera considerable y actualmente, del total de ventas externas, más de 84% se dirige al vecino país del norte. Asimismo, el intercambio comercial Canadá-México creció 30%. Por lo que, las exportaciones totales de México registraron un incremento de 15.24%.



Fuente: **El Financiero**, "Concentradas las Exportaciones de México a EU en 84%, por le TLC", p. 22

⁹² *Ibidem*.

Las exportaciones de productos textiles y de confección al mercado canadiense y estadounidense, pueden verse incrementadas a través de dos vías:

- Desviación del comercio de países fuera de la región a México, debido a las preferencias arancelarias y no arancelarias relativas.
- Incremento del volumen de importaciones a Canadá y EU, debido al ingreso de las preferencias arancelarias y no arancelarias absolutas otorgadas a México. Siendo importante, en la medida de que como región, se transfieran los beneficios al consumidor.⁹³

Actualmente, México es considerado el primer socio latinoamericano de Canadá, debido a que nuestro país realiza sus exportaciones a Canadá en condiciones más favorables que éste, lo cual se refleja en que el 80% de los productos mexicanos ingresan al amparo del Sistema Generalizado de Preferencias.

A pesar de la cercanía geográfica y viendo a Canadá como mercado de destino de los productos mexicanos ha sido poco destacado. Ejemplo de ello y de acuerdo con cifras del INEGI, en 1991 los envíos a ese país fue de menos de 1% de los totales. Es importante mencionar que México cuenta con la capacidad de incrementar sus exportaciones a Canadá a través de combustibles minerales, productos orgánicos, manufacturas de fundición de fierro y fundición de acero, principalmente.⁹⁴

Por otra parte, con la firma del Tratado de Libre Comercio, Canadá es ahora un mercado estratégico para los productos mexicanos. Las exportaciones a ese país han aumentado cada año, favoreciendo a México. El crecimiento de las exportaciones mexicanas al mercado canadiense resultará de la combinación que exista en el incremento de las importaciones canadienses y la capacidad de manufactura y abastecimiento de México para atender las demandas.

Con la desgravación arancelaria inmediata y con la eliminación de todas las cuotas a productos que cumplan con la regla de origen, es posible que las exportaciones a EU y

⁹³ Bancomext, Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Industria Textil y Prendas de Vestir, "Posible Impacto en el Sector", México, diciembre 1993, p.19.

⁹⁴ Op. cit., Comercio Exterior, vol. 44, núm. 2, México, febrero 1994, p. 151.

Canadá se incrementen aún más. Aunque para formar parte del mercado de ellos es a través de las grandes cadenas comerciales, las cuales están llegando al país.⁹⁵

De esta forma, México es el tercer socio comercial de EU después de Canadá y Japón. En tanto el comercio entre EU y Canadá asciende a \$150 mil mdd, el de México con EU es de \$40 mil mdd. Sin embargo, lo que hace a México especialmente atractivo para su vecino del norte, además de la vecindad geográfica y las consideraciones de seguridad nacional, es el efecto demostrativo que un acuerdo de libre comercio puede ejercer en el resto de las naciones latinoamericanas.

⁹⁵ **El Financiero**, "Demasiado brusca la Apertura Comercial, califican textileros", secc. Comercio Exterior, 10 junio 1994, p. 20.

CONCLUSIONES

La industria textil mexicana es parte importante del desarrollo industrial del país; sin embargo, durante la última década y con la apertura comercial ha sido rezagada entre todas las manufacturas. Ya que al ser considerada como una industria tradicional, no se encontraba preparada para acoger el acuerdo comercial con Canadá y Estados Unidos, porque en ese momento era ineficiente, de mala calidad y con precios elevados.

La ineficiencia de la industria textil mexicana, se debía en gran parte a la elevada protección arancelaria y no arancelaria que por décadas le había sido otorgada. De ahí se derivó que al disponer de un mercado cautivo, en el que la calidad y el precio no eran factores relevantes, creó un severo obstáculo a la exportación. Lo anterior, se incrementó también por la falta de inversión, en la aplicación de adelantos tecnológicos adaptados a las condiciones económicas del país.

De igual forma, es importante mencionar que uno de los principales problemas de esta industria radica en la falta de integración adecuada en los procesos de la cadena productiva.

Ante la apertura económica acelerada, nuestra industria textil avanzó, aunque continua con problemas de adaptación, debido a que la liberalización estimuló la importación sin control y la triangulación. Lo que a su vez creó un problema no con América del Norte, sino con los países del sudeste asiático, ya que a través de las importaciones que nuestro país realiza con EUA, se introducían los productos asiáticos.

Por lo que a nivel interno, es conveniente el establecimiento de programas especiales, que por un lado establezcan sanciones determinantes a acciones desleales que impiden el desarrollo de la industria nacional; y por otro lado, programas que analicen la

reestructuración de créditos, la reducción de tasas de interés y la creación de esquemas financieros de mayor acceso para las empresas micro, pequeña y mediana, quienes lo demandan, a efecto de poder aspirar a niveles de competitividad internacional.

Dentro del proceso de modernización que nuestro país requiere en todos los sectores, la reforma al sistema financiero mexicano debe promover aún más la política de financiamiento del desarrollo, cuyo objetivo ha sido aumentar la captación de ahorro interno, así como lograr una canalización oportuna de los recursos hacia las áreas consideradas como prioritarias para el desarrollo nacional.

Dicha transformación debe adecuarse a los cambios previsibles en el mercado financiero, es decir, proporcionando mayor competencia externa e interna tanto en el sector bancario como en los servicios que brinda; y sobre todo menores márgenes de intermediación. Así como resaltar el mejoramiento de los servicios complementarios al crédito otorgados por la banca de desarrollo: mejor asesoría y apoyo técnico, información de mercados y capacitación de los acreditados.

Asimismo, la banca de desarrollo debe consolidar su relación con los intermediarios financieros no bancarios, dícese uniones de crédito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje y otros; a efecto de trabajar conjuntamente, mediante la capacitación y el apoyo a su modernización de tal manera que se consiga el desarrollo de su estructura con el objeto de atender mejor a un mayor número de acreditados.

Con el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALC), los países participantes tienen el objeto de lograr la competitividad internacional, en otras palabras: bajos costos, mayor calidad y mejor servicio, ya que ante la desgravación arancelaria los mercados se vuelven demasiado competidos.

Cabe mencionar, que el libre comercio no sólo implica la reconversión de las empresas o la desaparición de aquellas que no pueden sostenerse y menos alcanzar un desarrollo; sino al contrario, promover el surgimiento de nuevas empresas que aprovechando las oportunidades que ofrece la globalización, alcancen una elevada competitividad.

La competitividad depende de una relación sana entre precio y costo unitario. Los costos a su vez, están determinados por la intensidad de uso de los factores de la producción. Esto es, cuando una industria desaparece, a causa de la competencia internacional, los niveles de empleo y el tamaño del Producto Interno Bruto (PIB) nacional decrecen y la sociedad en su conjunto pierde bienestar.

Una de las principales ventajas comparativas de México sobre Canadá y Estados Unidos radica en el bajo precio relativo de su mano de obra. Dicho precio será ventajoso siempre y cuando la aportación adicional de cada trabajador a la producción sea más que proporcional al incremento correspondiente en el costo total.

El incremento de la industria textil mexicana será sólo a través de las exportaciones que realice la industria, esto es, la actividad en el mercado nacional no será reactivada hasta que se cuente con un real aumento en el poder adquisitivo de los mexicanos. Dentro de la problemática que ha enfrentado esta industria, se puede señalar en términos de producción la insuficiente modernización de la tecnología con una producción intensiva y de baja calidad. En términos financieros, la falta de liquidez y un alto costo en los créditos.

La importación masiva de prendas de consumo popular, y en menor medida de los fabricantes de prendas de marca de prestigio, han quebrado a las pequeñas y medianas empresas nacionales. Con el ALC, no sólo se han incrementado las exportaciones a Estados Unidos, sino que también se logró entablar relación con el mercado canadiense, el cual se encontraba abandonado. Por lo que surge la necesidad de México de promover el comercio hacia ese país.

Se han establecido diversas medidas que permiten equilibrar las presiones a la industria textil, entre las que se citan: el establecimiento de impuestos compensatorios, los certificados de origen, coordinación con el sector aduanero, programas de respuesta dinámica y programas de capacitación hacia el sector. Asimismo, se dé un mayor apoyo al combate de prácticas desleales, ya que el total de las industrias textiles mexicanas representa cerca del 10% del PIB nacional, y que cada día pierde mayor participación por el comercio desleal y la brusca apertura económica.

En lo que a la industria textil canadiense se refiere, ésta también presenta problemas, a pesar de contar con un elevado desarrollo tecnológico; pero no ha logrado ser competitiva

debido a deficiencias en la comercialización de sus productos, como son: altos costos de producción y el tamaño tan pequeño del mercado propio. Ello se debe, en gran medida a que Canadá a puesto mayor énfasis en el aspecto ecológico, es decir, a mantenido toda su atención fomentando la protección al medio ambiente, lo que le ha permitido ser considerado el país número uno, en este sentido.

En relación a la industria textil estadounidense, ésta es una de las más protegidas de la competencia internacional, muestra de ello son los acuerdos que rigen al comercio de textiles, a través de los cuales se busca cuidar los intereses de Estados Unidos. De esta forma, se observa que los acuerdos son promovidos principalmente por países desarrollados, para mantener el control sobre los países en desarrollo.

Con la iniciativa de la Cuenca del Caribe, Estados Unidos implementó una nueva modalidad denominada *empresas gemelas* que le permitió obtener resultados positivos, no sólo para la industria a nivel interno, sino en el exterior también.

Al reflejarse una mayor competitividad de los países en desarrollo dentro del sector textil, los países desarrollados se vieron en la necesidad de incrementar el movimiento intensivo de capital y adoptar nuevas tecnologías.

Ahora que el país ha sufrido una de las peores devaluaciones en su historia económica; es necesario que se restablezca la confianza y credibilidad en México, para que los inversionistas realicen proyectos que generen empleos, que a su vez dé un incremento en el poder adquisitivo de la población.

México debe aprovechar el *lugar especial* que tiene en el continente americano por razones no sólo económicas, sino estratégicas también. Ya que a diferencia de Canadá que no posee ninguna otra frontera territorial más que con EU, México comparte con EU tres mil kilómetros de frontera, considerándose de esta forma el punto de enlace entre América del Norte y América Latina.

Por otra parte, México representa para Canadá, su principal socio latinoamericano. Sin embargo, el comercio entre ambas naciones es mínimo o es llevado a cabo a través del intermediarismo estadounidense. Por esta razón, para Canadá, la firma del ALC representa ventajas importantes, entre otras, la ampliación de su mercado, porque, aunque EU tenga la

prioridad, los canadienses podrían hacerse de proveedores y posibles consumidores de productos en condiciones más favorables y sin intermediarios.

Asimismo, Canadá al formar parte del ALC, le permite: primero, impedir que EU se convierta en el país *centro* de posibles acuerdos bilaterales excluyentes entre sí hacia terceros países; y segundo, evitar que México y EU lleguen a acuerdos que puedan desvirtuar la relación que los canadienses mantienen con los estadounidenses.

Como ya se mencionó, México puede parecer atractivo a la vista de EU y Canadá, debido a que los costos de mano de obra en nuestro país son inferiores a aquellos que rigen en los mercados laborales de sus vecinos del norte, por lo que la subcontratación resulta una opción tentadora. De esta forma, podrían desarrollarse procesos de maquila y de subcontratación en México para productos de este sector.

De igual forma, para nuestro país los mercados de Estados Unidos y Canadá representan actualmente el principal destino de las exportaciones nacionales, ya que absorbe más del 70% de las ventas totales no petroleras al exterior, además de constituir el mayor generador de flujos de inversión.

Los tres países han formado un área de libre comercio de más de 350 millones de habitantes, constituyendo un mercado *nuevo* más grande que el que conforma la Unión Europea. Es importante señalar que los efectos de formar una *zona de libre comercio* con países desarrollados como Canadá y Estados Unidos dependerá del acuerdo que se adopte y el país que lo suscriba.

El proceso de globalización que ha incidido tanto en la industria textil involucra procesos de subcontratación, otorgamiento de licencias y concesiones de marcas, en regiones que ofrecen condiciones atractivas para el establecimiento de plantas de producción, entre ellas, bajos costos de mano de obra y disponibilidad de materias primas, lo que a su vez da lugar al fenómeno de reubicación internacional de la industria textil en la variedad de maquiladoras.

Los países desarrollados han visto disminuida la rentabilidad de los procesos intensivos de mano de obra, debido principalmente a sus crecientes costos. Es así que los países desarrollados han buscado la reubicación de sus plantas textiles - en especial en el

ramo de la confección -, hacia países en desarrollo, vía inversiones directas, o bien mediante subcontratación para maquila.

Este proceso ha permitido el ingreso de las naciones en desarrollo al comercio internacional. Además, ha originado que la industria textil de los países desarrollados, altamente protegida por su capacidad de absorción de mano de obra, pierda terreno y competitividad en sus respectivos mercados internos, lo que origina las medidas proteccionistas.

Las condiciones actuales del mercado internacional manifiestan la necesidad de una mayor especialización de los países, considerando las ventajas comparativas y la capacidad para diversificar mercados. Por lo que, son las empresas las que directamente son responsables de su preparación técnica y profesional para enfrentar la competencia internacional.

Con el avance globalizador los países ingresan a nuevos retos en que las estructuras económicas se tornan cada vez más flexibles, al menos en el ámbito de los nuevos bloques económicos. Asimismo, las barreras internas se reducen o eliminan para fomentar una competencia más fuerte entre los socios económicos.

ANEXOS.

ANEXO I

ACUERDO MULTIFIBRAS O ACUERDO RELATIVO AL COMERCIO INTERNACIONAL DE LOS TEXTILES

Como ya se menciona, dentro de la historia del comercio internacional, la industria textil ha jugado un papel importante; radica su importancia en que es una fuerte generadora de empleo, constituyéndose en un sector considerable en la economía de cualquier país. De aquí mismo, se deriva el interés particular por protegerla.

De esta forma, Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial empezó a promover acuerdos internacionales en materia textil, especialmente a partir de los años sesenta. En 1974 se firmó el *Acuerdo Multifibras (AMF)*. Con la firma de este acuerdo se deseaba fomentar la cooperación en un marco multilateral. Esta acción de cooperación se hace expansiva para los países en desarrollo que ya posean los recursos necesarios como materias primas y capacitación técnica.

Se considera que para tener un desarrollo *armónico* del comercio de textiles, se debe aplicar una reducción de los aranceles y un mejoramiento de los sistemas de preferencias generalizadas.

Artículo 1. El principal objetivo de este Acuerdo es fomentar el desarrollo económico y social de los países en desarrollo, aumentar sus ingresos por exportación de textiles y darles la posibilidad de ampliar su participación en el comercio mundial de estos productos. Otros objetivos a alcanzar son la liberalización y reducción de los obstáculos al comercio mundial de textiles, así como evitar la desorganización en los mercados y ramas de países importadores y exportadores de estos productos. Se aclara que las acciones que se efectúen con base en este acuerdo no afectarán el proceso de ajuste industrial de los países participantes.

Artículo 2. En relación a las restricciones cuantitativas, ya sea unilaterales o comprendidas en los Acuerdos Bilaterales y cualquier otro tipo de medidas cuantitativas vigentes, con efectos restrictivos; se indica que cuando existan este tipo de restricciones se deben dar a

conocer con detalle al órgano de vigilancia de los textiles por parte del país participante y a los demás países participantes. Cuando un país participante asuma medidas o acuerdo y no se notifique al AMF, esto se considerará incompatible con el Acuerdo. Todos los acuerdos bilaterales existentes se darán a conocer al órgano de vigilancia.

Artículo 3. Sólo que estén justificadas dentro de las disposiciones del GATT, los países participantes no podrán introducir ninguna nueva restricción al comercio de textiles, ni intensificarán las restricciones existentes.

Si un país participante estima que las importaciones de un producto textil están desorganizando su mercado, puede solicitar consultas con el país o países exportadores participantes involucrados a fin de eliminar la desorganización. Cuando se llegue a una solución, esto debe notificarse al órgano de vigilancia para que determine si se encuentra dentro de las disposiciones del AMF.

El órgano de vigilancia, puede hacer recomendaciones para la solución del problema, en un período de 30 días, las cuales se comunicarán también al Comité de Textiles, al Consejo de Representantes de las partes contratantes del GATT y a los países involucrados.

Cuando sea necesaria la aplicación de medidas comprendidas en este artículo, se tratará de evitar que perjudiquen a la producción y a las ventas de los exportadores, también se debe evitar que perjudiquen a la producción y a las ventas de los exportadores, también se debe evitar que estas medidas contribuyan al establecimiento de obstáculos no arancelarios adicionales al comercio de los textiles.

Artículo 4. Los países participantes, consideraran dentro de su política comercial en el sector textil, que con la aceptación del AMF, están obligados a buscar soluciones de manera multilateral. Asimismo se da un reconocimiento a los acuerdos bilaterales entre los países participantes y estos comunicarán al órgano de vigilancia detalles de la celebración y modificación de los acuerdos.

Artículo 5. Las restricciones a la importación establecidas en el artículo 3, se aplicarán de manera flexible y equitativa. Los países participantes en consulta, tomarán medidas para administrar los volúmenes y niveles de limitación.

Artículo 6. Se presta especial atención a los países en desarrollo, sin embargo se acepta que los países importadores apliquen restricciones que afecten al comercio de los países en desarrollo, bajo los objetivos y principios del AMF.

Se otorgarán facilidades a las exportaciones de nuevos productos textiles, provenientes de países en desarrollo, teniendo presente que este trato especial no perjudique a terceros países.

Cuando se apliquen restricciones al comercio de textiles de algodón, se tendrá presente la importancia que ello tiene sobre los países en desarrollo interesados en determinar el volumen y crecimiento de dichos productos. Los países participantes, deben evitar la aplicación de limitaciones al comercio de productos textiles que otros países importen bajo el régimen de importación temporal sujetos a un sistema de control y certificación cuyo destino es la elaboración y posterior exportación.

Artículo 7. Para asegurar el buen funcionamiento de este Acuerdo, los países participantes, contribuirán al intercambio de información, incluyendo estadísticas de importación y exportación, entre otras.

Artículo 8. Los países participantes deben evitar que se aplique una desviación de este Acuerdo, así como la participación o intervención de países no participantes. Cuando un país participante considere que se ha eludido el cumplimiento de este Acuerdo, se celebrarán consultas entre el país solicitante y otros países implicados a fin de buscar una solución.

Artículo 9. No se tomarán medidas de salvaguarda que no estén previstas dentro del AMF y que puedan anular los objetivos del Acuerdo. Cuando un país participante se vea afectado por una medida de este tipo podrá solicitar consultas con el país involucrado a fin de remediar la situación, si ello no se resuelve en un plazo de 60 días, el país participante interesado podrá trasladar el asunto al órgano de vigilancia, el cual emitirá las recomendaciones que considere apropiadas.

Artículo 10. La creación de un Comité de los Textiles conformado por representantes de la partes contratantes. Este Comité se reunirá por lo menos una vez al año, se encargará de efectuar los estudios que los países participantes consideren necesarios, también hará análisis de la situación que guarde la producción y el comercio mundial de los productos

textiles, al mismo tiempo dará opiniones para el fomento al comercio de textiles, reunirá información estadística y de otro tipo para cumplir con sus funciones y solicitará información a los países participantes.

Artículo 11. El Comité de los Textiles se encargará de crear un órgano de vigilancia, integrado por un Presidente y 8 miembros que designarán, de acuerdo al procedimiento que decida el Comité.

El órgano de vigilancia de los textiles, será un órgano permanente y se reunirá las veces necesarias para llevar a cabo sus funciones. Le corresponderá también participar en los casos en que no se llegue a ninguna solución entre las partes negociantes o en las consultas bilaterales de los países participantes y hará recomendaciones.

Artículo 12. Para los efectos de este Acuerdo, la expresión *textiles* se aplica a las mechas peinadas (tops), a los hilados, tejidos, los artículos de confección simple, la ropa y otros productos textiles manufacturados (que se consideran por sus componentes textiles), de algodón, lana, fibras sintéticas o artificiales o mezclas de estas fibras, en los que el valor principal de las fibras o el 50% o más del peso o el 17% o más del peso de lana del producto.

No comprende las fibras discontinuas, los cables para discontinuar, los desperdicios de monofilamentos o los multifilamentos sencillos, sintéticos y artificiales.

Este acuerdo no se aplicará a las exportaciones de países en desarrollo que comprenden tejidos de fabricación artesanal hechos en telares manuales, a productos de fabricación artesanal hechos a mano con esos tejidos ni tampoco a las exportaciones de productos textiles artesanales de folklore tradicional, siempre y cuando estos productos se encuentren bajo una certificación apropiada y convenida entre los países participantes importadores y exportadores.

Artículo 13. Este Acuerdo se entregará al Director del GATT y estará sujeto a su aceptación, a través de su firma o de los gobiernos que sean miembros del GATT o que se hayan adherido provisionalmente a este, así como de la Comunidad Económica Europea.

Todo gobierno aún cuando no sea parte contratante del GATT, puede participar en este Acuerdo, y debe comprometerse a no introducir nuevas restricciones a la importación o a intensificar las existentes para la importación de productos textiles.

Artículos 14 al 17. En estos artículos se indica que este Acuerdo entrará en vigor a partir del 1o. de enero de 1974, sin embargo algunas de las disposiciones del artículo 2 entrarán en vigor el 1o. de abril de 1974. Este Acuerdo tiene una vigencia de 4 años. Cualquier país participante puede renunciar a este acuerdo notificando por escrito al Director del GATT. Se incluyen dos anexos.

ANEXO A

Para los fines que corresponden a este acuerdo, se entiende por *desorganización del mercado* la existencia o la amenaza de perjuicio para los productores nacionales. Este perjuicio debe demostrarse y se refiere a factores como el brusco incremento de las importaciones de ciertos productos procedentes de determinados países o bien porque tales productos se ofrecen a precios menores que los vigentes en el mercado importador. No se considerará el perjuicio provocado por cambios tecnológicos o cambios en las preferencias de los consumidores que provoquen un cambio en la orientación del mercado hacia productos similares y/o directamente competidores.

La existencia de un perjuicio se determinará a través de un exámen de los factores que influyen en la evolución de la industria correspondiente en aspectos como el volumen de negocios, su participación en el mercado, los beneficios, las exportaciones, las importaciones, el empleo, el volumen de importaciones que causan la desorganización, la capacidad utilizada, la productividad y las inversiones.

Cuando se intente atender los aspectos relacionados a la *desorganización del mercado*, se tendrán en cuenta los intereses del país exportador, especialmente la etapa de desarrollo en que éste se encuentra, así como la importancia del sector textil para su economía, la situación del empleo, la balanza de su comercio de textiles y su balanza comercial con el país importador interesado y su balanza de pagos global.

ANEXO B

Básicamente en este anexo se considera la vigencia de las medidas de limitación a las exportaciones o importaciones y los plazos a determinarse.

El Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles fue extendido mediante los respectivos Protocolos el 14 de Diciembre de 1977, el 22 de Diciembre de 1981, del 31 de Julio de 1991 y estaría en vigor por lo menos hasta diciembre de 1992.

Fuente: SECOFI, Convenio Bilateral Mexico-Estados Unidos en Materia de Textiles, p. 13 a 22.

ANEXO 2

CONVENIO BILATERAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS EN MATERIA DE TEXTILES

Bajo el marco de los Principios y Normas del Acuerdo Multifibras, México ha firmado 5 Convenios Bilaterales con los Estados Unidos, siendo su objetivo el de establecer las normas de comercio para textiles así como para limitar el intercambio de productos que se consideran sensibles para la industria norteamericana.

Estos convenios se han modificado con el tiempo, así en el periodo que va de 1967 a 1975, se incluía exclusivamente a la exportación de textiles de algodón y a partir de 1975 se amplía la cobertura a productos de fibras de lana y sintéticos.

Los artículos exportables se clasifican en grupos y categorías y los cupos se miden en yardas cuadradas, libras o docenas y se llega a un acuerdo para su conversión y equivalencia.

QUINTO CONVENIO BILATERAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS EN MATERIA DE TEXTILES.

Este Acuerdo tuvo una duración del 1o. de enero de 1988 al 31 de diciembre de 1991. Este Convenio abarca productos de fibras de algodón, lana y sintéticos. Se divide en 4 grupos y 131 categorías. Estos grupos son: Hilos, Telas, Prendas de Vestir y otras Manufacturas.

Bajo este convenio los exportadores mexicanos pueden concurrir al mercado de Estados Unidos a través de 2 esquemas: uno el *tradicional*, utilizando tela de cualquier parte del mundo, y el *especial* que se limita a la utilización de tela fabricada y cortada en Estados Unidos.

Mecanismos de Consulta. Se establece que ambos gobiernos celebraran consultas dentro de los 60 días a partir de haber recibido la solicitud de consultas y dispondrán de 90 días para llegar a una solución a menos que este periodo sea extendido por mutuo acuerdo.

Cargos por Sobreembarque. Las exportaciones de México que superen los niveles autorizados para cada uno de los años convenio, se tomarán en cuenta para el nivel aplicable para el año convenio siguiente.

Arreglos Administrativos Mutuamente Satisfactorios. Se pueden efectuar arreglos o ajustes administrativos para resolver los problemas menores que se presenten por la instrumentación de este Convenio, incluyéndose las diferencias en cuanto a cuestiones de procedimiento u operación.

Intercambio de Información. Ambos gobiernos acuerdan que se proporcionarán información estadística mensual sobre las importaciones de textiles de algodón, lana y fibras sintéticas y artificiales que ambos efectuen, además convienen en proporcionar cualquier otra información estadística que cualquiera de ellos solicite.

Cláusula de Espaciamento. El gobierno de México debe cooperar para distribuir sus exportaciones hacia Estados Unidos a los niveles establecidos para cada categoría o producto.

Cláusula en Caso de Inequidad con Respecto a un Tercer País. Si el gobierno de México considera que como resultado del establecimiento de un límite en el Convenio, se está colocando en una situación de desventaja en relación a un tercer país, podrá solicitar consultas al gobierno de Estados Unidos para llegar a una solución.

Instrumentación de las Disposiciones Relativas a los Límites. Los dos gobiernos deberán adoptar las medidas adecuadas de control de exportaciones e importaciones para cumplir con el Convenio. El gobierno de los Estados Unidos puede ayudar al gobierno de México en la instrumentación de las disposiciones de este Convenio en cuanto a los límites, mediante el control de sus importaciones textiles comprendidas bajo este Convenio.

Exportaciones de Productos Folklóricos Certificados Tejidos a Mano. Este convenio no se aplicará a las exportaciones mexicanas de telas tejidas a mano provenientes de la

industria artesanal hechas a mano con telas tejidas en telares manuales o productos folklóricos tradicionales hechos a mano siempre y cuando estas exportaciones estén certificadas.

Sistema Correcto de Visado de Cantidad y Categoría. Se acuerda el establecimiento de un sistema de certificación y visado de cantidad y categoría. Además de que las muestras comerciales con un valor de 250 dólares o menos y los artículos para uso personal del exportador y no para reventa, no necesitarán de visa para su entrada a los Estados Unidos y no estarán sujetos a los límites cuantitativos del Convenio.

Consultas sobre Cuestiones de Instrumentación. Se acuerda celebrar consultas a solicitud de cualquiera de ellos, sobre cualquier cuestión que se presente en la instrumentación del Convenio.

En caso de que los dos gobiernos no lleguen a una solución, dentro de un periodo razonable, cualquiera de los gobiernos puede, después de avisarle al otro gobierno, dar a conocer el problema al Organismo de Vigilancia de los Textiles.

Incumplimiento del Convenio. Corresponde a las autoridades tanto de los Estados Unidos como de México, evitar que el cumplimiento de este acuerdo, se eluda por medio de triangulación, reenvío, incorrecta descripción, subfacturación o cualquier otro medio.

Terminación y Revisión de este Convenio. Cualquiera de los dos gobiernos puede dar por terminado este Convenio con una fecha que corresponde al final de cualquiera de los años convenio, esto se hará por medio de un escrito que debe entregarse al gobierno correspondiente con 90 días de anticipado.

Fuente: SECOFI. Convenio Bilateral México-Estados Unidos en Materia de Textiles, p. 28 a 34.

BIBLIOGRAFIA

1. Ayala, José y José Blanco
El Nuevo Estado y la Expansión de las Manufacturas Mexicanas 1877-1930
Edit. Fondo de Cultura Económica, México 1985, 205 p.
2. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
Apoyo Financiero y Promocional para la Pequeña y Mediana Empresa
Edit. Bancomext, México 1993, 35 p.
 - Canadá, un Mercado para los Productos Mexicanos
Edit. Bancomext, México 1993, 72 p.
 - Manual de Descuento (Instituciones de Crédito Intermediarias)
Edit. Bancomext, Dir. de Crédito, México 1994, 205 p.
 - Productos Financieros de Apoyo al Comercio Exterior
Edit. Bancomext, México abril 1994, 102 p.
3. Cline, William Richard
The Future of World Trade in Textiles and Apparel
Institute for International Economics, EUA 1990, 405 p.
4. Durand, Jorge
Auge y Crisis: un Modo de Vida de la Industria Textil Mexicana
Estudios de Historia y Sociedad
El Colegio de Michoacán No. 28, México 1986
5. Gamboa Ojeda, Leticia
Las Empresas de Ayer: el Grupo Dominante en la Industria Textil de Puebla
Universidad Autónoma de Puebla, México 1985, 284 p.

- Memoria del Primer Coloquio Regional de Historia Obrera
Edit. CEHSMO, México 1977, 35 p.

- 6. González Huerta, Arturo
Economía Mexicana más allá del Milagro
Edit. Cultura Popular, México 1986, 62 p.

- 7. Jessel, Arturo
México: el Comercio Mundial de Textiles y su Marco Legal
Centro de Estudios Económicos, El Colegio Nacional, México 1989, 42 p.

- 8. Keremitsis, Dawn
La Industria Textil Mexicana en el Siglo XIX
Edit. Secretaría de Educación Pública, México 1973, 247 p.

- 9. Malpica Lamadrid, Luis
¿Qué es el GATT?
Edit. Grijalvo, México 1979, 150 p.

- 10. Miño Grijalva, Manuel
La Manufactura Colonial: la Constitución Técnica del Obraje
Centro de Estudios Históricos, El Colegio de México, México 1993, 204 p.

- Obrajes y Tejedores en Nueva España 1750 - 1810
Centro de Estudios Históricos, El Colegio de México, México 1984, 560 p.

- 11. Nacional Financiera, S.N.C.
Manual de Consulta - Fuentes de Financiamiento
Instituto Mexicano de Estudios Financieros, México 1992, 114 p.

- 12. Ortiz Wadgymar, Arturo
Manual de Comercio Exterior
Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México 1988, 245 p.

13. Potash, Robert
El Banco de Avio
Edit. Fondo de Cultura Económica, México 1980, 315 p.
14. Reichard, Robert S.
Textile World (The Textile Economic in 1991)
University Chicago, USA, January 1991, 695 p.
15. Rosenzweig, Fernando
El Desarrollo Económico de México de 1877 a 1911
El trimestre económico, vol. XXXII, núm. 127, México 1965
16. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
Convenio Bilateral México-Estados Unidos en Materia Textil
Edit. Secofi, México 1988, 211 p.
- Que es y como Funciona una Unión de Crédito
Edit. Secofi, Dir. Gral. de la Industria Mediana y Pequeña, México 1993.
17. Secretaría de Hacienda y Crédito Público
Las Principales Preguntas en Materia Aduanera Relativas al TLC en América del Norte
Edit. SHCP/Bancomext/Secofi, México 1994, 50 p.
18. Solana, Fernando
Canadá y México. Sociedad Económica de Mutuo Beneficio
Colecc. Textos de Política Exterior, No. 148, SRE, México 1993, 10 p.
19. Tamames, Ramón
Estructura Económica Internacional
Edit. Alianza, Madrid 1991, 494 p.

20. Torres, Blanca
Historia de la Revolución Mexicana (México en la Segunda Guerra Mundial)
El Colegio de México, tomo 19, México 1979.
- Historia de la Revolución Mexicana (Hacia una Utopía Industrial)
El Colegio de México, tomo 21, México 1979.
21. Villarreal, René
El Desequilibrio Externo en la Industrialización de México 1929 - 1975
Edit. Fondo de Cultura Económica, México 1981.
- México 75 Años de Revolución
(El Desarrollo Industrial de México: una Perspectiva Histórica)
Edit. Fondo de Cultura Económica, México 1988.
 - México 2010 - De la Industrialización Tardía a la Reestructuración Industrial
(La Industrialización Tardía: De la Sustitución de Importaciones a la Petrodependencia)
Edit. Diana, México 1988.

HEMEROGRAFIA

1. Avila Connelly, Claudia
"Canadá: un Mercado para las Exportaciones Mexicanas"
Comercio Exterior
Bancomext, Vol. 44, núm. 2, México febrero 1994.
2. Bancomer, S.A.
"Industria textil y del vestido"
Panorama Económico Bancomer
Primer bimestre, México 1992, 56 p.

3. **Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.**
"Sectores: Textil y de la Confección"
Negocios Internacionales Bancomext
No. 26, México, mayo 1994, 27 p.
 - "TLC de América del Norte, Industria Textil y Prendas de Vestir"
Análisis Sectoriales del TLC y Otros Acuerdos Comerciales
México, diciembre 1993, 24 p.
 - "Programa de Apoyo Integral al Sector Textil y de la Confección"
Informes de Avance Mensual 1994
México, enero 1995.
 - "Canadá I"
Comercio Exterior
Vol. 44, núm. 1, México enero 1994.
4. **Castro Martínez, Pedro**
"Comercio e Inversiones México-Canadá: un Asunto Trilateral"
Comercio Exterior
Vol. 43, núm. 5, México mayo 1993.
5. **Coker, John**
"World Textile and Clothing Consumption: Developed Countries Update"
Textile Outlook International
Edit. The Economist Intelligence Unit, september 1994, 152 p.
6. **Falconer, Tim**
"Canadá, Actualmente un Importante Mercado para México"
Canadian Business
Edición especial de El Economista, No. 34, México 1993, 22 p.

7. Finnie, Trevor A.
"Outlook for the US Textile Industry"
Textile Outlook International
Edit. The Economist Intelligence Unit, september 1994, 152 p.
8. Grupo Financiero Banamex Accival, S.A. de C.V.
"Mexico your Partner for Growth"
Mexican Investment Board
Marzo 1993, 23 p.
9. Lajud Desentis, César
"La Zona de Libre Comercio: más que una Fortaleza Comercial, un Reto a la Imaginación Empresarial Europea"
Comercio Exterior
Vol. 44, núm. 4, México abril 1994.
10. Mandelbaum, Judah
"Competitiveness of the Mexican Textile Chain"
Textile Outlook International
Edit. The Economist Intelligence Unit, november 1992, 136 p.
11. Nacional Financiera, S.N.C.
"Fomento al desarrollo a través de Financiamiento y Asistencia Técnica"
Informe de Actividades 1990
México, marzo 1991, 74 p.
- "Apoyo a la Gestión Empresarial a través de Financiamiento y Asistencia Técnica"
Informe Anual 1992
México, febrero 1993, 62 p.
- "Avances del Plan Estratégico en 1994"
Informe Anual 1993
México, marzo 1994, 75 p.

- "Programa de Apoyo Crediticio: Micro y Pequeña Empresa"
Programas de Apoyo (reglas de operación)
México, junio 1992.
 - "Programa de Apoyo que ofrece Nafin a los Inversionistas"
Programas de Apoyo
México, octubre 1993.
 - "La Banca de Desarrollo: 1988-1994, Balance y Perspectivas"
El Mercado de Valores
No. 1, Enero 1995.
12. Olivares Dufó, Edmundo
"Nace un Nuevo Foro Internacional de Consulta"
Estrategia Industrial
No. 127, México septiembre 1994, 42 p.
13. Rubio, Luis
"El TLC: ¿Instrumento de Desarrollo?"
Comercio Exterior
vol. 44, núm 3, México junio 1994.
14. Consulta de los siguientes periódicos durante 1994:
- El Universal
 - Novedades
 - Reforma
 - El Financiero