



**UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA**

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA

***"La Industria Manufacturera frente a la apertura
comercial en el marco del TLCAN: el caso de la
Industria Textil"***

Tesis que presentan las alumnas:

*Verónica Isela Pérez Cedillo
Matrícula 93226941*

*Isys Salgado Chavarría
Matrícula 95219915*

Para la obtención del grado de

Licenciado en Economía

Asesor: Alexandre Tarassiouk Kalturina

[Signature]
A. TARASSIOUK
29.11.01.

Noviembre 2001

INDICE

INTRODUCCIÓN	3
CAPITULO I.	
Las características de la Industria textil y su lugar en la Economía Mexicana	
1.1 La Industria Textil y su estructura en México.....	6
1.2 Antecedentes Históricos de la Industria Textil.....	15
1.3 Aportación e importancia económica de la Industria Textil: El peso de las maquilas....	22
1.4 Localización geográfica de empresas productoras.....	26
CAPITULO II.	
TLCAN y su impacto en la Industria Manufacturera Mexicana: Antecedentes del análisis teórico	
2.1 Proceso de apertura comercial: 1985-1990.....	30
2.2 TLCAN: sus objetivos y alcances.....	35
2.3 Discusión sobre el impacto del TLCAN a la Industria Manufacturera Mexicana...	42
CAPITULO III.	
La Industria Textil dentro del TLCAN	
3.1 Producción, crecimiento y cambio de estructura.....	53
3.2 Empleo y salario.....	57
3.3 Exportaciones e Importaciones, volumen, estructura y ubicación geográfica.....	62
3.4 Industria Maquiladora.....	72
3.5 Micro, Pequeña y Mediana empresa.....	78
CONCLUSIONES.....	84
BIBLIOGRAFÍA.....	88

AGRADECIMIENTOS

"El mérito de estar aquí, es de quienes nos antecedieron, el reto de trascender es sólo nuestro"

A mi **mamá**, que aunque no este aquí, siempre la llevaré en la memoria, porque no es su presencia la que nos guía sino su ejemplo.

A **Bety**, por los momentos de felicidad, siempre te tengo presente.

Para quienes las palabras faltan, con el amor, respeto y admiración que toda mi vida procuraré: a mis *tías y tíos*, a mis queridísimos hermanos Beny, Javi, Quique, Reyna, Rubí, Dulce y Jorge, que sin su amor y apoyo hubiera sido difícil. Los quiero mucho.

A Isys, Vicki, Clarita, Azalea, y Ceci por su alegría infinita, su hermosa amistad y su presencia.

A el Profesor **Alexandre Tarassiouk Kalturina**, por su valioso tiempo, conocimientos y sobretodo entereza para la realización de este trabajo, nuestro reconocimiento y admiración, muchas gracias!!

INTRODUCCION

El interés de abordar la problemática de la Industria Textil, desde la perspectiva del libre comercio, surge a raíz de la revisión de materiales que analizan la situación del comercio exterior en México en general. Esto constituye el objetivo general del presente trabajo, que consiste en analizar y definir cómo se han modificado la industria textil a partir del proceso de apertura comercial y de la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Así mismo, explicar el desarrollo económico que dicha industria ha venido presentando y cómo éste ha beneficiado y afectado a las empresas productoras nacionales, así como a la economía mexicana en conjunto.

Abordamos el tema de la Industria Textil por ser una de las ramas industriales reflejadas en la Producción Interna Bruta de México.

La Industria Textil se define como el conjunto de empresas que transforman a las fibras textiles en productos textiles de uso final, a través de los procesos de cordado, hilado, teñido. La Industria Textil es una de las más complejas ya que incluye a los productores de las fibras, tanto artificiales como naturales, a los encargados de la hilatura, del tejido, del tejido de punto, a los que producen hilo, lo procesan, los productores de aglomerado, a los fabricantes de maquinaria. Las empresas de la rama textil son muy heterogéneas por ello las grandes empresas ejercen un gran control sobre las medianas y pequeñas. Bien sea a través de abastecimiento de materias primas, por la imposición del precio en el mercado, por la fuerza financiera que poseen, las empresas pequeñas se ven en desventaja, con lo cual muchas de ellas redujeron sus volúmenes de venta llegando en muchos casos a la quiebra o a la venta.

Se eligió la Industria Textil por varias razones. Se trata de una industria tradicional de la economía mexicana que genera un porcentaje considerable del producto manufacturero, además de mantener una estrecha relación productiva con otras actividades y así como por su generación de empleos.

1.1 La Industria textil y su estructura en México

La clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP) contemplada en los censos Industriales señala que la industria manufacturera está conformada por nueve grandes divisiones. De la cual, los textiles, prendas de vestir e industria del cuero conforman la división II, que a su vez está integrada por cinco ramas que abarcan desde la producción de insumos de fibras blandas y fibras duras, hasta la destinada a la demanda final de prendas de vestir y calzado. Asimismo, la industria textil es la parte intermedia de la gran cadena productiva: Fibras-Textil-Confección. Por lo que mantiene una estrecha relación con la industria química y con la industria de la confección.

Cuadro # 1

Industria Manufacturera en México

<i>división</i>	<i>sectores</i>
I	alimentos, bebidas y tabaco
II	textiles, vestido y cuero
III	madera y sus productos
IV	imprensa y editoriales
V	químicos, derivados, petróleo, caucho y plástico
VI	minerales no metálicos (menos derivados petróleo)
VII	industria metálicas básicas
VIII	productos metálicos
IX	otras industrias manufactureras

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, 1988-1991.

Cabe aclarar que en el presente trabajo únicamente se va a considerar la parte intermedia de dicha cadena, es decir, la parte textil, que incluye a las ramas 24, 25 y 26 que se refieren a la fabricación de hilados y tejidos de fibras blandas y duras, así como sus acabados. Además, engloba la producción de alfombras, tapetes, encajes, cintas, colchas, fieltros, toallas, sábanas, manteles, telas impermeabilizadas y vendas, entre otros productos.

Cuadro # 2

División II.- Textiles, Vestido y Cuero

rama	contenido
24	hilados y tejidos de fibras blandas
25	hilados y tejidos de fibras duras
26	otras industrias textiles
27	prendas de vestir
28	cuero y calzado

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Tomo III, 1988-1991

A continuación se hablará brevemente de la estructura y características de cada una de las ramas textiles.

Rama 24

Abarca desde el despepite del algodón hasta la fabricación de hilados, tejidos y acabados de fibras blandas y son aquellas que sin importar su origen son susceptibles de hilarse y usarse en la industria textil, éstas juegan un papel importante en la cadena textil por ser el primer eslabón de la misma, aspecto que induce directamente en los siguientes sectores del proceso productivo.

Además las fibras textiles por su origen se clasifican en fibras naturales (algodón, lana), fibras químicas y dentro de esta última en fibras artificiales (rayón, acetato) y sintéticas (poliéster, nylon, acrilán) como puede verse en el siguiente cuadro.

Cuadro # 3

FIBRAS NATURALES	FIBRAS QUÍMICAS	
	<i>ARTIFICIALES</i>	<i>SINTÉTICAS</i>
algodón	acetato	acrilán
lana	rayón	nylon
		poliéster

fuente: elaboración propia.

La lana se presenta como un hilo recubierto de escamas las cuales permiten que los hilos se entrelacen unos con otros por frotamiento, es un buen aislante y permite conservar el calor, no obstante, a pesar de sus cualidades, desde hace varias décadas es la fibra de menor consumo en el país. En 1983, del consumo total de fibras blandas participó con el

1.3% y para 1994 se ubica en 0.94%, su máximo crecimiento se registró en 1985 alcanzando un nivel de consumo del 2.1%. Esta situación se puede entender por el incipiente desarrollo de la ganadería ovina del país, que hace insuficiente la producción interna de lana, además su consumo está en función del clima y del nivel de ingreso de la población. Según la CANAINTEX se importa en promedio el 60% de los requerimientos de este insumo. El principal proveedor de lana es Australia.

El algodón fue la fibra natural más importante en el desarrollo de la industria textil y también la que más resintió los avances científico-técnicos, pues desde la década de los setenta inició la disminución en el consumo de esta fibra (se explicará en el siguiente capítulo). Los factores que repercutieron en su decremento fueron entre otros: la competencia de las fibras químicas, la sobreoferta del algodón en el mercado internacional y las prácticas desleales de comercio de los principales países productores. En 1983 su participación en el consumo nacional de fibras blandas, era del 32.6%, este se incrementó, siendo su punto más álgido 1988 y 1993 con un 37% y 37.7% respectivamente. Esto es significativo considerando que en los tres últimos ciclos agrícolas la producción nacional de este insumo tuvo una gran caída, por lo que se recurrió a la importación para cubrir la demanda interna. Las importaciones de esta fibra provienen principalmente de los Estados Unidos.

Cuadro # 4
Consumo Nacional de Fibras Blandas 1983-1994
(toneladas)

<i>años</i>	<i>ALGODÓN</i>	<i>%</i>	<i>LANA</i>	<i>%</i>	<i>FIBRAS</i> <i>QUÍMICAS</i>	<i>%</i>	<i>CONSUMO</i> <i>TOTAL</i>	<i>%</i>
1983	116610	32.61	4699	1.31	236311	66.08	357620	100
1984	130470	35.02	6366	1.71	235740	63.27	372576	100
1985	143000	32.74	9162	2.10	284634	65.16	436796	100
1986	132660	34.49	6919	1.80	245049	63.71	384628	100
1987	149600	34.38	6085	1.40	279418	64.22	435103	100
1988	169400	37.00	5902	1.29	282505	61.71	457807	100
1989	163900	35.57	4816	1.04	293404	63.49	462120	100
1990	169840	36.81	5110	1.10	287760	62.19	462710	100
1991	166980	33.04	5402	1.07	334500	65.99	506882	100
1992	178200	32.67	5209	0.95	363791	66.48	547200	100
1993	189200	37.79	5847	1.16	306894	61.14	501941	100
1994*	191400	36.83	4468	0.86	325178	62.41	521046	100

*1994 cifras preliminares

fuentes: CANAINTEX, Memoria Estadística 1985, p. 8.

Por otro lado, las fibras químicas son aquellas que se elaboran total o parcialmente en procesos químicos a partir de productos naturales o sintéticos y se dividen en fibras artificiales y fibras sintéticas. Las primeras contienen en su elaboración además de la pulpa de celulosa algunas otras sustancias químicas, principalmente de origen petroquímico como el rayón que pueden ser filamento y fibra corta y el acetato de celulosa filamento o fibra corta. Las segundas se obtienen a partir de productos derivados del petróleo, como el poliéster que puede ser filamento o fibra corta; el nylon filamento o fibra corta; el acrilán; el polipropileno, y la elastomérica ¹.

De manera similar a como ocurrió en el mercado internacional de fibras textiles en México, las fibras químicas han sido sustituto de las fibras naturales (algodón, lana), por ello la importancia de éstas en el mercado de fibras textiles. En los doce años del período 1983-1994, las fibras químicas han participado en promedio con el 63%, como se puede observar en el cuadro pasado.

¹ Rivero Quijano J., La Revolución Industrial y la Industria Textil en México, Tomo I.

Ahora, respecto a la estructura de la producción y el consumo de fibras artificiales con referencia a las sintéticas ha variado notablemente. Al interior de las fibras químicas, las sintéticas han desplazado a las artificiales. En el país, tanto el consumo como la producción de fibras sintéticas es de más del 90%, considerando el porcentaje podemos afirmar que esta situación se mantendrá invariable. Ahora bien, de este tipo de fibra la que más se ha demandado en los últimos años son: el poliéster fibra corta, seguida del acrilán, poliéster filamento y finalmente el nylon filamento.

Las fibras artificiales tienen una producción y consumo menor del 10% -como se ve en el cuadro-. De esta fibra la de mayor demanda durante los últimos seis años, es el rayón fibra corta, le sigue el acetato fibra corta, acetato filamento y por último el rayón filamento.

Cuadro # 5

Consumo de Fibras Químicas y Naturales

AÑOS	FIBRAS ARTIFICIALES		FIBRAS QUÍMICAS	
	<i>consumo</i>	<i>producción</i>	<i>consumo</i>	<i>producción</i>
1983	7.7		52.3	
1988	6.2	5.6	93.8	94.4
1989	7.2	6.2	92.8	93.8
1994*	6.7	5.6	93.3	94.4

*estimado en base a datos enero-noviembre

fuentes: CANAINTEX, Memoria Estadística, 1993 y 1995.

La diferencia entre las fibras artificiales y las sintéticas es que las segundas cerca del 95% son producidas en el país, y son las más demandadas en la confección de prendas, en la fabricación de textiles (como alfombras y tapices), llantas, cigarros entre otros usos industriales.

Rama 25

Contiene la preparación de los hilados y tejidos de henequén y otras fibras duras. La producción del henequén no prosperó principalmente por: el escaso valor agregado de sus productos, y la preferencia por las fibras sintéticas. Su participación en valor, dentro del total de exportaciones de productos textiles ha ido en constante descenso, su punto límite

fue en 1974 con 74080 miles de dólares, en 1980 todavía contribuía con 31956 miles de dólares, pero para 1990' cae a 301 miles de dólares. Recordando que sus principales competidores son las fibras sintéticas, y que éstas tienden a expandirse, no es factible pensar a futuro en un posible desarrollo de la actividad henequenera. El caso del ixtle de lechuguilla, es similar al del henequén pues su uso final se reduce a la fabricación de escobas, escobetas, su mercado se encuentra en declinación permanente.

Rama 26

Comprende a otras industrias textiles como lo son: telas impermeabilizadas e impregnadas; alfombras, tapetes y similares de fibras blandas; encajes, cintas y tejidos angostos; algodón absorbente, vendas y similares; otras industrias textiles. La rama 26 en los últimos años ha mostrado un buen dinamismo, sobre todo las alfombras y tapetes que contienen un mayor valor agregado ².

En el cuadro # 6 se aprecia que el uso de mano de obra varia entre las 8 divisiones manufactureras, como igual sucede con el capital invertido en tales procesos productivos. Se muestra la razón de la mano de obra total utilizada con relación a la producción real para las ocho divisiones durante el periodo 1987-1995. Las divisiones de textiles, prendas de vestir e industria del cuero así como la industria de la madera y productos de la madera (divisiones 2 y 3 respectivamente) son relativamente más intensivas en mano de obra, mientras que la división de industrias metálicas básicas (división 7) tiene la menor relación de mano de obra. ³

² INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Tomo III, 1988-1991.

³ Conesa Labastida A. Dirección General de Investigación Económica. Banco de México. Septiembre de 1998

Cuadro # 6

Intensidad de mano de obra* en la Industria Manufacturera por división

	División							
año	1	2	3	4	5	6	7	8
1987	0.21	0.62	0.60	0.19	0.18	0.24	0.12	0.25
1988	0.21	0.63	0.59	0.19	0.19	0.26	0.11	0.24
1989	0.21	0.63	0.55	0.20	0.19	0.28	0.12	0.23
1990	0.21	0.64	0.56	0.23	0.20	0.28	0.12	0.23
1991	0.20	0.66	0.60	0.25	0.21	0.25	0.13	0.22
1992	0.20	0.68	0.62	0.26	0.21	0.23	0.13	0.21
1993	0.19	0.69	0.60	0.27	0.21	0.21	0.12	0.21
1994	0.18	0.68	0.56	0.26	0.20	0.19	0.11	0.19
1995	0.18	0.72	0.58	0.20	0.16	0.21	0.08	0.16

* Empleo total entre el valor de la producción real.

Fuente: INEGI, Cuentas Nacionales, varios años.

El Gobierno puso en marcha el Programa para la Modernización y Desarrollo de la industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, actuación que tuvo como fin contribuir a superar problemas operativos y de mercado, así como favorecer la instalación, operación y crecimiento de estas empresas. Para los efectos de este programa, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) definió los siguientes estratos:

- *Microindustria:* empresas manufactureras que ocupen hasta 15 empleados y obtengan venta netas equivalentes a 150 salarios mínimos.
- *Industria pequeña:* empresas que empleen directamente entre 6 y 100 empleados y realicen ventas netas por 1,115 salarios mínimos.
- *Industria mediana:* manufactureras que ocupen entre 101 y 205 empleados y alcancen ventas netas mayores a 2010 salarios mínimos.

Según datos del IMSS el sector textil hasta 1992 estaba constituido por 3212 empresas, de las cuales el 87.2% están clasificadas como micro y pequeña industria, el 7.1% como mediana y el 5.7% como grande, estas últimas generan el 53.3% del empleo.

Cuadro # 7

Estructura de Empresas Textiles según su Tamaño en 1992*

(porcentual)

tamaño	empresas	empleo
GRANDE	5.7	53.3
MICRO	60.8	5.7
PEQUEÑA	26.4	20.2
MEDIANA	7.1	20.8
Total	100	100

*cifras estimadas

fuentes: IMSS, 1991.

La Industria Textil se caracteriza porque el tamaño de su planta es comparativamente pequeña, realiza una baja utilización de su capacidad instalada, así como tecnología nueva y obsoleta. Este sector no es tan intensivo en capital como el de fibras ni tan intensivo en mano de obra como la confección, es decir "en el sector textil coexisten métodos de producción tradicionales y modernos, México cuenta con tecnología y equipos equivalentes a los que se emplean en países más desarrollados en la elaboración de telas y tejidos, destacando la avanzada tecnología que se utiliza en la fabricación de hilados de fibras naturales.

En lo referente a la fabricación de alfombras, también se cuenta con tecnología y maquinaria equivalente a la utilizada en el resto del mundo; sin embargo, parte de la capacidad instalada se encuentra ociosa. En algunos casos su competitividad se ve afectada por el insuficiente suministro de materias primas naturales y otros insumos, así como por el rezago en inversión y tecnología⁴, de su aspecto tecnológico se hablará más ampliamente en otro apartado.

Otra característica, es que la mayoría de las empresas que conforman al sector son mexicanas, según datos de la SECOFI, la participación de la inversión extranjera en la Industria Textil no pasa del 5%, ocupando además el quinto lugar en la distribución de la inversión extranjera por subsector en el industria manufacturera⁵.

⁴ SECOFI, Tratado de Libre Comercio en América del Norte. La Industria Textil, monografía 13, p.7.

⁵ SECOFI, Resultados de la Nueva Política de Inversión Extranjera en México, 1988-1994, p. 15.

El marco jurídico de la inversión extranjera directa (Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera) permite que la participación de este tipo de inversión en el sector textil de fibras naturales y en confección sea hasta el 100% del capital social de la empresa. Las fibras sintéticas forman parte de la petroquímica secundaria, y la reciente modificación a la Ley Reglamentaria del artículo 27b Constitucional, establece que la petroquímica secundaria seguirá controlada por el Estado en un 51% mientras que en el restante 49% podrán participar inversionistas particulares nacionales o extranjeros ⁶.

⁶ Op cit.

1.2 Antecedentes Históricos de la Industria Textil

La industria textil ofrece dos proyecciones que afectan la vida de todos los hombres; en primer lugar, es en ella donde empezó la Revolución Industrial con su sistema de fábrica a finales del siglo XVIII. En segundo, porque desempeña la función social de vestir al hombre, que es una actividad tan necesaria y humana que tanto en el pasado como en el presente, ha dado ocupación tanto al hombre como a la mujer.

La industria textil junto con la de sus productos inmediatos y análogos constituye la segunda mayor industria mundial, siendo sólo inferior a la de productos alimenticios. Por lo menos el 10% de las energías productivas del mundo se dedican a esta actividad y gran parte de la población se gana la vida empleando su capacidad creativa en actividades textiles.

" Durante por lo menos 7000 años -hasta que las fibras artificiales fueron creadas a fines del siglo XIX- la historia de los textiles fue la relación del desarrollo de cuatro grandes fibras naturales: lino, lana, algodón y seda, que surgieron en este orden " ⁷ .

Al desarrollo textil han contribuido muchos sabios y personalidades, como por ejemplo Leonardo Da Vinci, que en 1516 inventó el primer movimiento continuo que fue aplicado a la industria textil; de épocas primitivas mencionaremos a Cesar, Carlo Magno, Marco Polo y varios emperadores chinos; ya en siglos posteriores, Alfonso X *El Sabio*, Pedro IV de Castilla y los conquistadores españoles entre ellos Pizarro y Hernán Cortés, llevaron a Europa nuevas materias de América y viceversa; en Francia, Francisco I llamado el padre de la industria textil de seda y el Cardenal Mazarino; en los Estados Unidos, G. Washington era industrial textil en 1768, pocos años después en 1782, James Watt inventó la máquina de vapor que fue aplicada a los textiles y Benjamín Franklin aportó ayuda a su progreso.

⁷ Rivera Quijano J., La Industria Textil en México, Vol. I, p. 15.

En el caso de México, la industria textil desde sus orígenes ha pasado por diferentes etapas de crisis y booms debido a factores políticos, sociales y culturales que se han visto presentes en el desarrollo de dicha industria. Ha pasado por ciertas diferencias notorias: "de ser la industria de punta en el siglo XIX ha pasado a ocupar medianos lugares en el siglo XX"⁸ y esto se debe a que la relación entre producción de materias primas y el consumo industrial se invirtió al comenzar el siglo actual, lo vemos con el algodón, ya que su oferta ha superado con mucho las necesidades de la industria nacional. Pasó de ser generadora y receptora de grandes cantidades de mano de obra, en la actualidad, a eliminarla y a ocupar cada vez menos fuerza de trabajo. Básicamente su crecimiento se ha visto mermado por crisis coyunturales así como una gran crisis estructural cimentada en la incapacidad para sobreponerse a las condiciones que dicta el subdesarrollo.

El arranque de la industria textil se da con la Independencia de México porque este suceso marca la ruptura con el régimen de explotación colonial capitalista. Esto había significado una seria limitación al desarrollo de las fuerzas productivas apoyadas por el gobierno español y sería también en esta época que la prosperidad del capital mercantil de dicho país en lo que era un mercado sin competencia, se viniera abajo.

Los nuevos inversionistas orientaron su capital hacia la elaboración de textiles porque eran parte de una naciente industria que ofrecía ocupar a amplios sectores de la población a la vez que se aprovechaban los avances tecnológicos de los países industrializados con el fin de constituir un mercado propio.

Fue hasta la presidencia de Vicente Guerrero que se optó por impulsar la industria manufacturera nacional vía proteccionismo, es decir, la prohibición de importaciones. Con la creación del Banco de Avío se logró que hubiera apoyo económico para empresarios, reflejado en que más de la mitad de los préstamos de dicho Banco fueron destinados a fábricas textiles de algodón localizadas en Puebla, Veracruz y México. En el desarrollo que iniciaba tuvo mucho que ver el aporte de capitales nacionales y extranjeros ya que se tuvieron que hacer modificaciones e innovaciones en los productos; todo esto fue posible

⁸ Durand J., Auge y Crisis: un modo de vida de la industria textil mexicana, p. 61.

gracias a las fábricas florecientes, la gran población y el uso de las máquinas apropiadas para cada área.

Como todo desarrollo, esta industria no podía salvarse de obstáculos, uno de ellos fue la primera crisis que sufrió en 1840 teniendo como factores: la mano de obra no preparada, exceso de oferta sobre demanda, asuntos técnicos con problemas de mercado, articulación de grandes empresas con el trabajo a domicilio, etc. Fue en 1846 cuando en desigualdad de condiciones, México tuvo que afrontar una guerra con Estados Unidos y "el movimiento supuso entrar en competencia con el contrabando norteamericano que controlaba los puertos"⁹ los resultados fueron desastrosos ya que hubo reducción de los mercados potenciales así como de una importante región abastecedora de algodón.

Apenas se recuperaba México de dicha calamidad cuando las imposiciones conservadoras de Maximiliano en referencia a la política económica no apoyaron a la industria manufacturera nacional porque su objetivo fue que toda la economía se estructurara y girara en torno a la metrópoli, a quien le correspondía proporcionar los productos manufacturados.

Junto con este desarrollo industrial se afrontó el problema de los privilegios, se afectaron los bienes del clero y se impulsaron las comunicaciones, empezando a derribar las barreras para el desarrollo capitalista en expansión. No obstante, las intenciones de los liberales de crecer en un mercado libre y sin barreras no se concretaron del todo y menos con el fin de la prohibición de importaciones (1872) aunado a una alza de impuestos, lo que propició que productos extranjeros más baratos y de mejor calidad que se encontraban en libre circulación, pusieran en problemas a la industria nacional.

La sobrevivencia y crecimiento de la industria textil en esta época se debe no tanto a las acciones y apoyo por parte del gobierno sino a "su propia capacidad de satisfacer una demanda y adaptarse a las presiones de la época"¹⁰ pese -entre otros factores- al dinamismo comercial de los ingleses; entonces, se dice que sin protección alguna, la industria textil mexicana no hubiera podido salir adelante. En otras palabras, el

⁹ Op cit. p. 64

¹⁰ Keremitsis, p. 52.

prohibicionismo (el proteccionismo llevado al extremo) fomentó la industria patria y llegó a cortar el contrabando de artículos extranjeros que se debían fomentar al interior de ella. Pero empezó a haber una desproporción tal entre la oferta y la demanda que dicho proteccionismo entró en contradicciones que son visibles en la escasa producción nacional de algodón, ya que no cubrió la demanda de materia prima generada por el boom industrial y la multiplicación de fábricas por toda la república. Esto aunado a la insalubridad, escasas vías de comunicación y de transporte, entre otros factores, hicieron que el proteccionismo fuera en decaimiento ya que se necesitaba contar con las aportaciones económicas derivadas de las importaciones. No hay que olvidar que el contrabando siempre estuvo latente en todo el país, ejemplo lo fueron los cargamentos decomisados provenientes de Inglaterra a cuyos tejidos se les ponían marcas nacionales.

Hablando ya del porfiriato, durante la década de los '80 la economía mexicana recibió el impacto de la recesión en Estados Unidos y la industria textil permaneció estancada pese a las facilidades directas e indirectas para la actividad económica privada, nacional y extranjera, con esto nos referimos a la apertura que se dio para la introducción de materias primas y tecnología. Otro factor que contribuyó a la crisis textil en 1892 fue el desplome vertiginoso del precio de la plata en el mercado internacional ya que México al ser gran exportador de dicho metal, se vio afectado en todos los ámbitos de su vida económica, esto hasta un año después cuando se inició un proceso sostenido del crecimiento que no fue otra cosa que el boom económico del porfiriato.

El crecimiento económico nacional se reflejó en el ámbito de la rama textil en un avance sostenido de las ventas, lo que redundó en un proceso de expansión y renovación tecnológica de muchas empresas. Se observa que desde dicho año hasta finales de siglo, el nivel de ventas de la industria textil casi se duplicó gracias a la articulación entre comerciantes, productores y consumidores que iba viento en popa.

El éxito económico de las empresas textiles durante el porfiriato no significó ninguna mejora en las condiciones de vida de los trabajadores, al contrario, ésta empeoró por la competencia comercial que exigía mayor productividad, lo que suponía más exigencias y presiones a los trabajadores. La situación del proletariado puede sintetizarse en estos

pequeñas y medianas empresas hasta convertir a los algodoneros –sus rivales- en compradores; desde ahí que conviven ambas fibras: las bondades naturales del algodón se combinan con la practicidad de las sintéticas.

Al inicio de la segunda mitad del siglo, el problema de la modernización y la reducción de personal fue de carácter nacional, llegando a abarcar del 50 al 75% del total de trabajadores. Al principio sólo se vieron afectadas las empresas pequeñas y medianas pero después llegó el turno a las grandes de cerrar sus puertas o cambiar de dueño. La crisis acarreada por el proceso de modernización, propició cambios importantes entre los industriales textiles que se agruparon en nuevas empresas iniciando así un nuevo proceso de monopolización en la industria textil.

Cuadro # 8
Fabricas Textiles más importantes de México en 1985

LUGAR	FIRMA	CAPITAL
No. 11	Celanese Mexicana, S.A.	Norteamericano
No. 50	Fibras Químicas, S.A.	Holandés
No. 67	Nylon de México, S.A.	Norteamericano
No.168	Vanity de México, S.A.	Nacional
No. 198	Nueva Nacional Textil Manufacturera de Saltillo	Estatat
No. 210	La Estrella, S.A. de C.V.	Nacional
No. 257	Grupo Industrial Interamericano	Multinacional
No. 306	Convertex, S.A.	Nacional
No. 340	La Marina, S.A.	Nacional
No. 344	Terza, S.A.	Nacional
No.349	Industrias Martín, S.A.	(nd)

Fuente: Encuesta realizada por la Revista Expansión, 1985.

En la década de los 80, la industria algodонера –que sobrevivió a las dos décadas anteriores- se tuvo que enfrentar a la situación de crisis económica nacional y mundial; esto se vio reflejado en la contracción del mercado interno, en la dificultad para obtener préstamos, importar maquinaria e insumos y pagar deudas en dólares. Por el contrario la industria textil de fibras sintéticas creció "entre 1980 y 1984 a un ritmo del 5.2 por ciento

anual, es decir una tasa de crecimiento anual del 86.5%¹². Sólo a partir de los primeros meses de 1985 se empezó a notar una baja en los índices de exportación. Esta dinámica queda claramente reflejada por el lugar que ocupan en la industria nacional las fábricas textiles, véase cuadro anterior.

Entre las 500 empresas individuales más importantes de México, se llevan los primeros lugares las que producen fibras sintéticas. Son las empresas textiles que trabajan, entre otras cosas, las fibras sintéticas las que están colocadas entre las más importantes del país. Además tienen la cualidad de ser transnacionales y ocupar un lugar notable como empresas exportadoras¹³, mientras que las empresas algodoneras pasaron a un segundo plano. Finalmente, el último saldo de la crisis se dio a conocer 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 etapa en la que participa el sindicalismo oficial del sector empresarial textil.

¹² Revista Expansión, p.9, 1985.

¹³ Op cit.p. 125.

1.3 Aportación e Importancia Económica de la Industria Textil

La industria textil en México posee una importancia histórica en el desarrollo industrial del país, es considerada pionera del mismo, además de su importancia económica que reside en: "1) satisfacer el consumo de primera necesidad como telas para confeccionar vestidos y otros productos que cubre y ayudan a la protección del cuerpo; 2) las telas sirven de bienes intermedios en industrias diversas como la automotriz (cuerdas para llantas y vestiduras), la de muebles (tapices y forros), la farmacéutica (vendas, telas adhesivas), la de zapatos, la construcción para edificación de condominios en los que se requiere tapetes y encajes hechos con fibras textiles altamente tecnificadas" ¹⁴.

Al interior de la Industria Manufacturera, la rama de los textiles, vestido y cuero, ocupa el cuarto lugar en importancia económica, siendo superada por los sectores de Alimentos, bebidas y tabaco; productos metálicos; y productos químicos –en ese orden de importancia-.

Antes de pasar al análisis de la aportación económica de la industria textil, es necesario apuntar los sectores que se consideran.

- ❖ *El sector de hilados y tejidos de fibras.* Trabaja con capital intensivo y está concentrado en un número reducido de empresas. Hay una integración en los niveles de proceso de productividad entre las fibras sintéticas (realizadas con aceite) y las fibras artificiales (hechas a base de celulosa y otras materias primas). Es de trascendencia hacer notar que aunque México es autosuficiente en materias primas para la manufactura de estas fibras, carece de algunos petroquímicos que deben de ser importados.
- ❖ *El sector de prendas de vestir.* Se diferencia del de las fibras por ser éste intensivo en trabajo. En 1990, representó el 70% de fuerza de trabajo de toda la industria textil. Cuenta con compañías de las cuales el 98% son micro o pequeñas industrias localizadas en la Ciudad de México o ya sea a lo largo de la frontera con Estados

¹⁴ Portos Irma, Pasado y Presente d la Industria Textil , p. 12.

Unidos. Esta actividad se centra en manos de empresarios mexicanos por lo que la inversión extranjera no juega un papel primordial.

- ❖ *Otras industrias textiles.* No son tan intensivas en capital como el sector de las fibras, así como no lo son en la generación de empleos, como lo es el sector del vestido. A pesar de que los avances tecnológicos juegan un papel importante en este sector, en México observamos que muchos métodos tradicionales siguen vigentes. Este sector es internacionalmente competitivo pero se ha visto trabado por la carencia de materias primas naturales, inversión y tecnología. En cuanto a la inversión extranjera directa vemos que el sector textil es el segundo en importancia y en 1990 abarcó 10% del total de la producción ¹⁵.

Pasemos a ver la evolución del Producto Interno Bruto desde antes de la aplicación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, para posteriormente comparar dichas cifras una vez entrado en vigor el TLCAN.

El comportamiento del PIB total en la década de los ochenta evolucionó de manera muy irregular. A principios de la misma, la tasa de crecimiento fue del orden de 8.8 por ciento, sin embargo, la crisis de 1982 frenó esa tendencia y el país presentó tasas negativas del orden -0.6, -4.2 y -3.7 por ciento para 1982, 1983 y 1986 respectivamente, caídas que se debieron entre otros factores al estancamiento de la economía en general. Para los dos años siguientes y últimos del proceso de reconversión industrial, hay una recuperación aunque no logró igualar los niveles de crecimiento porcentual de inicios de la década.

El período 1989-1994 tuvo como marco de referencia la modernización económica del país, que incluyó un descenso en la inflación, un incremento en los niveles de inversión, entre otros. En estos años el PIB creció de manera irregular, en 1990 logró su nivel más alto 4.5% con un valor de 5,276,684 millones de pesos, para los subsecuentes años siguió creciendo pero a tasas inferiores, su nivel más bajo se reportó en 1993 con un 0.7% para el siguiente año donde se registró un repunte al crecer al 3.5 por ciento como puede verse en el siguiente cuadro (# 9).

¹⁵ Programa de Apoyo Crediticio a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Nacional Financiera, 1992.

Cuadro # 9

Participación de la Industria Textil en el PIB Total y Manufacturero 1983-1994

(millones de pesos a precios 1980)

años	PIB Total	Var %	PIB Manuf	Var %	PIB Textil	Var %	Part. PIB Textil	
							PIB Total	PIB Manuf
1983	4628937	-4.2	943549	-7.8	58772	-2.8	1.27	6.23
1984	4796050	3.6	990856	5.0	58637	-2.3	1.22	5.92
1985	4920430	2.6	1051109	6.1	60906	3.9	1.24	5.79
1986	4738640	-3.7	995848	-5.3	58448	-4.0	1.23	5.87
1987	4825445	1.8	1026136	3.0	57959	-0.8	1.20	5.65
1988	4887841	1.3	1058959	3.2	59307	2.3	1.21	5.60
1989	5048950	3.3	1135087	7.2	61112	3.0	1.21	5.38
1990	5276684	4.5	1203924	6.1	60968	-0.2	1.16	5.06
1991	5468560	3.6	1252246	4.0	52598	-13.7	0.96	4.20
1992	5619836	2.8	1280655	2.3	51199	-2.7	0.91	4.00
1993*	5658539	0.7	1270979	-0.8	50929	-0.5	0.90	4.01
1994*	5857478	3.5	1317035	3.6	49952	-1.9	0.85	3.79

*cifras preliminares

fuentes: CANAINTEX, Memoria Estadística, 1995.

El comportamiento en la variación del PIB Manufacturero ha sido irregular porque en los años 1983 y 1986 presentó tasas negativas que incluso fueron superiores a las del PIB Total en esos años. Para 1987 se recupera y su punto extremo es 1989 con 7.2%. A partir del primer año de modernización económica su variación anual empezó a declinar hasta que en 1993 se traduce en una caída del 0.8% aunque para el siguiente año registra un crecimiento del 3.6%.

Con respecto a la participación del PIB Textil dentro del PIB Total y Manufacturero en la década de los ochenta se caracterizó por mantenerse constante, de 1983 a 1989 su participación en el PIB Total se ubicó en promedio en un 1.2% y en el PIB Manufacturero en el 5.6%. A partir de 1990 empieza a disminuir su aportación al PIB Total y Manufacturero, así de 1990 a 1994 contribuyó en promedio con el 0.95 y 4.2 respectivamente. Situación que a corto y largo plazo parece irreversible, por el dinamismo que han ido adquiriendo otros sectores industriales. También la participación del sector textil al PIB Manufacturero se vio declinado al pasar del 6.2% en 1983 al 3.7% en 1994, situación que parece no poderse cambiar por el dinamismo que han ido adquiriendo otros sectores.

Se concluye que "la evolución de la producción económica de la industria textil durante el periodo 1983-1994 ha tenido como constante un descenso en su nivel de actividad, advirtiéndose que su contracción fue mayor a la registrada por la economía en su conjunto, pues de los doce años de producción de este periodo, nueve de ellos han sido negativos en mayor o menor proporción. Esta disminución, entre otros se explica por: la caída de los precios internacionales del petróleo, la devaluación del peso, la pérdida en el poder adquisitivo de la población, la expansión de otras ramas manufactureras y en general a la política macroeconómica adoptada"¹⁶.

¹⁶ Romero P.A., Modernización Tecnológica de la Industria Textil, UNAM, p.44.

1.4 Localización geográfica de empresas productoras

El gobierno mexicano creó una serie de condiciones favorables de carácter financiero para estimular la inversión extranjera y para participar de forma directa a través de la industria pública en prácticamente todos los rubros de la economía nacional. La Industria Manufacturera fue recobrando su vitalidad y creció a ritmos muy altos.

Este proceso de crecimiento industrial siguió un patrón concentrado geográficamente ya que en las áreas metropolitanas de la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara generan las dos terceras partes de la producción nacional de manufacturas, mientras que las restantes ciudades del país disponen de un relativo bajo nivel de industrialización y de una estructura productiva poco diversificada, orientada principalmente a la producción de alimentos, prendas de vestir y otros bienes de consumo no duraderos.

Las plantas industriales se caracterizan por una estructura con múltiples establecimientos medianos y pequeños y un reducido número de grandes empresas que aportan una proporción substancial de la producción.

Como observamos en el cuadro # 10, el grueso de la producción textil abarca el 83% del total en el centro de la República, principalmente en la Ciudad de México (19.9%) y el Estado de Puebla (13.4%). De acuerdo a la producción de la industria del vestido, la distribución se localiza un poco hacia el Norte de la República, aunque el centro sigue concentrando los porcentajes de mayor producción del país: la Ciudad de México un 41.3% y el Estado de México un 16.3%. La zona norte de México concentra el 26.4% del total de la producción de otras manufacturas en los estados de Sonora, Chihuahua y Tamaulipas. El estado de México se muestra a la cabeza con un 37.9% de la producción de esos mismos bienes.

Cuadro # 10

LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LA PRODUCCIÓN TEXTIL EN MÉXICO

TEXTIL		VESTIDO		OTRAS IND. MANUFACTURERAS	
ESTADO	% prod.	ESTADO	% prod.	ESTADO	% prod.
MEXICO	29.9	MEXICO D.F.	41.3	MEXICO	37.9
MEXICO D.F.	19.9	MEXICO	16.3	CHIHUAHUA	11.0
PUEBLA	13.4	NUEVO LEON	7.0	TAMAULIPAS	10.2
HIDALGO	8.4	PUEBLA	5.4	MEXICO D.F.	7.9
JALISCO	4.9	JALISCO	4.1	PUEBLA	6.9
TLAXCALA	3.5	COAHUILA	3.0	AGUASCALIENTES	5.3
SAN LUIS POTOSI	3.2	DURANGO	2.5	SONORA	5.3
		GUANAJUATO	2.4		
SUBTOTAL	83.2	SUBTOTAL	82.0	SUBTOTAL	84.5

Fuente: Censos Económicos 1994. INEGI

En cuanto a maquila dentro del territorio nacional, se encuentran más de 2,000 empresas, dentro de las cuales se encuentran 150 de las 500 empresas más grandes del mundo según la prestigiada revista Fortune. A continuación se mencionan los principales Estados y ciudades donde se hallan parte de dichas maquilas:

BAJA CALIFORNIA: Ensenada, Mexicali, Rosarito, Tecate, Tijuana

CHIHUAHUA: Cd. Juárez, Chihuahua, Ascensión, Delicias, Cuauhtémoc, Nuevo Casas Grandes, Ojinaga, Villa Ahumada

COAHUILA: Allende, Cd. Acuña, Piedras Negras, Frontera, Nueva Rosita, San Pedro, Monclova, Saltillo, Torreón, Zaragoza

GUANAJUATO: León, Celaya, Irapuato, Salamanca, San Miguel Allende, Villagrán, Cortázar, San Luis de la Paz

JALISCO: Guadalajara, El Salto, Tlaquepaque, Zapopan

NUEVO LEÓN: Monterrey, Linares, Escobedo, Cerralvo, Sabinas Hidalgo, San Nicolás, Agualeguas, Gral. Bravo, Lampazos, Santa Catarina, Guadalupe, Apodaca, Benito Juárez, Cd. Anáhuac, China, Montemorelos

PUEBLA: Tehuacán

SAN LUIS POTOSI: Matehuala

SONORA: Nogales, Hermosillo, Agua Prieta, Naco, Empalme, Cd. Obregón, Caborca, San Luis Río Colorado, Cibola, Santa Ana, Navojoa

TAMAULIPAS: Matamoros, Reynosa, Valle Hermoso, Río Bravo, Nuevo Laredo

VERACRUZ: Altotonga

YUCATAN: Mérida, Cholul

En la siguiente gráfica podemos apreciar la variación de la participación del Producto Interno Bruto de la Industria Textil y del Vestido en la Industria Manufacturera de cada entidad federativa de los años 1988 y 1993. Notamos que el Estado que tiene mayor participación en 1988 es Guanajuato con 33.5%, seguido por Yucatán con 30.2%.

Capítulo II
TLCAN y su impacto en la Industria
Manufacturera Mexicana: Antecedentes
del análisis teórico

2.1 Proceso de apertura comercial: 1985-1990

Desde la década de los ochenta, la economía mexicana se ha caracterizado por profundos cambios estructurales y una nueva estrategia de desarrollo. A diferencia de la sustitución de las importaciones, la nueva estrategia se ha basado en el control de una serie de variables macroeconómicas, así como en las exportaciones manufactureras privadas. La liberalización de las importaciones desde 1985-1987, la privatización de empresas paraestatales desde 1988 y la mayor presencia del sector privado han sido sus elementos más importantes.¹

El TLC, implementado en 1994, se ha convertido en un importante elemento para intensificar un proceso económico que ya había comenzado, y cuyo desarrollo data al menos de fines de la década de los ochenta.

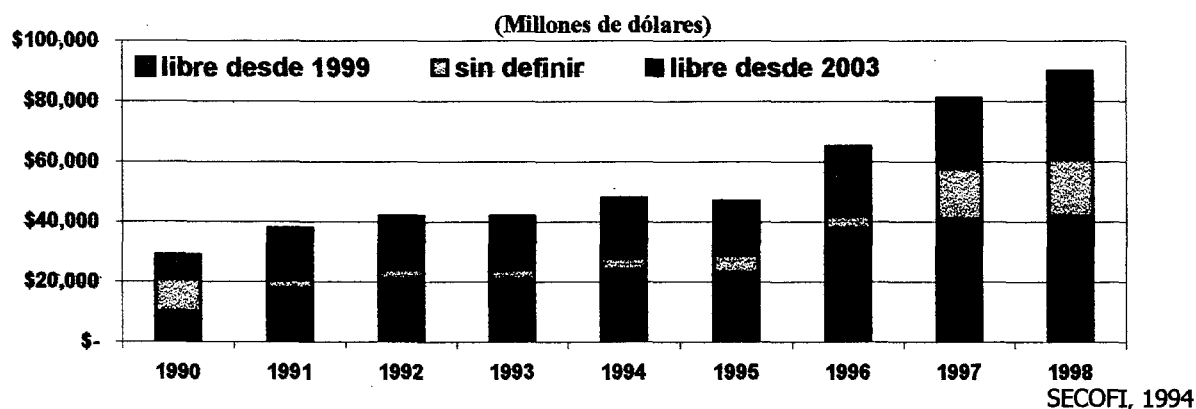
El mercado de exportaciones e importaciones de los Estados Unidos, para México representó alrededor del 70% de su mercado a principios de la década de los noventa, y sólo alrededor del 4% para los Estados Unidos. El Tratado ha tenido un impacto positivo en las exportaciones mexicanas y en la creciente integración de la economía mexicana a la estadounidense. La firma del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá constituyó también una disyuntiva para la economía mexicana, la cual históricamente había concentrado gran parte de su comercio en los Estados Unidos.

Al respecto, los períodos de desgravación de las importaciones estadounidenses en México acordadas en el TLC son variados. El siguiente cuadro refleja, por un lado, la considerable desgravación que se llevó a cabo como resultado del Tratado. Las importaciones libres de arancel en 1999, ponderadas sobre las importaciones provenientes de los Estados Unidos, aumentaron de 37.66% en 1990 a 49.14% en 1993, y a 51.08% en 1998². Destaca, por otro lado, que han sido las importaciones con período de desgravación inmediato y las que ingresan a México libres de arancel desde el 1 de enero de 1998 y 1999 las que más han crecido desde la implementación del TLC.

¹ Dussel Peters, 1997, La economía de la polarización. Cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996), UNAM/jus, México.

Gráfica #1

**MÉXICO: IMPORTACIONES PROVENIENTES DE LOS ESTADOS UNIDOS SEGÚN
SU PLAZO DE DEGRADACIÓN, 1990 – 1998**



Como podemos observar en la Gráfica #1, el PIB por habitante de México desde 1994 ha reflejado fuertes oscilaciones, tanto como causa de las crisis de 1982, 1986 y 1994-1995, como por sus respectivas recuperaciones. Desde la década de los ochenta, la economía mexicana no ha podido recuperarse en términos de PIB por habitante y en 1998 no ha podido superar los niveles de inicios de la década de los ochenta y la dinámica desde la década de los sesenta.

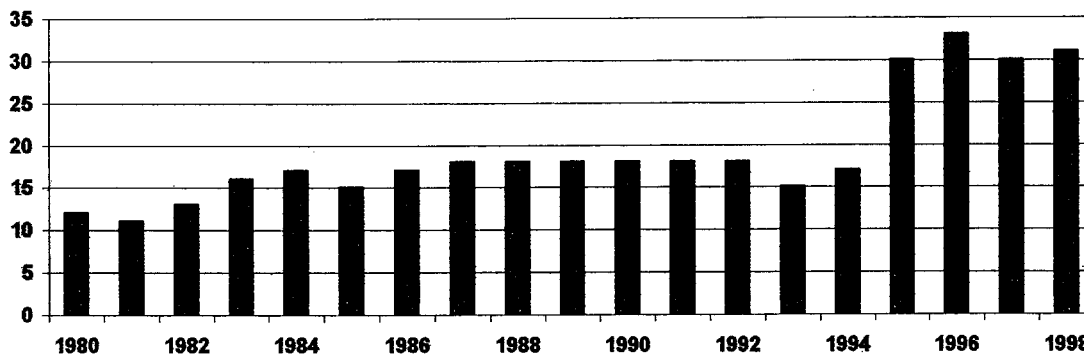
Las tendencias anteriores se reflejan en la creciente importancia de las exportaciones en la economía mexicana desde finales de la década de los ochenta y particularmente desde la crisis de 1994-1995. Como proporción del PIB, las exportaciones de bienes y servicios aumentaron de 10.71% en 1980 a 18.68% en 1988, y llegaron a 30.36% en 1995, tanto por la caída del PIB como por el incremento de las exportaciones y la devaluación durante 1994-1995. Desde esta perspectiva, las exportaciones mexicanas se han convertido en el componente más dinámico del PIB durante la década de los noventa, y sobre todo desde 1994-1995³

² Secretaría de comercio y Fomento Industrial. México 1994.

³ INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México. 1997.

La devaluación del peso, sin lugar a dudas, ha sido una de las principales causas de esta dinámica.

Gráfica #2
MÉXICO: EXPORTACIONES DE BUENES Y SERVICIOS / PIB, 1980 – 1998
(PORCENTAJES)



Fuente: INEGI, 1999

Después de más de dos décadas de crecimiento basado en la sustitución de importaciones y en la exportación de petróleo y sus derivados (gráfica #2), la baja del precio mundial de este producto en 1982 provocó que México enfrentara una situación económica seriamente afectada por una deuda externa y tasa de inflación crecientes.

Como respuesta a esta crisis, el gobierno desarrolló una estrategia a largo plazo que buscaba estimular el crecimiento y logra hacer de México un país competitivo dentro de la economía internacional. Para alcanzar estos objetivos, se propuso en un principio estabilizar e internacionalizar la economía a través de una Reforma fiscal, la reducción del gasto público y la privatización de empresas paraestatales. Después se liberalizó el comercio exterior, al incorporarse México al GATT, reducir y eliminar tarifas y barreras no arancelarias y promover activamente el comercio de productos no petroleros.⁴

Las medidas de apertura comercial y liberalización de la inversión que se implementaron desde 1985, transformaron por completo a la economía mexicana, con ello se logró incrementar la competitividad en el mercado interno, además de que mejoró la dotación de recursos y aumentó la productividad y eficiencia.

⁴ Banco de Comercio Exterior, México Today 1991, Editorial Eón, S.A., México, 1991, p.12

Los principales logros de las políticas implantadas durante el periodo que abarca de 1985-1990 fueron la estabilización macroeconómica que se logró con la reducción sustancial de la inflación, la liberalización del comercio exterior, una destacable mejora en la administración del sector público, gracias a la privatización de empresas paraestatales, la reducción del déficit del sector público, la reducción o eliminación de subsidios y el ajuste de tasas impositivas, la Reforma financiera la cual se basó en la renegociación de la deuda externa, en la creación de instrumentos financieros más atractivos, en la liberalización de regulaciones del sistema bancario y en políticas consistentes de tipo de cambio y tasas de interés y la desregulación de la industria la cual se pudo lograr debido a la nueva legislación para el fomento de la inversión extranjera, los cambios en la reglamentación de transferencia tecnológica, la desregulación en el transporte terrestre, la reclasificación de petroquímicos controlados y la flexibilización en la industria maquiladora.

La administración del presidente Carlos Salinas de Gortari, se fijó como meta de la estrategia económica alcanzar de manera gradual un crecimiento sostenido de la actividad económica, con estabilidad de precios.

El proceso de modernización de la industria mexicana tenía como fin poder responder al efecto de globalización mundial, para ello se tomó como política impulsar al sector manufacturero hacia un crecimiento sólido y sostenido. Este crecimiento se mantuvo en las siguientes ramas de la industria: Productos metálicos, maquinaria y equipo, químicos, derivados del petróleo, papel e industrias editoriales, alimentos y bebidas.

La industria maquiladora en México, durante el sexenio salinista pasó a ser la segunda generadora de divisas del país, siendo uno de los sectores más dinámicos de la economía. Se dictaron varios decretos para fomentar la industria maquiladora de exportación del país y para impulsar la franja fronteriza de forma que se les proporcionara a los inversionistas elementos como disponibilidad de mano de obra competitiva, habilidad de adaptación a nuevas tecnologías o formas de producción, estabilidad en las relaciones obrero-patronales y fácil acceso al mercado norteamericano, con una visión que les permitiera aumentar la competitividad de sus productos a escala mundial.⁵

⁵ ibid,p.p.

El comercio exterior constituyó uno de los pilares en los que se fundó la recuperación económica, el crecimiento y la modernización de México.

Las medidas de apertura comercial y liberalización de la inversión que se implementaron desde 1985 transformaron por completo a la economía mexicana, ya que se logró un incremento en la competitividad del mercado interno, así como de productividad. Las medidas de desregulación y simplificación de trámites favorecieron a la inversión extranjera en las industrias petroquímica, de autotransporte, automotriz y las maquiladoras.

La economía mexicana parecía haber tomado su rumbo hacia el desarrollo, los inversionistas extranjeros empezaron a invertir en México y se repatriaron capitales provocando con ello que aumentara la confianza en el país y atraía nuevos capitales ante la inminente entrada en vigor de un tratado de libre comercio con América del Norte.

El 11 de junio de 1990, el presidente de México, Carlos Salinas de Gortari y el presidente de Estados Unidos, George Bush, acordaron iniciar las negociaciones sobre un acuerdo de libre comercio entre los dos países. Incorporándose a tales negociaciones posteriormente Canadá, con el objetivo primordial de crear una zona de libre comercio en América del Norte. A finales del mes de agosto de 1990 se presenta al gobierno de Estados Unidos la petición formal de comenzar el acuerdo para la firma de un convenio de libre comercio entre México y Estados Unidos.

2.2 TLCAN: sus objetivos y alcances

Desde sus inicios el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) ha sido ampliamente debatido desde perspectivas económicas, políticas y de otra índole, y se ha convertido, tanto en México como en los Estados Unidos, en uno de los temas más controvertidos durante la década de los noventa.⁶

La implementación del TLC coincidió con una serie de importantes acontecimientos sociales y políticos durante el transcurso de 1994, particularmente el levantamiento armado del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), el asesinato de dos importantes políticos, así como la crisis económica de diciembre de 1994. En concreto, la crisis de 1994, con una significativa contracción de la economía y la devaluación del peso en el transcurso de 1994-1995, no ha permitido una estricta distinción causal en torno al impacto del TLC en la economía en general y en variables seleccionadas. Existe un consenso generalizado en señalar que la economía mexicana, independientemente de los aspectos específicos, sería la más afectada de los tres países miembros del TLC. En este sentido, el TLC logró importantes avances con respecto al tratado que firmaron los Estados Unidos y Canadá en 1988, al incluir aspectos como los derechos de propiedad intelectual, la eliminación de requisitos de valor agregado nacional y la inclusión de algunos servicios (particularmente de transporte).

De igual forma, la sustitución de cuotas por tarifas en sectores específicos, la eliminación de aranceles entre los tres países (en su mayoría en 10 años), así como las disposiciones de tratamiento nacional a la inversión de los países miembros y la inclusión de aspectos ambientales y laborales, indican el potencial efecto positivo que podría tener el TLC a largo plazo. Desde esta perspectiva, la conclusión era que la economía mexicana, a mediano y largo plazo, tendería a un proceso de convergencia con los Estados Unidos y Canadá, con consecuencias positivas en México en variables como exportaciones, inversión extranjera, generación de empleo y salarios.⁷

⁶ CEPAL, 1996a, pág. 31.

⁷ Hufbauer y Schott, 1993

"El Tratado significa más empleo y mejor pagado para los mexicanos. Esto es lo fundamental; y es así, porque vendrán más capitales, más inversión, que quiere decir más oportunidades de empleo aquí, en nuestro país, para nuestros compatriotas. En palabras sencillas, podremos crecer más rápido y entonces concentrar mejor nuestra atención para beneficiar a quienes menos tienen".⁸

Las importaciones mexicanas durante 1990-1998 también presentan una fuerte aceleración, con una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de 12.1%. En seis de los ocho años del período, la tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones fue superior a la de las exportaciones; sin embargo, para el período en su conjunto es inferior como resultado del desplome de las importaciones en 1995, con un -6.5% (y una tasa de crecimiento negativa de todos los principales socios comerciales, con excepción de los Estados Unidos.

Durante 1991-1993 se llevaron a cabo las negociaciones entre México, Estados Unidos y Canadá, para analizar el marco jurídico del TLC, así como analizar las negociaciones de cada sector de la economía. Se buscaba fortalecer el mercado interno, por medio de una recuperación global del poder adquisitivo y de la reactivación de los niveles de inversión productiva, para que de esta manera se modernizara el sector industrial y estuviera preparado para el libre comercio con Estados Unidos y Canadá.⁹

Las negociaciones se ven finalizadas el 11 de agosto de 1992, produciéndose el anuncio oficial el 12 de agosto por los Jefes de Gobierno de los tres países. Una vez concluidas las negociaciones, los textos fueron revisados y firmados por los ministros de comercio, Jaime Serra Puche y Michael Wilson, y por la Embajadora Carla Hills.¹⁰ El TLCAN se firmó, concurrentemente el día 17 de diciembre de 1992 en las ciudades de México, Ottawa y Washington, D.C.

⁸ Salinas de Gortari, citado en SECOFI, 1992, pág. 1

⁹ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (1990-1994), SECOFI, septiembre 1991, p.p. 23-27.

¹⁰ DECRETO de promulgación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Ver Anexo

Este proceso de apertura culminó en 1993 con la aprobación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. La puesta en marcha del TLCAN, entra en vigor el 1o. de enero de 1994.

En general el Tratado de Libre Comercio (TLC) es un conjunto de reglas que los tres países acuerdan para vender y comprar productos y servicios en América del Norte. Se denomina de "libre comercio" porque las reglas que se disponen definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras arancelarias para conseguir el libre paso de los productos y los servicios entre las tres naciones es decir, cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias, y particularmente, las tarifas y los aranceles, siendo éste uno de los principales objetivos del Tratado. El tratado es una poderosa señal contra el proteccionismo y la liberalización comercial.

El TLC tenía como principales propósitos eliminar las barreras al comercio, promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de protección intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.¹¹

La importancia de este acuerdo comercial se enfoca en el impulso que las empresas exportadoras mexicanas tendrán para convertirse en unidades productivas con crecientes niveles de competitividad tanto en precios como en calidad, ya que sólo en esa medida podrán gozar del conjunto de preferencias arancelarias estipuladas en dichos convenios.

Según podemos observar en el TLCAN en su Artículo 102¹², muestra que sus objetivos se lograrán bajo los principios y reglas del Tratado y son los siguientes:

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio

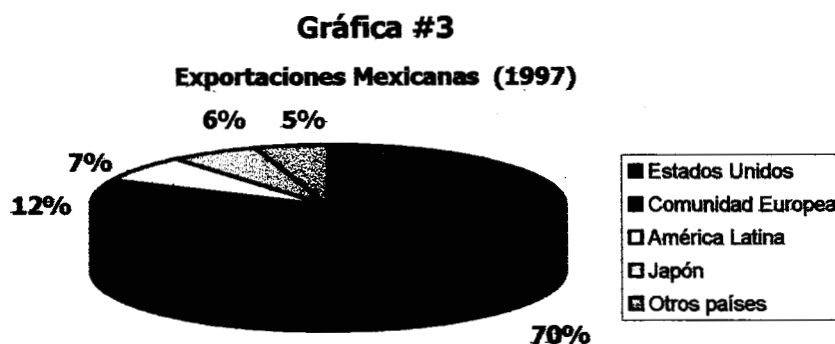
¹¹ Secretaría de Comercio y Fomento industrial, Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, SECOFI, mayo 1993, p.12.

⁶ Anexos Tratado de Libre Comercio de América del Norte

- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes
- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

En cuanto a la participación de intermediarios canadienses y estadounidenses en México se incrementó del 8% al 15% durante los primeros seis años de vigencia del Tratado. A partir del séptimo año, se eliminará la restricción pero entrará en vigor una salvaguardia temporal que permitirá congelar unilateralmente la participación extranjera en el mercado mexicano si ésta supera el 25%.¹³

Los principales destinos de las exportaciones mexicanas (Gráfica #3) han sido hacia Estados Unidos (70%), los países de la Comunidad Europea (12%), América Latina (7%), Japón (6%) y otros países (5%). La mayoría de las importaciones realizadas por México provienen de Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, España e Italia.

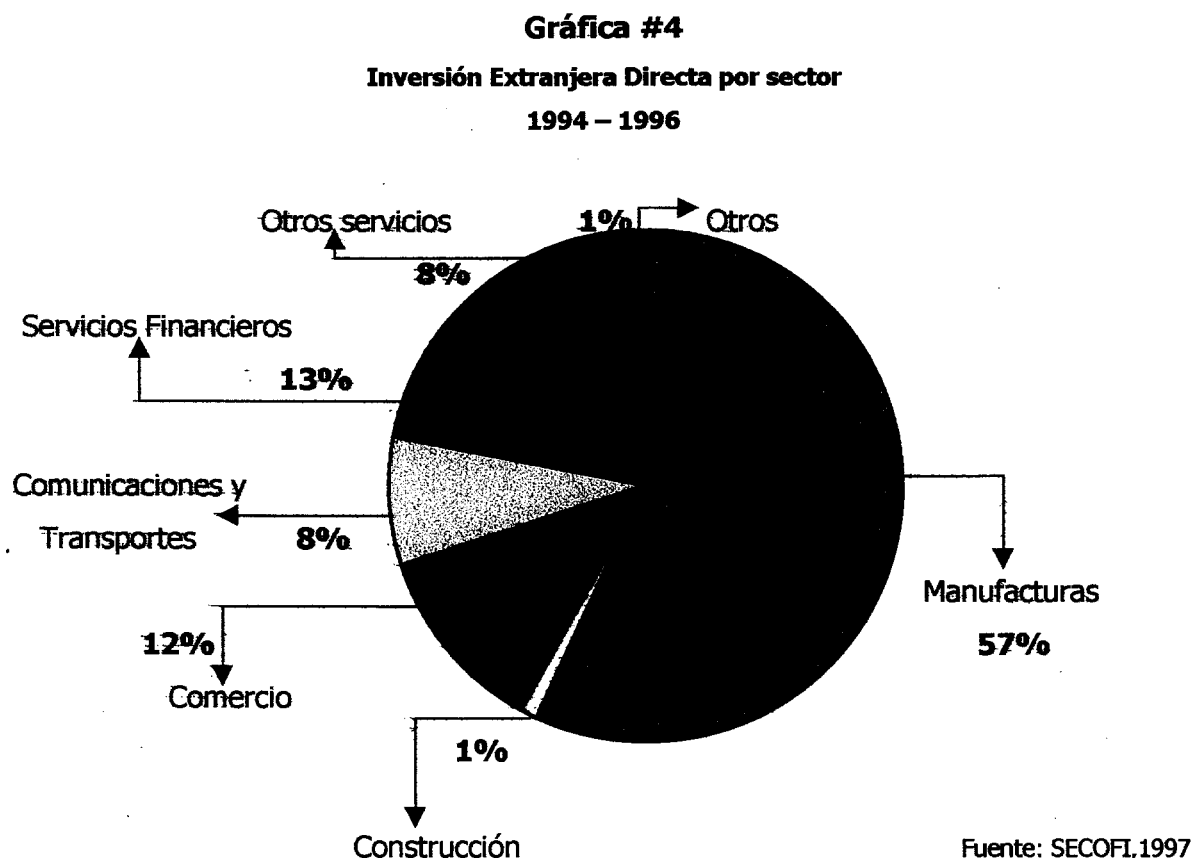


Fuente: SECOFI, 1997

⁷ © 1998 - Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Iberoamérica (CIDEIBER).

La economía mexicana en el periodo 1986-1996 vió quintuplicada sus ventas al exterior y en 1996 alcanzaron cerca de 100,000 millones de dólares lo que coloca a México como primer exportador de América Latina y uno de los más dinámicos del mundo. La aportación más importante al crecimiento del PIB en los últimos años viene precisamente de sus ventas externas.

El TLCAN ha contribuido de manera importante a la atracción de inversión extranjera. Como podemos observar en la siguiente gráfica de 1994 a 1996, México obtuvo más de 30,000 millones de dólares de inversión extranjera directa, ¹⁴ dirigida en su mayoría a la manufactura por lo que la economía mexicana se convirtió en la segunda receptora de este tipo de inversión entre los países en desarrollo (Ver Gráfica #4).



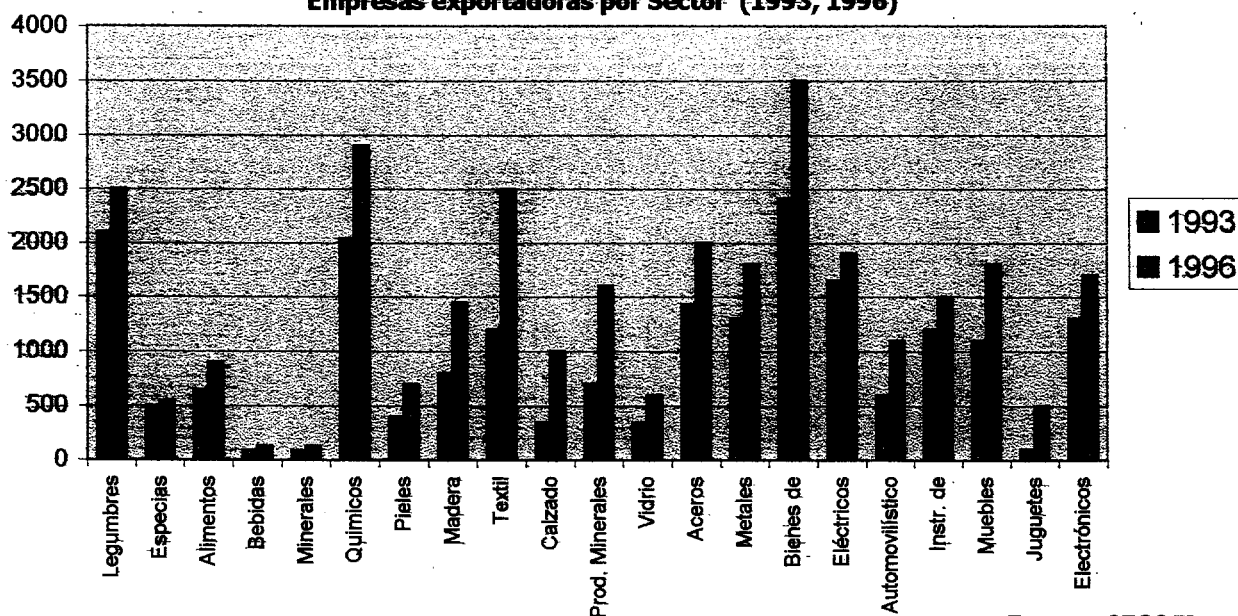
¹⁴ Silva Herzog Jesús. El debate de la apertura comercial en las economías en desarrollo y desarrolladas de cara al siglo XXI. FCE. México 1999. Pag. 211

En general la apertura comercial, ha logrado acrecentar el volumen de exportación en México, ya que el número de exportadores aumenta de 21,477 en 1993 a 31,860 en 1996, lo cual trajo consigo el que el nivel de empleo se viera de alguna forma en recuperación.¹⁵ Por todo ello podemos decir que, México es el tercer mercado más importante para Estados Unidos.

La ampliación del sector exportador logró altos niveles de empleo, lo cual a su vez trae consigo que sectores manufactureros básicamente nacionales tengan la iniciativa de exportar. En la gráfica #5 de empresas exportadoras por sector de los años 1993 y 1996, observamos que en el año de 1993, el sector textil y confección se ve con muy baja exportación, favoreciéndose otros sectores, sin embargo la diferencia se ve en el año de 1996, ya que el sector de bienes de capital es el que tiene una mayor exportación (como en 1993, aunque visiblemente más elevada), seguido por químicos, textil y confección (aquí podemos darnos cuenta que su nivel aumenta de una manera considerable), legumbres y frutas, y así sucesivamente con los demás sectores. Al ver estas variaciones podemos afirmar que en cuanto a exportaciones la apertura comercial, permitió que las exportaciones se elevaran considerablemente.

Gráfica #5

Empresas exportadoras por Sector (1993, 1996)



Fuente: SECOFI

¹⁵ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), TLC entre México, Estados Unidos y Canadá, México 1998.

La industria textil de México y Estados Unidos se ha beneficiado del incremento de exportaciones, debido a la integración de las cadenas productivas así como la participación de empresas de ambos países.

El TLCAN ha beneficiado a Estados Unidos al brindarle un amplio mercado en el cual poder vender sus productos, así como una planta productiva más competitiva.

"El argumento central a favor de la liberalización comercial es su aporte a la competitividad y los salarios, más que su efecto en la balanza comercial. Los beneficios del Tratado no deben medirse con base en el déficit o superávit comercial de los socios entre sí, sino como la oportunidad para incrementar el comercio entre ellos. El aumento de éste es un mejor indicador de las bondades de un intercambio comercial que la simple comparación entre exportaciones e importaciones"¹⁶

¹⁶ Silva Herzog, Jesús. El debate de la apertura comercial en las economías en desarrollo y desarrolladas de cara al siglo XXI, México 1999, FCE, p.p.213

2.3 Discusión sobre el impacto del TLCAN en la industria manufacturera mexicana

El Tratado ha sido exitoso para un segmento de la economía mexicana. El TLC no resolverá por sí mismo los problemas estructurales de la economía mexicana y no es condición suficiente para un crecimiento y desarrollo sustentable a mediano y largo plazo.

Mientras que prácticamente todos los autores aceptaban que en el corto y mediano plazo la economía mexicana requeriría ajustes significativos (también como resultado de la liberalización de las importaciones y de capitales), las estimaciones en torno al largo plazo eran más diferentes

Para una serie de autores e instituciones el TLC tendría consecuencias en la "maquilización" de la economía mexicana y la agudizaría¹⁷, lo cual traería consigo un empeoramiento ambiental y de la calidad del empleo en México. Otros autores señalaron también la incertidumbre que generaría el TLC en la economía mexicana en general, y en particular en torno a la solución de controversias en casos que, antes del Tratado, ya estaban vigentes e incluso ahora siguen en litigio: el embargo atunero, las dificultades en el sector agrícola, los servicios financieros, la inversión extranjera directa y el petróleo, entre otros. ¹⁸ Para la economía en su conjunto, el TLC, la creciente competencia generalizada, y particularmente la rápida disminución arancelaria que éste implicaría en el mercado interno, generarían un proceso de quiebra de empresas cuyo resultado sería un mayor desempleo e incluso una reducción en el nivel salarial real.

Dentro de este rubro, una serie de autores e instituciones observaron que el TLC pudiera generar un proceso de desindustrialización tanto en México como en los Estados Unidos, considerando que el desarrollo tecnológico y la innovación, aunados a la fuerza de trabajo barata en México, generaría, para ambos países conjuntamente, saldos negativos en

¹⁷ Kopinak, 1993

¹⁸ Caballero Urdiales, 1991; Grinspun y Cameron, 1993; Novelo Urdanivia y Flores Salgado, 1993; VanGrasstek y Vega, 1992.

empleos, empresas y competitividad en general.¹⁹ Además, se observaron deficiencias en torno al Tratado y un potencial efecto negativo en la economía mexicana como resultado de la falta de mecanismos que pudieran contrarrestar inestabilidades e incertidumbres sociales, financieras, migratorias y hasta políticas. En algunos casos se realizaron comparaciones con la Unión Europea, la cual indudablemente ha creado instrumentos e instituciones, incluyendo la transferencia de recursos hacia las regiones con menor grado de desarrollo, que no fueron incluidos en el TLC.²⁰

En términos generales, es importante distinguir entre los períodos 1990-1993 y 1994-1998. No obstante el importante dinamismo exportador para el período 1990-1998 y la inclusión de la maquila desde 1991, como se señaló anteriormente, el segundo período presenta una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) del 18% y es del 10.5% para 1990-1993. Esto es relevante ya que desde inicios del TLC, y también desde la crisis de 1994-1995, el comercio exterior presenta cambios estructurales significativos. Además del generalizado crecimiento de las exportaciones, particularmente a los Estados Unidos, la balanza comercial total acumulada se torna positiva durante algunos años del período como resultado de la relación comercial con los Estados Unidos. Destaca para 1990-1998 y los subperíodos 1990-1993 y 1994-1998 que México sólo obtiene un superávit comercial con Canadá y los Estados Unidos.

Se pretende que los países parte de dicho tratado salgan de alguna manera beneficiados, tratando de ser solidarios y tener una cierta hermandad, pero nos preguntamos ¿es realmente el TLCAN un acuerdo favorable a nuestra nación, o para ser más específica lo es para este país tercermundista?

Hay muchas y diversas discusiones con respecto a esto, como observaremos a continuación:

Se dice que, en el proceso de apertura comercial para una parte del mundo es desarrollo y para la otra subdesarrollo.

¹⁹ Donahue, 1991, pág. 3

²⁰ (Baer, 1991; Donahue, 1991; Piore, 1991; Shelburne, 1991).

El libre mercado no es realmente tan libre en realidad puesto que existen algunos obstáculos aún, expresaremos un poco como funcionan las reglas del comercio internacional de los productos manufacturados, como la ropa.

A menudo dicen los economistas, los políticos y los periódicos que el comercio mundial es libre, esto significa que todo el mundo puede comerciar con quien quiera, que los países pueden exportar sus productos a otros países. Pero en la práctica no es cierto, ya que muchos países del Sur no pueden vender toda la ropa que quieren a la Unión Europea o Estados Unidos.

La reducción de los impuestos (por medio del Acuerdo General de reducción de aranceles denominado GATT, que básicamente sirve para disminuir las trabas de los impuestos en el comercio internacional), en todo el mundo no ha posibilitado el libre comercio. Los gobiernos en el Norte han creado nuevas imposiciones legislativas (sanitarias, de embalaje, cuotas) para impedir la entrada de productos más baratos procedentes de los países del Sur, para prevenir la competencia de los productos más baratos. En el caso de los productos textiles, la limitación al comercio ha sido muy clara. Cuando los países del Sureste asiático empezaron a producir ropa mucho más barata que la europea y norteamericana, su competencia hizo perder mercado a las empresas del norte. Y por esta razón, a pesar de que los países ricos habían acordado favorecer el comercio internacional, los gobiernos del Norte adoptaron otras medidas de protección comercial, para su industria textil.

Cuando hablamos de industria textil en los países del Sur debemos hacer incapié, que no todos los países han recibido inversiones europeas o norteamericanas para establecer en su territorio industrias textiles. Son muchos los países del Sur, sobretudo los países menos avanzados que no tiene producción textil.

Dentro del grupo de países en la industria textil, encontramos una subdivisión que nos habla de los *países intermedios* como por ejemplo: Brasil, Argentina, México, Turquía, y zonas de China, los cuales tienen como características principales:

- Fuerza del sector textil como industria de capital nacional dedicada a la exportación para grandes cadenas multinacionales
- Zonas francas para la exportación
- Condiciones laborales de explotación
- Sueldos bajos

Esto nos indica que países que intentan tener un desarrollo a la par que los desarrollados se ven notoriamente opacados, puesto que las condiciones no son las óptimas para un desarrollo más productivo.

Por otro lado tenemos el punto de vista del Senado de la República el cual revisa los resultados del TLCAN, en diversos ramos del comercio internacional. Durante el Segundo Foro de consulta para la Evaluación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y de los Acuerdos Paralelos, convocado por la Comisión de Comercio del Senado de la República, este cuerpo legislativo lleva a cabo un proceso evaluatorio de las leyes y reformas constitucionales y tratados que actúan en la realidad mexicana, a partir del acuerdo trilateral.

Ante diversas opiniones respecto al impacto de dicho tratado, *Gerardo Mendiola*, de la revista *Expansión*, explicó que no se cuenta con información específica y detallada para estudiar la maquila para que con ello se pueda determinar su impacto en el país. Además, consideró que México no debe aceptar todo tipo de maquila, sólo los procesos que conduzcan a un mayor valor agregado. "Debemos seleccionar lo que nos interesa y aprovechar los insumos que se tienen en cada entidad de la República para proveer a esta industria".²¹ Por otro lado, informó que de 1994 a la fecha la inversión en este ramo se incrementó en 30% además de que el número de empleos crece muy por encima a la cantidad de establecimientos de maquila, ya que menos de 100 empresas aportan el 18% del empleo en el sector.

²¹ Foro permanente de información, 2º Foro en el Senado: Industria Textil y Maquiladoras (TLCAN), 27 mayo 1999

A nombre de la *Cámara Nacional de la Industria del Vestido*, *Raúl García* aseveró que a partir de 1995, el TLC se convirtió en el motor de la incorporación acelerada de esa industria en los mercados internacionales, y que ese instrumento comercial ha repercutido en los siguientes aspectos:

- Disminución de la dependencia del mercado interno,
- mejoría en el producto
- mayor productividad
- recuperación en el número de empresas
- aumento en el número de empleos.

Aseveró que el sector de la confección ha crecido y tiene buenas expectativas de desarrollo en el mediano y largo plazo, debido al comercio exterior. Por ello es evidente que el TLCAN ha beneficiado, sin embargo, es importante captar las necesidades de nuestros asociados.²²

Sobre la industria textil mexicana, *Jacobo Zaindenweber*, presidente de *American Textil Guilford*, destacó que se ha convertido en la exportadora número uno hacia Estados Unidos, después del deterioro que sufrió en décadas pasadas y de superar la difícil negociación del TLCAN. "Luego de la entrada del Tratado, las cifras en generación de empleo, en crecimiento y exportaciones son positivas".²³

Sin embargo tenemos otro tipo de opiniones acerca del tratado las cuales hacen mención a que con la apertura se eliminan obstáculos que impiden el acceso al mercado estadounidense de la industria textil, que se beneficia e integra la cadena productiva del ramo, y se desactivan posteriores prohibiciones y restricciones en el mercado.

La modernización de la industria textil ha sido insuficiente y desigual, en las pequeñas y medianas empresas persisten aún problemas, ya que las grandes empresas se orientan a la exportación y se adecuan al modelo norteamericano para competir, pues a ellos no les interesa el producto con valor agregado, sino la mano de obra mexicana.

¹² Ibid

²³ Ibid

El TLCAN ha acentuado la vulnerabilidad de la economía mexicana y no ha cumplido su promesa de mejorar la calidad de vida.

A unos cuantos años de su entrada en vigor, el TLCAN se ha situado en el centro de la crisis mexicana, desatándose en diciembre de 1994 y cuyos resultados se manifestaron en 1995. Al acelerar los procesos de privatización, desregulación y apertura indiscriminada nos ha colocado en una situación excesivamente vulnerable frente a los dictámenes de los grandes inversionistas y de las empresas transnacionales.

México ha mantenido una dinámica económica precaria, desigual e inestable en el último espacio de tiempo. En dicho periodo se registró una profunda crisis, considerada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) como la primera del siglo XXI, originada por la alta vulnerabilidad en que la actividad especulativa deja a los países inmersos en procesos de liberalización. Con una economía fragilmente y con el interés estadounidense de apropiarse de lo que aún queda en el país como lo es la industria energética, ferrocarriles y electricidad.

Después de aplicar un programa de ajuste, convenido como parte central del paquete de rescate financiero que dirigió William Clinton para "salvar" a México en 1995, y que permitió, dos años después, recuperar apenas los niveles precrisis, México se precipitó en una recesión que nuevamente postergará los compromisos del TLCAN de "contribuir al desarrollo armónico" y de "crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida".²⁴

Los salarios se han deprimido en más del 20% ampliando aún más la brecha salarial con Estados Unidos, lo que a su vez contribuye a incrementar los flujos migratorios.

El espejismo no se puede sobreponer a la realidad: el Tratado ha estado muy lejos de crear los empleos que se requieren, mejorar los salarios y las condiciones de vida de la

²⁴ Peñaloza Méndez Andrés, La Crisis Sigue y los Empleos No Alcanzan, Boletín Alternativas No. 25 mayo-junio 1999,

Los inversionistas extranjeros y las empresas multinacionales han estado presionando para que las autoridades mexicanas se abran más allá de lo pactado en el TLCAN. Los inversionistas estadounidenses consideran prioritaria la apertura en los sectores en privatización. Han expresado interés en participar principalmente en la petroquímica, energía eléctrica, gas natural y petróleo y otros sectores relacionados con la infraestructura, como aeropuertos, puertos, así como ferrocarriles, telecomunicaciones, satélites y sector financiero.

Los inversionistas estadounidenses, dicen que el gobierno mexicano ha facilitado la realización de alianzas estratégicas, representando hasta ahora la principal línea de negocios con México. Que queremos decir con esto, que la inversión extranjera está llegando para adquirir lo más importante, lo más valioso de la nación, tanto del sector privado como público.

México se enfoca en una labor de desregulación, firmando rápidamente tratados comerciales y acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones con países europeos y latinoamericanos, además de ser uno de los principales defensores del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI)²⁷, promovido en el seno de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

La extranjerización del sistema financiero, particularmente del mercado bancario, 17% del cual es ya controlado por bancos foráneos, no ha reportado la mejora del servicio, en calidad, oportunidad y costo, que se prometía con la apertura.

El deterioro de los indicadores sociales alcanza niveles preocupantes en los rubros de nutrición, salud, vivienda y educación, donde niños, mujeres, indígenas y ancianos son los más vulnerables. Posterior a la crisis de 1994 la sociedad mexicana se ha polarizado

²⁷ El AMI toma como modelo el capítulo 11 del TLCAN y pretende liberalizar las inversiones mundiales, otorgando máximos derechos y nulas obligaciones a las corporaciones multinacionales, así como serias restricciones a los estados nacionales para regular su comportamiento.

todavía más: el 5% de la población de menores ingresos recibe sólo el 5% del ingreso nacional, mientras que el 5% más rico concentra el 29.5% de la riqueza nacional.

Para finalizar debemos recordar que el TLCAN despertó un gran interés por diversas razones, algunas de ellas son:

- Que se trataba de un acuerdo que adhería a un país subdesarrollado a una zona de libre comercio establecida desde 1989 entre dos naciones desarrolladas: Canadá y Estados Unidos, este último constituido en la principal potencia mundial. Ello creó la expectativa de que México arribaría al primer mundo.

El TLCAN impulso un régimen de partido de Estado y otorgó un trato aparentemente de iguales pero que provocó que los problemas de México se agudizarán.

- El TLCAN se negoció entre 1992 y 1993, logrando imponerse la agenda corporativa, cuya temática no sólo era coincidente sino que en diversas materias iba más allá del contenido de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT (1986-1994), ejerciendo una presión y adelantando resultados que Estados Unidos estaba interesado en proyectar multilateralmente.

En los primeros años del TLCAN el comercio de México con Norteamérica pasó de representar del 76.4% al 80.5%, y con una clara tendencia a aproximarse al 90%.

Las relaciones de México con el mundo se hicieron más precisas, lo cual va en contra de la universalización del comercio. Con América Latina y el Caribe se dejó a un lado el objetivo de crear un "frente común" y lo que se ha hecho es mercantilizar las relaciones, reproduciendo el esquema TLCAN a los ámbitos bilaterales (Venezuela, Colombia, Bolivia, Costa Rica, Nicaragua y Chile), todo lo anterior para cumplir con el papel asignado a México desde la Iniciativa para las Américas (1990) de allanar el camino para la creación de un Area de Libre Comercio de las Américas bajo la égida de Estados Unidos.

En suma lo que se busca con este tratado entre otras cuestiones es fortalecer la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas y del sector social de la economía para elevar su participación en el mercado interno y en las exportaciones. Sin

embargo este tratado está lejos de beneficiar a todos los mexicanos, aunque en buena medida se han visto avances y logros. Mientras que un grupo no mayor de 300 familias detentaba todo el poder político y económico, más de 20 millones de mexicanos se encontraban en la pobreza absoluta, lo cual representaba un foco latente para la manifestación del descontento social.

Además de las características mundiales de la economía, las presiones del fondo monetario internacional hacia las economías de países subdesarrollados con elevada deuda externa, han sido los factores externos principales que han obligado a los países a adoptar el modelo de economía abierta, y por el otro lado a la búsqueda de condiciones más favorables para el fomento de las actividades de exportación.

Con el TLCAN, México se involucró en una ruta ambiciosa y suicida. Siendo un país sin nivel alguno de competitividad se abrió totalmente y se lanzó a una batalla comercial, sin armas, en un mundo estructurado en torno a la protección y a los subsidios.²⁸

Después de haber analizado algunos aspectos relacionados con el TLCAN y su posible avance o no, podemos hacer un último comentario, el TLCAN requiere de un período de 10 a 15 años, para una mejor evaluación, aunque nos gustaría realmente que se vieran avances y logros más rápidamente, tanto en lo económico, como en lo social. Tenemos que el éxito de la apertura comercial será más con relación al éxito de los países en desarrollo que en los desarrollados.

²⁸ Perales Salvador, Arturo. Globalización y crisis del neoliberalismo en América Latina. El economista de Cuba, p.p.12

Capítulo III

La industria textil dentro del TLCAN

3.1 Producción, crecimiento y cambio de estructura

El sector manufacturero -desde antes de la entrada en vigor del TLCAN- había llevado a cabo una reestructuración productiva para incrementar su productividad mediante innovaciones tecnológicas y por la introducción de la flexibilización laboral dentro de los procesos productivos, "en los países semiperiféricos se introducen aquellas nuevas tecnologías que desempeñan un papel decisivo para la determinación de las normas de calidad mundial que permiten mantener la posición exportadora en términos de normas tecnológicas ya que en términos de costos está ampliamente garantizada dado el diferencial en el precio de la mano de obra"¹.

La innovación tecnológica se caracteriza por introducir maquinaria electrónica que interviene directamente en la materia prima y funciona a través de programas diseñados en otra máquina y que se elaboran en base al aprendizaje de las funciones que realizaba el trabajador con sus herramientas de trabajo para transformar a la materia prima. A esta nueva etapa en la producción se le ha dado el nombre de automatización porque el equipo de máquinas de un proceso de trabajo ejecuta una serie de operaciones sin la intervención directa del hombre. Aumenta la rentabilidad porque disminuye los tiempos improductivos de circulación dentro de la fábrica, adecua la cantidad producida a los requerimientos de la demanda y establece una relación diferente entre el trabajador y la empresa, es decir, aplica la flexibilización laboral.

La introducción de nuevas tecnologías para incrementar la productividad lleva necesariamente a que cambie la relación que se establece con el trabajador, un cambio en la organización del trabajo. La flexibilización laboral consiste en desregular el mercado laboral para aprovechar intensivamente a la fuerza de trabajo e incrementar la productividad, es decir, establecer nuevas leyes en términos diferentes a los anteriores donde el capital tenía sus propias limitaciones para el consumo de la fuerza de trabajo.

¹ Álvarez Alejandro, Revista Mexicana de Sociología, 1994, p. 93.

Al inicio de 1999 se pensaba que la crisis internacional, traducida ésta en bajos precios del petróleo, presiones inflacionarias y elevación de tasas de interés en los países desarrollados, así como una incipiente recuperación en Asia se traduciría en un panorama incierto y de menor crecimiento para México. Pero las expectativas pesimistas no se cumplieron y hubo buenos resultados.

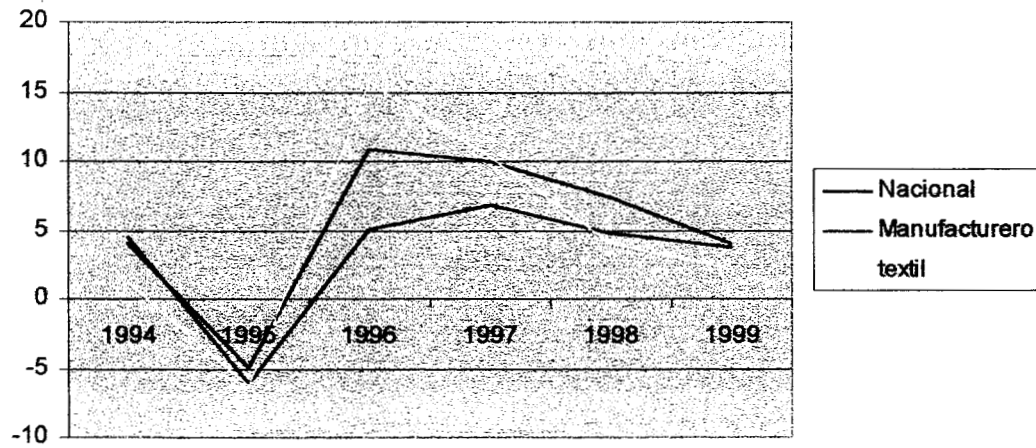
A lo largo del año la economía nacional en su conjunto mostró signos de estabilidad en términos de tipo de cambio, producto nacional y atracción de inversión extranjera, así como una reducción importante en el aumento de los precios y en las expectativas inflacionarias.

Sin embargo es oportuno reconocer que las cifras macroeconómicas y del sector externo no reflejan el mismo comportamiento en la economía interna. Los sectores productivos y de servicios, por ejemplo, registraron un aumento en el número total de empleados, pero el poder adquisitivo no se ha recuperado, de igual forma el mercado sigue débil y continúan elevadas las tasas de interés.

Por su parte la inflación se situó por debajo de las expectativas de la mayoría de los analistas económicos. La tasa acumulada de precios a lo largo de 1999 fue de 12.3% menor a la estimada para el periodo que fue de 13%. Por ello el pronóstico para el presente año es que el incremento de los precios no rebase el 10%. ²

El gráfico #6 nos muestra la variación porcentual del Producto Interno Bruto Manufacturero, Nacional y Textil a partir de la entrada en vigor del TLCAN. Como podemos observar a lo largo del periodo 1994-1999 existen dramáticas variaciones porcentuales del PIB, un claro ejemplo es el año 1995 el cual tras los efectos de la crisis económica presenta cifras negativas en estos tres ámbitos. en el siguiente año logran una recuperación que en comparación con los años subsiguientes, es la mayor, lo cual indica que el TLCAN pareciera estar impulsando a la Industria Textil con una aportación del 15.7%, ya que dada la composición de la industria manufacturera.

Gráfica #6
Producto Interno Bruto (%)

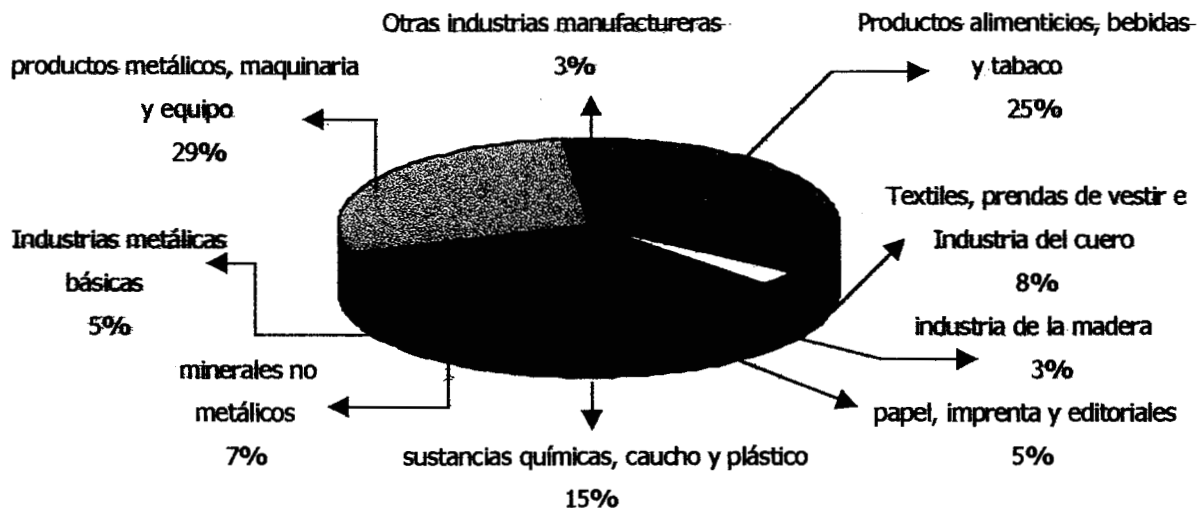


	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Nacional	4.5	-6.2	5.1	6.8	4.8	3.7
Manufacturero	4.1	-4.9	10.8	10	7.4	4.1
Textil	1.1	-6.3	15.7	10.3	4.1	2.2

CANAINTEX: con base en información del INEGI

Mientras que en esta gráfica se observa que el sector textil ocupa el cuarto lugar en importancia de acuerdo a su aportación al PIB nacional.

Gráfica #7
La estructura del Producto Interno Bruto Manufacturero



CANAINTEX: 1999

² memoria estadística 1999, CANAINTEX. p 6.

Concatenando dicha información, la Industria Manufacturera ha contribuido con un gran porcentaje al Producto Interno Bruto Nacional con respecto a las demás industrias. Ejemplo de esto es su participación del 21.6% en el año 1999 ³ que a su vez se desagrega en las 9 divisiones referidas en la gráfica anterior de PIB Manufacturero.

En torno a la actividad económica, diversos indicadores muestran un desempeño favorable. La dinámica de las exportaciones de bienes y servicios, y en menor medida, el vigor del mercado interno se reflejó en una continua expansión de la actividad productiva, propiciando un crecimiento de la producción.

Por su parte el sector manufacturero creció 5.3% ⁴ hasta el tercer trimestre de 1999, ello a pesar de las expectativas negativas que se preveían por la incertidumbre en los mercados internacionales.

Respecto al sector textil, al tercer trimestre de 1999 el crecimiento del PIB se ubicó en 2.7% implicando una reducción significativa con respecto al mismo período de 1998, cuando se situó en 4.08%. entre los factores que principalmente influyeron en ese resultado, se considera el impacto recurrente generado por las importaciones provenientes de países asiáticos.

³ INEGI: sistemas de cuentas nacionales de México. Producto Interno Bruto Nacional, 1994-1999

⁴ idem

3.2 Empleo y Salarios

En junio de 1992 se da a conocer el Acuerdo Nacional para Elevar la Productividad (ANEP), con el objetivo de llevar a cabo la reestructuración del capital. Sus metas fueron: Modernización de las estructuras organizativas del entorno productivo, entre empresarios, sindicatos y gobierno; Énfasis en los recursos humanos, mediante la capacitación permanente, mejorar las condiciones del lugar del trabajo, motivar y estimular a los trabajadores, incrementar sus remuneraciones de acuerdo al incremento de la productividad; Modernización y mejoramiento tecnológico, así como estimular a la investigación y su desarrollo; Involucrar al trabajador ante los cambios tecnológicos; Crear un entorno macroeconómico y social propicio para que las empresas incrementaran su productividad y su calidad en su producción ⁵. El Estado garantizaba de esta forma la rentabilidad de las empresas al apoyar a la reestructuración de las empresas mediante la introducción de la flexibilidad laboral para incrementar la productividad. La productividad de las divisiones que permanecieron estancadas y no rebasaron el 50% de incremento fueron: alimentos y bebidas, textiles, madera y papel.

Cuadro # 11

**OBREROS OCUPADOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
POR DIVISION DE ACTIVIDAD ECONOMICA
1980-1999**

PERIODO	TOTAL	ALIMENTOS	TEXTIL	MADERA	PAPEL	QUIMICOS	MIN. NO MET	METALICAS	MAQUINARIA	OTRAS
1980	418,148.00	105,262.00	48,980.00	4,488.00	23,356.00	44,635.00	33,783.00	61,398.00	94,856.00	1,390.00
1985	386,936.00	105,668.00	42,773.00	3,994.00	22,129.00	46,043.00	31,025.00	59,919.00	74,073.00	1,912.00
1990	683,070.00	130,764.00	93,617.00	9,318.00	32,078.00	107,681.00	45,203.00	45,524.00	213,065.00	5,800.00
1991	368,194.00	129,862.00	88,390.00	9,187.00	31,061.00	104,650.00	43,506.00	42,655.00	213,020.00	5,863.00
1992	339,934.00	130,057.00	84,349.00	8,576.00	29,975.00	98,403.00	41,864.00	36,262.00	204,837.00	5,611.00
1993	589,880.00	123,182.00	77,194.00	7,766.00	28,299.00	92,062.00	38,717.00	31,296.00	185,904.00	5,460.00
1994	973,789.00	240,784.00	146,111.00	24,190.00	53,674.00	144,253.00	61,095.00	37,782.00	259,152.00	6,749.00
1995	883,608.00	231,204.00	132,671.00	20,865.00	49,889.00	131,654.00	53,309.00	35,183.00	223,255.00	5,578.00
1996	921,693.00	229,580.00	144,206.00	21,625.00	49,220.00	136,139.00	53,197.00	36,544.00	244,984.00	6,198.00
1997	981,020.00	230,656.00	154,236.00	23,081.00	50,904.00	143,601.00	54,795.00	38,878.00	277,587.00	7,282.00
1998	1,020,615.00	233,618.00	156,405.00	23,831.00	52,000.00	146,950.00	56,140.00	39,695.00	304,467.00	7,509.00
1999 P/	1,023,375.00	237,226.00	155,912.00	22,806.00	52,746.00	147,128.00	56,322.00	38,253.00	305,959.00	7,023.00

NOTA: PARA 1980 Y 1985 COMPRENDE 57 CLASES DE ACTIVIDAD, DE 1990 A 1993, 129; A PARTIR DE 1994, 205.

FUENTE: INEGI DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA. DIRECCION DE ESTADISTICAS DE CORTO PLAZO. ENCUESTA INDUSTRIAL MENSUAL.

⁵ Secretaría de trabajo, Acuerdo de Productividad, en Mercado de Valores, núm. 11

Por otra parte, muchas empresas salen del mercado por su escasa competitividad para enfrentar a la producción del exterior lo cual llevó a reducir necesariamente el personal ocupado como es el caso de la industria textil, quien fue de las más afectadas porque disminuyó casi a la mitad el personal ocupado que registraba en 1988. En general a lo largo del período, el crecimiento del personal ocupado en las manufacturas prácticamente fue negativo, se observó en el cuadro anterior.

El peso estratégico de los salarios se ha convertido en un tema de discusión política entre Estados Unidos, Canadá y México. En este sentido y en el supuesto de la posible competencia entre los tres países se sostiene que las decisiones estratégicas de inversión de las empresas se orientan por varios elementos: los costos laborales aparecen en un plano secundario, mientras que la disponibilidad y costo de capital, regulaciones oficiales, relaciones capital/trabajo, habilidad laboral, capacidad administrativa, política financiera, estabilidad política, etc., vienen a jugar un papel importante.

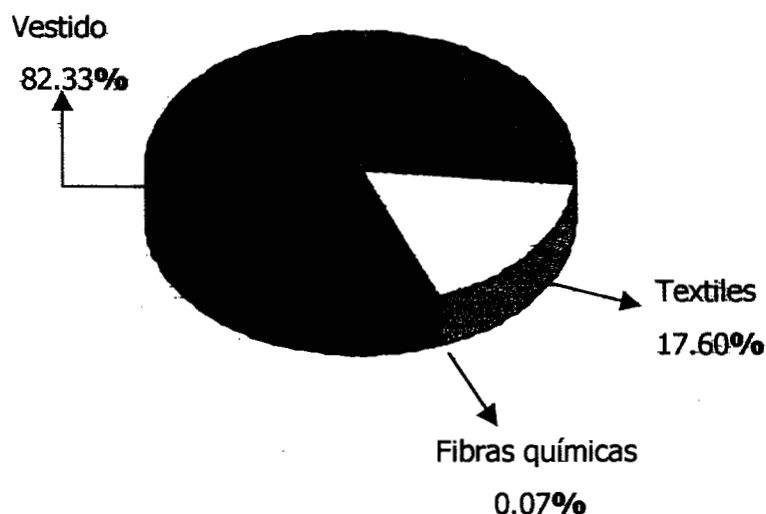
La Industria Textil y de la Confección representa un conjunto de virtudes en este empeño por el desarrollo industrial de la nación y por su participación mayor en el comercio internacional, desde el punto de vista de que tiene, en primer lugar, un alto contenido de mano de obra y por lo tanto es generadora de empleos directos e indirectos en una alta proporción.

En segundo lugar, porque México ha podido ocupar lugares importantes de mercado en función de su experiencia, la habilidad de sus empresarios y de sus obreros; y también porque se encuentra adecuadamente distribuida en el territorio nacional, tanto aquella industria que surte las necesidades de los consumidores domésticos como la que está orientada a la exportación. Estos son valores intrínsecos de la Industria Textil y de la Confección, de la Industria de Fibras, Químicas y Naturales que la provee, y también de los servicios conectados con ella. Un alto porcentaje también de las instalaciones para maquila corresponden a industrias relacionadas con este sector y con la electrónica.

Se define como establecimiento manufacturero a toda unidad económica con ubicación única, delimitada por construcciones e instalaciones fijas, y que permite combinar recursos bajo un solo propietario o control para desarrollar por cuenta propia o ajena (maquila) actividades de ensamble, procesamiento y transformación total o parcial de materias primas que conducen a la producción de bienes de una sola clase de actividad económica.

En la siguiente gráfica # 8 se observa la constitución de las empresas del ámbito textil. Sobresalen los datos donde la industria textil se encuentra constituida por 2 mil 854 empresas (17.6%); La industria del vestido cuenta con el 82.33% equivalente a 13,351 establecimientos y la industria de las fibras químicas tiene menos del 1% de participación en la economía con sólo 11 establecimientos. Para 1999 y con respecto al año anterior, se presentó un ligero descenso en el número de establecimientos equivalente al 0.4% que, sin embargo, es el mayor número de establecimientos registrados desde 1994.

Gráfica #8
Establecimientos en 1999



CANAINTEX: con base en información de SECOFI-IMSS y ANIQ

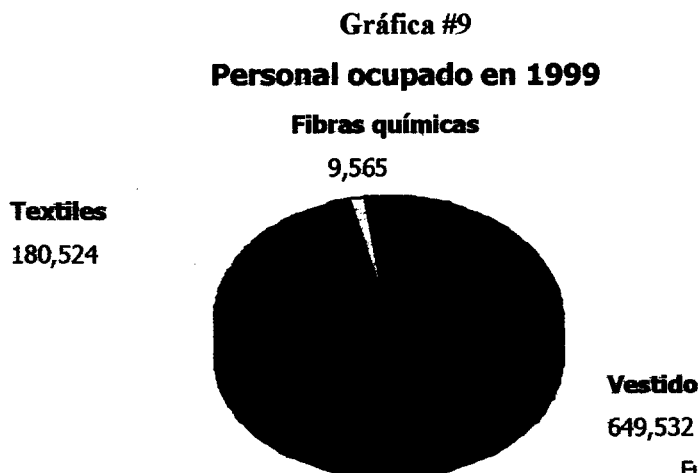
En términos de establecimientos, la industria textil tiene su mayor concentración en la empresa de menor tamaño. Sin embargo, son las firmas medianas y grandes las que dan

ocupación al 85.5% de los trabajadores del ramo. Cabe mencionar que esta industria superó por quinto año consecutivo, los niveles de ocupación que se habían venido dando.

Con respecto a 1994, en este periodo se generaron 38 mil 406 empleos, pese a la situación adversa presentada a finales de ese año. Haciendo referencia a ese punto, el empleo total generado en la cadena fibra-textil-vestido, es ligeramente superior a los 840 mil.

Haciendo referencia a la devaluación de 1994, tenemos que algunos sectores de la industria nacional incrementaron sus exportaciones y lo siguen haciendo aún cuando los niveles de subvaluación han disminuido. El temor es que puedan perder ese mercado si el comportamiento del tipo de cambio llega a sobrevaluarse y con ello perder competitividad vía precios. No obstante, los sectores manufactureros que participan en el comercio exterior han logrado elevar los niveles de competitividad, lo que les ha ayudado a mantenerse en los mercados internacionales.

En el caso de la industria maquiladora, ésta no requiere de un peso subvaluado; su estrategia de exportación consiste en aprovechar las ventajas comparativas de la mano de obra barata, la ubicación geográfica y la especialización industrial que ofrecen determinadas zonas, con lo cual se reducen costos. Su participación consiste en crear empleos, generar un ingreso y con ello incrementar el consumo interno de la población.



Fuente: CANAINTEX, 1999.

Ya en la actualidad, en cuanto al personal ocupado de las ramas manufactureras más sobresalientes tenemos que los establecimientos textiles en conjunto dan empleo a 180 mil 524 trabajadores, los empleados de la industria suman 649,532 y los de la industria de las fibras químicas sólo 9,565.

De donde concluimos que pese a que la industria del vestido triplica en tamaño a la de los textiles, ésta emplea a una gran cantidad de personal que se distribuye principalmente en empresas grandes y medianas (de las que se hablará posteriormente).

3.3 Exportaciones e Importaciones: Volumen, Estructura y Ubicación geográfica

Durante el período de 1989-1994 el ritmo de crecimiento exportador disminuyó y en contraparte aumentó el nivel de crecimiento de las exportaciones dado que la política de consolidación de la apertura comercial como vía para modernizar a la planta productiva y con esto abatir la inflación así como la política de tipo de cambio fijo, creaban un panorama de facilidades para importar desde bienes de consumo hasta bienes de capital.

El déficit de la balanza comercial sin incluir maquiladoras, en el primer año del periodo analizado, fue de 2,597 millones de dólares pero ya para 1994 –una vez dentro del TLCAN- el déficit registrado aumentó a 24,318 millones de dólares.

Cuadro # 12
Balanza Comercial, 1988-1994

(millones de dólares)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
exportaciones *	20546	22842	26838	26854	27516	30033	34564
petroleras	6711	7876	10104	8165	8307	7418	7393
no petroleras	13835	14966	16734	18689	19209	22615	27171
agropecuarias	1671	1753	2162	2373	2112	2504	2678
extractivas	660	605	617	547	356	278	357
manufactureras	11504	12608	13955	15769	16741	19833	24136
importaciones *	20274	25439	31273	38184	48193	48923	58882
bienes consumo	1922	3499	5099	5834	7744	7842	9511
bienes interm	14325	17171	19384	23762	28893	30025	36049
bienes capital	4027	4769	6790	8588	11556	11056	13322
manufactureras	17007	21681	27430	35718	44860	45962	55730
exportaciones	20546	22842	26838	26854	27516	30033	34564
importaciones	20274	25439	31273	38184	48193	48923	58882
saldo	272	-2597	-4435	-11330	-20677	-18890	-24318

* Sin maquiladoras

Fuente: Banco de México, Indicadores Económicos, varios números.

Se observa también en el cuadro # 13 que las exportaciones de maquiladoras son las que superan a las realizadas por el sector manufacturero a partir de 1991 logrando reducir el déficit comercial pues sus exportaciones son las más dinámicas ya que si se deduce el superávit comercial obtenido de las maquiladoras, el déficit comercial se amplía (y es éste generado por el sector manufacturero al generar el mayor monto de las importaciones y no de las exportaciones).

Cuadro # 13
Balanza Comercial, 1988-1994

(millones de dólares)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
exportaciones**	30692	35171	40711	42688	46196	51886	60833
maquiladoras	10146	12329	13873	15833	18680	21853	26269
resto	20546	22842	26838	26854	27516	30033	34564
petroleras	6711	7876	10104	8165	8307	7418	7393
no petroleras	13835	14966	16734	18689	19209	22615	27171
agropecuarias	1671	1753	2162	2373	2112	2504	2678
extractivas	660	605	617	547	356	278	357
manufactureras	11504	12608	13955	15769	16741	19833	24136
importaciones**	28082	34767	41594	49966	62130	65366	79375
bienes consumo	1922	3499	5099	5834	7744	7842	9511
bienes interm	22133	26499	29705	35544	42830	46468	56542
no maquilas	14325	17171	19384	23762	28893	30025	36049
de maquilas	7808	9328	10321	11782	13937	16443	20943
bienes capital	4027	4769	6790	8588	11556	11056	13322
manufactureras	17007	21681	27430	35718	44860	45962	55730
exportaciones	30692	35171	40711	42688	46196	51886	60833
importaciones	28082	34767	41594	49966	62130	65366	79375
saldo**	2610	404	-883	-7278	-15934	-13480	-18542

* Incluye maquiladoras

Fuente: Banco de México, Indicadores Económicos, varios números.

Por otra parte, el déficit de la balanza comercial se mantuvo a lo largo de dicho periodo y para su financiamiento se recurrió al ahorro externo vía inversión extranjera la cual se dirigió a la especulación en vez de al aparato productivo debido a las altas tasas de interés.

Se incrementan las importaciones en todos los bienes, ejemplo: las tasas de crecimiento de los bienes de consumo en 1989 tienen una tasa de crecimiento de 82%, los bienes intermedios de 19.8% y la de bienes de capital de 18%. Esta característica se conserva en

dicho período ante la acelerada apertura comercial, que se aprecia en el cuadro de la siguiente hoja. (Véase cuadro # 14)

Cuadro # 14
Balanza Comercial, 1989-1994
(tasas de crecimiento)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
exportaciones*	11.17	17.49	0.06	2.47	9.15	15.09
petroleras	17.36	28.29	-19.19	1.74	-10.70	-0.34
no petroleras	8.17	11.81	11.68	2.78	17.73	20.15
agropecuarias	4.91	23.33	9.76	-11.00	18.56	6.95
extractivas	-8.33	1.98	-11.35	-34.92	-21.91	28.42
importaciones*	25.48	22.93	22.10	26.21	1.51	20.36
bienes consumo	82.05	45.73	14.41	32.74	1.27	21.28
bienes interm	19.87	12.89	22.59	21.59	3.92	20.06
bienes capital	18.43	42.38	26.48	34.56	-4.33	20.50

* Sin maquiladoras

Fuente: Banco de México, Indicadores Económicos, varios números.

Cuadro # 15
Balanza Comercial, 1989-1994
(estructura porcentual)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
exportaciones*							
petroleras	32.66	34.48	37.65	30.41	30.19	24.70	21.39
no petroleras	67.34	65.52	62.35	69.59	69.81	75.30	78.61
agropecuarias	8.13	7.67	8.06	8.84	7.68	8.34	7.75
extractivas	3.21	2.65	2.30	2.04	1.29	0.93	1.03
manufactureras	55.99	55.20	52.00	58.72	60.84	66.04	69.83
importaciones*							
bienes consumo	9.48	13.75	16.30	15.28	16.07	16.03	16.15
bienes interm	70.66	67.50	61.98	62.23	59.95	61.37	61.22
bienes capital	19.86	18.75	21.71	22.49	23.98	22.60	22.62
manufacturas	83.89	85.23	87.71	93.54	93.08	93.95	94.65

* Sin maquiladoras

Fuente: Banco de México, Indicadores Económicos, varios números.

Vemos también (en el cuadro # 15) que a lo largo del período la entrada de bienes de consumo es evidente, si en 1988 los bienes de consumo representaban un 9.5 del total de las importaciones realizadas, para 1994 este porcentaje es de un 16% superando inclusive al observado antes de la crisis de 1982; en cambio la participación de las importaciones totales de bienes intermedios se reduce pasando de un 70% a un 61% para el mismo período.

Por otra parte, los bienes de capital incrementan su participación en el total de las importaciones porque se reestructuran la mayor parte de las empresas que dirigen su producción al exterior o inclusive muchas de las nuevas empresas que se instalan lo hacen con la maquinaria más actual por lo que forzosamente es importada. El 22.6% de su participación, fue menor al 30% con el que participaban antes de la crisis, lo cual quiere decir que no se generalizó la modernización productiva en toda la planta industrial del país.

Así pues, las empresas que no pudieron modernizarse fueron desplazadas del mercado interno y como la mayoría de éstas eran productoras de bienes de consumo, las importaciones de este tipo invadió rápidamente el mercado para cubrir la demanda interna.

Una vez abatida la inflación y estabilizada la economía con la apertura comercial, la sobrevaluación cambiaria y la atracción de ahorros externos, se hizo creíble que la política económica aplicada era la adecuada para propiciar a largo plazo el crecimiento económico, la recuperación salarial y la creación de empleos; por lo tanto el gobierno aseguraba el éxito obtenido por el modelo exportador y la apertura comercial cuyo corolario fue la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá y con ello México entraría automáticamente el primer mundo.

Sin embargo el saldo deficitario de la balanza comercial hablaba por sí misma de los resultados obtenidos del modelo exportador en la etapa en que se consolidan todos los mecanismos posibles para incentivar las exportaciones, se recuperaba la demanda interna y la economía obtenía un crecimiento seco de 3% a un 2%. "Al depender nuevamente de

recursos externos para financiar el déficit de la balanza comercial, evidentemente el sostenimiento de un crecimiento a largo plazo es momentáneo porque si faltan esos recursos se esfuman sus resultados "positivos" obtenidos hasta entonces" ¹⁶.

El crecimiento de las exportaciones totales en 1989 se recupera con un 11%, sin embargo esta recuperación se debilita y vuelve a caer registrando el crecimiento más bajo con 0.06% en 1991 porque su competitividad pasa a depender del incremento de la productividad, ante un tipo de cambio fijo que reduce la ventaja de la continua caída salarial, y al pasar por una recesión mundial a principios de los noventa el mercado mundial se estrecha. Por otra parte, la tasa de crecimiento de las importaciones totales se estabilizan a lo largo del periodo entre un 25 a 20%.

"Mediante el coeficiente de exportaciones e importaciones, se tiene que el primero casi sigue a un nivel estancado desde 1987 mientras el segundo cambia rápidamente. En efecto, desde que inició con intensidad el proceso de liberalización comercial en diciembre de 1987, entre ese año a 1993 el coeficiente de importaciones fue de 7.4 a 17.5 por ciento, mientras que a pesar del gran esfuerzo exportador, el coeficiente de exportaciones prácticamente no cambió, ya que pasó de 17.9 a 18.8 % en ese mismo lapso" ⁷.

Cuadro # 16
Balanza comercial de México, respecto a otros países

	1991	1992	1993	1994
EU	-2915	-6811	-3424	-5066
Canadá	455	-520	378	-130
CEE	-2420	-3855	-4688	-5782
Alemania	-1799	-1987	-2404	-2695

Fuente: INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior, marzo de 1995.

⁶ Cruz Sánchez L., apertura comercial y comercio exterior, México p.182 1997.

⁷ Loria Díaz E., "Las nuevas restricciones al crecimiento económico de México", en *Investigación Económica*, p. 79, 1995.

La balanza comercial de México con otros países (Ver cuadro # 16) denota que otra de las consecuencias de la apertura comercial fue que el país aumentó su déficit con Estados Unidos, Canadá, Comunidad Económica Europea -principalmente con Alemania-.

Los sectores líderes del despegue exportador son las ramas que se insertan al proceso de globalización y que generalmente están conformadas por las empresas transnacionales que por sus características pueden competir con el exterior ya que emplean la tecnología más avanzada, cuentan con el financiamiento de sus filiales del exterior y pueden acceder al mercado internacional más fácilmente.

Así el saldo deficitario en la balanza comercial manufacturera se ampliaba porque las divisiones exportadoras más dinámicas dependen de bienes importados como maquinaria e insumos si exportan necesariamente importan porque no establecen una integración de su producción con el resto de la industria del país por dos razones: no se ha incentivado la producción interna de bienes intermedios y de capital que contenga la tecnología más avanzada y porque estas empresas prefieren importar dichos bienes aprovechando las ventajas obtenidas a partir del proceso de globalización de la producción para reducir sus costos productivos.

Cuadro # 17
Balanza Comercial, por División Manufacturera

(millones de dólares)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
exportaciones*							
alimentos	1362	1268	1095	1216	1130	1370	1653
textil	619	623	632	764	889	981	1151
madera	182	198	168	190	234	269	267
papel	322	269	203	233	217	190	230
químicos	1541	1716	1804	2148	2257	2330	2382
min no met	520	567	525	630	674	804	854
metálicas	1567	1900	1884	1752	1711	2013	2233
maquinaria	5237	5859	7241	8474	9367	11626	14676
otras	154	90	108	185	127	140	375
total	11504	12490	13660	15592	16606	19723	23821
importaciones*							
alimentos	1233	2014	2679	2584	3278	3313	3953
textil	452	812	1048	1394	1968	2197	2350
madera	80	111	174	286	412	413	523
papel	797	934	1061	1269	1580	1765	2291
químicos	2350	3085	3562	4445	5370	5931	7255
min no met	161	228	311	402	536	606	724
metálicas	1498	1776	2019	2786	3276	2918	3498
maquinaria	10248	12250	15963	20132	25760	26117	31417
otras	188	254	265	219	234	241	285
total	17007	21464	27082	33517	42414	43501	52296
SALDO	-5503	-8974	-13422	-17925	-25808	-23778	-28475

* No incluye maquiladoras, ni petroquímica. Para obtener datos reales del sector externo de las manufacturas se restaron maquiladoras.

fuentes: INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior, varios números.

Si en 1989 el déficit comercial de las manufacturas fue de 8974 millones de dólares para el año de entrada en vigor del TLC esa cifra se triplicó a 28,475 mdd. Las divisiones exportadoras más dinámicas fueron: maquinaria y equipo, química y minerales no metálicos, pero a su vez son las que registraron el más alto nivel de importaciones principalmente de bienes intermedios (ver cuadro # 17).

Las exportaciones de maquinaria y equipo obtuvieron una tasa de crecimiento de 11.9% hasta llegar a un 24% en el 1994, además de que no le afectó la recesión mundial de principios de los noventa, ya que mientras todas las otras divisiones registraron tasas negativas ésta registró un 23.6% de crecimiento ⁸.

La división de química fue también la que registró tasas de crecimiento positivas aunque muy menores a las observadas un periodo anterior, de devaluación del tipo de cambio;

por ejemplo, en 1989 su crecimiento se había reducido a un 11% siendo que en 1987 fue de 33%, sus exportaciones declinaron ante la contracción mundial y en 1990 obtiene un 5%, para los siguientes años permanece en estancamiento a pesar de la entrada en vigor del Tratado.

Algo similar se observa con la división de minerales no metálicos, afectada por las bajas tasas de crecimiento de las exportaciones de la rama de cemento; también perdió dinamismo la división metálica básica, dada la contracción del mercado externo sumándose a esto el antidoping impuesto al acero que se exportaba al mercado estadounidense, así que durante tres años obtienen tasas de crecimiento negativo.

En cambio las divisiones tradicionales pierden dinamismo en la actividad exportadora como: textiles, alimentos y bebidas, papel e imprenta y editoriales; el crecimiento exportador declina desde la entrada en vigor del tipo de cambio fijo y por la estrechez del mercado externo, aunque se recuperan un poco a partir de 1993. Debido a la estrechez del mercado interno al mantener los salarios fijos, el déficit comercial en cada una de las divisiones manufactureras aumentó.

En la división de textiles se incrementan las importaciones de calzado y vestido con porcentajes mayores al 50%, dentro de la división de alimentos, la importación de leche en polvo creció un 244% en 1992 (lo cual indica la dependencia externa de alimentos básicos); lo mismo sucedió con las importaciones de madera; la división de papel aumenta la importación de papel llegando a 29% en 1992.

En síntesis, el resultado de perder la ventaja de un tipo de cambio devaluado fue el aumento del déficit de la balanza comercial manufacturera, generado por cada una de sus divisiones y dicha situación se agrava con el TLCAN, ante la falta de competitividad, así durante dicho periodo las exportaciones se reducen principalmente en aquellas divisiones tradicionales y a su vez se incrementan rápidamente las importaciones a lo ancho del sector manufacturero por las necesidades generadas por las manufacturas exportadoras más dinámicas; el modelo exportador con apertura comercial revierte los resultados

⁸ INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior, varios números.

obtenidos durante la primera etapa que fue acompañada por la aplicación de la contracción económica.

La continuación de la política económica neoliberal en esta segunda fase del modelo exportador se caracterizó por la consolidación de la apertura comercial y por la aplicación de un tipo de cambio fijo, estos elementos actuaron en dos vertientes: hizo que solo algunas ramas manufactureras se fortalecieran y mantuvieran sus exportaciones, ya que su producción depende no solo de importaciones de bienes de capital sino además de bienes intermedios; pero por otra parte dismanteló a gran parte de la planta industrial del sector ante su escasa competitividad frente a la producción externa.

En el programa nacional de modernización industrial y del comercio exterior 1990-1994, se señalaba que en la actualidad la economía estaba en un proceso de globalización mundial donde la producción había evolucionado de la maquila tradicional, desintegrada del país huésped, a la producción compartida lo que permitía conversiones nacionales y extranjeras, transferencia de tecnología, incorporación de insumos nacionales y buscaba la articulación regional y sectorial de las economías. El programa enfatizaba la libertad de las fuerzas del mercado, la no intervención del Estado en la economía, la libre movilidad de capitales provenientes del exterior; porque llevarían a la recuperación de la economía pues automáticamente se incrementaría la productividad, la producción sería competitiva frente a las importaciones y se incrementarían las exportaciones de todo el sector manufacturero, lo cual significaba que la producción del país se insertaba a tiempo al proceso de globalización.

La recuperación económica de 1989 va ligada a la entrada de importaciones por la fuerte dependencia que se estableció del aparato productivo de bienes de capital y cada vez más de los bienes intermedios del exterior. Las características que asume la producción interna precipita a largo plazo a su declive ante la falta de recursos financieros para adquirir las crecientes importaciones de bienes de capital e intermedios.

La recuperación fue breve porque la libre entrada de todo tipo de importaciones a la larga llevó a que se erosionara aún más la planta productiva retirándose del mercado aquellas empresas no competitivas, llegando a un nivel mínimo de producción del sector

manufacturero con un -0.7% para 1993 durante el mismo período de la segunda etapa del modelo exportador. "Así la política industrial se ha desacreditado como instrumento para influir en la determinación del perfil productivo y de la inserción del sector industrial en el comercio internacional." ⁹ El modelo exportador lejos de provocar la competitividad de toda la planta industrial solo agudizó su rezago histórico y la desarticulación de la actividad exportadora con el resto de la producción interna, dando como resultado las marcadas diferencias de crecimiento entre las divisiones del sector manufacturero.

Sólo algunas divisiones sostuvieron su crecimiento a lo largo del período dadas sus propias condiciones para competir (financiamiento externo, implementación de alta tecnología proveniente desde sus países de origen, facilidad de acceso al mercado mundial y el aprovechamiento de la mano de obra barata), y su estrecha relación con la actividad exportadora. Las divisiones tradicionales se recuperaron por la entrada de importaciones de bienes de capital, pero a medida que avanza la apertura comercial vuelven a decrecer debido a su escasa competitividad para enfrentar su producción a los productos provenientes del exterior, por ejemplo: los textiles de un 3% a un -1%. ¹⁰

Una de las ramas más afectadas por la apertura comercial y la política económica aplicada en los últimos doce años fue la industria textil, por lo que muchas empresas de estas ramas desaparecen ante la falta de créditos, tasas de interés inaccesibles, de la libre importación de bienes de toda esta división manufacturera "la declaración de Enrique Aranzábal presidente de la CANAINTEX destacó que de hace cinco años a la fecha se perdieron 600 empresas y 35 mil empleos directos en este ramo." ¹¹

⁹ García Juan, *El desarrollo industrial en los 80's*, UNAM, p. 212.

¹⁰ INEGI, *Estadísticas de Comercio Exterior*, varios números.

¹¹ Llanos Raúl, en *La Jornada*, 24 de marzo de 1995, p. 40.

3.4 Industria Maquiladora

Actualmente la industria maquiladora de exportación es uno de los sectores más dinámicos e importantes para la economía mexicana en términos de inversión extranjera directa, generación de divisas, oportunidades de empleo y capacitación.

La industria maquiladora surge como resultado del encarecimiento de la mano de obra en algunos países industrializados. Las empresas manufactureras estadounidenses que operaban en Asia enfrentaban elevados costos de transporte de insumos y de productos finales. Con el tiempo las empresas con base en Estados Unidos aprovecharon la ventaja de la cercanía con México y empezaron a establecer plantas ensambladoras en las ciudades fronterizas y en el interior del país.

En los últimos años esta industria se ha diversificado sectorialmente y ha experimentado un crecimiento sustancial en número de establecimientos, empleo y valor agregado.

Actualmente la industria maquiladora de exportación (IME) es uno de los sectores más dinámicos e importantes para la economía mexicana en términos de inversión extranjera directa (IED), generación neta de divisas, oportunidades de empleo y capacitación.

"La actividad que inició como un proceso de ensamble simple se ha transformado en otra de vanguardia, altamente competitiva en los mercados internacionales y con ello ofrece amplias posibilidades de modernización para la planta industrial del país mediante la integración de cadenas productivas." ¹

En los últimos años la industria maquiladora de exportación ha mantenido un ritmo de crecimiento de 10%² anual, lo que refleja su dinamismo, sin contar con que es uno de los pilares de la economía al ser responsable del 46.63%³ de las exportaciones totales.

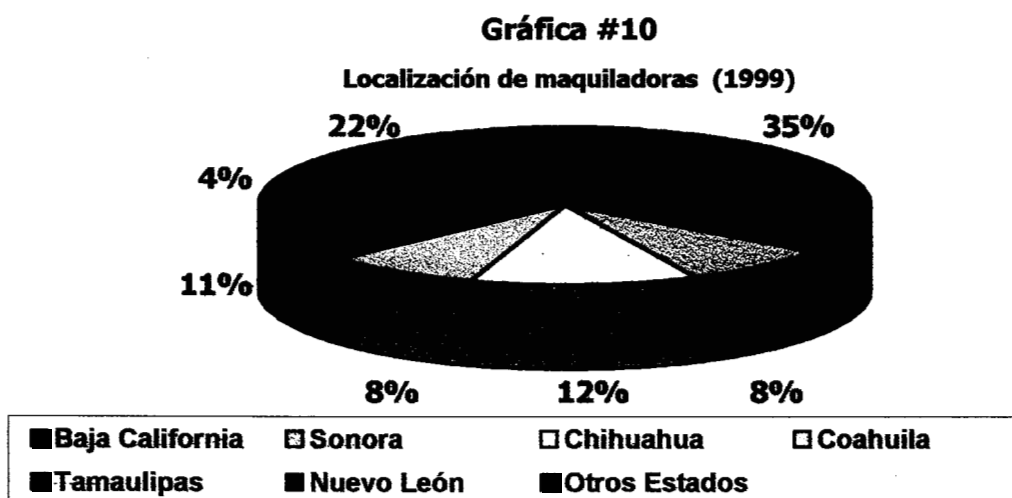
¹ Mundo Ejecutivo, Julio 2000 Núm. XXI Volumen XXXVI, pp. 197

² INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. La Producción, Salarios, Empleo y Productividad de la Industria Maquiladora de Exportación. 1999, pp. 79

³ Ibid

Durante 1999 el sector continuó mostrando un positivo desempeño en sus indicadores globales y sectoriales, al recibir 24%⁴ del total de la IED y generar 157,895⁵ empleos adicionales.

En 1999 la industria maquiladora exportó 63,749.1 millones de dólares, e importó 50,409.3 millones de dólares, lo que en sí arroja un superávit de 13,339.8 millones de dólares.⁶



Fuente: Departamento de Estudios Económicos de BANACCI, con datos del INEGI. 1999

En el gráfica #10 podemos apreciar donde es más activa la industria maquiladora dentro de nuestro territorio nacional, teniendo que existe una gran concentración de éstas en Baja California con un 35%, seguida por otros Estados⁷ con 22%, Chihuahua con un 12%, Tamaulipas con 11%, Coahuila y Sonora con un 8% y finalmente en menor escala Nuevo León con un 4%. "Se prevé que la industria continúe creciendo este año y que ello traerá consigo que se generen 30,000 nuevos empleos tan sólo en Baja California. En cuanto a los ingresos esperados de este año se dice que la expectativa inicial era de 14 mil millones de dólares, pero viendo el dinamismo y potencial de la industria en los primeros cinco meses del año 2000, será muy probable que se alcancen los 15 mil millones de dólares."⁸

⁴ INEGI. La industria textil y del vestido en México: industria maquiladora. México 1999. Pp. 82

⁵ Ibid

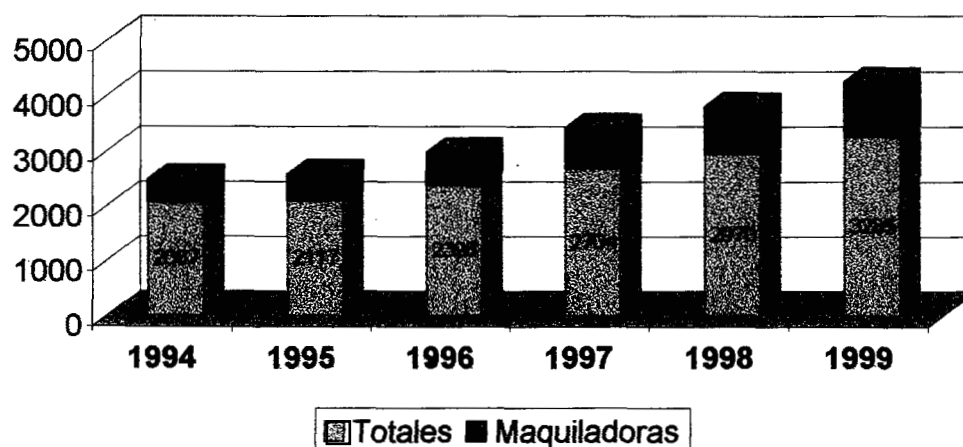
⁶ Análisis de Grupo de Economistas y Asociados (GEA), basados en información de Banco de México. México 1999

⁷ Yucatán, Puebla, San Luis Potosí, Querétaro y Aguascalientes

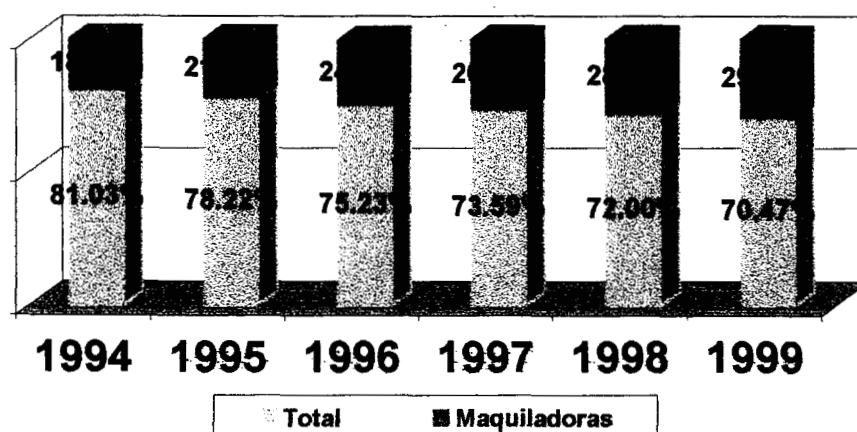
⁸ Palabras del presidente del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación (CNIME): Humberto Inzunza Fonseca

Antes del TLCAN, Estados Unidos permitía que los bienes maquilados fuera de su territorio con componentes de su país y que estos entraran a Estados Unidos pagando un arancel sobre el valor agregado, el cual corresponde a la mano de obra. Con el tratado se estableció un arancel preferencial para los productos que cumplieron con las reglas de origen.⁹

Gráfica #11
Establecimientos maquiladores
(No. de establecimientos)



Gráfica #12
Establecimientos maquiladores
(% establecimientos)



Datos Enero-Noviembre de cada año

Fuente: Grupo de Economistas y Asociados (GEA) con base en información del INEGI. 1999

⁹ Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. México: Transición Económica y Comercio Exterior. Fondo de Cultura

Como podemos observar en las gráficas #11 y 12, los establecimientos maquileros se ven incrementados hasta después de la entrada en vigor del TLCAN, lo cual demuestra que se le da mayor impulso a la maquila. Pero no sólo hay un incremento de establecimientos, también personal ocupado, así como de valor agregado. Actualmente, empresas maquiladoras textiles existen aproximadamente tres veces más empresas maquiladoras que las que había hace cinco años. Los establecimientos pasaron por ejemplo de 396 en 1994 a 970 en 1999 (ver gráfica), lo que refleja un crecimiento promedio anual de 16.6%¹⁰ y un incremento de la participación de este sector en el total de establecimientos maquiladores de 19% (que corresponde a 396 establecimientos) en 1994 a 25.5% (que corresponde a 970 establecimientos) en 1999.

Sin embargo, este dinamismo de los últimos tiempos podría enfrentar algunas limitaciones debido al encarecimiento de insumos y maquinaria importada proveniente de países fuera del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN).

Con las nuevas reglas establecidas durante las negociaciones del TLCAN,¹¹ la estimación de crecimiento del sector maquilador que hoy se ubica entre 10% o 12% podría reducirse a 6 o 7%, debido a la desmotivación que provocaría entre inversionistas y empresarios extranjeros que planean instalar sus plantas en México e instarlos a que busquen otras naciones que les ofrezcan condiciones más favorables para establecerse.¹²

Las disposiciones en el TLCAN consisten en:

- Las maquiladoras deberán pagar los aranceles vigentes por la maquinaria que imponen.
- Deberán pagar aranceles por las materias primas importadas.

Sin embargo tenemos que estas disposiciones reducen el atractivo para los inversionistas extranjeros para establecer maquiladoras en nuestro país.

Económica, Segunda Edición. México 1999

¹⁰ INEGI. La industria Textil y del vestido en México. 1999. Pág. 81

¹¹ Las cuales entrarán en vigor a partir del año 2001

¹² INEGI. Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación (varios años).

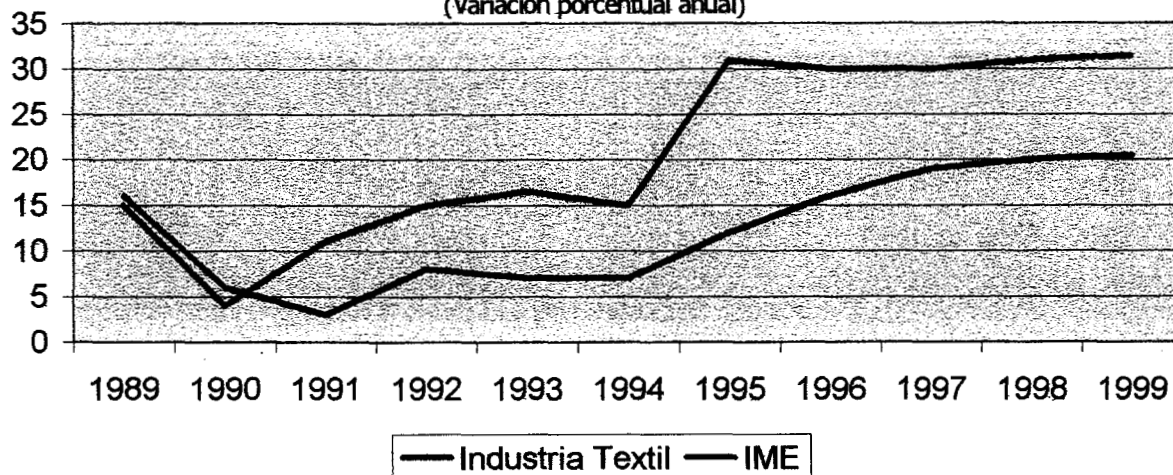
Los sectores de la industria que generan el mayor valor agregado a través de sus plantas maquiladoras son el de producción de prendas de vestir, materiales y ensambles eléctricos y electrónicos, equipo de transporte y muebles.

En los últimos años el comercio exterior de la división de textiles que realiza la industria maquiladora se caracteriza por su gran dinamismo, por lo cual se ha colocado entre los segmentos más importantes del sector manufacturero y de la industria maquiladora en su conjunto.

Entre enero y noviembre de 1999, las exportaciones de las empresas maquiladoras de textiles pasaron de 1.944 millones de dólares en 1994 a 6,393 millones en 1999, lo que significó un crecimiento promedio anual de 24.3% y un aumento en la participación del sector en las exportaciones maquiladoras totales de 8% en 1994 y 11% en 1999.¹³

También los empleos generados por dichas empresas maquiladoras textiles para 1999 (Gráfica #13) representan el triple con respecto a 1994, ya que el personal ocupado era de 74.6 mil empleados, y en 1999 de 248 mil.¹⁴

Gráfica #13
Evolución del personal ocupado en la Industria Maquiladora de Exportación
Total y Textil 1989 – 1999
(Variación porcentual anual)



FUENTE: INEGI. Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación (varios años)

¹³ INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. La Producción, Salarios, Empleo y Productividad de la Industria Maquiladora de Exportación. 1999

¹⁴ INEGI. Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación (varios años.)

Las empresas de este sector también vieron aumentada su participación en el valor agregado total de la industria maquiladora, ya que en 1994 representaba un 8.3% del total mientras que en 1999 fue de 15.8%.¹⁵

Lo antes mencionado ratifica que la industria maquiladora del ramo textil ha visto incrementada su importancia en el sector manufacturero, en especial las prendas de vestir ya que han aprovechado las ventajas comparativas, fiscales y administrativas que se otorga al régimen maquilador del país.

El reto de la industria maquiladora es que ésta siga siendo tan dinámica como hasta hoy y esto sólo se logrará incrementando la demanda de la industria por insumos nacionales y mejorando la calidad y capacidad de producción.

¹⁵ Ibid

3.5 Micro, Pequeña y mediana empresa

En una economía industrial capitalista, la empresa es la unidad básica de la organización productiva. Las micro y pequeñas empresas son formas específicas de organización económica en actividades industriales y de servicios que combinan capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio destinado a satisfacer diversas necesidades en un sector determinado y un mercado de consumidores.

El conjunto de micro, pequeña y mediana empresa en México representa parte importante en el desarrollo y crecimiento del país.

Microempresa: Las empresas que ocupen directamente hasta 15 trabajadores y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebasen el monto que determine la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

Pequeña Empresa: Las empresas que ocupen entre 16 y 100 trabajadores y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebasen el monto que determine SECOFI.

Mediana Empresa: Las empresas que ocupen entre 101 y 250 trabajadores y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebasen el monto que determine SECOFI.

Gran Empresa: Las empresas que ocupen más de 251 trabajadores y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebasen el monto que determine SECOFI.¹⁶

La micro, pequeña y mediana empresa pueden tener un papel de gran importancia en la globalización a través del proceso conocido como subcontratación.¹⁷

Algunas de las pequeñas y medianas empresas textiles y de confección, que anteriormente producían y diseñaban libremente han relevado su papel ante empresas

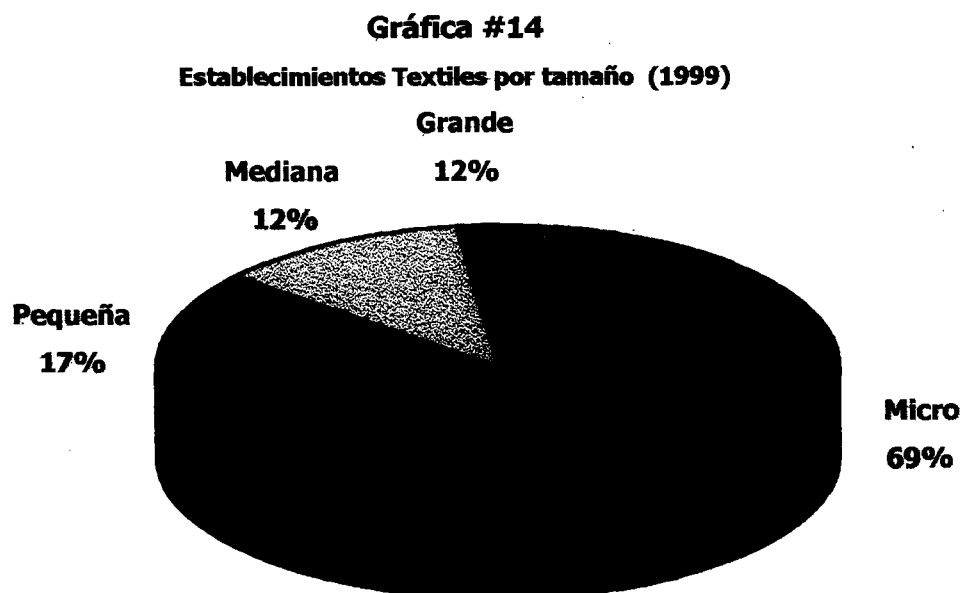
¹⁶ Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994. SECOFI. 1996.

¹⁷ Se entiende como subcontratación la operación mediante la cual una empresa grande (contratista), solicita bajo determinadas especificaciones a una o varias empresas pequeñas o medianas (sub-contratistas), que elaboren piezas, componentes, etc. necesarias para la elaboración de un producto final.

nacionales y extranjeras de mayor tamaño provocando una mayor dependencia. Esto se reflejó mejor en la importación de insumos, ya que con la libre importación de productos textiles la competencia de la industria textil en su conjunto ante productos extranjeros fue cediendo el paso a telas y prendas de origen asiático, principalmente producidas por Taiwán, Corea, Singapur y Hong Kong, quienes ofrecían sus productos a precios reducidos pero con calidad inferior a los nacionales.

Las plantas industriales se caracterizan por una estructura con múltiples establecimientos medianos y pequeños y un reducido número de grandes empresas que aportan una proporción substancial de la producción.

La industria textil se encuentra constituida por 2 mil 854 empresas que en conjunto dan empleo a 180 mil 524 trabajadores. Para 1999 (véase Gráfica # 14) y con respecto al año anterior se presentó un ligero descenso en el número de establecimientos equivalente al 0.4%, aún así es mayor que en 1994. Y La mayoría de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de las empresas orientadas hacia el mercado doméstico, no han logrado incorporarse en esta senda de crecimiento, y más bien muestran un distanciamiento creciente con relación al desempeño del segmento moderno de la economía.



La situación por la cual atraviesan las pequeñas empresas es compleja y se contemplan problemas estructurales que han restringido su desarrollo y obstaculizado su introducción eficiente en el proceso de modernización del país.¹⁸

Para la economía nacional resulta importante promover la inversión en el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que como en todo el mundo, son las que concentran la mayor proporción de empleo, aunque la realidad es que hoy se encuentran cerradas una gran cantidad de pequeños empresarios, a pesar de que cuentan con buenos proyectos, se ven obstaculizados por una carga enorme y costosa de trámites, además de no tener acceso a financiamientos, y carecer de tecnología adecuada para competir en el terreno de la producción.

Las empresas micro, pequeñas y medianas constituyen una reserva estratégica para el desarrollo del país. Las micro empresas son la fuente más importante de empleo en todo México, incluyen lo mismo los más pequeños negocios familiares, hasta compañías medianas con varias decenas de trabajadores. Las pequeñas empresas cumplen un papel central en muchísimas ramas de la producción y el comercio a lo largo y a lo ancho del país.

Las micro empresas presentan la más amplia variedad de actividades económicas así como de capacidades tecnológicas, desde la pequeña industria textil, hasta la mediana empresa industrial que ya emplea los más sofisticados métodos y procedimientos tecnológicos.

Además, los pequeños comercios atienden el consumo de la gran mayoría de los mexicanos, sobre todo de los sectores populares en las ciudades grandes y medianas, en los pueblos y aún en los pequeños poblados rurales.

Las pequeñas empresas pueden avanzar con perseverancia, con acciones cotidianas para elevar la productividad de este segmento de nuestra economía, para garantizar así su viabilidad económica y social.

¹⁸ Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Iberoamérica (CIDEIBER). México Actividades del sector

El apoyo a los pequeños empresarios y a quienes laboran en ellas, tienen el objetivo fundamental de que el crecimiento se traduzca en la creación de los empleos que demandan los mexicanos, en una mejor distribución del ingreso y en mejores oportunidades de progreso, especialmente para quienes más lo necesitan.¹⁹

Gráfica #15

Composición del personal ocupado textil

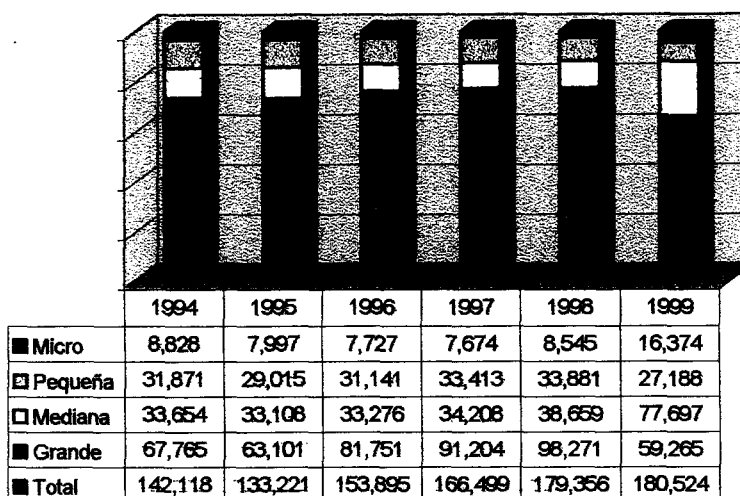
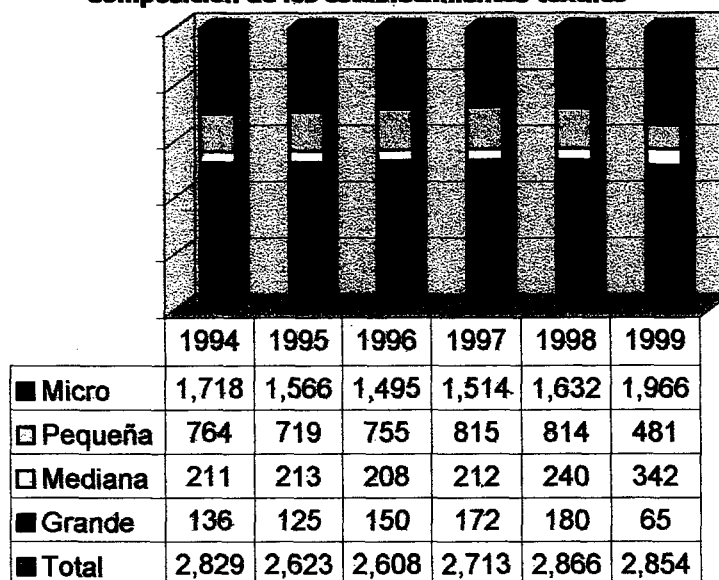


Grafico #16

Composición de los establecimientos textiles



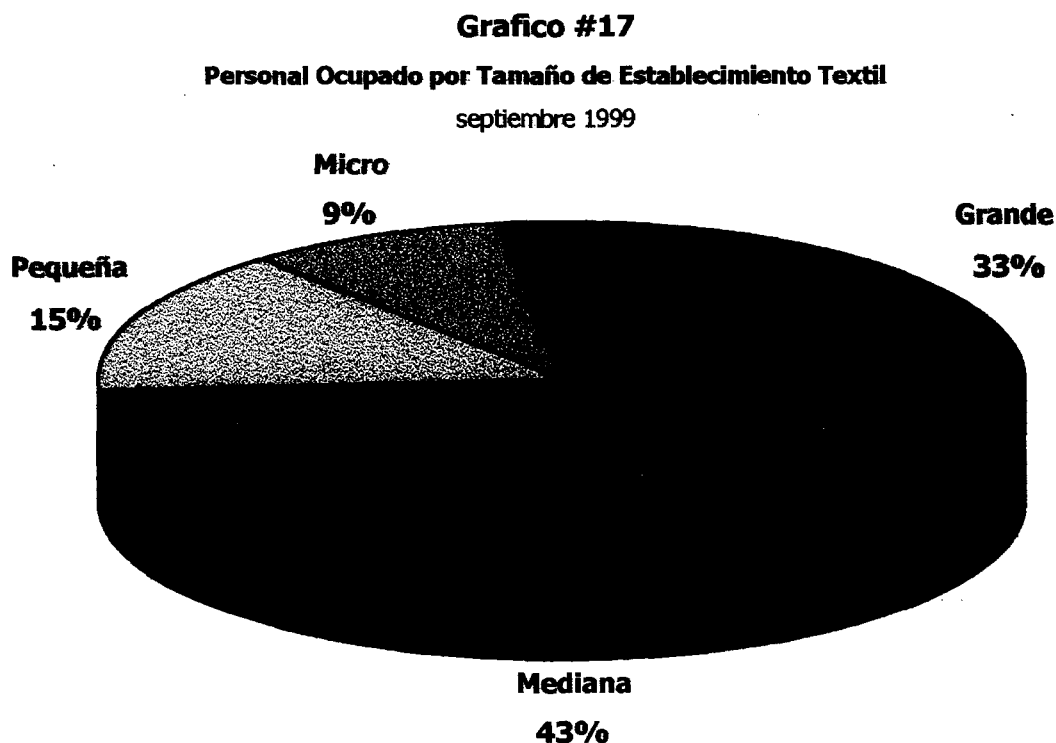
FUENTE: CANAINTEX. Con base en información de SECOFI-IMSS

secundario.1998. Pp. 2

¹⁹ Los Pinos, 16 de Agosto 1996 conceptos relevantes del discurso pronunciado por el presidente Zedillo durante la presentación y firma del Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento de la micro, pequeña y mediana empresa, que atestiguo la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

Como observamos en la gráfica #15 (composición del personal ocupado textil), las variaciones con respecto a los años y empresas son diversas, haciéndose notar que la grande empresa tiene más personal ocupado, seguida por la, mediana, pequeña y micro empresa.

Las micro, pequeñas y medianas industrias (MPMI), y en especial las microempresas, han presentado una dinámica significativamente inferior a la de las grandes empresas en términos de generación de empleo e incluso de creación de establecimientos. (Véase la Gráfica #16).



FUENTE: CANAINTEX. Con base en información de SECOFI-IMSS

Estas tendencias son más pronunciadas desde 1993. Por un lado, la tasa de crecimiento promedio anual de la creación de grandes empresas durante 1988-1998 fue de 4.2% y de 2.5% para las MPMI. Sin embargo, el cambio estructural más importante durante el período es la creciente participación de las grandes empresas en el empleo manufacturero, o, la disminución por parte de las MPMI. Hasta 1993 las MPMI participaron con un 50.77% del personal ocupado manufacturero; este porcentaje cayó a un 42.81% en 1998. Este impresionante cambio estructural refleja que las MPMI han encontrado

serias dificultades para integrarse a las actividades económicas desde la implantación del nuevo modelo económico, y en concreto desde la crisis de 1994-1995.²⁰

Se tiene la esperanza de que las instituciones crediticias mexicanas puedan reanudar los préstamos al sector privado, en especial a la pequeña y mediana empresa, y contribuir a alentar el crecimiento y la reducción de la pobreza.

Una de las grandes limitantes que hoy enfrentan las pequeñas y medianas empresas es que no consiguen crédito o si lo obtienen es a través del mercado informal con tasas elevadas. Lo anterior los pone en una gran desventaja para competir exitosamente, ya que no pueden salir a los mercados internacionales para financiarse.

²⁰ CANAINTEx. Con base en información de SECOFI-IMSS. México 1998.

CONCLUSIONES

A partir de la puesta en marcha del TLCAN ha crecido la participación del comercio exterior de México con estos países.

La importancia de estas industrias radica primordialmente en la gran cantidad de mano de obra que absorben, además de ser consideradas industrias tradicionales para la economía nacional en lo que respecta a producción de materias primas y bienes de uso final. Debido a la poca tecnificación existente en estos sectores, la mano de obra ha sido básica para la producción sobretodo en la industria del vestido donde grandes talleres maquilan con mano de obra femenil.

México ha brillado en los últimos años como uno de los países con mayor atractivo para la inversión extranjera directa (IED), no sólo por el potencial que tiene el país por si mismo, si no porque los empresarios ven a México como un trampolín para llegar a Estados Unidos.

Los principios de la IED iniciaron con el ingreso de México al Gatt, en noviembre de 1985, pero el desarrollo más importante se dio a partir de 1994, cuando entró en vigor el Tratado de Libre de Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, Estados Unidos y Canadá.

Con base en cifras de la Secretaría de Economía entre 1994 y 2000, México recibió 84.91 mil millones de dólares (mmd) de IED, manteniéndose como uno de los principales países receptores de inversión extranjera entre los llamados países en vías de desarrollo, destacándose por su participación Estados Unidos.

Con el TLC los inversionistas sintieron mayor seguridad porque están protegidos por un conjunto de reglas para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los países que lo integran, mediante la eliminación paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país, el establecimiento de normas que deben ser respetadas por los productores de los países y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir entre ellos.

A pesar de tener acuerdos con diferentes naciones, la realidad es que el más importante ha sido el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, por la cercanía que tenemos con Estados Unidos, el cual ha visto a México como una plataforma para maquilar un gran número de productos. Más de 2, 977 nuevas maquiladoras que iniciaron operaciones a partir de 1994, se establecieron fuera de la franja fronteriza. Los estados de Aguascalientes y Yucatán son ejemplos claros de la importancia de las exportaciones como detonador del desarrollo económico regional.

Aunque por el momento no existe todavía información suficiente para realizar un estudio profundo y exhaustivo sobre el impacto del TLC en la economía mexicana. La información disponible no permite llevar a cabo asociaciones entre el comercio, el PIB, inversión extranjera, empleo y salarios reales, entre otras variables.

Hasta fines de 1999 la economía mexicana ha crecido gracias a un escenario externo favorable. Esto es importante para comprender el desarrollo de la economía mexicana y el impacto del TLC, ya que las exportaciones se han convertido en uno de los segmentos más dinámicos de la economía desde finales de la década de los ochenta, tal como lo refleja su participación relativamente alta y creciente en el PIB, además han permitido la estabilidad del peso en los últimos años y esto ha contribuido a la baja en las tasas de interés y del ritmo de inflación. En los últimos siete años, México ha incrementado en 221% sus exportaciones, al pasar de 41 millones de dólares (mmd) en 1990 a 166 mmd en 2000, mientras que las importaciones crecieron en este periodo 166.8%. El conjunto del comercio total exterior ascendió en el año 1999 a 346.9 mmd.

En el debate sobre el TLC se generaron una serie de expectativas, particularmente en torno a la generación de empleo, el aumento de salarios reales y en general a lo que respecta al aumento del nivel de vida en México, que rebasaban con mucho las estimaciones más positivas. El contraste de algunas de estas expectativas con las tendencias desde 1994 también generó un cierto desencanto en un segmento de la población mexicana.

El Tratado no resolverá por sí mismo los problemas estructurales de la economía mexicana. Si bien ha permitido canalizar parte importante de la producción mexicana a

los Estados Unidos, también ante la crisis de 1994, la devaluación en 1995 y la constante caída de la demanda efectiva en México, el TLC no ha resuelto problemas estructurales como la generación de empleo, el encadenamiento de estas actividades exportadoras con el resto de la economía, el aumento de los salarios reales en forma significativa, así, como en general, procesos de aprendizaje que van mucho más allá de relaciones estrictamente económicas. Es relevante destacar que han existido numerosos casos de empresas mexicanas que han sabido integrarse en estos nuevos encadenamientos mercantiles globales. Sin embargo, y en el ámbito sectorial y macroeconómico, destaca que el sector exportador mexicano, por el momento, todavía no ha sabido generar condiciones endógenas de crecimiento y por el momento, requiere cuantiosas y crecientes importaciones para mantener su nivel de crecimiento en el PIB y las exportaciones. Esto no es relevante sólo desde una perspectiva de organización industrial y para el sector manufacturero, sino que también genera limitaciones estructurales macroeconómicas.

De hecho, la economía mexicana desde 1994 no se ha recuperado en forma significativa con respecto al PIB por habitante y a salarios reales.

Por otro lado, el TLC también ha agravado la polarización de la economía mexicana que se había iniciado a finales de la década de los ochenta. Mientras que el ya mencionado y relativamente pequeño segmento exportador de la economía mexicana ha crecido en forma importante, el resto de la economía, y en especial las empresas de menor tamaño, han encontrado limitaciones para integrarse en este modelo de crecimiento. Por lo tanto, el TLC, por el momento, tampoco ha ampliado las posibilidades y opciones para que estas empresas se integren en este modelo exportador. Algunas de las causas no están relacionadas con el TLC, tales como las constantes inestabilidades e incertidumbres macroeconómicas, la debilidad del sector financiero y la falta de políticas que permitan los ajustes de empresas y sectores, entre muchos otros.

Desde esta perspectiva, el TLC no resuelve a corto, mediano y largo plazo la incertidumbre y los retos estructurales económicos y sociales de México. Sin lugar a dudas, presenta importantes opciones, pero también genera retos sustanciales que, por el momento, no se han resuelto y en algunos casos ni siquiera se han definido explícitamente. Es posible que estas dificultades se resuelvan a mediano y largo plazo.

Sin embargo, también es probable que la mencionada polarización económica y social se profundice y agudice en los próximos años con el mismo TLC, lo cual contravendría uno de sus principales supuestos: la estabilidad económica, social y política de México.

Independientemente de estas problemáticas, y que en varios casos van más allá de lo estipulado en el Tratado, es de esperar que en el futuro se solucionen una serie de controversias específicas. Uno de los retos fundamentales del TLC será el fortalecimiento, con recursos y apoyo político, de las instituciones que se crearon en su interior. De igual forma, a mediano plazo los países miembros probablemente tendrán que debatir la posibilidad de crear mecanismos de transferencia de recursos entre las regiones que han resultado afectadas por el TLC. De otra forma, no sería posible asegurar la estabilidad y sustentabilidad económica, política y social de los países miembros del Tratado a mediano y largo plazo.

BIBLIOGRAFIA

- Rivera Quijano J., La Revolución Industrial y la Industria Textil en México, Tomo I
- INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Tomo III, 1988-1991.
- Conesa Labastida A., Dirección General de Investigación Económica, Banco de México, Septiembre 1998.
- SECOFI, Tratado de Libre Comercio en América del Norte, La Industria Textil, 1994
- SECOFI, Resultados de la nueva Política de Inversión Extranjera en México, 1988-1994.
- Rivera Quijano J., La Industria Textil en México, México 1985
- Duran J., Auge y Crisis un modo de vida de la Industria Textil Mexicana, 1990
- Revista Expansión Pág. 9 Año 1985.
- Portos Irma, Pasado y Presente de la Industria Textil, 1996
- Programa de Apoyo Crediticio a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Nacional Financiera, 1992.
- Romero P.A., Modernización Tecnológica de la Industria Textil, UNAM, 1996
- Alvarez Alejandro, Revista Mexicana de Sociología, México 1994
- Secretaría del Trabajo, Acuerdo de Productividad en Mercado de Valores 1996
- Cruz Sánchez L., La Apertura Comercial y Comercio Exterior, México 1997.
- Loría Díaz E., Las Nuevas restricciones al crecimiento Económico de México, Investigación Económica 1995.
- García Juan, El Desarrollo Industrial en los Ochentas, UNAM 1990.
- Llanos Raúl, La Jornada, 24 de Marzo de 1995, pag. 40
- Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Iberoamérica (CIDEIBER), 1998.
- Banco de Comercio Exterior, México Today 1991, Editorial Eón, S.A., México, 1991,p.12
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. México: Transición Económica y Comercio Exterior. Fondo de Cultura Económica. Segunda Edición. México 1999.
- CANAINTEX. Con base en información de SECOFI-IMSS. México 1998.
- CANAINTEX. Memoria Estadística 1985.

- Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Iberoamérica (CIDEIBER). México Actividades del sector.
- CEPAL, 1996, pág. 31.
- DECRETO de promulgación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- Dussel Peters, 1997, La economía de la polarización. Cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996), UNAM/jus, México.
- Foro permanente de información, 2º Foro en el Senado: Industria Textil y Maquiladoras (TLCAN), 27 mayo 1999.
- INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México. 1997.
- INEGI. Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación (varios años).
- INEGI. Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación (varios años).
- INEGI. La industria Textil y del vestido en México. 1999. Pág. 81.
- INEGI. La industria textil y del vestido en México: industria maquiladora. México 1999. Pag. 82.
- INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. La Producción, Salarios, Empleo y Productividad de la Industria Maquiladora de Exportación,. 1999, p. 79.
- INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. La Producción, Salarios, Empleo y Productividad de la Industria Maquiladora de Exportación. 1999.
- Los Pinos, 16 de Agosto 1996 conceptos relevantes del discurso pronunciado por el presidente Zedillo durante la presentación y firma del Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento de la micro, pequeña y mediana empresa, que atestiguo la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico (SHCP).
- Mundo Ejecutivo, Julio 2000 Núm. XXI Volumen XXXVI, p. 197.
- Peñaloza Méndez Andrés, La Crisis Sigue y los Empleos No Alcanzan, Boletín Alternativas No. 25 mayo-junio 1999.
- Perales Salvador, Arturo. Globalización y crisis del neoliberalismo en américa Latina. El economista de Cuba, p.12.
- Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994. SECOFI. 1996.
- Salinas de Gortari, citado en SECOFI, 1992, pág. 1.

- Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), TLC entre México, Estados Unidos y Canadá, México 1998.
- Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (1990-1994), SECOFI, septiembre 1991, p.p. 23-27.
- Secretaria de comercio y Fomento Industrial. México 1994.
- secundario.1998. P. 2.
- Silva Herzog Jesús. El debate de la apertura comercial en las economías en desarrollo y desarrolladas de cara al siglo XXI. FCE. México 1999. Pag. 211.