

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
UNIDAD IZTAPALAPA

✓ **DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES
Y HUMANIDADES**

✓ **RETOS Y OPORTUNIDADES
DE LA INDUSTRIA TEXTIL
ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

T E S I N A

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

L I C E N C I A D O E N A D M I N I S T R A C I O N

P R E S E N T A N :

✓
**CALDERON GONZALES LYDIA.
GARCIA RAMOS DELIA.
LOPEZ ARENAS YOLANDA.
SOLIS TORRES NORMA LUZ.
VAZQUEZ VAZQUEZ MARICELA.
VELA SERVIN MONICA.**

ASESOR: MTR. RAUL CORNEJO LOPEZ.

MEXICO, D.F. 1993.

INDICE

I. Introducción.....	6
II. Definición del Problema.....	10
1. Definición de Variables.....	12
2. Objetivos.....	13
3. Hipótesis.....	14
III. Breve Semblanza Histórica de la Industria Textil en México.....	16
1. La Industria Textil durante la Colonia.....	16
2. La Industria Textil durante el Porfiriato....	18
3. El desenvolvimiento de la Industria Textil a principios del siglo XX.....	22
4. La Industria Textil en el Periodo de Sustitución de Importaciones (1940-1958)....	24
5. La Industria Textil en el Periodo del Desarrollo Estabilizador.....	26
6. La Industria Textil en la Actualidad.....	29
IV. Características Socioeconómicas de la Industria Textil.....	37
1. Importancia de la Industria Textil al Interior del Aparato Productivo Nacional....	37
2. Participación de la Industria Textil en la generación del PIB nacional y manufacturero.....	38
3. Participación de la industria Textil en la Generación de Empleos.....	40
4. Remuneraciones.....	41
5. Localización geográfica de la Industria Textil en México.....	44
6. Número de Establecimientos de la Industria Textil en México.....	49
7. Comercio Exterior.....	50
8. Balanza Comercial.....	53
9. Maquiladora.....	56
10. Tecnología.....	57
11. Infraestructura Tecnológica de la Industria Textil en México.....	60
V. Formas de Integración económica.....	64
1. Zonas de Libre Comercio.....	64
2. Unión Aduanera.....	65
3. Mercado Común.....	65
4. Unión Económica.....	66
5. Integración Económica Total.....	66

VI. Relaciones Comerciales de México con el Mundo.....	66
1. Los Foros más Importantes de Negociación....	69
2. GATT.....	69
3. Europa.....	70
4. La Cuenca del pacífico.....	71
5. América Latina.....	72
6. Canadá-Estados Unidos.....	74
7. Razones del Tratado de Libre Comercio.....	76
VII. Contenido del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	81
1. Objetivos y Otras Disposiciones.....	81
2. Administración Aduanera.....	83
3. Comercio de Bienes.....	85
4. Textiles y Prendas de Vestir.....	89
5. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.....	91
6. Normas Técnicas.....	93
7. Medidas de Emergencia.....	94
VIII. Acuerdos Paralelos del Tratado de Libre Comercio.....	96
IX. Comercio Exterior: El GATT.....	101
1. Evolución Histórica del GATT.....	101
2. Técnicos al Comercio Internacional.....	105
3. Principios del GATT.....	106
4. Estructura y Funcionamiento del GATT.....	110
5. Evaluación y Perspectivas del GATT.....	113
6. Compatibilidad de los Acuerdos de Libre Comercio con el GATT.....	116
7. Negociaciones de la Ronda de Uruguay y del GATT.....	117
X. Análisis Sectorial de la Producción en México: Industria Textil y de la Confección.....	128
1. Características de la Industria.....	129
2. Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección.....	131
XI. Competitividad.....	160
1. Modelo Competitivo.....	165
2. Administración basada en Imperativos.....	166

XII. Estrategias Competitivas.....	168
1. Liderazgo Total en Costos.....	169
2. Diferenciación.....	171
3. Enfoque o Alta Segmentación.....	173
4. Estrategias de Contrasegmentación de Mercado.....	175
5. Estrategia del Cliente.....	176
6. Inversiones Permanentes.....	178
7. Razones para las Inversiones de Capital....	179
8. Consideraciones en los Presupuestos de Inversión: la Estrategia del negocio.....	180
9. Clasificación de los Proyectos.....	181
XIII. Metodología de la investigación.....	185
1. Límites del Problema.....	185
2. Unidad de Observación.....	185
XIV. Métodos y Técnicas de Observación.....	186
XV. Gráficas.....	189
XVI. Conclusiones.....	215
1. Conclusines Generales.....	215
2. Conclusiones por Hipótesis.....	220
XVII. Recomendaciones.....	224
1. Recomendaciones Generales.....	224
2. Recomendaciones por Hipótesis.....	227
XVIII. ANEXOS.....	231
XIX. Bibliografía.....	279

I. INTRODUCCION

México y el mundo se encuentran inmersos en un profundo proceso de cambio y transformación. En el curso de una década se ha modificado la estructura internacional, tanto en el ámbito político como en el económico. Por una parte, la guerra fría parece haber cedido paso a una nueva etapa de entendimiento y cooperación. Por otra parte, se han creado intercambios tecnológicos, culturales y al mismo tiempo, se han creado o se están gestando nuevas áreas de comercio que rebasan las fronteras nacionales.

La revolución de las comunicaciones y la modificación de las formas de producción y consumo apuntan a una creciente globalización de la economía. Hoy ningún país que aspire a desarrollar su economía y a elevar los niveles de bienestar de su población puede permanecer al margen de los cambios del entorno internacional.

Es así que en México se ha decidido una mudanza internacional, es decir, se ha emprendido un proceso de modernización nacional que se basa en la apertura a las corrientes comerciales, financieras y tecnológicas, tanto grupales como individuales a nivel mundial.

Un pilar fundamental del proceso de distensión internacional lo ha constituido el comercio exterior. El incremento en el intercambio de bienes y servicios entre distintos países lo inicia México con la entrada en el GATT.

El comercio exterior tiene una incidencia positiva en el proceso de desarrollo ya que contribuye, en primer lugar, a la estabilidad macroeconómica, al permitir que los precios internacionales influyan, sustantivamente, en la evolución de los precios. El beneficio es doble: por un lado, los consumidores tienen acceso a una variedad mayor de productos, a precios competitivos. Por otro lado, los productores pueden adquirir insumos más baratos, lo que les permite reducir sus costos y estar en posibilidades de competir con precios adecuados.

En segundo lugar, la apertura alienta la eficiencia microeconómica, al generar una estructura de precios que favorece a los sectores con potencial exportador, ya que deja de promoverse artificialmente, la producción en sectores en los que que difícilmente se puede competir con precio y calidad internacional.

La apertura de la economía al exterior permitirá la modernización del país, la creación de nuevos empleos, más productivos y mejor remunerados.

Paralelamente a la apertura comercial deben encaminarse retos que planteen las estructuras productivas para adecuarse a las nuevas condiciones que exige la competencia internacional

La expansión de nuestro comercio traerá consigo la superación de aquellas empresas que deseen participar en el sistema de intercambio mundial. Sin embargo, esta oportunidad será sólo para las grandes empresas, pues las pequeñas verán a la apertura comercial como una amenaza, ya que tenderán a desaparecer por no tener la solidez necesaria para enfrentarse a la competencia internacional.

La apertura económica se constituye como un elemento decisivo de la internacionalización, quien exigirá el desarrollo de una cultura de calidad total, esto es, en los procesos de diseño, fabricación, distribución y servicio.

Asimismo, el intercambio comercial reflejará un bombardeo de productos de distintas marcas, tanto nacionales como extranjeras, que en su momento desplazarán a aquellos que no sean competitivos o que no cumplan las exigencias del consumidor.

Esta investigación se abocó al análisis de la industria textil en México, quien no está al margen de esta apertura comercial y tampoco de las consecuencias de la misma.

Se empezó con una breve semblanza histórica de la industria textil, desde la era precolombina hasta nuestros días. Continuando con un resumen de los problemas y repercusiones que sufrirá ante el Tratado de Libre Comercio, los diferentes sectores que componen a la industria textil mexicana. También se contemplaron aspectos económicos, técnicos, comerciales y estratégicos.

Por otra parte se realizó una encuesta a empresarios de distintas ramas de la industria textil con el fin de conocer las expectativas estratégicas y los medios con los cuales harán frente a este tratado trilateral.

También se anexan algunas tablas donde se muestra la participación de la industria textil en la generación del Producto Interno Nacional, así como una comparación de la industria textil con otros ramos de la industria (automotriz, química, de alimentos, del calzado, minerales, etc.), y por último unas tablas donde se observa las exportaciones e importaciones que realiza nuestro país de productos textileros con Estados Unidos y Canadá.

Así también, se presentan unos anexos que explican en que consisten los programas de desarrollo tecnológico, de financiamiento, por parte de BANCAMEX y NAFIN; y de alianzas estratégicas, entre otros temas.

Es por todo lo anterior que nos ha interesado los retos y oportunidades de la industria textil mexicana ante el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

II. DEFINICION DEL PROBLEMA

La actual administración mexicana intenta crear un marco operativo idóneo para que la industria textil y de la confección se convierta en punta de lanza de la modernización nacional, primordialmente por la apertura de mercados que se dará con el Tratado de Libre Comercio.

La creación de una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos constituye una estrategia más para apoyar el proceso de modernización económica del país. La existencia de un mercado sin competencia durante un largo plazo de la vida económica del país desalentó la creatividad empresarial y la competitividad. Los productores tenían que conformarse con los insumos de calidad y precios no competitivos a nivel internacional que condujo a una estructura productiva que en algunos sectores resultó sobredimensionada, no especializada en otros, con rezagos tecnológicos y actitudes monopólicas en la mayoría.

La apertura comercial en América del Norte permitirá a México enfrentar, en mejores condiciones, esta aguda competencia por capital, tecnología y mercado, y vincularse con éxito a la nueva dinámica de la economía internacional.

Así, el Tratado de Libre Comercio también permitirá profundizar y ampliar los vínculos existentes con otras regiones y países, y contribuirá a la diversificación de las relaciones económicas de México con el mundo.

La creación de ésta zona abrirá un futuro promisorio para la industria textil, ya que las estimaciones consideran que las ventas mexicanas a Estados Unidos podrían cuadruplicarse durante los primeros cinco años del Tratado. Además, México puede convertirse en un importante proveedor de insumos para la industria textil canadiense.

En el caso del sector textil, el programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección constituye una respuesta integral a los retos y oportunidades actuales que enfrentan los empresarios del ramo.

Esta industria es uno de los sectores industriales con mayor tradición y dinamismo en la historia económica del país.

Con base en los procesos de producción que la industria desarrolla pueden identificarse tres sectores:

a) Sector productor de fibras sintéticas y artificiales, elaboradas a partir de productos derivados del petróleo y las artificiales a partir, entre otras materias primas, de celulosa;

b) Sector textil, que abarca la fabricación de fibras naturales y de todo tipo de hilados, tejidos, telas y sus acabados, así como de productos terminados, procesados directamente a través del tejido;

c) Sector de confección, fabricación de ropa y otras prendas.

Debido a que la apertura comercial afectará tanto positiva como negativamente a la industria textil, resulta para nosotros

interesante el estudio de los retos y oportunidades que ofrece este sector industrial.

1. DEFINICION DE VARIABLES DEPENDIENTES E INDEPENDIENTES

Las variables dependientes a utilizar en esta investigación son:

- ♦ Competitividad
- ♦ Exportación de productos
- ♦ Productos de importación
- ♦ Aranceles
- ♦ Empleo productivo
- ♦ Fuentes de trabajo
- ♦ Financiamiento
- ♦ Programas de financiamiento
- ♦ Fusión
- ♦ Modernización tecnológica
- ♦ Calidad de los productos

La variable dependiente principal es: La competitividad

Las variables independientes son:

- ♦ El Tratado de Libre Comercio
- ♦ La economía nacional
- ♦ Micro, pequeñas y medianas empresas de la industria textiles
- ♦ Programas de Capacitación
- ♦ Programas de Financiamiento
- ♦ Organismos de crédito
- ♦ Estrategia de crecimiento

2. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Determinar en que medida impactará el Tratado de Libre Comercio en la Industria Textil mexicana, así como analizar las oportunidades y retos a los que se enfrentará como producto de la apertura comercial.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

* Determinar en que medida la capacidad productiva y competitiva de la Industria Textil mexicana responderá ante el Tratado de Libre Comercio.

* Identificar el tipo de infraestructura tecnológica utilizada en la Industria Textil del área metropolitana.

* Identificar la participación de la Industria Textil en la generación de empleos.

* Analizar la importancia de la Industria Textil al interior del aparato productivo nacional.

* Conocer los programas de financiamiento para el apoyo de ésta industria.

* Determinar la necesidad de desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa a través de la fusión.

3. HIPOTESIS

1. Con el Tratado de Libre Comercio se incrementará la competitividad de la industria textil en sus diferentes sectores.

Nula: Con el Tratado de Libre Comercio no se incrementará la competitividad de la industria textil en sus diferentes sectores.

2. El Tratado de Libre Comercio no afectará a la rama de la confección.

Nula: El Tratado de Libre Comercio afectará a la rama de la confección.

3. Con la apertura comercial la industria textil incrementará su nivel de exportación de productos.

Nula: Con la apertura comercial la industria textil no incrementará su nivel de exportación de productos.

4. Con la apertura comercial la industria textil incrementará el empleo productivo.

Nula: Con la apertura comercial la industria textil no incrementará el empleo productivo.

5. La difusión de programas de financiamiento a la industria textil servirán para que los sectores textiles se modernicen.

Nula: La difusión de programas de financiamiento a la industria textil no servirán para que los sectores textiles se modernicen.

6. Con el Tratado de Libre Comercio las micro, pequeñas y medianas empresas textiles tendrán que fusionarse para sobrevivir.

Nula: Con el Tratado de Libre Comercio las micro, pequeñas y medianas empresas textiles no tendrán que fusionarse para sobrevivir.

7. El equipo tecnológico textil instalado en México presenta en general un alto grado de modernidad.

Nula: El equipo tecnológico textil instalado en México no presenta en general un alto grado de modernidad.

III. BREVE SEMBLANZA HISTORICA DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MEXICO.

1. LA INDUSTRIA TEXTIL DURANTE LA COLONIA.

Una de las actividades más importantes de la economía mexicana precolombina fue la artesanía textil la cual ya dominaba la población indígena desde tiempos anteriores a la conquista.

Durante la colonia, la política mercantilista española tuvo una gran influencia en el desarrollo industrial de la Nueva España y, en particular, sobre la industria textil siendo ésta una de las principales actividades de la economía, la que, por otra parte presentaba una imagen de estancamiento dentro de sus formas de intercambio incipientes, limitada a demandas dispersas, heterogéneas y poco intensas condicionadas por las profundas desigualdades y rígida estratificación social, así como por el carácter poco dinámico del sistema colonial, factores que a su vez obstaculizaron el desarrollo de la actividad productiva textil¹.

En el periodo de independencia, la industria textil se ubica en un contexto manufacturero que presentaba el siguiente panorama: predominaba masivamente la artesanía, seguida por el ramo del tabaco, actividad de gran importancia y estatuto especial todavía no mecanizada, pero que agrupaba una gran cantidad de trabajadores

¹. Consúltese Rosenzweig Hernández, Fernando. El desarrollo Económico de México, 1800-1910, El Colegio Mexiquense, A.C.-ITAM, México 1989, p. 63.

en sus fábricas. A continuación y por su peso específico, seguía la industria textil, que producía telas e hilos de algodón y lana cuyo auge se dio entre 1790 y 1810.

Consumada la Independencia, esta industria sufrió de manera importante el impacto del contrabando en la alta escala de telas británicas y norteamericanas y la fuga de los empresarios españoles que salieron con sus capitales durante la guerra de Independencia. Debido a su ruina, no existió de hecho una continuidad histórica entre el obraje colonial y la industria textil contemporánea de México².

A principios del siglo XIX, el valor de la producción textil de la Nueva España representaba el 14.9 % del valor de las manufacturas totales, ocupando el 3er. lugar de la producción manufacturera conjunta, superada sólo por las ramas de alimentos y bebidas, y por la producción química (ver cuadros 1 y 2 del anexo estadístico).

Dentro de los productos importantes de la rama textil se encontraban el 68.2 % del valor total de la producción textil. Aun cuando las manufacturas de tejidos de algodón tenían sólidas

². Colsúltese el Tomo II de las Estadísticas Históricas de México, INEGI, 1985. Capítulo 14, Industria Manufacturera pp. 491-495.

raíces precortesianas, los tejidos de lana, aclimatados con el reino por los españoles, los excedían con mucho en importancia.

La oveja prosperó bien en el medio indígena de la colonia, pero contra lo que esperaban los colonizadores, la producción de lana no constituyó un renglón de comercio exterior. En el país no existía una opción librecambista, o sea, la oportunidad de importar libremente textiles extranjeros a expensas de la producción nacional. Se cuidaba de tal forma a la industria local y se evitaba al máximo el intercambio directo con otros países como Inglaterra y los Estados Unidos.

2. LA INDUSTRIA TEXTIL DURANTE EL PORFIRIATO.

El primer intento de crear una industria textil mecanizada en nuestro país fracasó debido a la presión de los artesanos, pero poco después, la unión de un proteccionismo basado en prohibiciones de importación y la creación de un instrumento de crédito público para las actividades productivas -Banco del avío [1830-1842]- permitió el inicio de una verdadera industrialización, principalmente en el ramo de los textiles de algodón.

En este período se registra una clara evolución y crecimiento de la producción textil, crecimiento que se le da al interior de una economía eminentemente agrícola y en la que aún el sector terciario tiene una mayor cobertura de empleo que la suma de

actividades manufactureras³.

En el porfiriato, la principal de las industrias fabriles fue la textil⁴. Esta había logrado un cierto desarrollo a partir de los primeros años del México independiente, lo que obedeció a la protección arancelaria que recibió desde 1837 y a las inversiones extranjeras con este sector. Después de la textil, las industrias más importantes de esta época fueron las de azúcar, la vitivinícola, la producción de oleaginosas, la alfarería, la producción ladrillera y la industria de papel.

Podemos decir que el desarrollo de la industria textil se encontró, por una parte, subordinado a la capacidad de consumo de la clase media de la ciudad y, en menor medida, al consumo campesino. Por otra parte, se sustentó en una oferta de mano de obra barata, compuesta por artesanos desplazados y campesinos migrantes del campo.

Desde el inicio del porfiriato la industria amplió sus instalaciones a través de la reinversión de sus utilidades, aplicando una mayor cantidad de trabajo a la capacidad instalada. Asimismo, el crecimiento de utilidades le permitió asimilar un

³. Colsúltese el Tomo I de las Estadísticas Históricas de México, INEGI, 1985, Capítulo 6 Empleo, cuadros 6.1 y 6.2, pp. 251-252.

⁴. Solís , Leopoldo, La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas, Ed. Siglo XXI, 17a ed., México, 1988, p. 59.

progreso técnico importante mediante la importación y adaptación de equipos más sofisticados, lo que trajo una mayor productividad de las instalaciones.

Por otra parte, la inversión extranjera y el incremento de la infraestructura nacional (ferrocarril, energía eléctrica, etc.) favorecieron la formación de un mercado interno y permitieron a la industria textil operar a una mayor escala en situación de costos ventajosos lo cual se vio reforzado por una baja tasa salarial. Debemos mencionar también que la inversión extranjera aumentó considerablemente la maquinaria por unidad productiva lo que dio origen a la aparición de fabricas modernas de tejidos de algodón y lana (fibras blandas).

Sin embargo, en materia de comercio exterior la rama textil mostró una balanza comercial deficitaria. En cuanto a las importaciones, destaca el hecho de que las fibras importadas de algodón fueron gradualmente sustituidas por el aumento de la producción de algodón. Sin embargo esto aumentó las importaciones de las anilinas y otros productos químicos, insumos indispensables para el desarrollo de la industria textil.

Si bien durante gran parte del siglo pasado y principios de éste, la producción industrial de fibras blandas tuvo que enfrentarse a problemas tales como la producción artesanal, la existencia de un mercado bastante estrecho y la entrada de gran

cantidad de artículos del exterior, es posible apreciar un crecimiento de esta rama. Ejemplo de ello es el número de establecimientos textiles registrados en 1885, que era de sólo 92, mientras que para el año de 1910 éste había logrado crecer a 127. Por su parte, el número de telares había pasado de 9,000 en 1887 a 26,184 en 1910 (Ver el cuadro 3 del Anexo Estadístico).

En cuanto al personal ocupado, se observa que esta actividad generaba 12 mil empleos en 1885, 27 mil 706 en 1903 y 22 mil 187 en 1917. El último dato nos da una idea de la contracción económica derivada del período de la Revolución Mexicana.

Por otra parte, el consumo de algodón logró un aumento considerable en este período, ya que paso de 13 mil 382 toneladas en 1889 a 35 mil 169 en 1910, colocándose como el principal insumo para la elaboración de productos textiles, intermedios y terminados.

La producción de mantas de fibras blandas, que es el principal producto de esos tiempos, refleja el siguiente comportamiento: para 1885 se reporta una producción de 4,080,000 mantas y para 1889 se registró una producción de 3,768,308 mantas.

La cuantificación de la producción a partir de 1890 cambia de unidades producidas a toneladas, por lo que no se puede establecer una comparación de las épocas respectivas entre sí.

3. EL DESENVOLVIMIENTO DE LA INDUSTRIA TEXTIL A PRINCIPIOS DEL SIGLO XX.

En relación con las repercusiones importantes que tuvo la Revolución de 1910 en la economía del país, podemos hacer notar que la industria en general, si bien se vio afectada durante la lucha armada, no sufrió modificaciones estructurales como la agricultura. En efecto, la Constitución de 1917 no provocó cambios trascendentes, como lo hizo con la propiedad de la tierra.

Como ya se indicó el proceso revolucionario no modificó la estructura productiva manufacturera, pero sí afectó los índices de la producción del sector. Por ejemplo, entre 1910 y 1918 se registro una caída anual de 4.6 % en la producción, con la excepción de la industria del calzado, la cual había logrado incluso incrementar su producción.

No se dispone de datos para la industria textil, sin embargo, es posible imaginar que el período 1910-1916 no fue mejor para ésta que para el resto del sector. Es hasta el estallido de la primera Guerra Mundial cuando se genera una elevación de la producción de la industria textil, una disminución de las importaciones y un

aumento de las exportaciones de algodón y henequén.

Para 1917 es posible observar que la Industria Textil era una de las ramas más importantes. Al término de la lucha armada y con la promulgación de la Constitución de 1917, fue posible sentar las bases para el crecimiento económico y social del País. El crecimiento del sector manufacturero estuvo acompañado de una expansión del mercado interno basado en el desarrollo de las comunicaciones (ferrocarril, aviación, teléfonos, y carreteras, principalmente). Las ramas que lograron un mayor crecimiento por este factor entre 1920-1940, fueron la alimenticia y la textil.

Este proceso de fortalecimiento del sector manufacturero no estuvo exento de problemas. Por un lado tuvo que enfrentar los efectos de la crisis de 1929 y, por otro, resintió el inicio de la segunda guerra mundial.

Esta industria reanudó a partir de 1920 su lento y distorcionado crecimiento. La mayoría de los datos con que se cuenta para esta época, muestra la débil dinámica capitalista de esta rama⁵. Los alcances del verdadero desarrollo que pudo haber logrado esta industria entre 1925 y 1940 los ilustran, entre otros

⁵. Véase de la Peña, Mario T., "La industria textil del algodón". p. 11. "... desde 1921, la industria textil superó la situación de la revolución, y hasta 1930, no se advierte ninguna tendencia definida. Es en este período cuando México reinicia su industrialización (...) la industria textil se mantuvo estacionaria."

aspectos, las cifras de consumo per cápita de productos de algodón y lana (Cuadro 4 del Anexo Estadístico).

Como ejemplo se puede citar que entre 1925 y 1955, el consumo per cápita de productos de algodón y lana se desarrolló aunque escasamente. Datos del consumo en el mismo período, muestran claramente como la industria textil logró impulsarse ligeramente al sustituir importaciones⁶ e ir llenando la limitada demanda mexicana⁷.

4. LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL PERÍODO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES [1940-1958].

Ante esta problemática, el gobierno mexicano formuló un modelo de desarrollo conocido como "modelo de sustitución de importaciones". Una de las principales características de este modelo fue el crecimiento de varias ramas que hasta entonces no tenían mayor importancia. En este contexto el valor de la producción de la Industria Textil cayó en términos porcentuales por

⁶. Véase Quintana, Miguel A., y Promeda, Fernando, op. cit., p. 38. "Las importaciones de productos textiles bajaron a partir de 1921 y hasta 1932, año de coyuntura, para aumentar nuevamente hasta 1948 sin alcanzar los valores de 1921. Por otra parte, entre 1932 y 1948, el valor de las importaciones decrece en relación con el de la producción nacional, esto debido esencialmente a la forma prohibitiva en que se gravaron los productos extranjeros."

Véase también el trabajo ya citado de Mario de la Peña.

⁷. Las razones que explican este estancamiento derivan en realidad de una causa mayor, a saber, que el modelo de desarrollo que nació en el precapitalismo en el fondo no cambió con la revolución.

debajo de los niveles logrados anteriormente, lo cual no significa que la producción textil en términos reales haya caído.

La producción de textiles de fibras blandas logró un incremento del 101 % entre 1920 y 1940. Durante el período de sustitución de importaciones [40-58], la tendencia al crecimiento de la producción había alcanzado 123 mil 462 toneladas, lo cual quiere decir que se dio una tasa media anual de crecimiento de 4.3 % y un incremento real de la producción de toneladas respecto a 1920 de 432.79 %.

El volumen total de la producción comprende los rubros de algodón, la lana y las fibras celulósicas, lo cual expresa la importancia de la producción de fibras blandas en esos momentos. Sin embargo, el algodón fue el principal producto y en torno al cual giraba gran parte de la industria textil. La producción de artículos elaborados en algodón había logrado pasar de 50 mil 175 toneladas en 1940 a 99 mil 926 en 1958, logrando una tasa media anual de crecimiento (TMAC)⁸ de 3.9 por ciento.

⁸. En lo sucesivo utilizaremos la abreviatura de la tasa media anual de crecimiento (TMAC).

La producción de fibras celulósicas participaba en la elaboración de textiles en un nivel inferior al del algodón, pero su desarrollo se caracterizó por incrementos significativos ya que de una producción de 51 toneladas en 1920, pasó a 4 mil 066 en 1940, y para 1958 había logrado elevarse a 17 mil 522. Durante el período analizado, la TMCA de los textiles elaborados con las fibras celulósicas fue de 8.5 % constituyéndose en una rama muy dinámica.

Finalmente, la producción de textiles de lana resultó ser la rama con menor índice de crecimiento. Para el año de 1924 se lograron producir 2 mil 098 toneladas de estos productos, en 1940 esta cantidad apenas había logrado crecer a 3 mil 357 y para el año de 1958 se elevó sólo a 6 mil 011, teniendo en promedio un tasa media de crecimiento anual de 3.3% para el período.

Así, la participación porcentual en la producción de fibras blandas queda de la siguiente manera: 87.22 % para el algodón, 6.08 % para la lana y 12.20 % para las fibras celulósicas.

5. LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL PERÍODO DEL DESARROLLO ESTABILIZADOR [1959-1970].

La industria textil, al igual que gran parte de la moderna industria nacional, inicia su crecimiento a partir de 1940, y tal crecimiento se finca en un aparato productivo bastante heterogéneo

caracterizado, además por un proteccionismo indiscriminado.

La consolidación en el mercado interno, aunque estrecho, permitió su fortalecimiento y la ubicó como la principal proveedora de los productos demandados. Sin embargo, este fortalecimiento no se tradujo en un crecimiento productivo que para esa época permitiera participar en el mercado internacional de manera destacada.

Se puede afirmar que el crecimiento de la industria textil a estado acompañado de una casi total dependencia tecnológica del exterior lo cual, junto con la estrechez del mercado, se constituyeron en los principales obstáculos para desarrollar una industria propia de bienes de capital (maquinaria y equipo).

En la evolución de esta industria tal dependencia tecnológica del exterior provocó un crecimiento industrial diverso, dado el origen tan variado de los equipos y maquinaria empleados, la subocupación de los mismos y la diversidad de los niveles de productividad elementos estructurales que aún hoy en día la caracterizan.

Durante el período del "desarrollo estabilizador" la producción textil elaborada con las fibras blandas logró mantener, e incluso superar en forma significativa, la tasa media de crecimiento anual (TMAC) del modelo anterior que había sido de un

4.3 % .

La evolución de la industria manufacturera fue, en general, caracterizada por los constantes aumentos del valor de la producción, del volumen y del número de empleados generados, constituyéndose en el sector más dinámico de la economía nacional.

En la industria textil, la producción elaborada con las fibras blandas se mantuvo como una de las más importantes. Para el año 1959 se había logrado una producción de 131 mil 306 toneladas de estos productos, mientras hacia finales del mismo período éste había alcanzado la cifra de 400 mil toneladas. Esto representa una TMCA de 10.7 % para dicho período, lo que la ubica por encima de la tasa media de crecimiento anual de la economía que fue alrededor de un 9 %.

El crecimiento de la producción de textiles elaborados con fibras blandas en este período puede tener al menos dos explicaciones: en general, el fuerte proteccionismo del que gozaba el mercado interno y en particular el que se le daba a la industria textil, y por el número cada vez mayor de los trabajadores incorporados al sector manufacturero.

Porcentualmente la producción de fibras blandas en el período se integra de la siguiente forma: el algodón abarcó el 83.07% , la lana el 2.52%, las fibras celulósicas el 9.26 %, y las fibras sintéticas el 5.4 % . Durante el mismo período los productos de algodón registraron una tasa media de crecimiento anual de 11%, la producción de textiles de lana registró una tendencia negativa en el volumen de la producción ya que pasó de 7 mil 205 toneladas en 1959, a únicamente 6 mil 801 en 1970.

En este período destaca la creciente importancia que va cobrando la industria textil dedicada a la producción de productos elaborados con las fibras sintéticas. En 1960, año que se reportan los primeros datos, la producción ascendió a 3 mil 198 toneladas. Para el año de 1970 esta producción había logrado alcanzar las 40 mil 100 toneladas. Esto significa una TMCA de 28.8 %, muy superior a la registrada en el conjunto de la economía, por lo que se le puede caracterizar como una de las ramas más dinámicas.

6. LA INDUSTRIA TEXTIL EN LA ACTUALIDAD

La industria textil ha mantenido una participación constante en la economía durante el período 1986-1990. El total de establecimientos de la industria textil se calcula alrededor de 11 mil y la mayoría de ellos se localizan en el sector de la

confección, que es la actividad más intensiva en la utilización de mano de obra.

Con base en los procesos de producción que la industria desarrolla pueden identificarse tres sectores:

a) el sector productor de fibras sintéticas y artificiales (elaboradas a partir de productos derivados del petróleo y las artificiales a partir, entre otras materias primas, de celulosa);

b) el sector textil, que abarca la fabricación de fibras naturales y todo tipo de hilados, tejidos, telas y sus acabados, así como de productos terminados procesados directamente a través del tejido;

c) el sector de confección, es decir, la fabricación de ropa y otras prendas.

El sector de fibras es intensivo en capital y suele estar concentrado en un pequeño número de empresas. La participación del capital extranjero en la producción de fibras varía de acuerdo al tipo de fibra y al sector industrial y se estima que su participación alcanza el 20 %. El país es autosuficiente en el abasto de materias primas para la fabricación de estas fibras y un importante exportador de varias de ellas. Sin embargo en el caso de algunos petroquímicos básicos relacionados con estas materias

primas, la producción nacional no es suficiente y es necesario recurrir a importaciones para complementarla.

El sector de fibras es competitivo a nivel internacional en función de sus niveles de productividad, tecnología, disponibilidad de materias primas locales, precio, calidad y experiencia en los mercados internacionales.

El sector textil no es tan intensivo en capital como el de fibras ni tan intensivo en mano de obra como el de confección. Sin embargo los avances tecnológicos juegan un papel cada vez más importante en la modernización de la industria, incluyendo su adaptación a las modas. El 86 % de los establecimientos de este sector son pequeños o micros y así mismo coexisten métodos de producción tradicionales y modernos. Aunque este sector es competitivo a nivel internacional su competitividad se ve afectada debido al insuficiente abastecimiento de materias primas naturales y otros insumos, así como el rezago en inversión y tecnología.

Como se anotó arriba, el sector de la confección es intensivo en mano de obra, pero adolece de altos costos de producción. En el caso de este sector, el 96 % de los establecimientos son micro o pequeños y existe en ellos poca versatilidad ante los cambios de la moda.

La comercialización de la mayoría de los productos mexicanos pertenecientes a esta industria es débil en el exterior debido a las altas cuotas que Estados Unidos impone sobre dichos productos y por tanto las maquiladoras textiles han proliferado tan enormemente. Este hecho surge de que los Estados Unidos es el principal socio comercial de México para los productos textiles. El comercio de productos textiles con Canadá es mucho menor que el que se tiene con Estados Unidos y se preve un aumento en el comercio con este país siempre y cuando se eliminen barreras comerciales existentes.

Los productos de la industria textil mexicana enfrentan una serie de barreras comerciales para entrar a los mercados de Estados Unidos y Canadá, como son los altos aranceles, cuotas fijadas por el Convenio Bilateral Textil firmado con Estados Unidos, en el Marco del Acuerdo Multifibras, así mismo algunas leyes de Estados Unidos prohíben el acceso a determinados mercados e impuestos compensatorios, y permisos previos a la importación en el caso de Canadá.

El objetivo mexicano en la negociación del comercio textil con Estados Unidos y Canadá es tener un acceso amplio a los mercados de dichos países.

El llevar a cabo este objetivo permitiría ampliar las escalas de producción que abatirían los costos de producción unitarios, y

se fomentaría la creación de empleos en la industria textil nacional.

El objetivo de México es lograr la eliminación de aranceles para tener un acceso más franco a los mercados de Estados Unidos y Canadá, al tiempo que se establece un plazo para la modernización de la industria nacional. Nuestro país también propone la eliminación de cuotas a la exportación y evitar que el requisito de permiso previo de importación para textiles existente en Canadá no sea una futura barrera comercial para los productos mexicanos.

En relación a salvaguardas para la industria textil, el objetivo de nuestro país es el establecimiento de salvaguardas que permitan la protección del mercado mexicano en caso de que haya un incremento repentino de importaciones que pueda introducir distorsiones.

La creación de una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos constituye una estrategia más para apoyar el proceso de modernización económica del país. La existencia de un mercado sin competencia durante un largo plazo de la vida económica nacional desalentó la creatividad empresarial y la competitividad. Los productores tenían que conformarse con los insumos de calidad y precios no competitivos a nivel internacional que condujo a una estructura productiva que en algunos sectores resultó sobredimensionada, no especializada en otros, con rezagos

tecnológicos y actitudes monopólicas en la mayoría.

La suma de ineficacias provocaba demandas permanentes por aumentos de precios, que obligaban a intervenciones constantes para tratar de frenarlos, o para otorgar subsidios indiscriminados y generalizados que, sin beneficio directo para los grupos más necesitados, gravaban onerosamente las finanzas públicas. Creandose así un caos económico.

El gobierno de Salinas ha logrado abatir la inflación y retomar el crecimiento económico; aumentar el empleo; eliminar focos de ineficiencia y promover la competitividad.

La realidad internacional ha cambiado con la desaparición de una de los dos superpotencias militares protagonistas de la Guerra Fría. Los cambios políticos han modificado las fronteras económicas, así se ha permitido la globalización de procesos productivos y distributivos, esta situación ha permitido por un lado, un nuevo y mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país a través de los procesos de producción compartida. Por otro lado, el aumento sustancial de las capacidades productivas de regiones y países han obligado a desarrollar nuevas y más ágiles estrategias de comercialización a nivel mundial, a fin de penetrar en el mayor número posible de mercados. Y por tanto, la viabilidad de las economías modernas depende de su capacidad para vincularse a dicho proceso de globalización.

La creación de una zona de libre comercio en América del Norte permitirá a México enfrentar, en mejores condiciones, esta aguda competencia por capital, tecnologías y mercado, y vincularse con éxito a la nueva dinámica de la economía internacional.

Así, el Tratado también permitirá profundizar y ampliar los vínculos existentes con otras regiones y países, y contribuirá a la diversificación de las relaciones económicas de México con el mundo.

Desde la Primera Reunión Ministerial se definieron los temas que no serían negociados. Entre ellos el de principal preocupación: petróleo y energía, según los ordenamientos constitucionales; compatibilidad del tratado con las disposiciones del artículo XXIV del GATT, plazos adecuados para la eliminación de los aranceles, con la suficiente gradualidad para evitar desquiciamientos en la actividad productiva nacional.

El Tratado debe impedir que las normas y estándares técnicos, indispensables para preservar la salud y los derechos del consumidor, así como el medio ambiente, se conviertan en barreras no arancelarias para las exportaciones mexicanas.

Durante el periodo de negociaciones se establecieron las condiciones mínimas que los bienes y servicios deberán cumplir para beneficiarse de las preferencias convenidas. El tratado también contiene reglas que prohíben que los subsidios injustificados se

den y preveén medidas compensatorias en caso de que sean utilizados. Así mismo se crearon instancias imparciales y se acordó establecer disposiciones procesales para que en forma rápida y no onerosa, se resuelva cualquier diferencia.

El programa de Liberación del Comercio de Mercancías se regirá por tres temas básicos: eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, reglas de origen y operación aduanera.

Con el fin de eliminar las barreras no arancelarias al comercio entre las partes y evitar el surgimiento de nuevas barreras en el futuro, los miembros del Tratado se sujetarán a ciertas disposiciones comunes; no habrá discriminación entre las mercancías importadas por las partes; se eliminarán las prohibiciones o restricciones cuantitativas a la importación y exportación; no se exigirán requisitos de mercado de origen con fines proteccionistas, y se aplicarán disciplinas comerciales en función de la seguridad nacional, la salud pública, la protección al medio ambiente y la preservación de los tesoros artísticos y culturales.

IV. CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MEXICO

1. IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA TEXTIL AL INTERIOR DEL APARATO PRODUCTIVO NACIONAL

De las ramas que conforman la industria manufacturera en la actualidad, la industria textil se caracteriza por ser una de las más dinámicas e importantes en la generación del Producto Interno Bruto (PIB), de empleos y por su composición de pequeñas y medianas empresas.

Dada su importancia, en los planes de recuperación económica planteados a partir de la crisis se le consideró como una de las ramas con mayores posibilidades de crecimiento. Sin embargo, las adversas circunstancias económicas en que se ha encontrado inmersa la economía nacional a partir de 1982 no han permitido que la industria textil recupere los niveles de producción, empleo y otros indicadores importantes alcanzados a principios de la década de los ochenta. Tales circunstancias impidieron mantener los índices de crecimiento registrados por la rama en la década anterior, a pesar de la citada dinámica característica de la industria textil y de los esfuerzos practicados por los sectores privado y público en esta materia.

2. PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN LA GENERACION DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO NACIONAL Y MANUFACTURERO

Como ya se señalo, la industria textil ha sido tradicionalmente una de las ramas económicas más importantes, particularmente en lo que se refiere a la generación del PIB manufacturero.

En el periodo de 1982-1992, estas ramas se mantuvieron en el cuarto lugar en la generación del PIB manufacturero, sólo rebasadas por la industria alimentaria, química, petroquímica y de la producción de maquinaria y equipo (Ver cuadro 5, rubro "Textiles, Vestido y Cuero"). En el análisis de esta clasificación, se observa que, aún desagregando el valor que aporta la última actividad (Cuero), la industria textil y del vestido mantienen la misma posición.

Considerando por último a la industria textil por separado, rama que comprende a las actividades de hilados y tejidos de fibras blandas, hilados y tejidos de fibras duras y "otras industrias textiles"⁹, ésta se ubicaría indistintamente entre el quinto y el séptimo lugar en cuanto a su aportación de valor para la conformación del PIB manufacturero en los últimos años (Ver cuadro 5 del A.E.). Esta posición de participación resulta superior a la de importantes ramas como las industrias metálicas básicas y maderas y sus productos entre otras industrias

⁹. Por " otras industrias textiles " deben considerarse actividades tan importantes como la producción de telas, impermeables; alfombras y telas afelpadas; encajes; algodón absorbente; vendas y similares, entre otras.

manufactureras.

Como se puede apreciar en el cuadro correspondiente al Producto Interno Bruto (1980-1992), la economía mexicana ha venido desarrollándose irregularmente; ya que de una tasa de crecimiento del 8.8 % en 1980, pasó a presentar tasas negativas durante 1982, 1983 y 1986, y tasas inferiores al crecimiento demográfico durante 1987 y 1988; no obstante lo anterior, se puede decir que de 1989 a la fecha se ha venido superando estos problemas y se espera un crecimiento sostenido de la economía durante los próximos años (Ver cuadro 6 del Anexo Estadístico).

De la información más reciente se desprende que, a pesar de que en 1989 el 2.9 % de crecimiento del PIB general tiene más el carácter de una recuperación que de un aumento efectivo frente a los márgenes de crecimiento de los años 70, el desarrollo de la industria textil considerada como una de las posibilidades de punta de lanza en la inserción comercial con los Estados Unidos, no experimentó una evolución más positiva que el promedio de la actividad económica.

Es de interés destacar que el comportamiento de la economía mexicana en general se refleja fielmente en el comportamiento de la industria textil.

Esta situación de crisis en que se haya inmersa la industria textil también se puede apreciar en la participación de PIB, en el PIB total y en el PIB manufacturero, ya que en relación con el primero se observa un decrecimiento a partir de

1986, cuando fue de 1.23 %, para representar para 1991, el 0.97 % y en relación con el segundo a partir de 1987, cuando era del 5.65 % y quedar en 1991 en 4.31 %.

3. PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN LA GENERACION DE EMPLEOS.

Tomando en cuenta que la industria textil había resentido en forma directa y severa la crisis de la economía nacional así como los efectos de la apertura comercial, a mediados de los años ochenta era posible imaginar una drástica caída del nivel de empleo que esta industria había registrado. Sin embargo, esta caída, si bien tiene un claro impacto negativo para la desprotección que implica el desplazamiento de mano de obra para un cierto número de familias obreras, no fue tan drástica como se esperaba.

En el análisis del comportamiento del empleo de la industria textil en la década de los ochenta se observa que sólo en 1981 hubo un incremento real de este indicador en relación al índice alcanzado en 1980, y que el decremento de éste en el resto de la década se acentuó particularmente en los gobiernos de 1983-1984 y 1986-1987 (veáse cuadro 7 del Anexo Estadístico).

El incremento real del número de trabajadores pasó de 175 mil 300 en 1980 a 179 mil 500 en 1981, lo que significó una variación porcentual de alrededor de 2.4 % de la planta laboral. Para el año de 1987, de acuerdo a información consignada en "Balance de la Cámara Nacional de la Industria Textil 1987", el

número de trabajadores se redujo en 7 mil 100 plazas respecto a las disponibles en 1980, lo que representa una variación porcentual de -4.0 %.

Si bien hubo recuperaciones intermedias del total de plazas en 1984, 1985 y 1987, no ha sido posible recuperar los niveles de ocupación alcanzados para el año de 1980.

4. REMUNERACIONES

Consideramos de interés incluir aquí algunos elementos que permitan contextualizar la problemática salarial de 1975.

De acuerdo con información de la oficina de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos, en los últimos 13 años México ha experimentado un proceso de "coreanización" en el costo salarial por hora pagado a los trabajadores de la industria manufacturera en general pues el nivel mostrado en 1988 es similar al de 1975¹⁰.

De una muestra de 30 naciones industrializadas y en vías de desarrollo de América, Asia y Europa, México ocupa hoy el

¹⁰. Se ha llamado "coreanización" a este fenómeno debido a que, medido en dólares, el salario promedio por hora en la industria manufacturera mexicana descendió hasta alcanzar los niveles de esta nación asiática.

penúltimo lugar en lo que a niveles salariales se refiere, superando únicamente a Sri Lanka.

La información recopilada por el gobierno estadounidense¹¹ muestra con claridad este fenómeno: en 1975, el salario por hora pagado a los trabajadores mexicanos superaba en 470, 163, 138 y 413 por ciento al percibido por los asalariados de Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwan respectivamente. Trece años después, la situación cambió en forma radical. En 1988 el salario por hora pagado a los mexicanos que laboran en la industria de la manufactura fue menor en 23, 21, 33 y 35 %, en comparación con el percibido en esos mismos países.

Así, mientras en 1975 el salario por hora pagado en México ascendía a dos dólares, en Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwan el costo era de 0.76, 0.35, 0.84 y 0.39 dólares. Para 1988, el nivel salarial en nuestro país se mantuvo, en tanto que en las naciones asiáticas se incrementó entre tres y seis veces.

Este fenómeno de "coreanización" es resultado, sobre todo, de las bruscas devaluaciones del peso mexicano ocurridas en 1982, 1983 y 1986, con lo cual el costo de la fuerza laboral medido en dólares se ha constreñido. Además, resulta no sólo del declive del costo laboral en México, sino también del incremento

¹¹. Los datos que aquí se exponen forman parte de un análisis que sobre un estudio elaborado por el Departamento del Trabajo de los Estados Unidos (dado a conocer en los primeros días del mes de marzo de 1990), realizó el investigador José Rangel, miembro del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM y cuyos resultados son publicados en la revista "Momento Económico", editada por el Departamento de Análisis de Coyuntura de ese centro de investigación universitario.

de ese mismo factor en los países de rápida industrialización del este asiático.

Si en 1975 el salario por hora promedio percibido por un trabajador nacional representaba poco menos de una tercera parte del que recibía su homólogo estadounidense, para 1988 ya sólo constituyó una séptima parte. Comparados incluso con los de aquellas que no son consideradas como naciones integrantes del grupo de las más desarrolladas, los salarios manufactureros en México son bajos.

Es necesario estudiar el grado real en que el abatimiento del costo laboral medido en dólares, suponiendo que este factor convierte a un país en imán de atracción de capital foráneo, estimula el crecimiento y las exportaciones.

Ello es relevante, si se observa que tanto en los países industrializados como en los de mayor crecimiento y los que está en curso de industrialización, el costo laboral crece, en tanto que en México se sigue el camino inverso.

Dado lo anterior y a la aún vigente pérdida continua que venían registrando los salarios¹², se ha insistido en que la única vía para su recuperación es el aumento de la productividad. Con ello se pretende que las remuneraciones se sujeten a la evolución de la capacidad productiva de los trabajadores. Sin embargo, aunque la productividad es un

¹². Los salarios vinieron deteriorándose y sólo hasta 1989 mostrarón una tenue mejoría que no ha logrado revertir su poder adquisitivo.

elemento clave dentro del proyecto de modernización económica, su incremento no se ha traducido en mejoras salariales significativas¹³, por lo que en caso de que continúe presentandose una elevación de la productividad sin su contraparte en remuneraciones, la modernidad a la que accederá nuestro país sera parcial con problemas de desarrollo dados por la desprotección de amplios sectores.

5. LOCALIZACION GEOGRAFICA DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MEXICO

Tradicionalmente la industria textil se desarrollo en dos regiones del país, Distrito Federal y Puebla. Sin embargo, en la actualidad se han desarrollado otras entidades como importantes centros productores textiles. Así, la localización geográfica de esta industria tiene una nueva conformación pero aún se caracteriza por su alta concentración regional. A los centros de producción tradicionales se suman otros que se han venido desarrollando en función de los recursos disponibles y por ello, aún puede esperarse una nueva conformación geográfica de la planta productiva textil.

Como ya se indicó, a la industria textil se le ha considerado como una de las industrias con mayores posibilidades de crecimiento y por lo tanto se le otorga una mayor atención. Prueba de ello es el conjunto de consideraciones consignadas en el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990- 1994, en el que se clasificó a esta industria

¹³. Gutierrez, Elvira y, Flores, Mauricio, "Desfase salarial respecto del aumento de la productividad", en El Financiero, 16 de mayo de 1990, p. 12.

como una de las de mayor potencial de crecimiento y expansión, sobre todo en aquellos estados que por su ubicación geográfica y recursos naturales disponibles, ofrecen mejores perspectivas a esta rama. Entre los estados que se consideran con mayor potencial están Tamaulipas, Chihuahua, Coahuila y Chiapas.

Es de esperar por lo tanto, que se generen cambios en el mapa de localización geográfica actual de la industria textil, sobre todo si consideramos la cada vez mayor vinculación de la economía mexicana con la de Estados Unidos y la emergencia de nuevos polos de desarrollo industrial.

De acuerdo a la presencia de empresas productoras textiles y al peso económico específico de la rama por entidad federativa esta industria tiene una importancia central en las siguientes entidades¹⁴:

- Distrito Federal, entidad que alberga el mayor número de empresas de esta rama con 680 unidades, de las cuales 659 corresponden a la industria Mediana y Pequeña (IMP)¹⁵ y 21 a la Gran Industria (GI)¹⁶. Esta

¹⁴. La clasificación utilizada para esta estratificación de las empresas, corresponde a la definición publicada en el Decreto que aprobó el programa de Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, del sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado y que atiende exclusivamente las variables personal ocupado y volumen de ventas anuales. Por ello se clasifican como Micro industria, las empresas que ocupan entre 15 personas, Pequeña industria, las empresas que ocupan de 16 a 100 personas, Mediana industria, las empresas que ocupan de 101 a 250 personas, y gran industria las que ocupan más de 250 personas.

¹⁵. En las anotaciones subsecuentes utilizaremos estas siglas para referirnos a la pequeña y mediana industrias.

actividad representa el 3.5 % del total de las empresas establecidas en el Distrito Federal ocupando el 11o. lugar en número de establecimientos.

- Puebla, donde la industria textil es la de más amplia cobertura de las industrias existentes en la localidad con 527 empresas: 510 IMP y 17 GI. Esa actividad concentra el 17 % de las unidades productivas estatales, ocupando el primer lugar como bloque de empresas por ramas de actividad.
- Estado de México donde la suma IMP es de 400 y se encuentran 57 GI. El bloque de empresas textiles ocupa el 7o. lugar con el 5 % del total de unidades productivas.
- Guanajuato, donde en total existen 254 unidades productivas textiles, 253 IMP y 1 GI, ocupando el 5o. lugar por empresas agrupadas con el 4.4 % de las existentes en la entidad.
- Jalisco, con un total de 179 empresas textiles, de las cuales 170 son IMP y 9 GI. En esta entidad la industria textil ocupa el 13. lugar con el 1.8 % del total de empresas.
- Tlaxcala, que alberga a 135 empresas textiles de las

¹⁶. La anotación "GI" será utilizada en lo sucesivo para identificar a las empresas pertenecientes a la gran industria.

cuales 128 corresponden a IMP y 7 a la GI. En este estado al igual que en Puebla, el número de empresas de la rama textil representa el mayor bloque de unidades productivas del estado en tanto que representa el 25.8 % del total.

- Aguascalientes, donde la suma de empresas micro, pequeñas y medianas asciende a 119, que se complementan con 7 unidades productivas clasificadas en el rubro Gran Industria (GI). La actividad textil, en suma, representa 9.5 % de las empresas de la entidad, lo que la coloca en el, 40. lugar en cuanto a número de establecimientos.
- Hidalgo alberga 79 empresas de las cuales 73 son IMP y 6 GI ocupando el 50. lugar como bloque de empresas por rama con 6.7 % del total de empresas de la entidad.
- Yucatán, donde hay un total de 58 empresas textiles de las cuales 56 son IMP y 2 GI. Como bloque ocupa el 80. lugar con 4.1 % del total de empresas de la entidad.
- San Luis Potosí, donde se ubican 45 empresas textiles, de las cuales 40 son IMP y 5 GI. Esta rama ocupa el, 90. lugar en cuanto a número de empresas, con el 3.3 % del total de unidades productivas en la entidad.

- Michoacán, con un total de 41 empresas, 31 micro y 10 pequeñas. Como bloque, estas concentran el 1.8 % del total de las existentes en la entidad y ocupan el 13o. lugar como total.

Adicionalmente encontramos estados donde la presencia de la industria textil tiene un lugar relativamente importante como es el caso de:

- Baja California Norte, con 20 unidades productivas las cuales corresponden a la IMP.
- Morelos, con 22 empresas textiles, de las cuales 19 corresponden a la IMP y 3 a la GI.
- Nuevo León con 26 unidades productivas, de las cuales 20 corresponden a la IMP y 6 a la GI.
- Queretaro, con 23 unidades productivas, de las cuales 18 corresponden a la IMP y 5 a la GI.
- Por último podemos considerar al estado de Tamaulipas, en el cual se ubican 22 empresas textiles de las cuales 21 corresponden a la IMP y una a la GI.

Las relaciones anteriores no contemplan a la totalidad de estados en los cuales se localiza actividad del ramo textil.

6. NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MEXICO

Como ya se señaló, la industria textil no ha escapado a los problemas derivados de la crisis en la que se ha encontrado la economía nacional. El proceso de reestructuración de la planta productiva y la apertura comercial, son factores que han incidido en la estructura de esta industria, reflejándose entre otros importantes aspectos, en la disminución del número de empresas que la conformaban a principios de la década de los ochenta. Y en la disminución de los mercados para sus productos.

Para 1988 la micro empresa era el elemento mayoritario en la composición de la planta textil, seguida por la pequeña y mediana, que durante el tiempo en que la economía se mantuvo cerrada se convirtieron de simples talleres familiares y artesanales a verdaderos emporios fabriles.

La más reciente información, proporcionada por la Cámara Nacional de la Industria Textil¹⁷, consigna que el número de establecimientos que constituyen la planta textil en México, asciende a 2 mil 249 unidades de las cuales, según la fuente, el 86% son micro y pequeñas empresas las que, por lo tanto, generan una gran proporción de empleos en la rama.

¹⁷. Referencia obtenida del artículo "Deficitaria para Mexico la balanza comercial textil", en La Jornada, 17, 18 y 19 de junio de 1990, p. 17.

7. COMERCIO EXTERIOR

En cuanto al Comercio Exterior de la industria textil en el período 1980-1989, se puede afirmar que tuvo un comportamiento bastante irregular.

Hacia 1979 la sobrevaluación del peso se constituyó en una traba para las exportaciones textiles ya que hacia más caros sus productos en el exterior. Las altas tasas de inflación internas que se dieron en el transcurso de la década de los ochenta, se tornaron en otro freno a las posibilidades de exportación de la rama. Ambos problemas hicieron que la industria perdiera posibilidades de penetración y competitividad en el mercado internacional.

En los años de mayor devaluación del peso, la industria recuperó posibilidades de exportación. Puede decirse incluso que en esos años (1983, 1984 y 1987) sus exportaciones reflejaron un crecimiento real. Sin embargo, la apertura comercial provocó la entrada masiva de mercancías del exterior. Ambas medidas, la búsqueda de mayores exportaciones textiles y la apertura comercial, provocaron una caída de las ventas dentro del mercado interno.

En el cuadro 8 podemos observar el comportamiento de la industria textil en cuanto a las exportaciones. Para 1980 se exportaron poco más de 78 millones 700 mil dólares de sus productos, teniendo este índice una grave caída para 1982, cuando se redujo a poco más de 63 millones 789 mil dólares. En

1983 y 1984, y como producto de las devaluaciones del peso, estas cifras pasaron a 114 millones 346 mil y 124 millones 80 mil respectivamente. Hacia 1985 y 1986 nuevamente hay una caída de las exportaciones a un nivel similar al de 1982. En 1987 nuevamente hay una recuperación de los niveles de exportación, pasando a la cifra de 147 millones 806 mil dólares. Para 1988, la industria textil sufrió una nueva caída de sus exportaciones debido a la apertura comercial y al deslizamiento del peso en su paridad respecto al dólar, bajando el nivel de dichas exportaciones a 134 millones 187 mil dólares, lo que significó una caída de poco más del 9.2% con respecto al año anterior.

En los cuadros 9 y 10 se observa que para 1990 las exportaciones textiles (fibras, hilos y telas) fueron de 450,420.8 miles de dólares y las importaciones de 538,073.2 miles de dólares, lo que determina un saldo negativo de 87,652.4 miles de dólares; para 1991 se tiene también en miles de dólares 516,106.1 de exportaciones contra 774,151.4 de importaciones, con un déficit de 258,045.3; para el período Enero-Octubre de 1992 continúa deteriorándose la balanza comercial del sector textil, al observarse números rojos por 385,429.8 miles de dólares.

La misma situación se vuelve a repetir para las prendas, ya que estas en 1990 muestran exportaciones por 78,506.0 miles de dólares e importaciones por 373,549.5 miles y un saldo negativo de 295,043.5; en 1991 las cifras serían de 115,413.6 miles de dólares y 471,490.8 miles dólares, con un déficit de 356,077.2 miles de dólares; para los primeros nueve meses de 1992 se sigue

con la misma tendencia deficitaria de los años anteriores, al alcanzar ésta un monto de 363,187.6 miles de dólares.

También se observa en el análisis de los cuadros de referencia que las exportaciones textiles se incrementaron en un 14.6 % para el período 1990-1991; no obstante lo anterior, no se ha podido compensar el incremento en las importaciones que fué del 43.9 % en 1990.

Los cuadros que nos ocupan también señalan que las exportaciones textiles durante 1990 y 1991 han sido superiores a la exportación en confección en 4.73 y 3.47 veces respectivamente; y por lo que respecta a las importaciones de textiles, estas también muestran ser mayores que las que se realizan en prendas confeccionadas, aunque en menor proporción, ya que únicamente fueron superiores para 1990 en 0.44 y para 1991 en 0.64 veces.

Así, el efecto que resintieron algunas actividades pertenecientes a la rama industrial textil en el país como producto de la apertura comercial, originó un cambio en la estructura productiva que afectó la dinámica interna y externa debido a que se limitó su espacio como generadora de divisas porque las importaciones, por otra parte, han venido mostrando un claro ascenso.

La perspectiva de la industria textil para continuar ocupando un lugar de importancia dentro de la composición de las exportaciones nacionales, se ha visto afectado. Sin embargo, de acuerdo con información reciente¹⁸, el gobierno mexicano y el norteamericano han logrado establecer un acuerdo para la exportación de productos textiles nacionales al mercado norteamericano.

Contrariamente a esto, la industria productora de hilados y telas de algodón ha visto disminuir su participación en las exportaciones. Sin embargo, es de esperar que con la apertura a la inversión privada tanto nacional como extranjera a grupos industriales como Mitsubishi, Hoechst, Celanese, Alfa y Sytsa, la exportación de productos textiles, y en especial de fibras sintéticas, crezca¹⁹.

8. BALANZA COMERCIAL

Uno de los principales efectos que se pretende inducir cuando se genera un proceso de liberalización del comercio, es lograr la competitividad de la industria nacional ante el ingreso de productos del exterior.

Según un estudio del área de análisis económico del periódico El Financiero, la industria textil resistió la

¹⁸. Identificada en la Revista Comercio Exterior de marzo de 1990, p. 231.

¹⁹. Véase el artículo de María Eugenia Martínez y Jaciel Montoya, "Textiles, cambio técnico y laboral", en El Cotidiano, No. 21, Enero-Febrero de 1988.

embestida de las importaciones derivadas de la apertura comercial, ya que la participación de éstas en la oferta total interna pasó de 6 al 12 por ciento entre 1986 y 1989. Sin embargo, la industria textil nacional reaccionó en forma desigual al respecto, ya que sólo la producción que se encuentra concentrada en la gran industria tiene la suficiente capacidad para iniciar un proceso de modernización, y este es el caso de las empresas de producción textil. En cambio, otras industrias pueden verse afectadas seriamente, como es el caso de la industria de la confección, la que resultó muy dañada porque su endeble situación financiera le impidió ejercer una adecuada reestructuración productiva.

Se ha señalado que la apertura comercial se constituye en un elemento que provocó la caída de la participación de las empresas textileras nacionales en el mercado interno.

Sin embargo, el deterioro de los términos de intercambio en los años posteriores a la apertura comercial, la insuficiencia para satisfacer las cuotas de importación establecidas por Estados Unidos, el crecimiento de las importaciones a una tasa superior a la de las exportaciones y la heterogeneidad en las más de 2 mil industrias del ramo textil, son elementos que caracterizan al sector en un país que aspira oficialmente a la integración comercial con el bloque o eje Norteamérica.

Finalmente, se debe consignar el hecho de que la apertura del mercado a los productos extranjeros en materia de textiles no ha estado acompañada por "esquemas recíprocos" de los países

con los que existen acuerdos para este tipo de comercio bilateral. El mercado mexicano se encuentra más abierto a las importaciones que el de cualquier país miembro del GATT²⁰.

Lo anterior se ilustra con el hecho de que según la Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX) "no se respetan las reglas reglas del juego" a nivel internacional en lo referente a los acuerdos bilaterales y multilaterales en materia de textiles. Muchos países protegen este sector productivo, mientras que México mantiene las puertas abiertas a la importación.

La balanza comercial presenta posibilidades de ser superavitaria, considerando, sobre todo, la firma del Acuerdo de Multifibras con los Estados Unidos, principal comprador. Dicho acuerdo establece un aumento de las cuotas de exportación de los productos mexicanos hacia ese país. Sin embargo, es de esperar que el precio de las importaciones, principalmente los de los productos textiles, sigan manteniéndose bajos²¹, hasta la entrada de los países al libre comercio.

²⁰. Benitez, Rodolfo "Aun no hay un esquema recíproco con Estados Unidos sobre el comercio textil" en El Financiero, 20 de mayo de 1990, p. 44.

²¹. Del Valle, Silvia, "Características y perspectivas de la industria manufacturera", en El Financiero, 15 de mayo de 1990. p. 44.

9. MAQUILADORAS

Para hacer frente a la multicitada crisis económica, se ha tenido la necesidad de implantar cambios estructurales en la economía mexicana dentro de los que sobresalen la apertura de la economía, el fomento a las exportaciones, el saneamiento de las finanzas públicas y la desregulación de la actividad económica. En el proceso de apertura y reprivatización de la economía nacional, destaca en forma relevante el enorme crecimiento de la industria maquiladora a lo largo de la frontera con Estados Unidos.

A pesar de que el Programa Maquilador o de Industrialización de la Frontera se inició en 1965 para hacer frente al creciente desempleo originado por la terminación del Programa de Braceros, es hasta la década de los ochenta cuando muestra su mayor dinamismo. El crecimiento de la industria maquiladora se demuestra en el aumento del número de plantas establecidas en el territorio nacional.

Una importante propuesta sobre la industria maquiladora sería la siguiente: la política de promoción y fomento a la industria maquiladora requiere de un cambio para que realmente apoye la reactivación industrial, ya que actualmente las plantas fabriles se encuentran concentradas en el norte del país, sus efectos potenciales en la generación de divisas y empleo son limitados, y los productos que elaboran también se encuentran concentrados.

Paralelamente, la alta concentración por actividad puede ocasionar inestabilidad en el desarrollo de la industria ente depresiones sectoriales. Así, las ramas electrónica, automotriz y textil alcanzan el 53 % de las empresas maquiladoras en operación, el 70 % de mano de obra ocupada y generan el 70 % del valor agregado del sector. Para evitar esta problemática sería necesario procurar un crecimiento diversificado en la industria maquiladora, de tal modo que un estancamiento en alguna de las ramas señaladas no tuviera repercusiones tan graves sobre el resto de lo economía.

Por otra parte, gran parte de los establecimientos maquiladores existentes en la frontera norte, la mayoría de ellos se integran con un capital ciento por ciento extranjero y se concentra en un reducido número de actividades: materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, ensamble de muebles y prendas de vestir y otros productos textiles. Sin embargo, el potencial debe ser aprovechado en beneficio de la economía nacional ya que su participación en la dinámica productiva es aún marginal, aunque la actividad maquiladora ha sido un factor determinante para el aparato exportador.

Se puede anotar, resumidamente, que de acuerdo a lo expresado hasta ahora por el Estado y el sector privado, la tarea en el sector maquilador consiste en abatir sus limitantes y fomentar su actividad de forma concertada con el desarrollo económico. Por ello se considera necesario analizar su actual situación y proponer mecanismos que propicien su mayor

vinculación con la planta productiva nacional²².

10. TECNOLOGIA

En pleno agotamiento de las ventajas comparativas (mano de obra barata, materias primas abundantes, ventajas fiscales), debido al avance tecnológico internacional, México intenta manejar un patrón de desarrollo tecnológico e industrial basado en una alianza estratégica, donde el capital extranjero juega un papel primordial. En este sentido, las grandes erogaciones por importación de bienes de capital que vienen realizando las empresas que no quieren quedar a la zaga o desaparecer, han ahondado las desigualdades tecnológicas que caracterizan a la planta productiva nacional.

En el mundo contemporáneo, el agente más importante de desarrollo y generación de tecnología relativa a nuestros productos, precios, equipos y maquinaria, son las grandes corporaciones trasnacionales y nuestro país sigue importando 90 % de sus requerimientos tecnológicos. La heterogénea y desarticulada planta productiva nacional, limitada también por la escasez de recursos para desarrollar una tecnología propia, ha obligado a los empresarios nacionales a establecer, como una de las alternativas viables para el mejoramiento tecnológico de sus empresas, sistemas de cooperación con las grandes corporaciones trasnacionales. En las actuales condiciones de apertura de la economía y en el camino hacia una eficiente

²². Márquez, Alfredo, "Debe aprovecharse el potencial maquilador en beneficio de la economía nacional: CANACINTRA", en El Financiero, 25 de junio de 1990, p. 16.

inserción en el entorno internacional, los proyectos de cooperación en tecnología de punta constituyen un factor clave para alcanzar competitividad internacional, además de la posibilidad de generar bienes y servicios que por su costo y calidad puedan ser exportados.

Para la industria nacional, en especial lo que se refiere a las unidades pequeñas y medianas, es indiscutible la necesidad que se tiene de contar con herramientas tecnológicas avanzadas que les permitan alcanzar un mayor grado de desarrollo. Para ello podría reconocerse como otra alternativa tecnológica nacional la reciente propuesta de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), que sugiere que para enfrentar las exigencias de mejoras tecnológicas, deben ser los organismos productivos, estimulados por políticas públicas adecuadas, los encargados de financiar y orientar el desarrollo tecnológico²³.

La Industria Textil no ha quedado al margen de estos cambios, ni de las políticas de fortalecimiento del gobierno a la infraestructura tecnológica del aparato industrial del país, a ello nos referimos a continuación.

²³. Guadarrama, José de Jesús, " Vincularse con transnacionales, recurso de las empresas para construir una tecnología local", en El Financiero, 1 de junio de 1990, p. 44.

11. INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MEXICO

Las características tecnológicas de la industria textil nacional pueden definirse en los siguientes términos:

- La maquinaria instalada ha sido modificada a través de los años buscando incorporar las mejoras técnicas que se han logrado en otros países, buscando a su vez y sobre todo disminuir al mínimo la brecha productiva entre unas y otras regiones.
- Los más importantes desarrollos tecnológicos se han dado en el acabado de telas, sobre todo porque en esta parte del proceso descansa gran parte de la competitividad en precios de la industria nacional.

Por lo anterior, los mecanismos de selección de equipo productivo (maquinaria) no obedecen necesariamente a su utilización óptima en función de altos niveles de producción, sino a sus posibilidades de utilización variada para la elaboración de especialidades. En otras palabras, lo que se ha buscado es la constitución de equipos de producción flexibles capaces de responder en forma inmediata a la demanda de productos textiles y a las diferentes características del mercado. Aún así, hasta 1981 era posible considerar a la industria textil mexicana entre las siete más modernas a nivel internacional, posición que se ha perdido por efectos de la crisis en la que se vio inmersa la industria textil y toda la economía nacional.

Como ya se señaló, hacia el interior de la industria textil existe una gran heterogeneidad tecnológica, particularmente en la rama de algodón. Coexisten equipos antiguos con los más modernos lo que, entre otros aspectos, ha permitido la transferencia de valor a los sectores avanzados, constituyéndose en un elemento para lograr mayores utilidades en éstos y provocando poco interés en el aumento de la productividad como motor para la disminución de precios y una mayor competitividad. Esto ha provocado que no se puedan homogeneizar los niveles de productividad, calidad y el aprovechamiento de los recursos disponibles, y es también por eso que las posibilidades de elección de tecnologías para obtener la óptima relación capital-mano de obra en la industria textil nacional son tan amplias como puede serlo la diversidad de condiciones de producción vigentes. Aun cuando técnicamente pudiera suponerse una función de producción que determinara la elección de una tecnología y un equipo básico, la inclusión de un gran número de supuestos dentro de una lógica de ganancia, lleva a condiciones de heterogeneidad.

Por otra parte, se puede afirmar que en México, al igual que en el resto del mundo, la tecnología empleada está destinada a buscar:

- La maximización del empleo productivo;
- El uso eficiente del equipo productivo;
- El aumento constante de la producción;

- Mantener o reducir los costos de producción;
- Adecuar la producción a las necesidades básicas; y
- Elevar los niveles de productividad.

La situación actual de apertura comercial y de exigencia para la inserción de nuestros productos en un mercado internacional altamente competitivo, obliga a las empresas nacionales a ser altamente productivas.

La competitividad de la industria textil sólo se podrá dar en la medida en que se pueda conjugar un esfuerzo para incrementar la calidad de los productos y la productividad del trabajo.

Durante las décadas de los años 50's y 60's, la industria textil utilizó tecnología intensiva en el uso de mano de obra, buscando sobre todo aumentar, vía salarios, el poder adquisitivo de los trabajadores, con la intención de expandir el mercado y lograr la obtención de recursos que permitieran la reinversión del sector. En ello descansó el crecimiento de la industria y el aumento de la calidad de los productos.

La tecnología que se emplee en el futuro deberá buscar no disminuir los niveles de empleo, pero, al mismo tiempo, debe buscar elevar la productividad del trabajo a los niveles existentes en el contexto internacional. Otra característica de la tecnología será, sin duda, su consecución en el mercado

exterior debido, principalmente, a la imposibilidad estructural de producirla en el propio país.

V. FORMAS DE INTEGRACION ECONOMICA

El GATT reconoce en el contexto económico-comercial mundial que la integración económica puede adoptar varias formas que representan grados variables de integración:

- Areas o Zonas de Libre Comercio
- Unión Aduanera
- Mercado Común
- Unión Económica
- Integración Económica Total

No se considera indispensable la consecución metódica de cada una de ellas, ya que la realidad ha mostrado que mientras unas áreas en su integración económica han empezado por la asociación de libre comercio, otras lo han hecho partiendo de la unión aduanera y en algunos casos estas últimas, antes de terminar el plazo fijado para dar realización a esta forma de integración, introducen simultáneamente acuerdos de etapas superiores de integración.

1. ZONAS DE LIBRE COMERCIO

En esta zona, las tarifas arancelarias y las restricciones cuantitativas se rebajan, y algunas mercancías llegan a ser totalmente liberadas entre los países participantes, pero cada una mantiene sus aranceles frente a los países no participantes, a los mismos niveles que registraban antes de entrar en el

proceso de liberación.

Las Asociaciones de Libre Comercio son una etapa de preintegración, ya que los países que integran el área pueden permanecer indefinidamente sin que esta etapa los obligue a participar en niveles superiores de integración.

2. UNION ADUANERA

Una Unión Aduanera es un acuerdo entre dos o más países para la eliminación total de restricciones al comercio, tanto arancelarias como cuantitativas, imponiendo un arancel común frente a terceros países.

La Unión Aduanera crea comercio, asegura una mejor relocalización de los recursos aumentando la productividad y el ingreso; mejora los trámites de comercio y crea economías de administración.

Por otra parte, la Unión Aduanera discrimina orígenes de oferta dando preferencia a mercancías de países miembros en vez de las de terceros.

3. MERCADO COMUN

En un mercado común se logra una etapa superior de integración económica. Aplica todo lo relativo a la unión aduanera y comprende la libre circulación de personas, servicios

y capitales.

4. UNION ECONOMICA

En una unión económica, como etapa superior al Mercado Común, se combina la supresión de las restricciones a los movimientos de mercancías y los factores con un grado de armonización de las políticas sociales y económicas.

5. INTEGRACION ECONOMICA TOTAL

La integración económica presupone la unificación de las políticas monetarias, fiscales, sociales y anticíclicas y requiere del establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones obliguen a los países miembros, pero además, la unión económica funciona como una entidad única en sus relaciones con terceros países, siendo evidente la necesidad de la unión política, que se logrará mediante un último tratado donde los países miembros renuncian a sus soberanías, para actuar en conjunto como una sólo unión política.

VI. RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON EL MUNDO

Se vive en nuestros días, una intensa globalización económica de mercados, por lo que México actúa en forma prudente, y a la vez, congruente con las nuevas circunstancias mundiales y con las exigencias que plantea el desarrollo interno. La estabilización de la economía, la renegociación de la deuda

externa, la corrección fiscal, la apertura comercial y en general el cambio estructural en marcha, son pilares en los cuales se esta construyendo una relación económica con el exterior.

El surgimiento de bloques comerciales es un fenómeno del mundo contemporáneo y plantea a nuestro país nuevos retos y oportunidades.

México tiene que adecuar sus respuestas con flexibilidad y eficacia a las diferencias que muestran los nuevos bloques económicos en formación. En Europa se avanza hacia un mercado común que significa la libre movilidad de factores, una organización parlamentaria supranacional y se plantea, una unificación monetaria y una creciente integración política y militar.

En el caso de Canadá y Estados Unidos se ha llegado a un acuerdo que se circunscribe exclusivamente a asuntos comerciales y de inversión. En la Cuenca del Pacífico se conforma un bloque basado en el fortalecimiento de las relaciones entre clientes y proveedores de distintos países, con el fin de construir una base exportadora más amplia hacia el resto del mundo. Y en América Latina, a través de la ALADI, los países se otorgan preferencias mutuas con el fin de promover los intercambios intrarregionales.

Para competir con éxito en el comercio mundial, se ha iniciado un amplio proceso de modernización económica a fin de inducir la eficiencia en el aparato productivo nacional.

En el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior se encuentran las pautas que dan cuerpo a la política modernizadora:

♦ Primero, la internacionalización de la economía, a través del perfeccionamiento de la apertura comercial, el aliento a la inversión privada y el cumplimiento de los compromisos en inversión pública.

♦ Segundo, el desarrollo tecnológico, por medio de la promoción de la transferencia de la tecnología y de una adecuada protección a la propiedad intelectual.

♦ Tercero, la desregulación económica, a través de acciones específicas que facilitan la libre competencia, reducen costos de producción y eliminan cuellos de botella.

♦ Cuarto, el fortalecimiento del mercado interno, que representa una base sólida para que los exportadores aprovechen economías de escala y optimicen sus planes de producción.

♦ Quinto, la promoción de las exportaciones, con instancias ágiles y ejecutivas al interior del país, como la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX).

1. LOS FOROS MAS IMPORTANTES DE NECOCIACION

Los foros de negociación más importantes para México son cinco:

- * GATT, en el ámbito multilateral;

- * América Latina, con la que nos une el origen común y la similitud en el desarrollo;

- * Europa, la Cuenca del Pacífico y Canadá-Estados Unidos, que representan los principales centros financieros, tecnológicos e industriales del mundo, por lo cual son esenciales en la estrategia de negociación comercial del país.

2. GATT

El sistema multilateral brinda amplias oportunidades a los países que participan en él. México está comprometido con los principios del multilateralismo, a fin de que el comercio exterior sea un auténtico generador de riqueza y bienestar.

El sistema multilateral enfrenta grandes retos. Han surgido presiones proteccionistas y frecuentemente se anteponen intereses particulares y de corte estrictamente sectorial a los intereses comunes.

3. EUROPA

Los países de la Comunidad conformarán una zona de gran actividad económica, un mercado integrado por más de 300 millones de habitantes y con un ingreso superior a los 3.5 billones de dólares, que otorgará a sus plantas industriales una poderosa base de operación para acceder a los mercados internacionales con gran competitividad.

El mercado común incluirá la unificación de las políticas arancelarias, fiscales y monetarias, además de la eliminación total de las restricciones a la libre circulación de mercancías, personas, capitales y servicios en los países que integran la Comunidad. La actividad comercial de la comunidad con el resto del mundo ya es superior a la de los Estados Unidos; se estima que, a apartir de la integración, mantendrá su participación en el comercio mundial que, hoy, es de 15 por ciento.

En la actualidad, la Comunidad Económica Europea demanda alrededor de 14% de las exportaciones mexicanas y ofrece cerca del 15% de las importaciones de nuestro país. De esta forma, se constituye en el segundo socio comercial, después de los Estados Unidos.

4. LA CUENCA DEL PACIFICO

Esta región aún no se define cabalmente, mientras algunos la asocian con los países del oriente asiático con litoral al Océano Pacífico, otros incluyen a todos los países ribereños del mismo.

El concepto de Cuenca del Pacífico como región económica adquirió relevancia en Japón durante la década de los setenta. La idea original era crear una zona de libre comercio entre Australia, Nueva Zelanda y Japón.

El empuje económico de la región del Pacífico asiático, incluyendo a Japón, Australia y Nueva Zelanda, es impresionante; realiza importaciones anuales por cerca de 400 mil millones de dólares, y es la primera fuente de inversión directa en el mundo.

Japón es el motor de crecimiento de esa región, ya que el crecimiento de los países asiáticos vecinos está basado en la transferencia de recursos y de tecnología que ese país lleva a cabo.

Existen dos movimientos de integración en la región del Pacífico. Por un lado, se encuentra la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, que agrupa a Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Brunei, y que constituye una zona de preferencias arancelarias tendientes a la creación de un espacio de libre comercio.

Por otro lado, existe el acuerdo comercial para estrechar las relaciones económicas entre Australia y Nueva Zelanda, cuya finalidad es la conformación de un mercado común. Estos dos países también otorgan preferencias arancelarias a las importaciones de las naciones isleñas vecinas, mediante el Acuerdo del Pacífico Sur para el Comercio Regional y la Cooperación Económica.

La Cuenca del Pacífico ha cobrado una creciente relevancia para la economía mexicana. En la actualidad, es el tercer mercado para los productos mexicanos.

Además, la Cuenca es una importante fuente de inversión extranjera. Japón es el cuarto país inversionista en México y sus inversiones en la frontera norte son parte fundamental de su desarrollo industrial.

5. AMERICA LATINA

La cercanía histórica, la identidad cultural y la similitud social existente entre México y América Latina no guardan proporción alguna con los vínculos económicos y comerciales. Los intercambios mexicanos con los países de la región representan menos del 4% del comercio exterior de México.

En 1980 en sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, conocida como la ALALC se creó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Los países miembros de la ALADI se comprometieron a establecer un área de ventajas económicas, compuestas por una preferencia arancelaria regional, por acuerdos de alcance regional, aplicables a todos los países, y por acuerdo de alcance parcial, aplicables a un subconjunto de naciones, todo con la finalidad de propiciar un mayor acercamiento comercial entre los países de la región.

El acercamiento económico en América Latina ha enfrentado problemas de diversa índole que se puede resumir de la siguiente manera: el sistema de preferencias que se acaba de describir, no ha promovido el comercio intrarregional, más bien ha inducido niveles sumamente elevados de protección.

La única forma de avanzar eficazmente hacia la integración latinoamericana es a través de la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de la región, y mediante proyectos concretos de coinversión que integren en forma creciente a las economías nacionales.

México ha disminuido, de forma especial, los aranceles para los productos latinoamericanos y ha promovido proyectos de coinversión entre empresarios nacionales y empresarios de la región.

6. CANADA-ESTADOS UNIDOS

Dada nuestra cercanía geográfica y la intensidad de la relación económica, las relaciones comerciales con Canadá y con Estados Unidos tiene una importancia especial.

Canadá es un socio con un gran potencial de comercio con México. Además, existe una clara complementariedad entre México y Canadá para exportar hacia los Estados Unidos, sobre todo en sectores como prendas de vestir, aparatos domésticos, materiales plásticos y acero.

Más del 65% de nuestro comercio internacional es con los Estados Unidos, y somos a la vez, el tercer socio comercial de ese país.

México es el proveedor principal entre otros productos, de televisores, equipos modulares de sonido, refrigeradores, aparatos de aire acondicionado, teclados para computadoras y muebles de baño. Segundo proveedor en productos como cemento, reguladores automáticos, grabadoras, tubos y micrófonos, y tercer proveedor en productos como aparatos de transmisión para televisión, cerveza, automotores, ventiladores, artículos de madera, muebles metálicos y papel.

Además, México es el principal proveedor a Estados Unidos de café crudo, segundo proveedor de ganado en pie, y tercer proveedor de camarón.

Este es el contexto en que se desarrollan las relaciones comerciales con el resto del mundo. Es necesario diseñar estrategias ajustadas a la realidad de cada región.

En el ámbito multilateral, México tiene un claro compromiso en la Ronda Uruguay: asegurar que las reglas del GATT reconozcan las diferencias en el desarrollo de los países; otorguen crédito a los esfuerzos de apertura de las naciones miembros, y sancionen medidas proteccionistas unilaterales.

Con Europa, es indispensable establecer una norma de relación que reconozca e incorpore los efectos de la transformación que viven esos países.

Con la Cuenca del Pacífico, la estrategia debe contemplar tres aspectos: una mayor participación de México en los foros de la región; un aprovechamiento cabal de la política japonesa de aliento a sus importaciones, y una promoción efectiva para atraer recursos frescos de todos los países de la Cuenca.

Con América Latina, es necesario encontrar fórmulas que dentro de la ALADI, generen incentivos para eliminar barreras al comercio intrarregional e identifiquen proyectos concretos de coinversión y comercio.

Con Canadá y Estados Unidos se abre una gran oportunidad; con Canadá, fortaleciendo los flujos comerciales y la inversión; con los Estados Unidos, mediante un acuerdo comercial que permita

el intercambio de bienes sin barreras; que reconozcan las diferencias entre las economías; que asegure acceso permanente y estable de las exportaciones y que resuelva las disputas comerciales.

7. RAZONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

A partir de 1983 México inició un decidido cambio estructural, orientado a lograr la estabilidad macroeconómica permanente, y la inserción eficiente dentro de las corrientes de comercio internacionales. Este proceso de ajuste económico y apertura comercial se ha traducido en una mayor competitividad internacional y, en un crecimiento notorio de la actividad comercial con el exterior.

La importancia de nuestro comercio con Estados Unidos siempre ha sido considerable, independientemente del régimen comercial vigente en nuestra economía. Este país es nuestro principal socio comercial y, para ellos, el flujo comercial con México representa el tercero en importancia después de Canadá y Japón.

En los últimos años, sin embargo, se ha registrado una transformación sustantiva en la composición de nuestras ventas externas, gracias a la penetración de la manufactura mexicana en el mercado norteamericano.

México y Canadá han estructurado en los últimos años una relación comercial importante. Para 1987, México ya ocupaba el noveno lugar como proveedor de Canadá y se consideraba como su décimo quinto mercado; considerando las operaciones en ambos sentidos, Canadá ocupó el quinto lugar entre los socios comerciales de México . El patrón de las ventas, mexicanas a Canadá se modificó durante los últimos cinco años, el petróleo que en el pasado reciente fue el principal producto de exportación disminuyó su importancia en las exportaciones totales anuales. Los productos no petroleros, especialmente los manufacturados y en menor grado los agrícolas, conforman en la actualidad el grueso de las exportaciones mexicanas a Canadá. Actualmente el sector automotriz, en su mayor parte refacciones y motores, constituye más de la mitad de las compras que Canadá le realiza a México.

Cabe destacar que el gran volumen de productos agrícolas que se mandan al norte para abastecer al mercado canadiense debido a las diferencias en sus climas , los dos países se complementan en forma importante en este sector. Canadá también es fuente importante para México de materias primas y productos semiacabados como el azufre, el acero, la pulpa y el papel, asbestos y plásticos.

La participación de la industria canadiense en México ha sido cada vez más importante. Existen oportunidades para las compañías canadienses de ingeniería en los campos de telecomunicaciones, transporte, irrigación, agricultura, medio ambiente y empresas de servicios públicos.

La reciente y exitosa experiencia exportadora mexicana ha requerido del fortalecimiento de la presencia negociadora en los diversos mercados de exportación, especialmente con Estados Unidos nuestro principal socio comercial.

Durante los años ochenta se negociaron una serie de acuerdos que han logrado eliminar algunos obstáculos al flujo de comercio bilateral, en 1985 se firmó el Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios, mediante el cual los Estados Unidos se comprometen a comprobar el daño que pudiesen ocasionar las exportaciones mexicanas, antes de aplicar un impuesto compensatorio.

En 1987 los dos gobiernos signaron el Acuerdo Marco que establece una serie de principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas que surjan en el ámbito del comercio y de la inversión; posteriormente, en octubre de 1989 se firmó un nuevo Acuerdo Marco, para iniciar conversaciones globales encausadas a facilitar el comercio y la inversión.

Esta serie de acuerdos, aunque han resuelto varios problemas de acceso al mercado de Estados Unidos, no han sido capaces de dar solución a los problemas que enfrentan diversos productos mexicanos en lo que respecta a altos aranceles, barreras no arancelarias, la vulnerabilidad de las exportaciones nacionales ante las medidas proteccionistas de otros países y contra las prácticas desleales, entre otros.

El Tratado de Libre Comercio entre México Estados-Unidos-Canadá- es una respuesta oportuna a los cambios que estan ocurriendo en el contexto económico internacional. El tratado permitirá aprovechar la complementariedad existente entre las economías de México, Estados Unidos y Canadá, tanto en la dotación de recursos , como en los procesos productivos, incrementando la competitividad de toda la región con respecto al resto del mundo.

Con el Tratado se pretende:

- a) promover el mejor y más seguro acceso de nuestros productos a los Estados Unidos y Canadá;
- b) reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales;
- c) permitir a México profundiar el cambio estructural de su economía, al propiciar el fortalecimiento de la industria nacional mediante un sector exportador sólido y con mayores niveles de competitividad; y
- d) coadyuvar a crear empleos más productivos que incrementen el bienestar de la población nacional.

El Tratado promoverá la conformación de una zona de libre comercio de más de 360 millonese habitantes, y un producto regional de 6 billones de dólares, la participación de esta zona

permitirá a la industria nacional el uso más eficiente de los recursos productivos , aportando mayores niveles de bienestar a la población mexicana. Asimismo, contribuirá a que los tres países enfrenten exitosamente los retos derivados del proceso de globalización económica que está teniendo lugar en todo el mundo.

VII. CONTENIDO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

1. OBJETIVOS Y OTRAS DISPOSICIONES GENERALES

Las disposiciones iniciales del Tratado de Libre Comercio establecen formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá, y los Estados Unidos, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del Tratado y los objetivos en que se fundará la interpretación de sus disposiciones.

Los objetivos del Tratado son: eliminar barreras al comercio, promover las condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión , proporcionar protección adecuada a los derecho de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral. Los países miembros del TLC lograran estos objetivos mediante el cumplimiento de los principios y las reglas del Tratado, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

El Tratado de Libre Comercio preve la eliminación de todas las tasa arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá, y Estados Unidos, en el transcurso de un periodo de transición.

Las disposiciones sobre estas reglas de origen que contiene el Tratado estan diseñadas para:

- 1.- Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayoría en otros países.
- 2.- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles.

3.- Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

Las reglas de origen disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país del Tratado de Libre Comercio.

El Tratado de Libre Comercio contiene una disposición similar a la existente en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC), que permite considerar los bienes como originarios, cuando el bien terminado se designe específicamente en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido regional.

2. ADMINISTRACION ADUANERA

Con el propósito de asegurar que sólo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen, y de los importadores, exportadores y productores de los tres países obtengan certidumbre y simplificación administrativa, el Tratado de Libre Comercio incluye disposiciones en materia aduanera que establecen:

- 1.- Reglamentos uniformes que aseguran la aplicación, administración e interpretación congruente de las reglas de origen;
- 2.- Un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial.
- 3.- Requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes.
- 4.- Reglas, tanto para importadores y exportadores como para las autoridades aduaneras, sobre la verificación del origen de los bienes.
- 5.- Resoluciones previas sobre el origen de los bienes emitidos por la autoridad aduanera del país al que vayan a importarse.
- 6.- Que el país importador otorgue a los importadores en su territorio y a los exportadores y productores de otro país del Tratado de Libre Comercio, sustancialmente los mismos derechos que los otorgados para solicitar la

revisión e impugnar las determinaciones de origen y las resoluciones previas.

7.- Un grupo de trabajo trilateral que se ocupará de modificaciones ulteriores a las reglas de origen y a los reglamentos uniformes.

8.- Plazos específicos para la pronta solución de controversias entre los tres países signatarios, en torno a las reglas de origen.

3. COMERCIO DE BIENES

TRATADO NACIONAL

El Tratado de Libre Comercio incorpora el principio fundamental de trato nacional del GATT. Los bienes importados a un país miembro del Tratado, de otro de ellos, no será objeto de discriminación. Este compromiso se extiende también a las disposiciones provinciales y estatales.

ACCESO A MERCADOS

Estas disposiciones establecen reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como restricciones cuantitativas entre las que se encuentran cuotas, licencias y permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes. Asimismo, mejoran y hacen más seguro el acceso a mercados de los bienes que produzcan y comercien en la región de América del Norte.

1.- Eliminación de aranceles. En el Tratado de Libre Comercio se dispone la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de América del Norte, conforme a las reglas de origen.

Para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales.

2.- Restricciones a las importaciones y a las exportaciones.

Los tres países eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas, tales como cuotas y permisos de importación que se aplican en la frontera. Sin embargo, cada país miembro se reserva el derecho de imponer restricciones en frontera limitadas.

3.- Devolución de aranceles (Drawhack). El Tratado de Libre Comercio establece reglas para devolución de aranceles, o programas de devolución o exención de aranceles, en los materiales que sean utilizados en la producción de bienes que subsecuentemente se exporten a otro país miembro del TLC.

Los programas vigentes de devolución de aranceles serán eliminados el 1 de enero del año 2001 para el comercio entre México y Estados Unidos y Canadá. El Tratado extenderá por dos años el plazo establecido en el ALC para la eliminación de programas de devolución de aranceles.

De conformidad con estos procedimientos, el monto de aranceles aduaneros que un país pueda eximir o devolver, de acuerdo con estos programas, no excedera el menor de:

- Los aranceles pagados o que se adeuden sobre materiales importados no originarios de la región de América del Norte y empleados en la producción de un bien que después se exporte a otro país miembro del Tratado.
- O los aranceles pagados a ese país por concepto de la importación de dicho bien.

DERECHOS DE TRÁMITE ADUANERO

Los tres países acordaron no aplicar nuevos cargos como los referentes al "derechos por procesamientos de mercancías" de Estados Unidos o los "derechos de trámite aduanero de México". México no eliminará estos derechos sobre los bienes originarios de América del Norte a más tardar el 30 de junio de 1999.

EXENCIÓN DE ARANCELES

El Tratado de Libre Comercio prohíbe la adopción de nuevos programas de exención arancelaria o de devolución de aranceles, con base en requisito de desempeño. Los programas existentes en Mexico se eliminarán a más tardar el 1 de enero de 2001.

IMPUESTOS A LAS EXPORTACIONES

El Tratado prohíbe fijar impuestos a la exportación, excepto cuando éstos también se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno.

OTRAS MEDIDAS RELACIONADAS CON LA EXPORTACIÓN

Cuando un país miembro del TLC imponga una restricción a la importación de un producto:

- No deberá reducir la proporción de la oferta total de ese producto que se ponga a disposición de los otros países miembros del TLC por debajo del nivel existente durante los tres años anteriores u otro periodo acordado.
- No deberá imponer un precio mayor en las exportaciones a otro país miembro del TLC que el precio interno.
- O no deberá entorpecer los canales normales de suministro.

LIBRE IMPORTACIÓN TEMPORAL DE BIENES

El Tratado permite a las personas de negocios sujetas a las disposiciones sobre entrada temporal del TLC, introducir a territorio de los países miembros, sin pago de arancel y por un periodo limitado, equipo profesional e instrumentos de trabajo.

MERCADO DE PAÍS DE ORIGEN

Estas disposiciones tienen como objetivo reducir costos innecesarios y facilitar el flujo comercial dentro de la región, asegurando además que los compradores obtengan información precisa sobre el país de origen de los bienes.

4. TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR

Contiene las reglas especiales para el comercio de fibras, hilo, textiles y prendas de vestir en el mercado de América del Norte. Las disposiciones del Tratado relativas a textiles y prendas de vestir prevalecerán sobre las del Acuerdo Multifibras y otros convenios internacionales sobre comercio de productos textiles de los cuales los países contratantes del Tratado de Libre Comercio sean miembros.

ELIMINACION DE BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS

Los tres países eliminarán de manera inmediata gradual, en un máximo de 10 años, sus tasas arancelarias para productores textiles y del vestido producidos en América del Norte que cumplan con las reglas de origen establecidas en el Tratado. Estados Unidos eliminará inmediatamente las cuotas de importación para los productores mexicanos de este tipo; y en forma gradual para los productos manufacturados en México que no cumplan con la regla de origen. Ningún país podrá introducir cuotas nuevas, excepto de conformidad con las disposiciones específicas sobre salvaguardas.

SALVAGUARDAS

Si durante el periodo de transición, los productores de textiles y prendas de vestir enfrentan daños graves a causa del aumento en las importaciones de productos provenientes de otro país miembro del TLC, el país importador podrá, para proporcionar alivio temporal a esa industria elevar las tasa arancelarias o, con excepción del comercio entre Canadá y Estados Unidos, imponer cuotas a las importaciones con apego a disposiciones específicas.

REGLAS DE ORIGEN

En materia textil, el Tratado contiene reglas de origen específicas que determinan si los productos textiles y del vestido importados pueden gozar de trato arancelario

preferencial. Para la mayoría de los productos la regla de origen es de "hilo en adelante", lo que significa que los textiles y las prendas de vestir, para gozar de trato preferencial, deben elaborarse a partir de hilo producido de un país miembro del TLC. Se establece una regla de "fibra en adelante" para ciertos productos, tales como hilos de algodón y de fibras sintéticas artificiales.

REQUISITOS DE ETIQUETADO

Un comité sobre etiquetado de productos textiles, integrado por miembros del gobierno y del sector privado, formulará recomendaciones para evitar las diferencias entre los requisitos de etiquetado, incluyendo pictogramas y símbolos, instrucciones de cuidado, información sobre contenido de fibras y métodos para la fijación de etiquetas.

5. MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

NORMAS INTERNACIONALES

Con el propósito de evitar barreras innecesarias al comercio, el TLC alienta a los tres países a utilizar normas internacionales relevantes para el desarrollo de sus medidas sanitarias y fitosanitarias.

Los tres países promoverán el desarrollo y la revisión de las normas sanitarias y fitosanitarias internacionales en el marco de las organizaciones de normalización, internacionales y de América del Norte sobre la materia.

AMORTIZACIÓN Y EQUIVALENCIA

Cada uno de los países aceptará como equivalente a sus medidas sanitarias y fitosanitarias las de otros países miembros de TLC, a condición de que el país exportador demuestre que sus medidas cumplan con el nivel adecuado de protección.

ADAPTACIÓN A LA CONDICIONES REGIONALES

Esta sección también contiene reglas para la adaptación de medidas sanitarias y fitosanitarias a las condiciones regionales en particular las relativas a zonas libres o de escasa prevalencia de plagas o enfermedades. Un país exportador deberá demostrar objetivamente que los bienes que provienen de su territorio se originaron en zonas libres o de escasa prevalecencia de plagas o enfermedades.

6. NORMAS TECNICAS

PRINCIPALES DERECHOS Y OBLIGACIONES

Cada país conservará el derecho de adoptar, aplicar y hacer cumplir sus medidas de normalización, para establecer el nivel de protección que desee alcanzar con ellas, y para llevar a cabo evaluaciones de riesgo que aseguren que se alcancen esos niveles. Adicionalmente el TLC confirma los derechos y obligaciones de cada país derivados del Código de Barreras Técnicas al Comercio del GATT y otros convenios internacionales, entre los que se incluyen tratados en materia de medio ambiente y de conservación que garantizan que los bienes y servicios de los otros países reciban trato no menos favorable que los bienes y servicios similares de origen nacional, o los que provengan de otros países no miembros de Tratado de Libre Comercio.

NORMAS INTERNACIONALES

Cada país signatario del Tratado usará las normas internacionales como base para sus medidas de normalización, siempre que éstas sean un medio efectivo y apropiado para lograr el cumplimiento de sus objetivos.

Sin embargo, cada nación conserva el derecho de adoptar, aplicar y hacer cumplir sus medidas de modernización para

alcanzar un nivel de protección más alto que el que se lograría con base en las medidas internacionales.

COMPATIBILIDAD

Los países miembros del Tratado de Libre Comercio trabajarán de manera conjunta para incrementar el nivel de seguridad y protección de la salud, del medio ambiente y del consumidor. Asimismo procurarán hacer compatibles sus medidas de normalización, tomando en consideración las actividades internacionales de normalización para facilitar el comercio.

7. MEDIDAS DE EMERGENCIA

Esta sección del Tratado establece reglas y procedimientos conforme a los cuales los países miembros del TLC podrán adoptar medidas de salvaguarda para brindar alivio temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y sustanciales en las importaciones. Una salvaguarda bilateral transitoria se aplica a medidas de emergencia que se adopten ante incrementos súbitos y sustanciales de importaciones que resulten de reducciones arancelarias derivadas del Tratado.

Los procedimientos del Tratado que rigen las medidas de emergencia disponen que el alivio sólo podrá ser establecido por un lapso limitado, y exige al país que las adopte, que otorgue una compensación al país contra cuyos bienes se aplica la medida.

Si los países no logran llegar a un acuerdo sobre el monto de la compensación, el país exportador podrá adoptar una medida con efectos equivalentes para compensar el efecto comercial de la medida de emergencia.

SALVAGUARDA GLOBAL

El Tratado dispone que cuando un país adopte una salvaguarda global o multilateral, los países miembros del Tratado de Libre Comercio deberán quedar exentos de la aplicación de la medida, a menos que sus exportaciones:

- Representen una parte sustancial de las importaciones totales del bien en cuestión.

- Contribuyan de manera importante al daño serio o a la amenaza del mismo.

El Tratado de América del Norte establece que no se considerará que un país miembro del mismo se excluya inicialmente de una salvaguarda global, el país que los adopte tendrá el derecho de incluirlo posteriormente, ante un aumento súbito en las importaciones de dicho país que reduzca la efectividad de la medida.

PROCEDIMIENTOS

El Tratado de Libre Comercio establece procedimientos para la administración de las medidas de emergencia, como las siguientes:

- Atribución de la facultad de determinación de daño a una autoridad competente.

- Requisitos formales y sustantivos de las solicitudes, desarrollo de las investigaciones, incluyendo la celebración de audiencias públicas para brindar a todas las partes interesadas la oportunidad de presentar alegato, y la notificación y publicación de las investigaciones y decisiones.

VIII. ACUERDOS PARALELOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

El 15 de febrero, México y Canadá fijaron en tres puntos básicos las condiciones para los acuerdos paralelos:

- a) las negociaciones del Tratado de Libre Comercio están concluidas y no serán reabiertas.
- b) que las condiciones de los tres acuerdos paralelos respeten la soberanía nacional y que no contengan ninguna cláusula que contradiga al TLC;
- c) que los acuerdos paralelos contengan un carácter trilateral.

Los acuerdos paralelos al TLC quedaron instaurados como el paso previo para la ratificación del Tratado por los Congresos de los tres países signatarios (...) Sin embargo, las negociaciones de estos acuerdos fuera de la agenda de las negociaciones del TLC, se cruzan con cuestiones internas que cada uno de los tres países tienen que llevar a cabo y que pueden demorar la aprobación del Tratado.

En este contexto, para Canadá los acuerdos paralelos representan la oportunidad de lograr convenios que cubran las desventajas que le ha ocasionado el Tratado Comercial con Estados Unidos, sobre todo en el rubro laboral. No obstante, es claro que para los canadienses una prolongación en las negociaciones de estos acuerdos resultaría desgastante en el ámbito interno. Su "alianza" con México respecto a los puntos que se deben respetar en esta ronda de negociaciones así lo indica. Para Canadá la prioridad es, ahora, mantener la unidad interna resolviendo su crisis política.

En lo que se refiere a los Estados Unidos los acuerdos paralelos se circunscriben en una dinámica más compleja.

Finalizadas las negociaciones del TLC por la vía del fast track, el ejecutivo estadounidense tiene la obligación de informarle al congreso que en noventa días legislativos va a firmar lo pactado en la negociación. Esta es la etapa en la que el Congreso tiene la posibilidad de influir, aunque informalmente, en el Acuerdo. Ello implica que el Ejecutivo tendrá que negociar con el Congreso.

En este panorama se presentan dos posibles desenlaces²⁴:

1) si la intención de la administración del Sr. William Clinton es concretar el TLC para que entre en vigor en los tiempos previstos, lo más probable es que intente satisfacer las demandas de los legisladores opositores al Tratado. Esto podría implicar la creación de comisiones trilaterales que supervisen los aspectos laborales, ecológicos, y de salvaguardas del TLC, como lo ha señalado Michael Kantor.

De ser este el caso, las resistencias al TLC serían eliminadas y las posibilidades de su puesta en vigor a partir del 1 de enero de 1994 se elevarían.

2) Si la prioridad para el gobierno de William Clinton es culminar primero las negociaciones del GATT y posteriormente el Tratado de Libre Comercio, lo más probable es que las negociaciones de los acuerdos paralelos sean utilizadas por el gobierno estadounidense para protegerse de algunos puntos del Tratado que consideran desventajosos. Tratará de obtener mayores concesiones, principalmente de la parte mexicana, sin importar el tiempo que se lleve el concretar tales acuerdos. Además buscará presionar al gobierno mexicano en el sentido de que profundice su reforma democrática.

24. Información tomada del Boletín Textil, Organi informativo de la CANAINTEX, No. 76, año IV, México, 31 de Marzo de 1993.

De ser así, evidentemente el Tratado de Libre Comercio no entraría en vigor en 1994 e inclusive se reforzaría la posibilidad de quede bloqueado en tanto que la economía estadounidense no muestre signos de recuperación. Con lo que se confirmaría que el proteccionismo sería la punta dominante de la política comercial de Estados Unidos en lo sucesivo. Si se prolongan las negociaciones de estos acuerdos, el consecuente retraso del Tratado implicaría un duro revés para el Presidente Salinas toda vez que el Tratado se convirtió en la pieza central del proyecto económico de su gobierno.

No obstante, México llega a la mesa de negociación en una posición relativamente fuerte, apoyada principalmente por dos factores:

- La apertura económica que ha realizado la administración salinista en los últimos años hace que con o sin Tratado de Libre Comercio México siga siendo atractivo para la inversión extranjera. Las declaraciones del Presidente de la Comisión de Comunidades Europeas así lo confirman.

- Las actuales tensiones comerciales entre Estados Unidos y la Comunidad Europea y la privilegiada situación geográfica de México hacen que su mercado se vuelva más interesante. Esto puede ser todavía más significativo ante la posibilidad de que se desate una guerra comercial entre Europa y Estados Unidos.

Para los europeos México representa la entrada natural de las exportaciones de estos países a Estados Unidos. Por lo que restar la marcha del Tratado de Libre Comercio representaría la oportunidad para que los países de Europa y Asia ganen posiciones comerciales estratégicas en México. Esta circunstancia ha sido muy bien explotada por el gobierno mexicano en los días previos a las negociaciones del TLC. Por ello el Presidente Salinas declaró que la Comunidad Europea es una prioridad²⁵.

El Centro de Estudios Industriales de la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN) reveló en un análisis que la política económica de Bill Clinton enfrenta serios problemas tanto a nivel nacional e internacional, y aunque hay interés del gobierno norteamericano por recobrar su capacidad exportadora, existe la necesidad inherente de proteger la industria para ayudarla a recuperar sus niveles de competitividad. El país ha perdido fuerza en el comercio internacional debido a las agresivas políticas de Japón y Alemania y los tigres asiáticos²⁶.

Actualmente, ya se comenzaron las negociaciones de los acuerdos paralelos al Tratado de Libre Comercio.

²⁵. Artículo tomado de Política Mexicana: Panorama y significados, Claves Políticas, 19 de Marzo de 1993. IMEP.

²⁶. 10 de marzo de 1993, El financiero, p.28.

IX. COMERCIO EXTERIOR: EL GATT

1. EVOLUCION HISTORICA DEL GATT

Al fracasar la Carta de la Habana y su consecuente institución, la OIC (Organización Internacional de Comercio), el GATT (General Agreement of Tariffs and Trade) emerge como el único instrumento de regulación de los intercambios mundiales, cuya filosofía pragmática se inclina a propiciar intercambios libres de trabas y obstáculos, privilegiando las tarifas o aranceles como los únicos viables para la protección industrial. En efecto, el comercio exterior de los países es visualizado como un gran espacio en el cual es posible hacer funcionar a empresas eficientes que se protegen por aranceles y tarifas bajo racionalidad privada, en cuyo interior los consumidores pueden optar libremente por productos de calidad y a los mejores precios. Los gobiernos, y en general sus empresas estatales, deben limitar su presencia y comportamiento, dejando a los sujetos privados un amplio campo para actuar.

Así los más eficientes y los que tengan las más racionales ventajas comparativas se distribuirán los beneficios de mercados nacionales en general desprotegidos, siendo los consumidores finales los más beneficiados por dicho sistema.

Bajo dichos parámetros el GATT inicia sus acciones en 1948 y encierra en su seno a 23 países miembros, de los cuales Estados Unidos de Norteamérica, Japón y la Comunidad Económica Europea resaltan junto a Cuba, Chile, Uruguay, Australia, la India y Yugoslavia.

Desde aquellos años hasta la fecha el GATT ha sufrido importantes cambios que podemos situarlos en periodos históricos definidos: 1948-1963, 1963-1979 y finalmente de 1979-1986.

1948-1963.

En estos casi 12 años de vida, el GATT cumple la importante tarea de fomentar los intercambios mundiales y realiza tres grandes Rondas de Negociaciones Arancelarias, plasmando compromisos diversos y logrando ampliar considerablemente las rebajas arancelarias. Pese a ello, se observa en el manejo del organismo cierta tendencia a unilateralizar los beneficios en favor de los países industrializados. En efecto, si bien la Carta del GATT (que originariamente contaba con 35 artículos) regula integralmente los intercambios de todo tipo de productos, al poco andar la praxis nos evidencia que los productos que los productos primarios o básicos se escapan de sus preceptos y que la estructura institucional del organismo se vuelca esencialmente a negociar productos industriales y manufacturas. Dicha tendencia marginal, el comercio internacional de vastas poblaciones del planeta, reduciéndose la competencia regulatoria del Acuerdo a las manufacturas o bienes industriales. No sin razón al GATT en

su momento se le calificó como el "Club de los Ricos", pues las materias primas y básicas no interesaron mayormente a sus socios.

Algo parecido ha sucedido con los productos agropecuarios, con lo que se acentúa la marginación de los países en proceso de desarrollo.

1963-1979

Las tendencias manufactureras del organismo radicalizan el descontento en los numerosos países de Asia, Africa y América Latina respecto a la utilidad y ventaja de participar en el GATT, actitud que se materializa en la Organización de las Naciones Unidas, en la cual se logra aprobar una resolución que convoca a la Primera Conferencia de Comercio y Desarrollo (UNCTAD), fuera del GATT, para analizar y evaluar las tendencias regresivas que se observan en el comercio internacional, especialmente en el campo de los productos básicos y primarios. El éxito de esta Conferencia influye de tal manera al GATT que en 1964 su Carta Constitutiva se adiciona especialmente en la parte IV, en la que los artículos 36,37 y 38 recogen en esencia los siguientes puntos, a la sazón ampliamente debatidos aprobados en la UNCTAD meses antes:

- a) reconocimiento a los Sistemas Generalizados de Preferencia basados en principios no recíprocos en favor de los países en vías de desarrollo -excepción fundamental a la cláusula de la nación más favorecida del artículo 10. de la Carta del GATT-,

b) aceptación de permitir la agrupación u organización de países productores de materias primas o básicos a fin de controlar las ofertas y precios de dichos bienes, tan sensibles para las economías en proceso de desarrollo.

Ambas reformas trascendentales para el GATT se inscriben en las llamadas acciones colectivas, con lo que amplía su competencia y flexibiliza los principios que hasta dicha década habían operado sólo en función de los intereses de países industrializados manufactureros. En dicho contexto, entre 1964 y 1967, se realiza la Ronda Kennedy que afecta a más de 40,900 millones de dólares, dinamizando el comercio internacional de la época. A esta Ronda siguió la Ronda Nixon de 1973, que por vez primera incluyó las barreras no arancelarias; ahí se negociaron todo tipo de productos, tanto industriales como agropecuarios, considerándose en forma especial la situación de los países en vías de desarrollo. No cabe duda que el GATT de estos años recibe el influjo y cuenta con la presencia de cerca de 60 países en proceso de desarrollo que pugnan por participar en la toma de decisiones buscando proteger y ampliar el comercio, tanto de las materias primas como de sus emergentes manufacturas y bienes intermedios.

1979-1986

Este periodo se abre con la llamada Ronda Tokio, en la que se abordaron importantes asuntos relacionados con las salvaguardas, el neoproteccionismo, la asistencia técnica a los

países en desarrollo y, lo más importante, una adaptación jurídica de varios artículos de la Carta originaria del Acuerdo a las nuevas circunstancias del comercio internacional de la década de los ochenta. En efecto, se aprueban los siguientes Códigos de Conducta que integran las fuentes jurídicas del Acuerdo, pese a tener autonomía cada Código respecto a la membresía de sus socios. Es decir, cada instrumento puede o no ser suscrito por los miembros del GATT. Estos Códigos son: Licencias de Importación; Valoración Aduanera, Antidumping, Subsidios y Derechos Compensatorios, Compras del Sector Público y Obstáculos

2. TECNICOS AL COMERCIO INTERNACIONAL.

Ahora bien, a dichos cuerpos normativos se suman una próxima Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales en la que el GATT enfrentará varios problemas de no fácil resolución. Por una parte, los Estados Unidos de Norteamérica, secundados por Japón y la Comunidad Económica Europea, desean incorporar a la mecánica liberalizante del organismo temas como servicios financieros, seguros y transportes, inversiones extranjeras, informática y datos, mientras los países en desarrollo desean se incorpore la situación caótica de los productos básicos, cuyos precios se encuentran al borde de lo incosteable.

Culminamos esta evolución histórica del GATT señalando que su membresía llega a los 92 países, incluyendo nuevos socios tan importantes como China y México, y que la URSS hasta ayer

recalcitrante crítica del organismo ha solicitado su ingreso como país observador para las Negociaciones Multilaterales de septiembre de 1986.

3. PRINCIPIOS DEL GATT.

Como Acuerdo Multilateral de Cooperación Comercial, el GATT constituye un código de principios que deben ser observados por sus miembros. En efecto, sus fundamentos son: la cláusula de la nación más favorecida, la reciprocidad, la no discriminación, la igualdad formal de todos los Estados y, finalmente, las tarifas o aranceles como únicos reguladores de los intercambios comerciales entre sus miembros. Hay autores que sostienen que los principios básicos del Acuerdo se agrupan sólo en tres grandes vertientes:

- a) desarrollo del comercio internacional, mediante negociaciones comerciales generales, reducción y estabilización de barreras arancelarias, prohibición del uso de restricciones cuantitativas, subvenciones, etc.;

- b) adopción del principio del tratamiento nacional para los productos extranjeros, y
- c) aplicación incondicional del principio de la nación más favorecida.

Para explicar estos principios recurriremos al esquema de Flory, que sostiene que lo esencial en el GATT es el principio de no discriminación comercial entre sus miembros, que se materializa en la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida y la cláusula de tratamiento nacional a todos los productos de cualquier origen que circulen en el territorio de las partes contratantes.

A. Cláusula de la nación más favorecida. Supone que toda concesión tarifaria o privilegio mercantil que un país otorgue a otro miembro del Acuerdo, sobre productos o líneas de productos originarios, se hacen extensivos ipso facto al resto de la comunidad del GATT sin necesidad de negociación posterior. Es decir, en esta cláusula está la base de la multilateralidad del Acuerdo, con lo cual se limitan los pactos bilaterales que discriminan productos y países.

B. La reciprocidad. Implica que cada concesión o beneficio que algún miembro logra en el esquema comercial del Acuerdo debe ser compensado de alguna forma por el país beneficiario. Nada es gratuito o

unilateral. Todo es repartido entre los miembros de tal forma que no existan ni vencedores ni vencidos en el seno del GATT.

C. La no discriminación. No hay posibilidad teórica de dividir a países entre amigos o enemigos. Nadie puede utilizar represalias o castigos comerciales por razones raciales, políticas o religiosas. Todos los miembros son regidos por un mismo parámetro comercial, sea cual fuere su sistema de economía o de gobierno.

D. La igualdad de los Estados. El Acuerdo supone que los noventa miembros tienen el mismo status al margen de su poderío económico y comercial, de tal suerte que sus derechos y obligaciones deben ser ejecutados erga homines. A diferencia del Fondo Monetario Internacional, el GATT es más democrático pues sigue en parte la premisa de un país, un voto. Claro está que esta igualdad formal encuentra en la práctica comercial su contraste, pues no es lo mismo intercambiar manufactura o maquinaria pesada que comerciar materia primas o básicos. Por otra parte, el mecanismo del principal proveedor en el esquema del GATT generalmente se concentra en países industrializados.

E. Los aranceles y tarifas. Los impuestos a la importación son en principio los únicos protectores de las industrias nacionales de los países del Acuerdo,

mismos que una vez consolidados por los miembros deben negociarse y reducirse en forma gradual y paulatina, declinando los gobiernos de intervenir vía restricciones cuantitativas en los intercambios mercantiles.

Excepcionalmente, se admite la existencia de restricciones temporales por razones claramente consagradas en el articulado del GATT. Con ello se busca proteger a los consumidores finales y fomentar la eficiencia productiva de tal forma que subsisten en el mercado ampliado de los miembros aquellas empresas realmente eficientes y competitivas.

F. La cláusula de tratamiento nacional. La ampliación de los mercados regulados sólo vía tarifas o aranceles aduaneros implica que las mercancías deben circular libremente por los territorios de las partes contratantes sin discriminación de origen o procedencia. Esto es, una vez que la mercancía ha pagado sus respectivos impuestos en la aduana, dicho producto es reputado como de origen nacional, no pudiendo ser objeto de impuestos o cargas especiales. Dicho principio, lógicamente, pugna con los conocidos programas de integración industrial que los países en vías de desarrollo diseñan para obligar a las empresas, generalmente trasnacionales, a consumir e incorporar insumos y materias primas de origen nacional. Esta cláusula es una expresión de la no discriminación

señalada como esencial de la cláusula de la nación más favorecida.

Ahora bien, dichos principios constituyen parámetros que deben alcanzarse, pues la práctica del GATT nos demuestra una variedad de interpretaciones, excepciones y contraexcepciones de ellos al grado de que según algunos autores existen noventa y tantos GATT, pues cada país asimila, aplica y observa dichos postulados de acuerdo con su propia óptica de la política comercial en turno. Más que un cuadro rígido de derechos y obligaciones tajantes, el GATT es un foro de negociación, un marco normativo, cuadro que orienta las políticas comerciales de sus miembros y, finalmente, una instancia de solución de controversias y conflictos comerciales entre los miembros del Acuerdo.

4. ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DEL GATT

De acuerdo con Flory, el GATT es "más un mecanismo que una institución; más un espíritu que un sistema". Estas calificaciones se explican por las peculiaridades de la institución y su funcionamiento, que la convierten en una entidad en cierto modo indefinible, lo cual es consecuencia, en primer lugar, del equívoco que rodeó su creación -ya que ideado para desempeñar un papel subordinado y provisional, terminó regulando en forma permanente el 80% del comercio internacional- y, en segundo lugar, de la contradicción inherente a su objetivo: reglamentar la libertad comercial.

Desde el punto de vista institucional, el GATT no es una organización internacional típica. Es más bien un marco para la realización de negociaciones que en un principio obedecen a un esquema bilateral pero que se multilateralizan por la aplicación de la norma básica que inspira el acuerdo: el principio de la nación más favorecida y de la discriminación. Por ello ha sido definido en sus propios documentos como un instrumento intergubernamental y multilateral que establece derechos y obligaciones en materia de política comercial. Su principal objetivo es promover la expansión del comercio internacional por medio de la conclusión de acuerdos dirigidos, sobre la base de la reciprocidad y de las ventajas mutuas, la reducción de las tarifas aduaneras y de otras barreras que entorpecen los intercambios, y la eliminación de prácticas discriminatorias.

En dicha tesitura es difícil hablar de su estructura orgánica e institucional, pues sólo el artículo XXV de su Carta se refiere a los aspectos mencionados. Y éstos no pueden ser más simples: una Conferencia de las partes contratantes que debe reunirse periódicamente a los efectos de asegurar las disposiciones del Acuerdo que requieren una acción colectiva y, en general, para facilitar la aplicación del mismo y que se puedan alcanzar sus objetivos; una Secretaría reducida y un Consejo de Representantes creado en 1960 por resolución de la Conferencia, para que actuara en los periodos que separan una Conferencia de otra. El Consejo tiene facultades para resolver toda cuestión urgente que se presente entre las Conferencias y puede formular recomendaciones que deben ser aprobadas por la

Conferencia. Completan el marco organizativo los Comités, los Grupos de Trabajos (panels) y los Grupos de Expertos que tienen a su cargo el estudio técnico de las diversas interpretaciones que los miembros hacen de los principios y normas del Acuerdo.

El GATT, en definitiva, aparece como una organización débilmente estructurada pero con un método de trabajo sumamente ágil y adaptable. Puede resultar paradójico para muchos que una institución estructuralmente tan poco poderosa haya ejercido tal influencia sobre el comercio internacional y haya podido perdurar hasta nuestros días, atrayendo cada vez a un mayor número de participantes.

Este aparente contrasentido tiene su explicación en que el poder no emana de la propia organización, sino de las propias partes que la integran a través de la institucionalización del derecho de represalia que se le confiere en determinados casos. El GATT, como organización, carece de atribuciones para obligar a un país miembro al cumplimiento de las normas contenidas en su texto. La gran arma consiste en que en caso de incumplimiento de tales normas, las partes contratantes pueden autorizar al país perjudicado a que tome represalias en contra de los productos procedentes del perjudicante. De este modo, el país incumplidor será obligado a sujetar sus acciones a las reglas del Acuerdo, no por imposición de las partes contratantes, sino como consecuencia del perjuicio que pueda reportarle su actitud a través de las represalias de terceros.

5. EVALUACION Y PERSPECTIVA DEL GATT

El GATT en sus 38 años ha cumplido en lo esencial con la función para la cual fue creado, es decir, reglamentar la libertad comercial de noventa y dos países de diversos grados de desarrollo y de diferentes sistemas económicos, sociales y políticos. Si bien no ha logrado materializar una justicia en los intercambios comerciales internacionales, tarea que supera con creces su estructura y mecánica, ha logrado disciplinar las políticas comerciales y uniformar criterios en torno a puntos tales como valoración aduanera, tarifas ad valorem, prácticas desleales, restricciones cuantitativas, etc. Es decir, a través del despliegue de un derecho jurisprudencial que armoniza la política con el derecho, ha podido crear una doctrina generalizada de tipo liberal y pragmática que busca discernir las relaciones comerciales de los contextos políticos.

Como acuerdo internacional, que carece de supranacionalidad y por ende de coercibilidad, ha recibido permanentemente el influjo de las grandes potencias mercantiles, las que frecuentemente desvirtúan los principios del Acuerdo a su conveniencia. Esta variable, por lo demás no privativa del GATT, se manifiesta en instituciones tales como el Fondo Monetario Internacional y el propio sistema de las Naciones Unidas. Pese a ello, el Acuerdo ha actuado en diversas circunstancias en favor de países pequeños, abriendo sus instancias para evitar perjuicios y represalias provocados por países poderosos. Un ejemplo lo vivió hace algunos años la República de Nicaragua,

fundadora del GATT, frente a los Estados Unidos de Norteamérica, quien al decretar un bloqueo comercial unilateralmente, el GATT ofreció en el acto la adquisición de las cuotas de café, algodón y otros productos que el pequeño país centroamericano vendía a los Estados Unidos. Allí, en esa acción, el Acuerdo puso en evidencia su utilidad y eficacia, no tal vez en el ámbito de aplicar sanciones al país violador del principio de no discriminación, sino en la solución pragmática de un mercado que injustamente Nicaragua perdía por razones no mercantiles.

Por otra parte, el proyecto alternativo al GATT, la UNCTAD, pese a sus buenos augurios y por momentos avances notables en el área de los productos básicos (1976 y la creación del ambicioso Programa Integrado de Productos Básicos), por diversos factores ha perdido vitalidad y presencia, con lo cual ha permitido que el GATT sin estridencias y en constante crisis siga hegemonizando la regulación del comercio internacional.

No es casual que al finalizar la década de los ochentas, el Acuerdo, en medio de descontentos y retrocesos, reciba la membresía de la República de China, de los Estados Unidos Mexicanos y de la propia Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, con lo cual prácticamente cubrirá el 100% del comercio mundial.

Los próximos meses el GATT enfrentará serios desafíos para subsistir y comenzar el siglo XXI. Por una parte, los países industrializados pretenden incorporar a la competencia del

organismo temas como la inversión extranjera, los servicios financieros y de transporte, la informática y, en general, las áreas en que los Estados las mantienen como reserva pública y nacional. Dicha propuesta es rechazada por países en desarrollo encabezados por Brasil y la India, polémica que será zanjada en la próxima Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales en cuyo seno la negociación no será fácil.

Por su parte, los países en desarrollo que enfrentan la mayor crisis de endeudamiento de su historia reclaman precios remuneradores para las materias primas y básicos, mismos que en 1986 se mantienen a límites cercanos a lo incosteable. Un buen ejemplo lo observamos con el petróleo, que en menos de cuatro meses ha perdido más de 50% de su precio internacional. En iguales condiciones se hallan productos como el cobre, café, azúcar, estaño, algodón, etc., materias todas esenciales para el mundo en desarrollo.

6. COMPATIBILIDAD DE LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO CON EL GATT.

La creación de áreas de libre comercio es una de las excepciones contempladas por el GATT a la cláusula de la nación más favorecida, que se admite siempre que ésta tenga como propósito crear nuevos flujos de comercio entre las partes y no desviar el comercio existente (lo que sería una forma de imponer barreras al comercio de terceros incluidos en el GATT); otro requisito sería que el acuerdo que constituya el área elimine toda regulación comercial restrictiva de lo sustancial del comercio entre las partes involucradas. En rigor, existe un procedimiento de examen y control dentro del GATT que dictamina cuando sí se constituye un área de libre comercio tal y como ésta es definida por el GATT, aunque los precedentes señalan que el control es bastante laxo, ya que los acuerdos generalmente son aprobados, incluso cuando parecen no ajustarse a la definición del GATT. Por otra parte el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos sí implementa un área de libre comercio clásica en el sentido de que ésta es definida por el artículo XXIV del GATT (incluso va más allá de lo sugerido por éste). Así, si bien desde otras perspectivas se puede señalar que el acuerdo debilita y va en contra del espíritu multilateral del GATT, desde el punto de vista legal se cuidó mucho que fuera totalmente compatible con sus reglas.

7. NEGOCIACIONES DE LA RONDA DE URUGUAY Y DEL GATT

El vertiginoso procesos de cambio y transformación experimentado por el mundo en los recientes años, ha planteado grandes retos y desafíos a todas las naciones, este cambio ha obligado a todas las naciones a revisar y replantear sus estrategias de desarrollo par adecuarlas a los avances científicos y tecnológicos, a sí como a las nuevas características que han asumido las innovaciones productivas, las formas de comercialización de los productos y los hábitos de consumo de los clientes. Esos cambios no solamente representan retos que superar sino que a la vez representan grandes oportunidades para sentar las bases de una nueva estructura de desarrollo a nivel mundial, que permita un crecimiento generalizado y equitativo.

Debido a la creciente interdependencia económica mundial, el desarrollo se finca en el aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país y en las oportunidades que ofrece el comercio internacional.

En México se ha llevado a cabo un proceso de transformación interno fundado en una revisión profunda en todos los ámbitos del que hacer nacional para adecuarlo a los requerimientos y exigencias de un desarrollo productivo que permita satisfacer las demandas de empleo y bienestar que México plantea.

En lo externo se ha consolidado la apertura comercial, además se ha emprendido un vigoroso esfuerzo, tanto a nivel bilateral como multilateral, para crear mejores condiciones para el desarrollo de nuestras exportaciones para la expansión del comercio internacional sobre bases sanas y equitativas.

Gracias a este esfuerzo, México ha incrementado sus niveles de comercio y prosigue la búsqueda de una mayor diversificación de sus mercados. En 1991 México suscribió un acuerdo marco con la Comunidad Europea y diversos acuerdos bilaterales con Suiza, Italia y Francia. En America Latina se lleva a cabo una vigorosa política de acercamiento sobre bases sólidas que permitan la realización de las profundas aspiraciones de fraternidad e integración.

Asimismo fue posible firmar el Acuerdo de Libre Comercio con Chile, el Acta de Tuxtla Gutiérrez con los presidentes centroamericanos y avanzar en las negociaciones con Venezuela y Colombia para alcanzar un tratado de libre comercio.

Con Canadá y Estados Unidos se negocia el libre comercio que creará un gran espacio económico que permitirá el incremento de las exportaciones mexicanas y un aumento sustancial de la competitividad en la región.

La existencia de un marco que norme las relaciones comerciales internacionales constituye una exigencia inaplazable debido a la globalización creciente de la economía.

Su ausencia se traduciría en el reforzamiento de las tendencias proteccionistas y en la creación de fortalezas comerciales que aparejarían conflictos, pérdida de competitividad y, por ende, disminución del crecimiento y del bienestar.

De ahí la importancia que México otorga al fortalecimiento del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y al éxito de la actual etapa de negociaciones conocida como la Ronda de Uruguay.

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, creado en 1947, es una instancia creada por los países para promover el comercio internacional, establecer normas de carácter general que rijan los intercambios y promover mecanismos para la solución de diferencias. El GATT constituye a la vez, un foro de negociación comercial mediante la organización de las llamadas rondas.

Hasta la fecha se han organizado ocho rondas de negociaciones para abordar problemas específicos de comercio internacional. Las primeras siete concluyeron con grandes avances, gracias a que lograron acuerdos sobre reducción de aranceles, eliminación de algunas barreras no arancelarias y a que se clarificaron diversas disposiciones sobre prácticas desleales y normas técnicas, entre otros temas.

El mayor volumen y la complejidad de los intercambios mundiales planteó la necesidad de abocarse a temas que han conocido un desarrollo notable, como es el caso de la propiedad intelectual, los servicios y las medidas de inversión, al igual que a ciertas áreas tradicionales cuyo comercio no había estado sujeto a las reglas comerciales como es el caso de los textiles y la agricultura.

Para abordar estos temas se iniciaron en 1986, en Punta del Este, las negociaciones conocidas como la Ronda de Uruguay, con la participación de 108 países. Los principales objetivos que se propusieron entonces fueron, entre otros, los siguientes:

1. Contener las presiones proteccionistas y avanzar en el proceso de apertura multilateral para facilitar un adecuado acceso a los mercados.
2. Reforzar la disciplina en las áreas tradicionales del comercio internacional para evitar, por una parte, prácticas desleales de comercio y, por otra, que el combate de estas prácticas no se convierta en un instrumento de proteccionismo disfrazado.
3. Extender las disposiciones del GATT a nuevas áreas del comercio internacional, como son la propiedad intelectual y los servicios.

4. Incluir en las reglas del GATT la agricultura, los textiles y otras áreas cuyo comercio, hasta ahora, no se rige abiertamente por las disposiciones generales que se aplican a otros bienes.

Desde el inicio de la Ronda Uruguay se han celebrado tres reuniones ministeriales plenarias: la de Punta del Este en 1986, una reunión intermedia que tuvo lugar en Montreal, Canadá, en diciembre de 1988 y la tercera que debió haber sido la última, en Bruselas, Bélgica, en diciembre de 1990. Sin embargo, las diferencias en materia de subsidios agrícolas entre Estados Unidos y la Comunidad Europea impidieron que las negociaciones finalizaran a tiempo, con lo cual se bloquearon los acuerdos alcanzados en otras áreas.

Después del fracaso de la Reunión de Bruselas y con el objeto de agilizar las negociaciones, en el curso de 1991 se reestructuró la agenda de trabajo de la Ronda y se delimitaron siete áreas que son las que definen la estructura de la propuesta del Director General del GATT. Estas áreas son las siguientes:

1. Acceso a mercados.
2. Textiles y vestido.
3. Agricultura
4. Reglas de comercio (que incluye entre otros, los siguientes temas: antidumping, subsidios, salvaguardas, y medidas de inversión).

5. Derechos de propiedad intelectual.
6. Servicios.
7. Aspectos institucionales.

ACCESO A MERCADOS

En este campo se está negociando la reducción o eliminación de las barreras no arancelarias para productos industriales. Los acuerdos de reducción que se logren entre cualquier grupo de países será de beneficio automático para todos, debido a la vigencia de la cláusula de la nación más favorecida.

Cuando México se adhirió al GATT, en 1986, se comprometió a que sus aranceles no excederían del 50 %, salvo algunas excepciones. Sin embargo, las exigencias de competitividad y eficiencia productiva han llevado al país a establecer, de facto, un arancel máximo del 20 %. Esta disminución, autonomamente adoptada, constituye ahora una ventaja: México podrá cumplir con el posible acuerdo del GATT para disminuir el arancel máximo comprometido, sin prácticamente modificar su actual estructura arancelaria.

El escenario que se prevee es muy favorable para nuestra nación, ya que como resultado de esta negociación el resto de los países (107) disminuirán sus aranceles para las exportaciones mexicanas mientras que nuestro país no requerirá ajustes en su estructura arancelaria a nivel multilateral. México recibirá, así, plena reciprocidad a la apertura que, por decisión propia, ha adoptado en los últimos años.

TEXTILES Y VESTIDO

El comercio en esta materia está regido por el Acuerdo Multifibras, que impone cuotas discriminatorias a los países en desarrollo, lo cual limita la expansión de su capacidad productiva.

El objetivo de la Ronda en esta área es desmantelar el Acuerdo Multifibras e integrar el sector a las Normas Generales del GATT en un plazo razonable de transición. Los medios para lograr este fin consisten, por una parte, en incrementar gradualmente las cuotas existentes hasta su desaparición total y, por otra, en eliminar progresivamente el derecho de aplicar salvaguardas en formas discriminatorias.

El periodo de transición para lograr la incorporación a las Normas Generales del GATT está previsto en un plazo de diez años.

REGLAS DE COMERCIO

En esta área se tratan temas como salvaguardas, antidumping, subsidios y medidas de inversión relacionadas con el comercio.

En el aspecto de salvaguardas se busca que su aplicación se realice con forme a los siguientes principios:

- que obedezcan a situaciones excepcionales, que sean temporales, que sean transparentes y de aplicación general.

En este aspecto nuestro país busca el desmantelamiento, en plazos preestablecidos de los Acuerdos de Restricción voluntaria, que obligan a los países exportadores a imponerse cuotas que eliminan sus ventas de ciertos productos.

En lo que respecta a las prácticas desleales de comercio (dumping y subsidios), el objetivo de México ha sido buscar un equilibrio entre la necesidad de eliminar el dumping y, a la vez, evitar que las investigaciones en esta materia se conviertan en una forma de hostigamiento comercial.

Para evitar que las sanciones a las prácticas desleales se conviertan en una barrera al comercio México pugna por fijar un límite temporal a la duración de las mismas, a menos que se verifique, en forma clara que dichas prácticas subsisten y continúan provocando daño a la industria nacional.

En el campo de las llamadas medidas de inversión, las negociaciones se orientan hacia la prohibición de condicionar las inversiones extranjeras a ciertos requerimientos como son la exigencia de incorporar un porcentaje de contenido nacional o de alcanzar el equilibrio comercial en sus transacciones internacionales.

ASPECTOS INSTITUCIONALES

Esta área incluye dos grandes temas: solución de controversias y la creación de una nueva organización multilateral de comercio.

En materia de solución de controversias se busca establecer procedimientos automáticos, ágiles y confiables para la solución expedita de disputas comerciales, así como para evitar que los países acudan a la aplicación de medidas unilaterales que no hayan sido previamente aprobadas en las instancias del GATT.

El segundo tema es la, creación de una nueva organización multilateral de comercio. La nueva organización agrupará acuerdos de la ronda en materia de comercio de bienes e incluiría los referentes a servicios y a propiedad intelectual

El éxito de la negociación de la Ronda de Uruguay es crucial para impulsar el comercio mundial de bienes y servicios, así como para facilitar los flujos de capital y la transferencia de tecnología Además revertirá las tendencias neoproteccionistas y, sobre todo, aseguraría la creación de un nuevo marco jurídico más amplio y más completo, en el que predominen las normas convenidas por la comunidad internacional y no la capacidad de imponer desiciones unilaterales.

La ausencia de reglas universalmente aceptadas , así como de mecanismos ágiles para solucionar las controversias, afecta principalmente a las economías medianas y pequeñas, ya que el bloqueo de la exportaciones de unos cuanto productos puede poner en riesgo un alto porcentaje de su comercio y producción.

La creación de este nuevo marco para el comercio mundial no se contrapone en forma alguna con los acuerdos que México ha firmado con otros países y regiones , o a los que se encuentran en proceso de negociación como el Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos.

La existencia de un marco de carácter global sentaría bases sólidas para que los países que desean aunar esfuerzos para lograr mayores niveles de competitividad, puedan hacerlo sin constituirse en una fortaleza impenetrable. De esta manera ambas tendencias se complementarían mutuamente y los beneficios del incremento en el comercio mundial de bienes y servicios serían generalizados y compartidos, esto es, las negociaciones de la Ronda de Uruguay y las del Tratado de Libre Comercio en América del Norte son plenamente complementarias.

Así, la política de diversificación comercial seguida por México combina la actividad multilateral con la regional y bilateral, y responde a las tendencias y requerimientos de la economía internacional y contribuye a lograr los fines del proceso de cambio que nuestra nación ha emprendido.

X. ANALISIS SECTORIAL DE LA PRODUCCION EN MEXICO: INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION

Dentro de las ramas de actividad económica cuyo análisis ha emprendido la Comisión de Seguimiento y Evaluación del Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo, dos de las que presentan mayores problemas y retos en materia de competitividad son las industrias textil y de la confección.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con la participación del sector industrial, desde el mes de mayo de 1992 puso en marcha un programa para promover la competitividad y la internacionalización de las industrias mencionadas(Dicho programa será tratado en el punto 2 de este capítulo).

Los problemas en materia de productividad en estas ramas, están basadas en el diagnóstico que sirvió de punto de partida para la elaboración del Programa antes citado; a dicho diagnóstico se han agragado algunos planteamientos que permiten actualizarlo e incorporar el punto de vista del sector obrero que labora en este sector.

En la formulación de estos datos se cuenta con la participación por parte del sector obrero, de representantes del Comité Ejecutivo de las siguientes confederaciones: de Trabajadores de México; Regional Obrera Mexicana; Revolucionaria de Obreros y Campesinos; y del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria Textil. Por lo que se refiere al sector empresarial, se encuentran la Confederación de Cámaras

Industriales (CONCAMIN); las cámaras: Nacionales de la Industria de la Confección; de la Industria Textil; de la Industria Textil del Occidente; de la Industria Textil de Puebla y de Tlaxcala; de la Industria Textil del Norte; y de la Federación de Asociaciones Industriales Textiles. Finalmente, por parte del sector público, las secretarías: de Comercio y Fomento Industrial; de Hacienda y Crédito Público; de Educación Pública; de Desarrollo Social; y del Trabajo y Previsión Social.

1. CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA

Primera.- Las industrias textil y de la confección constituyen actividades económicas importantes en la producción de bienes de consumo intermedio y final, que incluyen a los subsectores de hilatura y tejido de fibra, de prendas de vestir y de artículos confeccionados.

Segunda.- La problemática principal de estas industrias está relacionada con: su estructura productiva; con el suministro de materias primas; con la contracción que ha observado el mercado para los productos de esas industrias; con la tecnología; la calidad y el diseño de los productos; con la capacitación de los recursos humanos; con aspectos de relaciones laborales; con normas en la materia; con prácticas desleales de comercio; con financiamiento; y con los canales establecidos para la distribución de los productos.

Tercera.- Uno de los retos más importantes para las industrias textil y de la confección es aprovechar las condiciones favorables que se obtuvieron en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá, lo que permitirá libre acceso a estos mercados, así como la protección adecuada del mercado nacional en plazos acordados.

Cuarta.- La industria fabricante de textiles y artículos confeccionados, de acuerdo con los datos del IMSS, se concentra principalmente en el Distrito Federal (27%), y los estados de México (12%), Jalisco (10%), Puebla (9%), Guanajuato (7%) y Nuevo León (6%).

Quinta.- El 20% del total de las empresas del sector se dedica a la fabricación de textiles y el 80% restante a la producción de artículos confeccionados y prendas de vestir.

Sexta.- La industria se caracteriza por tener un proceso intensivo en capital, a diferencia del que se desarrolla en las confecciones que requiere mayor cantidad de mano de obra por unidad de capital.

Séptima.- En la industria textil, el 5.7% de las unidades productivas son empresas de tamaño grande, que generan el 53.3% del empleo. Por su parte, en las actividades productivas de la confección, el 95.7% de las empresas son micro y pequeña y dan ocupación al 45.7% de la planta laboral.

**ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS INDUSTRIAS
POR TAMAÑO DE LA EMPRESA**

Tamaño empresas	Confección			
	Textil	Empleo	Empresas	Empleo
Micro	60.8	5.7	77.1	14.8
Pequeña	26.4	20.2	18.6	30.9
Mediana	7.1	20.8	2.9	19.2
Grande	5.7	53.3	1.4	35.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: IMSS 1991

EMPRESAS Y GENERACION DE EMPLEOS

Años	Empresas	Textil empleo	Confección empresas	Empleo
1990	3 272	159 016	12 342	250 771
1991	3 300	165 785	13 123	264 171
1992	3 200	159 743	13 082	260 805

**2. PROGRAMA PARA PROMOVER LA COMPETITIVIDAD E
INTERNACIONALIZACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION**

COMERCIO EXTERIOR

1.- NORMAS

Problemática:

La información comercial que deben presentar los textiles, y especialmente las prendas de vestir, son elementos importantes en la adecuada selección de compra de los consumidores.

El 23 de octubre de 1990, se publicó el Acuerdo que establece la información comercial que deben ostentar los textiles y las prendas de vestir y sus accesorios.

Líneas de acción en materia de normas.

Considerando que es indispensable que los textiles y las prendas de vestir presenten información comercial requerida, se realizan las siguientes acciones:

- Reuniones a cargo de la Dirección General de Normas (DGN) de SECOFI, con las principales asociaciones comerciales (CANACO, ANTAD, etc.) a fin de que colaboren en la verificación de cumplimiento de las normas de etiquetado y no acepten mercancías que no cumplan con las disposiciones correspondientes.
- Establecimiento de un Programa de difusión INCO-SECOFI, dirigido a los consumidores, para que estos perciban la importancia de la información del etiquetado.
- Realización de una campaña para promover el acreditamiento de laboratorio, con el fin de verificar la autenticidad de la información comercial que presente el etiquetado de los textiles. Las Camaras listarán a

las empresas interesadas en el acreditamiento de laboratorios.

- La DGN visitará los laboratorios para determinar preliminarmente el estado de los mismos. Posteriormente se definirán fechas y etapas para lograr el acreditamiento de los laboratorios.

Para el cumplimiento del Acuerdo en los productos importados:

- A partir del 1o de julio de 1992 se requerirá a los productos las disposiciones del Acuerdo para que puedan ser internados al país.
- Realización de reuniones a cargo de la DGN, con agentes aduanales y personal de la Dirección General de Aduanas de la SHCP, a fin de informar como operará el Acuerdo.

La industria debe proponer a la DGN un programa para diseñar normas en productos textiles y prendas de vestir.

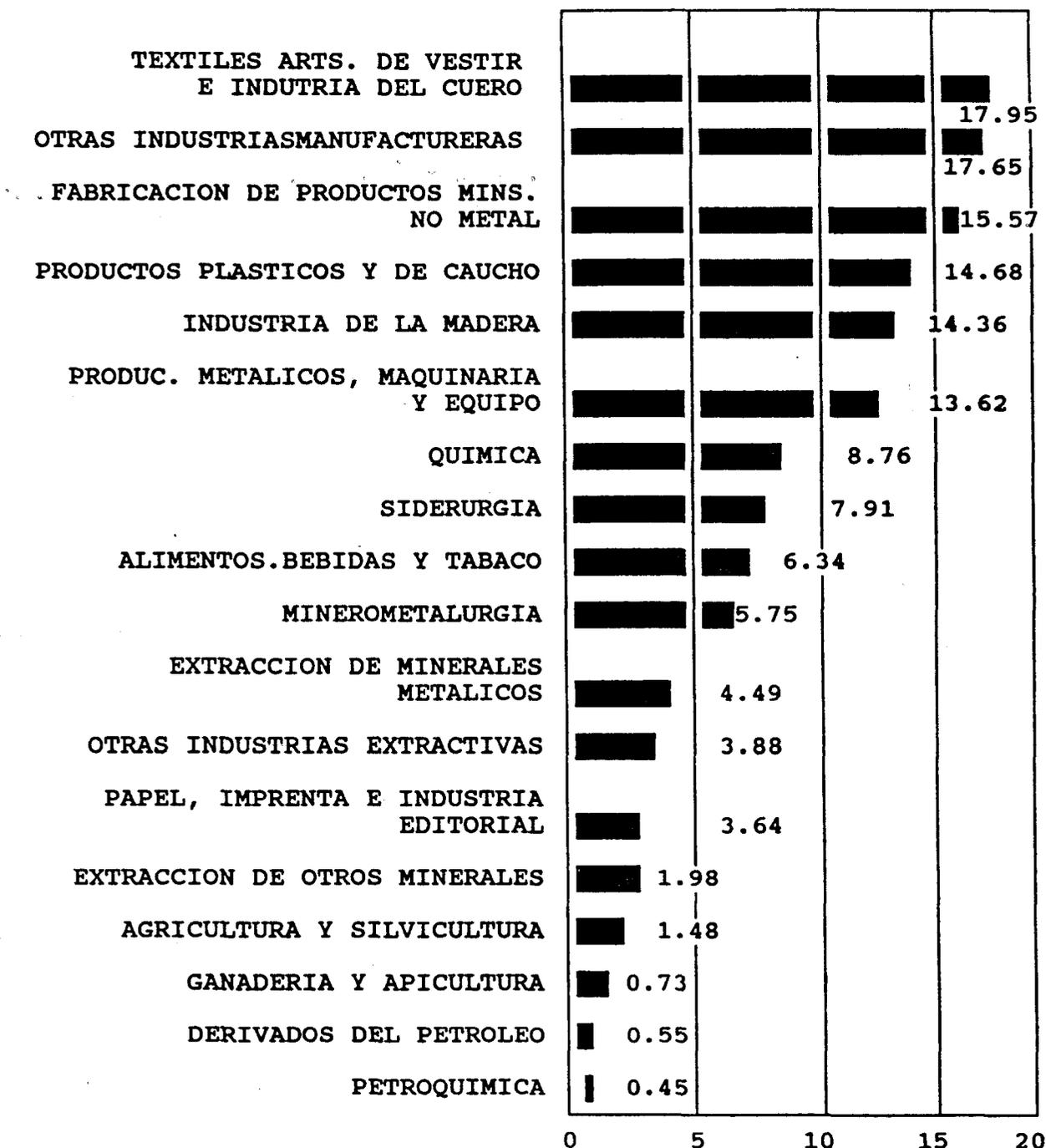
2.- ARANCELES

Problemática:

La protección de México a los productos finales del sector textil y de prendas de vestir presenta uno de los niveles más altos, en comparación con los demás sectores de la economía. (Vease Gráfica 1)

Así mismo, dicho sector muestra actualmente una estructura arancelaria escalonada ascendente, la cual depende del eslabón de la cadena productiva; es decir, los productos finales se encuentran gravados con tasas arancelarias mayores que los insumos.

GRAFICA 1
ARANCEL PROMEDIO PONDERADO POR SECTOR

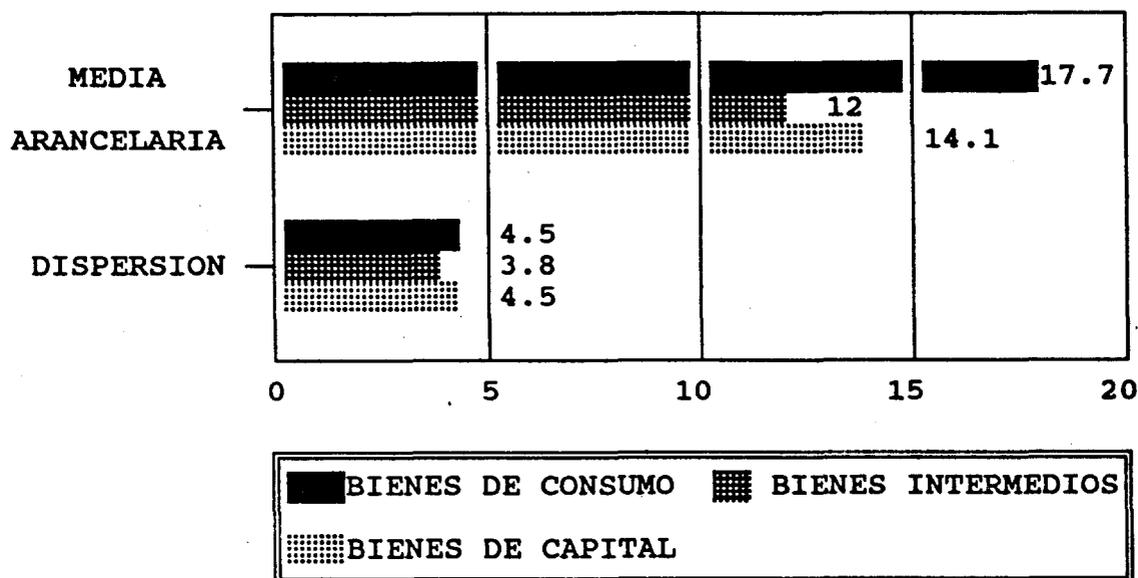


FUENTE: DIRECCION GENERAL DE POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR

La maquinaria y equipo de la industria textil esta gravada con arancel promedio ponderado de 10.5 por ciento. Este es un nivel inferior al promedio de los aranceles que presentan el conjunto de los bienes de capital (aproximadamente 14%). Como puede observarse en la Gráfica 2.

GRAFICA 2

ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGI POR TIPO DE BIEN



Los flujos de comercio muestran que el origen principal de las importaciones de maquinaria textil es la Comunidad Europea. En el periodo enero-septiembre de 1991, el 63 por ciento de las importaciones de maquinaria para el sector se originaron en dicha región, el 23 por ciento provino de Estados Unidos y el 12 por ciento de Asia. (Los aranceles para maquinaria en Estados Unidos son inferiores a los mexicanos).

Líneas de acción en materia de aranceles

Con el objeto de promover la modernización de la industria y permitir un mayor acceso a tecnología avanzada a precios interacionales, en materia de aranceles se ajustarán los aranceles de la maquinaria y equipo para la industria textil y de la confección, con objeto de asegurar que este sector no pierda competitividad frente a Estados Unidos y Canadá.

3.- PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL

Problemática:

Durante el periodo comprendido entre enero de 1987 y enero de 1992, sólo un 5 por ciento de las investigaciones realizadas en México sobre antidumping y antisubvención correspondieron a productos de la industria textil.

Específicamente se han presentado dos denuncias contra las importaciones de mezclilla, una para el producto originario de Hong Kong y otra de Estados Unidos . Asimismo han existido algunas investigaciones en las importaciones de insumos de la industria textil, como el hilo de caucho proveniente de España y las fibras acrílicas provenientes de Estados Unidos.

La baja participación del sector textil en las investigaciones antidumping y antisubvención, se explica en gran medida, por el desconocimiento que tienen las empresas sobre la legislación para la defensa contra dichas prácticas comerciales;

así como la percepción de que los procesos de investigación son demasiado largos e implican altos costos para los empresarios denunciadores.

Pese a lo anterior la industria manifiesta que existen importaciones, principalmente provenientes de algunos países de Asia a precios por debajo de los costos internacionales de la materia prima.

También se señala que la triangulación en este sector es particularmente fácil, por lo que la evasión de las cuotas compensatorias puede ser importante.

Líneas de acción contra prácticas desleales

A fin de que las empresas puedan utilizar los mecanismos de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional puestas en marcha por SECOFI, se realizarán las siguientes acciones:

- Ampliación del programa de seminarios y conferencias dirigidas especialmente a la industria textil; en el cual SECOFI da a conocer la operación del sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales, y las empresas podrán exponer sus experiencias de casos

específicos, a fin de determinar la forma adecuada para presentar un denuncia formal.

- Para evitar la evasión de la cuotas compensatorias por triangulación, se revisará la legislación de acuerdo a las disposiciones que se negocian en el marco de la Ronda Uruguay del GATT.

- SECOFI asesorará al personal desisgnado por las Cámaras, a fin de que conozcan los detalles técnicos de las investigaciones y puedan detectar de forma rápida el dumping y la subvención. Esto permitirá reducir los costos de la presentación de denuncias.

4.- OPERACION ADUANAL Y FISCALIZACION PARA EL SECTOR TEXTIL

Problemática:

La introducción ilegal de ropa usada es un problema que afecta sensiblemente a la industria nacional.

Las cifras de comercio exterior que reporta SECOFI son sgnificativamente menores a las que reporta el Departamento de Comercio de Estados Unidos. Esto significa que una parte de la importaciones de México son contrabando.

Existe la posibilidad de que se untroduzca ropa usada bajo las fracciones que clasifican los trapos. Durante el período señalado, las importaciones de este producto fueron de 2.2 millones de dólares (6.8 miles de toneladas).

Además se observó que el 74 por ciento de la importación de trapos ingresó por las aduanas de Nuevo Laredo y Matamoros.

Líneas de acción para evitar las importaciones de ropa usada

Realización de un programa de auditoría a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para evitar la comercialización de ropa usada de contrabando en el interior del país, con apoyo que la industria nacional proporcione. Asimismo, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, estableció un operativo especial de verificación y control de aduanas a partir del 10 de junio de 1992.

Para evitar la importación de ropa usada, a través de las fracciones por las que se clasifican los trapos, se llevarán a cabo las siguientes acciones:

- Modificación los textos de las fracciones de trapos, para asegurar que bajo éstas no sea posible importar ropa usada.
- Realización de una estricta revisión física de las importaciones que se lleven a cabo por estas fracciones a cargo de la Dirección General de Aduanas a partir del 10 de junio de 1992.
- La realización de una campaña de difusión para prevenir a la población sobre los riesgos de adquirir ropa usada

importada a cargo del INCO, con el apoyo de las Cámaras textiles y del vestido.

- Establecimiento de una campaña contra el contrabando a cargo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Para verificar la importación de ropa usada bajo el régimen de la maquila, la Dirección General de Industria pequeña y mediana de SECOFI analizará los programas de las empresas que están realizando estas importaciones y exportaciones.

Subfacturación

Problemática:

La subfacturación es otra de las prácticas que daña a la industria nacional, ya que obliga a competir contra productos que no han pagado los impuestos correspondientes.

Líneas de acción para evitar la subfacturación

Para eliminar el problema de la subfacturación se proponen acciones a dos niveles: despacho aduanero y glosa de aduanas.

Para mejorar el control en el despacho aduanero se llevan a cabo las siguientes acciones:

- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público con el apoyo de la industria determinará los criterios de precios y costos que permitan tener una referencia para atacar el problema de la subfacturación en las aduanas.
- Instrumentación de un mecanismo de revisión física para aquellos productos que se pretendan internar a precios por debajo de los estipulados en el punto anterior, a cargo de la Dirección General de Aduanas. El vista aduanal tomará una muestra al azar del producto importado, que en el caso de telas será de 100 cm. y a todo lo ancho y, en el caso de confección, una prenda representativa. Cuando al producto le toque de aduanamiento libre, habrá un muestreo similar al anterior de manera aleatoria.

Con objeto de mantener una fiscalización adecuada de la subfacturación, se llevarán a cabo las siguientes medidas de glosa aduanal.

- SECOFI, en coordinación con SHCP, identificará las aduanas y países de donde proceden los principales flujos subfacturados de productos textiles. Un primer documento sobre la detección de este problema ya fue enviado por SECOFI a la SHCP.

- Formación de un grupo integrado, por personal de SHCP y de la industria, a fin de realizar una revisión documental y, en los casos necesarios, levantar las auditorias correspondientes.

Con objeto de dar a conocer las medidas de combate a la subfacturación , así como aquellas destinadas a reducir el contrabando de ropa usada, éstas se difundirán entre los agentes aduanales, para facilitar su cooperación contra estas prácticas.

Costos del trámite aduanero

Problemática:

La obligación de utilizar un agente aduanal para la realización de las operaciones de comercio exterior representa en algunos casos, un incremento significativo en los costos de las mismas. Además se observan demoras en los trámites.

La SHCP otorgará las facilidades y el entrenamiento necesarios para ofrecer patentes de agentes aduanales especializados en el sector textil.

La industria textil, con el apoyo de SECOFI, promoverá la formación de agentes aduanales por grupo de empresas, tipo de producto o región. La industria se compromete el primer grupo de agentes aduanales en un plazo máximo de un mes, siempre y cuando estas personas cumplan con las condiciones requeridas.

MECANISMOS DE ACCESO A LA INFORMACION DE COMERCIO EXTERIOR

Problemática:

La información de comercio exterior a presentado rezagos que dificultan la detección de posibles prácticas desleales de comercio exterior y de subvaloración aduanera.

Líneas de acción para mejorar el acceso a la información

Para mejorar la oportunidad en el acceso a la información se proponen las siguientes medidas:

- Aceleración del proceso de conexión entre SHCP y SECOFI para establecer comunicación en línea que permita un acceso prácticamente inmediato a las transacciones del comercio exterior. SECOFI y SHCP estarán conectadas vía microondas en 1992.
- Las Cámaras podrán conectarse en línea con SECOFI para contar con la información de comercio que la legislación permite.

5.- PROMOCION DE EXPORTACIONES

Problemática:

Las exportaciones de la industria textil y de la confección nacional con mayor crecimiento han sido las de prendas de vestir

En el periodo 1987-1990 éstas se incrementaron 45 por ciento y, en 1990, 6.0 por ciento, mientras que las exportaciones de productos textiles disminuyeron 16.4 por ciento en 1990.

Los principales productos de exportación son: camisetas de punto de algodón , camisas de algodón, pantalones de mujer de algodón, prendas de vestir de mezclilla, lencería y corsetería.

Las exportaciones de prendas de vestir se destinan principalmente a Estados Unidos (67 por ciento), mientras que sólo el 39 por ciento de las exportaciones de productos textiles se dirige a ese país. Los países europeos se están convirtiendo en mercados interesantes para el sector; por ejemplo en 1990, la exportación de éstos productos a Alemania creció 159 por ciento.

No obstante el comportamiento favorable observado en las exportaciones de prendas de vestir, el crecimiento del déficit de la balanza comercial del sector en 1990 con respecto a 1989, fue de 62 por ciento; para Norteamérica fue de 40 por ciento, para la Comunidad Europea (C.E.) fue de 210 por ciento y para la Cuenca Oriental del Pacífico (C.O.P) de 112 por ciento.

Las exportaciones de algunos productos, como hilados, a países de la C.O.P., han disminuído, pasando de un tres a un

dos por ciento del total de las exportaciones mexicanas de este producto a todo el mundo.

En lo que se refiere a alfombras y tapetes, los flujos comerciales se concentran en los países de la C.E., ocupando las exportaciones a esta región más de un 73 por ciento dentro del total, mientras que con países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), los flujos comerciales en el ramo son inferiores al 1 por ciento del total.

La plataforma exportadora de México frente a otros países, entre los cuales se encuentran los grandes exportadores tradicionales como Italia, Francia y Bélgica, pero sobre todo los nuevos exportadores como Taiwán, Portugal y Chipre, muestran que países con un número equivalente a la quinta parte de las empresas mexicanas están exportando cinco veces más que México y países como Alemania, un poco más de 2,00 empresas exportan 30 veces más que México. Esto puede ser un indicador de la existencia de economías de escala en el sector.

En 1990, el mercado europeo absorbió aproximadamente el 15 por ciento de las exportaciones textiles mexicanas. Sin embargo, los volúmenes exportados por el sector a la C.E. participan aproximadamente con el 0.001 por ciento de las importaciones totales de productos textiles realizadas por la Comunidad.

Líneas de acción en materia de promoción de exportaciones

Promoción de una cultura exportadora:

- Organización de cursos y seminarios regionales. Con grupos integrados por 30 empresarios a nivel regional y con directivos de nivel superior, coordinados por BANCOMEXT y SECOFI.

Identificación de nichos de mercado:

- Estudios de análisis y evaluaciones de posibles coinversiones y/o alianzas estratégicas con comercializadoras especializadas en mercados específicos y tiendas de autoservicio extranjeras interesadas en desarrollar proveedores mexicanos.

Ferias comerciales:

- Participación de las empresas mexicanas en ferias internacionales especializadas en productos textiles y prendas de vestir.

Misiones comerciales:

- El propósito que se persigue es el que las misiones comerciales de compradores que visiten nuestro país propicien nuevas relaciones comerciales entre empresarios mexicanos y sus contrapartes y concreten acuerdos que permitan incrementar las exportaciones.

Invitación de importadores y consejeros a Reuniones Regionales:

- Se difundirán, entre los empresarios mexicanos, las características específicas de los mercados meta, detectados con base en la identificación de oportunidades comerciales y los productos específicos a exportar.
- La industria textil elaborará un catálogo con sus productos y un directorio de las empresas textiles.

6.- TECNOLOGIA

Recursos Humanos y Desarrollo Tecnológico

Problemática:

- Baja vinculación entre las instituciones educativas y centros de capacitación y la industria textil a nivel nacional.
- Insuficiente aprovechamiento de las oportunidades que ofrecen los convenios de asesoría y asistencia técnica internacional que México ha firmado con otros países, debido al desconocimiento de los mecanismos para solicitar estos servicios.

- Escaso conocimiento de la industria sobre programas financieros para la modernización tecnológica que ofrece la banca de desarrollo en México.
- Poca difusión de la información internacional y nacional sobre tecnologías patentadas que son de dominio público y que pueden promover la modernización del sector a un bajo costo.
- Piratería de marcas que inhibe la inversión en desarrollo tecnológico y diseño en el sector textil.

Líneas de acción

Para lograr un mejor aprovechamiento de los recursos existentes en materia de desarrollo tecnológico y formación de personales se contemplan las siguientes líneas de acción:

- Para promover la vinculación entre industria e instituciones educativas y de investigación tecnológica, así como los centros de capacitación, se formó un grupo de trabajo integrado por representantes de la industria nacional, del Consejo del Sistema Nacional de Educación Tecnológica (COSNET), del Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica (CONALEP), del Instituto Textil y Tecnológico Nacional, del Centro de Capacitación y Adiestramiento Textil (CATEX) y de la Dirección General de Desarrollo Tecnológico (DGDT) de

Secofi. Dicho grupo ha preparado el inventario de los recursos con que cuentan las instituciones educativas en materia de capacitación y desarrollo tecnológico, y analizará las necesidades de la industria textil y de la confección en estos ámbitos.

- La DGDT, conjuntamente con la Dirección General de Cooperación Técnica Internacional de la Secretaría de Relaciones Exteriores, promoverá la difusión entre la industria textil y de la confección, de los mecanismos de asistencia técnica internacional existentes. Asimismo, se difundirá y promoverá el Programa de Financiamiento al Desarrollo Tecnológico llevado a cabo por Nacional Financiera.
- La DGDT publicará periódicamente un boletín especializado con información nacional e internacional de patentes de dominio público y el registro de nuevas patentes, sobre tecnologías de proceso y de productos relevantes para los distintos eslabones de la cadena productiva de la industria textil y de la confección.
- La DGDT proporcionará la asistencia técnica necesaria para que la industria presente las demandas pertinentes sobre el uso ilegal de marcas.

7.- ORGANIZACION INDUSTRIAL

Coordinación Sectorial

Problemática:

La industria textil en el mundo se caracteriza por tener un proceso intensivo de capital, a diferencia del que desarrolla la industria del vestido, que requiere mayores cantidades de mano de obra por unidad de capital. De esta manera, los países con abundancia de mano de obra cuenta con ventajas comparativas sustanciales en la confección de prendas en comparación con la industria textil.

Esta situación se refleja en el saldo de la balanza comercial: se observa que los países desarrollados presentan un déficit mayor en el comercio de prendas que de textiles, en tanto que el patrón de comercio de los países en desarrollo presentan una situación inversa, es decir, existe un superávit mayor en el caso de prendas de vestir, con respecto al de textiles. (cuadro 1)

Cuadro 1
SALDO COMERCIAL DE TEXTILES
Y PRENDAS POR PAISES
SELECCIONADOS, 1989.
(Millones de dólares)

País	Textiles	Prendas
Países en desarrollo		
Taiwán	4 490	4 519
China	4 149	6 310
Corea	6 536	9 096
Hong Kong	(1 671)	8 294
Total	13 504	28 219
Países desarrollados		
Holanda	(511)	(2 128)
Francia	(1 184)	(2 780)
Estados Unidos	(2 047)	(23 815)
Reino Unido	(2 047)	(3 437)
Total	(5 789)	(32 160)

Durante los últimos años la participación de las prendas de vestir en el comercio mundial ha aumentado, en detrimento de los textiles (cuadro 2). Se puede inferir que comportamiento es de largo plazo, ya que en 1963 la mayor parte de este comercio era de textiles, mientras que en 1984 la situación se había invertido a favor de las prendas.

Cuadro 2
IMPORTACIONES DE PRODUCTOS
DE PAISES DESARROLLADOS
(millones de dólares)

Concepto	1 9 8 0		1 9 8 9	
	Valor	Estructura porcentual	Valor	Estructura porcentual
Textiles	21 373	48	37 338	37
Prendas	23 097	52	63 870	63
Total	44 470	100	101 208	100

Dado que México cuenta con abundancia en mano de obra, cabría esperar que la industria del vestido sea la que muestre mayor penetración en los mercados internacionales. Por ello la integración con el resto de la cadena productiva es vital para alcanzar niveles de competitividad internacional.

La industria textil y del vestido cuenta con tres grandes eslabones: elaboración de fibras naturales y sintéticas, fabricación de hilados y tejidos, y confección.

En el subsector de fibras, se observa que el abastecimiento de algodón es uno de los problemas para todo el sector, derivado de las diferencias entre los precios internacionales y domésticos, los elevados costos de almacenamiento y escases de variedades. De igual forma, el abastecimiento nacional de insumos petroquímicos es limitado en acrilonitrilo, caprolactama y rayón de fibra corta. La fuerza tensil de algunas variedades de poliéster no cumple las normas internacionales, lo que afecta a etapas posteriores de la producción.

La baja calidad de algunos hilados afecta a todo el sector. La aparición de nudos reduce la efectividad del proceso de tejido, ya que las roturas originan trabas en la maquinaria. Un bajo porcentaje de la capacidad de acabado se utiliza para procesar telas anchas de algodón, lo que las limita como insumos. Cabe mencionar que sólo 40% de las plantas que procesan telas cuentan con equipos de mercerización, mientras que en Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea la generalidad de las plantas lo tienen.

La industria de la confección se encuentra sumamente fragmentada. Alrededor del 30% de la capacidad está compuesta por empresas de menos de 10 empleados y el grueso se concentra en empresas de 10 a 50 empleados. Su atomización contribuye a desvincularla de la industria textil y a no permitir el aprovechamiento de las escalas de producción.

La falta de integración y coordinación entre el sector textil y de la confección impide aprovechar las ventajas competitivas que México tiene en la producción de prendas.

Además, la falta de coordinación horizontal de la industria no permite alcanzar la escala necesaria para cubrir las demandas que excedan la capacidad instalada individual.

Líneas de acción:

- La integración del sector eliminará los cuellos de botella que se presentan en algunas actividades, permitirá aprovechar el conocimiento del mercado que tiene cada productor y promoverá la rápida adaptación a nuevas condiciones.
- La coordinación de la cadena productiva textil es un elemento importante en la modernización del sector. Las líneas de acción que se señalan a continuación están destinadas a apoyar esta coordinación, aunque es el mercado quién emite los criterios básicos para que los

agentes productivos tomen sus decisiones sobre las formas más adecuadas de vinculación.

- Las cámaras se comprometen a difundir los programas de financiamiento y diseñar operaciones de una bolsa de ofertas y demandas de productos.

- Se promoverá la integración por proyecto ante grandes volúmenes en pedidos de exportación.

8.- DISEÑO Y MODA

Antecedentes

La actualización en los aspectos de moda y diseño es fundamental para que los empresarios del vestido puedan competir adecuadamente en un mercado con constantes cambios en las características de la demanda.

El Centro de Moda y Diseño de México se creó a partir de la necesidad de establecer servicios y apoyo para la industria del vestido, integrada en su mayoría por micro y pequeñas empresas. En él participan instituciones financieras, fabricantes de fibras, de textiles y de prendas de vestir.

El centro fue ideado como un organismo de servicios en diseño, graduación, trazo, patronaje y corte de prendas de vestir.

Problemática:

La falta de oportunidad en la obtención de recursos, aunada a una insuficiente labor de promoción del Centro, ocasionó que éste no pudiera operar en óptimas condiciones financieras.

Líneas de acción:

- Se planteará la readecuación del Centro de Moda y Diseño para asegurar que funcione eficientemente como un centro de servicio de corte, llevando a cabo las distintas etapas del proceso de producción entre el diseño y el corte.

- Se propondrá la creación de un Instituto Mexicano de la Moda. Este instituto funcionaría bajo un esquema de autonomía económica, mediante la venta de sus servicios, con lo cual se asegura que, las empresas que se beneficien de éste, paguen por los beneficios recibidos.

Coinversiones y Alianzas estratégicas para el Sector Textil.

Problemática:

- El sector textil debe mejorar su eficiencia, concentrarse en las actividades y productos en donde presenta ventajas comparativas, invertir en capital físico y humano y vincularse a los mercados externos.
- Algunos subsectores de la industria textil mexicana afrontan problemas de envejecimiento del equipo y atraso tecnológico.
- Se requiere invertir para aumentar el control de calidad en todos los procesos de producción.
- La industria de la confección se ha estancado en su productividad, por lo que requiere mejoras en la organización de la producción.

Líneas de acción:

- Para mejorar la capacidad de respuesta de la industria a estos problemas se difundirán ampliamente las ventajas y posibilidades de las coinversiones y alianzas estratégicas.

Generalmente se denomina "alianzas estratégicas" a diversos acuerdos de cooperación entre compañías de diferentes países, entre las que se encuentran:

- Asociaciones para investigación y desarrollo.
- Licencias.
- Franquicias.
- Acuerdos de distribución.
- Contratos de administración.
- Contratos de manufactura.
- Coinversiones.

Además de los apoyos que se establecen en el Programa para la competitividad e internacionalización de la industria textil y de la confección:

Jaques Delors, embajador de la CEE en México, informó que como parte del apoyo que requieren las micro y pequeñas empresas del país, están en estudio programas de financiamiento por un monto de 480 millones de dólares, que de aprobarse se canalizarían a través de NAFIN, SERFIN, BANCOMER Y BANCOMEXT²⁷.

²⁷. Información del 11 de marzo de 1993, publicada en El Universal, p. 1f.

Otro de los retos para la industria textil es que " De acuerdo a BANCOMEXT, la industria textil y de prendas de vestir enfrentará la más débil perspectiva de crecimiento en el mediano plazo dentro del sector, debido a la importación legal e ilegal y al proteccionismo de los países industrializados²⁸.

El Presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, Jorge Marín, señaló que las importaciones de ropa deben ser más controladas ya que algunas son usadas y cubren el 15% del mercado nacional²⁹.

²⁸. Información dada a conocer el 15 de Marzo, en el Economista, p. 26.

²⁹. Información tomada de Unomásuno, p. 17.

XI. COMPETITIVIDAD

"Competitividad es la habilidad que posee una empresa para mantener y expandir sus ventas, ofreciendo a sus clientes productos que contengan un alto valor agregado, lo cual significa calidad, oportunidad en su entrega y servicio para el consumidor, todo ello superior a los productos que ofrecen las demás empresas que concurren a ese mercado"³⁰.

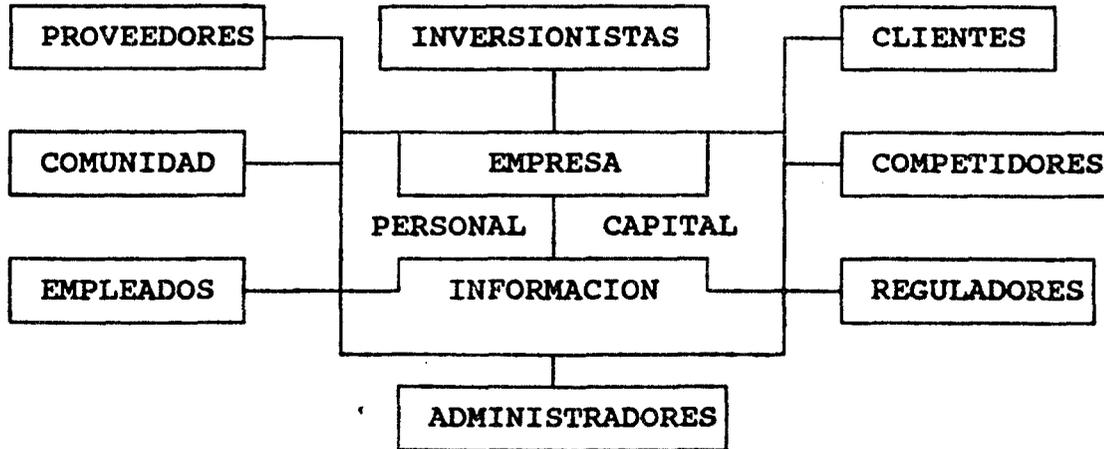
Este concepto se aplica no sólo a los clientes que reciben productos o servicios de la empresa, sino que también los demás participantes del negocio que reciben algo de la empresa que les satisface, y que sostienen interacciones permanentes (cuadro 1).

El cliente es el 'stakeholder' más importante, pues de él se obtienen los ingresos que sustentan la empresa; sin embargo, los proveedores, inversionistas, empleados, administradores, órganos reguladores y la comunidad también tienen importancia y requieren de productos competitivos para mantener las interrelaciones que sustentan al negocio.

³⁰. Contreras Femat, Manuel. "Competitividad: el reto de los 90's". Ejecutivo de Finanzas, dic. 1992, p. 26.

Cuadro 1

La empresa y sus participantes

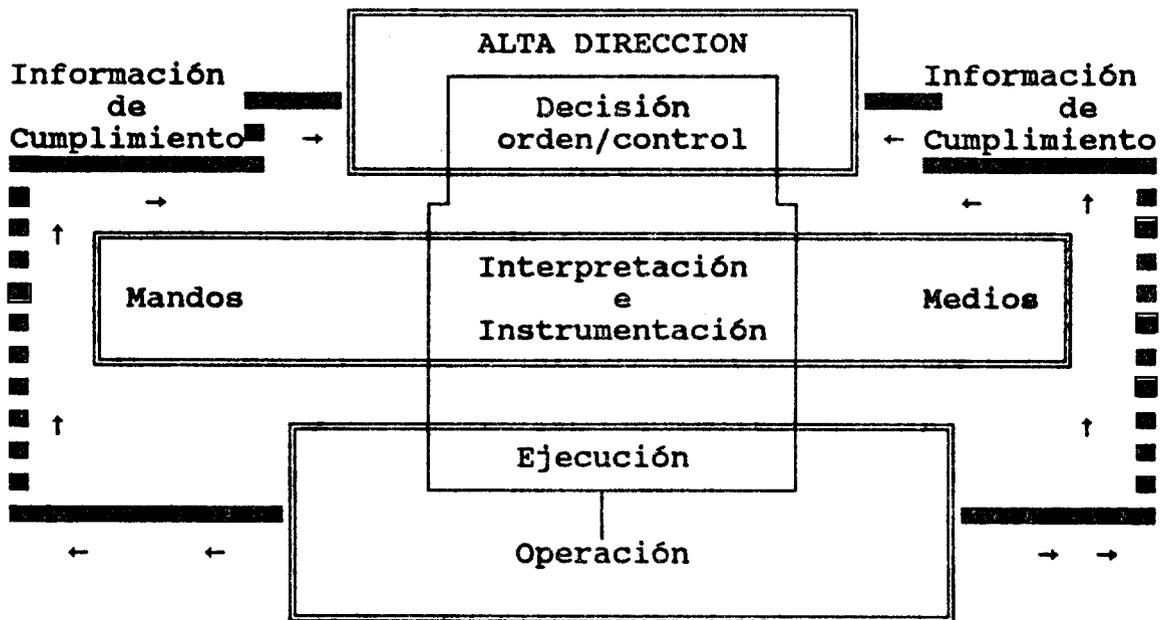


Las principales limitaciones para el mejoramiento de la competitividad son:

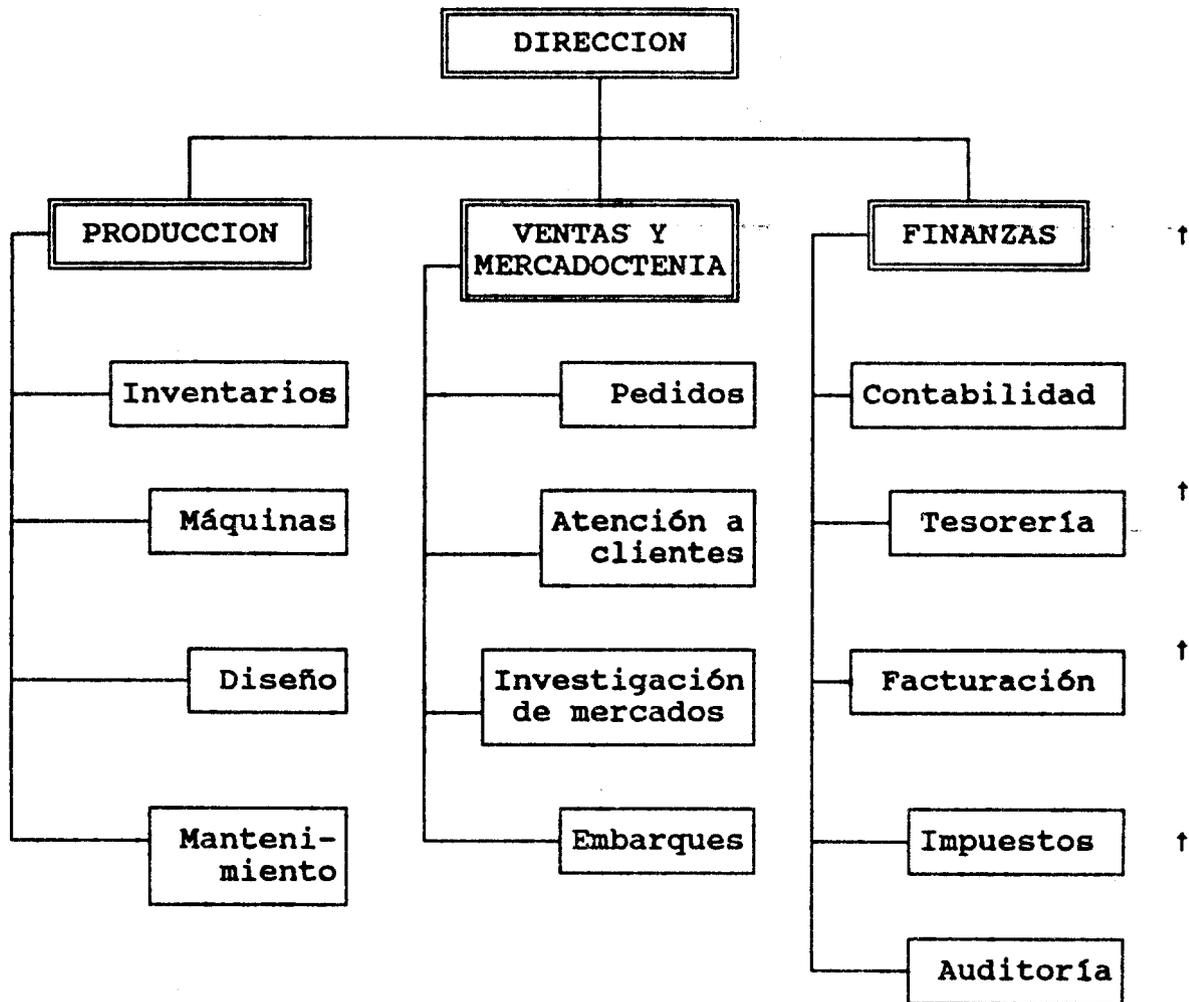
1. Falta de enfoque administrativo para incrementar el valor agregado de los productos.
2. Permanencia de las estructuras tradicionales de organización que son pesadas por su costo y poco flexibles ante los cambios en la manera de operar que demanda la apertura comercial.
3. Inadecuada forma de operar, derivada de seguir procesos del negocio obsoletos, incompletos o por carecer de alguno, lo cual se traduce en falta de oportunidad en las entregas y servicios deficiente.
4. Costos originados por actividades que no agregan valor a los productos.
5. Calidad insuficiente.

La razón de estas limitaciones se encuentran en el empleo del modelo operativo tradicional que se basa en las ideas de Fayol y Taylor, al cual se apegan la gran mayoría de las empresas mexicanas, estadounidenses, canadienses y europeas (cuadro 2 y cuadro 3).

Cuadro 2
Proceso de decisión (Fayol)



Cuadro 3
Organización Funcional (Taylor)



Este modelo agrupa las actividades por funciones y el proceso decisorio ubica el control y el origen de las órdenes en los extractos superiores (alta dirección), de donde fluyen éstas a los mandos intermedios por su interpretación e instrumentación en donde se transmiten, a su vez, a los niveles operativos para su ejecución. En este nivel se originan los datos operativos y la información del cumplimiento los que, también por conducto de los mandos medios donde se analizan y sumarizan, fluyen a la

alta dirección para ser consolidados y transformados en informes gerenciales con base en los cuales se evalúa la operación y el desempeño y sirven para tomar nuevas decisiones, iterando continuamente.

El operar bajo este modelo tiene los efectos siguientes:

1. El enfoque gerencial se orienta hacia la rentabilidad, por corresponder este producto a nivel jerárquico más alto.
2. Selecciona a la empresa por funciones, perdiéndose la percepción del negocio como un producto integral de agregación de valor, creando barreras de autoridad, a veces infranqueables que hacen rígida la operación y obstaculizan los cambios que las circunstancias cambiantes le demandan.
3. Los procesos de decisión se vuelven lentos y tortuosos.
4. Origina costos de operación elevados y sin efecto real en la agregación de valor en los productos.
5. El nivel operativo (front-line), que es donde se hace el negocio y se interactúa con todos los participantes, se ve limitado por la carencia de facultades e información para tomar decisiones, con lo

que la operación se hace ineficiente y poco efectiva, esto es, poco competitiva³¹.

Los adelantos tecnológicos en producción e información que se han empleado se han traducido en despidos de personal, reducciones aparentes de costos ya que se incrementa el costo por el uso de la tecnología, sin una mejora substancial de la competitividad, puesto que esta tecnología da soporte al modelo tradicional sin suprimir sus limitaciones, como tampoco induce el cambio fundamental que es el incremento a la agregación de valor de los productos.

1. MODELO COMPETITIVO

El reto de competitividad obliga pensar de manera innovadora. La innovación es el abandono de lo que ya no sirve e implica cambiar los paradigmas actuales por otros que respondan a las nuevas circunstancias.

El modelo competitivo habrá de enfocarse a la agregación de valor a todos los productos que se ofrecen al cliente y a los demás participantes, considerando que ese valor está dado por la idoneidad de los bienes para la satisfacción de sus necesidades, la calidad, la oportunidad en la entrega y el servicio que ellos reciben, el que se materializa en la cantidad de dinero que los consumidores están dispuestos a entregar a cambio de los productos o servicios que les ofrecen.

³¹. Ibid.

Las empresas agregan valor a los productos mediante los procesos de negocio que realizan. Así como existen macrocadenas de valor, dentro de cada empresa existen diferentes cadenas de actividades que agregan valor para cada stakeholder en respuesta a las interacciones que mantienen con cada uno.

2. ADMINISTRACIÓN BASADA EN IMPERATIVOS

La Administración basada en imperativos encara el reto de la competitividad procurando optimizar la agregación de valor con el siguiente método:

1. Identifica el propósito de la unidad de negocios y la forma en que agrega valor.
2. Identifica a los participantes de la empresa y les da importancia en función de la trascendencia de sus relaciones con la empresa.
3. Define los cambios que deben realizarse en la interacción con ellos a fin de mejorar la competitividad.
4. Dimensiona estos cambios en el proceso y establece parámetros de cumplimiento.
5. Determina y establece los imperativos, que son las acciones clave para su repercusión en los resultados de mejoramiento, que requieren de realización completa y exitosa para alcanzar los parámetros establecidos. Estas acciones imperativas se determinan en función del impacto global que tiene sobre los procesos y, por consecuencia, en favor de los diferentes participantes,

de tal suerte que cuantos más procesos mejore y éstos correspondan a stakeholders con mayor peso, más imperativo es su cumplimiento.

6. Determina y direcciona la asignación de recursos financieros, personal y tecnológicos para instrumentar los operativos.

XII. ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

Michael Porter en su obra Estrategia competitiva define a la estrategia competitiva como el emprender acciones ofensivas o defensivas para crear un posición defendible en un sector industrial, para enfrentarse con éxito a las fuerzas competitivas y obtener así un rendimiento superior sobre la inversión para la empresa.

Dentro de las estrategias con las que se puede alcanzar el objetivo descrito por Porter se identifican tres tipos de estrategias généricas que son consistentes entre sí, para crear una posición defendible en el mercado a largo plazo y sobresalir por encima de los competidores del sector industrial en donde se encuentre inmersa la organización.

Así las estrategias contra las que se pueden enfrentar las fuerzas competitivas del mercado para poder lograr un mejor desempeño que las compañías competidoras es optar por alguna de las estrategias que se mencionan a continuación.

1. Liderazgo general en costos
2. Diferenciación
3. Enfoque o alta segmentación

La implantación de cualquiera de estas estrategias implica un verdadero compromiso con el cual la empresa debe comprometerse totalmente y ser apoyada con todos los elementos organizacionales

con los que se cuente, tomando en cuenta que una estrategia generica es tan solo una de las muchas tácticas que puede utilizar una empresa para superar el desempeño de sus competidores en el sector industrial.

1. LIDERAZGO TOTAL EN COSTOS

Esta estrategia fue muy popular en la década de los setentas debido a la popularización de la curva de la experiencia, consiste en lograr el liderazgo total en costos en un sector industrial mediante un conjunto de políticas orientadas a este objetivo básico.

El liderazgo en costos requiere de la construcción agresiva de grandes instalaciones capaces de producir grandes volúmenes en una forma eficiente, tratando de minimizar al máximo los costos basandose en la experiencia, requiere a su vez de estrictos controles de costos y gastos indirectos, evitar las cuentas marginales, y la minimización de costos en áreas como Investigación y Desarrollo, Fuerza de ventas, Publicidad. Por lo tanto requiere de una fuerte atención administrativa de los controles de costos.

Y aunque en este tipo de estrategia no se ignora la calidad de los productos, ni el servicio si se hace mayor hincapié en la minimización de los costos que es la base de este tipo de estrategia. La posición de liderazgo de costos en un sector

industrial se convierte en una poderosa fuerza defensiva contra los competidores, ya que costos más bajos significan que todavía puede obtener rendimientos después de que sus competidores han perdido utilidades debido a la intensa competencia.

Un liderazgo de este tipo dentro de un sector también representa una gran fuerza defensiva contra compradores poderosos que desean ejercer su poder para disminuir los precios de los productos, así como también contra proveedores con gran poder en el mercado del sector, cuando por cualquier motivo se desea el incremento de los costos de los insumos, y asimismo esta posición pone sustanciales barreras al ingreso de nuevos competidores debido a las economías de escala o ventaja en costo. Finalmente una posición de costo bajo por lo general coloca a la empresa en una situación muy favorable con respecto a los posibles competidores que elaboran productos sustitutos.

Pero como todas las armas defensivas, esta estrategia no es infalible y al llevarla a cabo se tienen que cubrir aspectos como los siguientes: se requiere de una elevada participación en el mercado, acceso favorable a materias primas, a veces se puede requerir del diseño de productos para facilitar la fabricación, mantener una amplia línea de productos relacionados para derramar los costos y servir a todos los grupos de clientes importante para tener altos volúmenes de producción, fuertes inversiones de capital, puede requerirse a su vez de una fuerte inversión de capital inicial en equipo de primera categoría, precios agresivos, pérdidas iniciales par lograr la participación en el

mercado (una alta participación en el mercado puede a su vez permitir economías que hagan bajar los costos aún más).

Así mismo requiere de constantes inversiones de capital y acceso al capital, financiamientos, mejorar la habilidad en la ingeniería del proceso, supervisión constante de la mano de obra en el proceso productivo, constante revisión de la calidad del producto, sistemas de distribución que minimicen los costos, incentivos para el personal se basados en el logro de objetivos estrictamente cuantitativos, la responsabilidad y la organización tienen estructuras rígidas, frecuentemente se llevan a cabo reportes muy detallados de la actividad operativa.

2. DIFERENCIACION

La estrategia genérica de diferenciación consiste como su nombre lo indica , en la diferenciación de productos o servicios que ofrece la empresa, creando algo que sea percibido en el mercado como único. Los métodos de diferenciación son variados y toman muchas formas como: diseño, imagen de marca, tecnología, servicio al cliente, cadena de distribuidores, durabilidad, etc.

El emplear este tipo de estrategia no significa que se ignoren los costos de producción, pero a diferencia del liderazgo en costos este aspecto no es el punto central de la estrategia sino la diferencia.

Con este tipo de estrategia se debe crear la lealtad del cliente hacia una marca de tal manera que al cliente le importe poco el precio que paga por adquirir dicho producto (menor sensibilidad al precio). Creandose así para los competidores la necesidad de salvar sus marcas como característica de exclusividad.

Asi como el liderazgo en costos crea una fuerza defensiva contra los proveedores por los altos volúmenes de compra de insumos, ya que puede comprar a diferentes proveedores y mitiga claramente el poder del comprador debido a que carece de un producto alternativo que sea comparable, esta también es una defensa contra los posibles productos sustitutos de sus competidores.

Seguir una estrategia de este tipo implica a veces una posición de mercado reducida y asi como la estrategia de costo no es infalible esta estrategia también requiere cuidar aspectos como una percepción de exclusividad, extensa investigación, diseño novedoso del producto, materiales de alta calidad o intenso apoyo del cliente.

En algunos negocios la diferenciación es incompatible con los costos bajos y los precios comparados con los competidores. Se requiere una gran habilidad para lograr la comercialización, se enfatiza mucho en la ingeniería de los productos para lograr el detalle de exclusividad, personal muy creativo, reputación empresarial de liderazgo tecnológico y de calidad, grandes programas de motivación para allegarse a los trabajadores, los incentivos resultan ser muy subjetivos, se debe establecer una gran coordinación entre las funciones de investigación y desarrollo, el desarrollo de productos y la comercialización en donde el personal es una pieza clave para lograr este objetivo de exclusividad.

3. ENFOQUE O ALTA SEGMENTACION

Esta estrategia genérica consiste en enfocarse en un grupo de compradores en particular, en un segmento de la línea de producto, o en mercado geográfico, y al igual que la diferenciación, el enfoque puede tomar varias formas, aunque las estrategias de bajo costo y de diferenciación están enfocadas a lograr sus objetivos ampliamente dentro de un sector, toda la estrategia de enfoque está construida para servir muy bien a un objetivo en particular, y cada política funcional está formulada teniendo esto en mente. La estrategia se basa en la premisa de que la empresa puede servir a su estrecho objetivo estratégico con más efectividad o eficacia que los consumidores que compiten en forma más general. Como resultado la empresa logra ya sea la diferenciación por satisfacer mejor las necesidades de un

objetivo en particular o costos inferiores al servir a este o a ambos. Aun cuando la estrategia del enfoque no logra el bajo costo o la diferenciación desde la perspectiva del mercado en su totalidad, alcanza a una o ambas posiciones frente al objetivo de su mercado limitado.

La empresa que logra una alta segmentación también esta en condiciones de alcanzar rendimientos mayores al promedio para su sector industrial. Su enfoque significa que, o bien, tiene una posición de costo bajo con su objetivo estratégico, o la alta diferenciación, o ambas. El enfoque puede utilizarse para seleccionar objetivos menos vulnerables a los posibles sustitutos, o cuando los competidores son más débiles.

Se requiere de una larga tradición en el sector industrial, se requiere de personal creativo o científico muy capaces, una gran cooperación de los canales de distribución o una combinación de las características de las estrategias de costos y diferenciación dirigidas al sector específico de mercado.

Cada estrategia generica implica utilizar diferentes habilidades y requisitos para lograr el éxito, estos factores se traducen a la cultura organizacional y a su estructura haciendo de ella una estructura rígida o flexible.

4. ESTRATEGIA DE CONTRASEGMENTACION DE MERCADOS

En la actualidad la sociedad mundial vive una economía de precios inestables, tanto en productos como en servicios, así como la concentración de la riqueza en manos de unos pocos y la cada vez mayor pauperización de las masas de consumidores. esa situación se traduce en una cada vez mayor modificación de las costumbres de los consumidores en relación a sus preferencias o adquisiciones de productos y/o servicios, gran cantidad de compradores orientan su comportamiento hacia la aceptación de productos de precio bajo, aunque no sean del todo satisficentes de sus expectativas.

Es por esta razón, que en la década de los 90's las situaciones de los mercados, de la producción y de la política mundial estan propiciando que las grandes organizaciones diseñen o estructuren nuevas estrategias que les permitan lograr²⁸ sus objetivos.

Por tanto algunas corporaciones se han abocado a crear una nueva estrategia competitiva con la cual se agregan o agrupan segmentos del mercado en el que se desenvuelven.

Como resultado de las crisis económicas, los altos índices de desempleo, la baja de los salarios reales, la inflación a nivel mundial, los consumidores destinan la mayor parte de sus ingresos a los productos para la satisfacción de sus necesidades básicas, es por ello que se tienen que elaborar productos de bajo precio estandarizados.

²⁸. tomado del artículo "Contrasegmentación de Mercados" de José Morales Calderon.

La instrumentación de esta estrategia puede llevarse a cabo las siguientes acciones:

a) Se eliminan segmentos mediante el corte de productos, que consiste en disminuir la diversificación de los mismos y no en disminuir la diferenciación.

b) se fusionan segmentos de mercado.

En un solo productos se unen las propiedades diversificadoras de uno o más productos, induciendo a los compradores a la adquisición del producto de menor costo.

5. LA ESTRATEGIA DEL CLIENTE

En el otro extremo de las estrategias existen clientes que están dispuestos a pagar un precio mayor, que demandan productos verdaderamente exclusivos y con características muy especiales que les permitan cubrir sus expectativas respecto al artículo o servicio.

Este tipo de estrategia consiste en la utilización de la mercadotecnia individualizada, consistente en conocer al cliente y diseñar productos que cumplan con sus gustos de tal manera que se sienta plenamente satisfecho de haber adquirido el producto o haber sido plenamente complacido con el servicio que se le ha ofrecido.

Así mismo, implica el tener que redescubrir el como hablar con el cliente utilizando en mayor grado la sensibilidad, persuasión, honestidad y confianza. Poner un gran esfuerzo para atender plenamente a las demandas del cliente, teniendo que estar siempre alerta a las nuevas innovaciones en lo que respecta a medios de comunicarse con el cliente. Es por ello que tiene que mantenerse abierto ante las oportunidades que se le habren con la utilización de nuevos medios electrónicos y a la aplicación novedosa de los medios conocidos, no sólo por la novedad en sí, sino para localizar, hacer contacto, activar y cultivar a sus clientes de la manera más responsable teniendo muy en cuenta el aspecto de costo-eficiencia.

Así otra forma de triunfar en los años noventas requiere de todo un cambio estructural organizativo en el que se da mayor énfasis en el trabajo del personal para contactar al cliente.

El esfuerzo de mercadotecnia en este tipo de estrategia es una orma muy personal , que reconoce, admite, aprecia y sirve a los intereses y a las necesidades de grupos selectos de consumidores cuyas identidades y perfiles comerciales individuales el anunciante conoce o acaba de conocer²⁹.

Un aspecto clave en la utilización de las diferentes estrategias es que pueden coexistir todas ellas en el mercado, al mismo tiempo .

²⁹. Así describen los autores el nuevo tipo de mercadotecnia que ha surgido con la evolución de los mercados en nuestro vecino país del norte, en el cual la mayoría de la empresas están cambiando sus estrategias para tratar de ganarle ventaja a los líderes de los mercados.

Debido a que el centro de las actividades de la empresa son las ventajas competitivas, este es el tema principal o la base sobre la cual se realiza la planeación estratégica.

Es el tipo de estrategia competitiva la que define el contexto de las acciones que deben ser tomadas por cada area funcional de la empresa para lograr una posición competitiva sostenida.

Y son todos estos aspecto los que las industrias textiles nacionales deben contemplar con mayor énfasis ante la apertura comercial dada por el Tratado de libre comercio con Canadá y Estados Unidos. Es por ello que también deben implementar planes estratégicos de acciones defensivas y ofensivas contra sus competidores potenciales de los vecinos países con los que se conformará un área de libre comercio.

6. INVERSIONES PERMANENTES

Las inversiones permanentes son de fundamental importancia, debido a que las decisiones de inversión de capital son irreversibles, requieren importantes recursos financieros y afectan el desempeño organizacional durante mucho tiempo. Una inversión de capital podría representar un aumento de los activos fijos, participación en otros negocios y un aumento permanente en el capital de trabajo.

7. RAZONES PARA LAS INVERSIONES DE CAPITAL

- Mejorar o mantener la responsabilidad y el capital globales de la empresa a largo plazo.
- Reducir los costos actuales y/o proyectados de la mano de obra, energía, transportación, materiales, etc.
- Aumentar el volumen de ventas incrementando la capacidad de producción, bien sea en forma interna o externa, adquiriendo otras empresas.
- Mejorar la calidad del producto añadiendo instalaciones que produzcan una mayor utilidad por unidad vendida.
- Proteger o defender los niveles actuales de ventas y de utilidades agregando nuevas instalaciones o reemplazando las actuales para cumplir con las exigencias del gobierno o para mantenerse competitivos.

8. CONSIDERACIONES EN LOS PRESUPUESTOS DE INVERSIÓN:

LA ESTRATEGIA DEL NEGOCIO

Cualquier presupuesto de inversión permanente sería aun más eficaz y provechoso si la empresa desarrollará una estrategia integral de negocios. Tal vez la estrategia podría ser el tener una cartera de negocios equilibrada de tal manera que se minimice el riesgo global.

La administración de la cartera significa identificar los negocios basandose en la participación relativa en el mercado y en la tasa de crecimiento del sector del mercado (vease cuadro I). Teniendose entonces el tipo de negocio se puede decidir entre rechazar o aceptar un proyecto de inversión.

Algunas empresas emplean dos filtros de selección: primero uno estratégico y si el proyecto lo aprueba, se pasa entonces al filtro de evaluación económica.

		PARTICIPACION RELATIVA EN EL MERCADO	
		ALTA	BAJA
TASA DE CRECIMIENTO DEL SEGMENTO DEL MERCADO	ALTA	CRECIMIENTO DE LA PARTICIPACION EN EL MERCADO- ALTO POTEN- CIAL UTILIDADES-ELEVADAS EFECTIVO- EMPLEA DEMASIADO	CRECIMIENTO DE LA PARTICIPACION EN EL MERCADO-ALTO POTEN- CIAL UTILIDADES-BAJAS EFCTIVO-EMPLEA DEMASIADO
	BAJA	CRECIMIENTO DE LA PARTICIPACION EN EL MERCADO- ALTO POTEN- CIAL UTILIDADES- ELEVADAS EFECTIVO- PROVEE DEMASIADO	CRECIMIENTO DE LA PARTICIPACION EN EL MERCADO-BAJO POTEN- CIAL UTILIDADES - BAJAS EFECTIVO- EMPLEA DEMASIADO

CUADRO 1. CLASIFICACION DE LA CARTERA DE NEGOCIOS.

Las inversiones permanentes tiene gran influencia sobre la vida de la empresa durante un largo periodo de tiempo. Los desembolsos en activos fijos significan conocer en buena parte las futuras características dimensionales y operativas de la empresa; como también conocer las directrices de la política empresarial a largo plazo y los objetivos que derivan de esas directrices.

Determinación de las alternativas de inversión

Debido a la gran importancia desde el punto de vista de la elección de las inversiones permanentes y de la ponderación del reparto de las mismas según los principios de funcionalidad, es preciso intentar obtener de todos los sectores de la empresa indicaciones a cerca de las posibles inversiones, evitando así desequilibrios e irracionales concentraciones de gastos. Un amplio y regular flujo de propuestas puede asegurarse solamente a través de una extensa y sistemática revisión de cualquier posibilidad de renovación por parte de cada unidad.

9. CLASIFICACION DE LOS PROYECTOS

Según el objeto de la inversión (Dean, Joel) existen los siguientes tipos de proyectos:

1. propuestas de aumento del volumen de producción;
2. propuestas de sustitución de equipo;

3. propuestas de mejora de productividad (reducción de costos, mejora de calidad de los productos);
4. propuestas de inversiones estratégicas (reducción del riesgo de la empresa, mejora de la moral interna).

Las inversiones tendientes a la expansión del volumen de producción, requieren generalmente una previsión cuidadosa a largo plazo de la situación de mercado sobre la que se basa el proyecto. Resulta evidente en este caso la necesidad de un análisis lo suficientemente adentrado en el futuro sobre los aspectos operativo y de rentabilidad originados por dicho proyecto.

La sustitución de equipos puede requerir al mismo tiempo consideraciones a corto plazo según la importancia de los equipos o instalaciones a sustituir. Una sustitución de largo plazo debe ser aprobada sólo tras una revisión a largo plazo de sus consecuencias financieras y económicas.

En el caso de las propuestas de mejora de la productividad el costo de los nuevos equipos habría de ser recuperado a través de la disminución de los costos o a través del aumento del valor de la producción.

Las inversiones estratégicas constituyen una clase de gastos efectuados a fin de confrontar la posición de la empresa respecto al ambiente interno o externo. Las inversiones llevadas a cabo en relación con el ambiente externo, tienen por objeto mejorar la posición competitiva de la empresa. Ello puede ser obtenido estudiando nuevos productos que la puedan colocar en una situación de monopolio, o más genericamente que la puedan insertar en una fase tecnológica interesante (descubrimiento o expansión), a este tipo de estrategia, suelen llamarse **inversiones agresivas**. Puede adoptarse otra orientación intentando establecer una estructura de la empresa que dé mayor fuerza competitiva o, en general, una mayor resistencia con respecto a las acciones de la competencia; puede obtenerse esto a través de idóneas formas de expansión, como las de la integración vertical, realizadas a través de fusiones con otras empresas sobre la misma línea tecnológica o a través de la creación de nuevos sectores productivos. Las inversiones llevadas a cabo con este tipo de estrategia suelen denominarse **inversiones defensivas**.

Las inversiones tendientes a reforzar la posición de la empresa respecto a su ambiente interno, en general se dirigen a la mejora de la moral. Se distinguen en este caso las inversiones llevadas a fin de aumentar el bienestar de los trabajadores y las dirigidas a la comunidad en cuyo ámbito opera la empresa.

Las inversiones estratégicas tienen en común las siguientes características:

- a) dificultad en la valoración de los resultados que aparecen normalmente a largo plazo;
- b) influencia sobre más de un aspecto de la vida empresarial y durante un largo periodo de tiempo.

Nosotros agregaríamos a esta clasificación los proyectos que tiene que ver con las restricciones gubernamentales que tienen que ver con el cuidado del medio ambiente en lo que respecta a ecología.

La dirección en este caso se interesará en los aspectos siguientes que afectan la vida de la empresa en general:

1. áreas y operaciones que se pretenden desarrollar primordialmente;
2. fuentes de financiamiento utilizadas;
3. rentabilidad de las propuestas;
4. cuantía total de las inversiones;
5. efecto del presupuesto sobre los dividendos y sobre otras políticas empresariales.

XIII. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

1. LIMITES DEL PROBLEMA

A) Límite teórico. Se investigarán los aspectos relacionados con la industria textil ante el Tratado de Libre Comercio.

C) Límite geográfico. El lugar geográfico de aplicación de nuestra investigación es el área metropolitana.

2. UNIDAD DE OBSERVACION

Nuestras unidades de observación serán los empresarios de los diferentes sectores de la Industria Textil.

XIV. METODOS Y TECNICAS DE OBSERVACION.

Los métodos a utilizar en nuestra investigación son los siguientes:

- * El muestreo aleatorio, por que el tamaño de nuestra muestra es demasiado grande y por que la selección de los elementos que componen la muestra es al azar.

Las técnicas a utilizar en nuestra investigación serán directas:

- * La entrevista a personas especializadas en el sector de la industria textil.
- * Encuestas realizadas a empresarios.
- * La observación.

En cuanto a presentación de la investigación, gráficas, estructura, etc., se utilizará la computadora, donde los paquetes a emplear son:

- * Word Perfect.
- * Lotus 123.

De acuerdo a procedimientos para calcular el tamaño de la muestra, la más adecuada a nuestra investigación, es la siguiente:

$$n = \frac{\frac{Z^2 pq}{E^2 P}}{1 + \frac{1}{N} \left[\frac{Z^2 pq}{E^2 p} - 1 \right]}$$

Donde:

n = es el número de elementos a incluir dentro de la muestra.

N = es el tamaño de la población universo.

Z = al nivel de confianza requerido para generalizar los resultados hacia toda la población.

pq = se refiere a la variabilidad del fenómeno estudiado.

E = indica la precisión con que se generalizan los resultados.

Entonces:

$$N = 2986$$

$$Z = 1.65$$

$$p = .8 \quad q = .2$$

$$E = .1$$

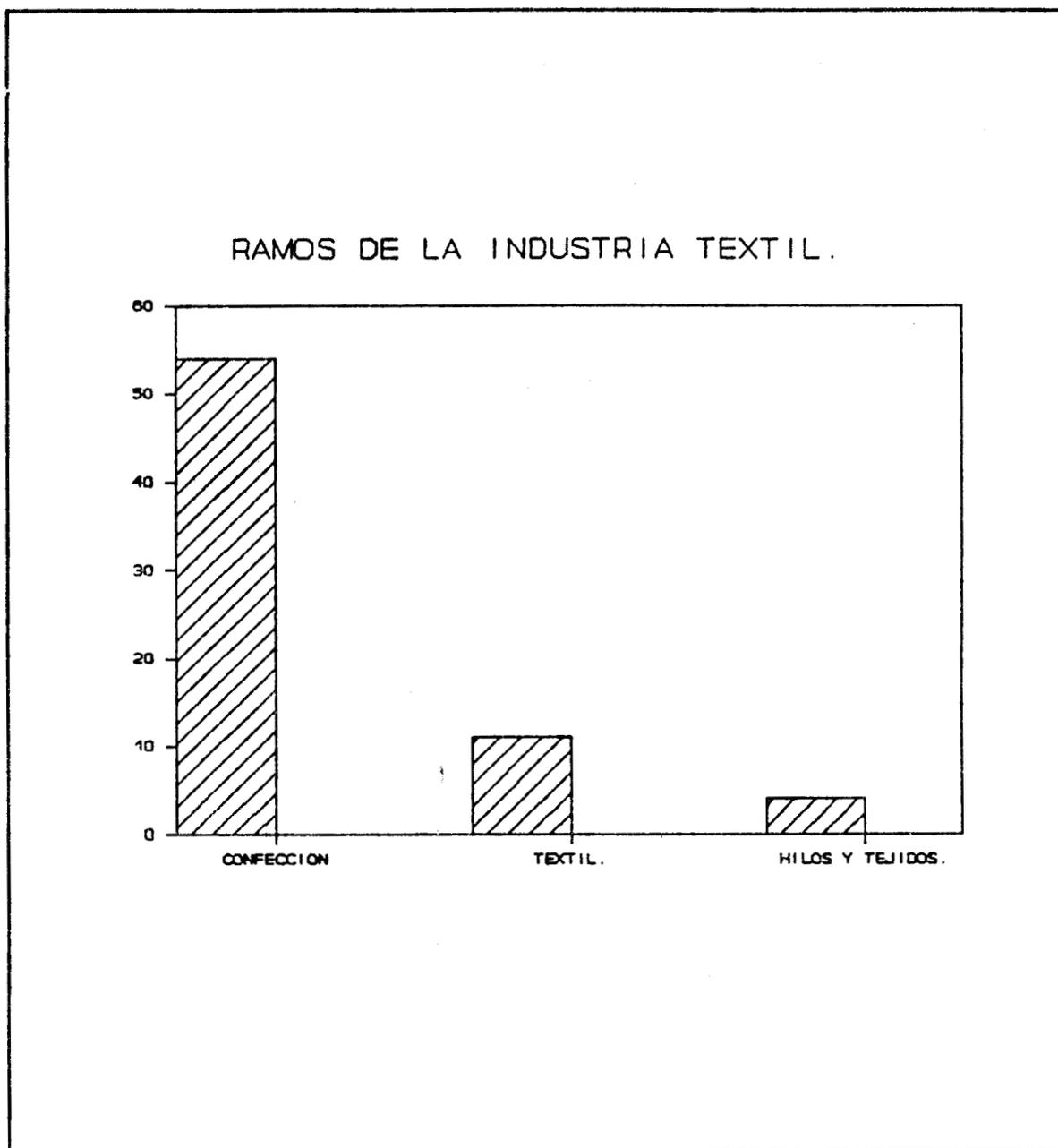
$$n = \frac{\frac{(1.65)^2 (.2)}{(.10)^2 (.8)}}{1 + \frac{1}{2986} \left[\frac{(1.65)^2 (.2)}{(.10)^2 (.8)} - 1 \right]}$$

$$n = \frac{.5445}{.008} = 68.0625$$

Se aplicaron 68 cuestionarios.

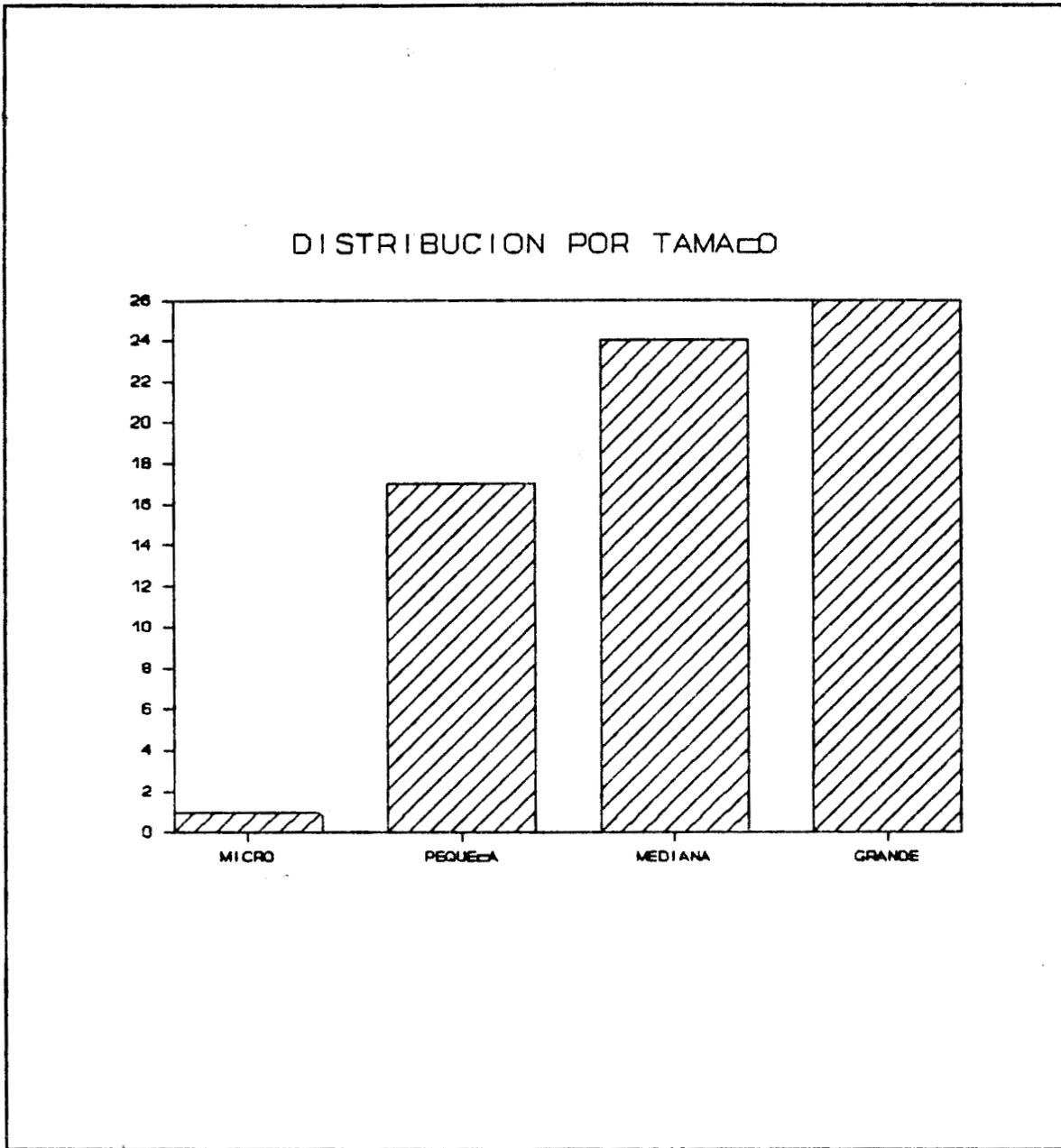
XV. PRESENTACION DE RESULTADOS

R A M O S



Del total de las empresas encuestadas el 78.3 % corresponde al ramo de la confección, el 15.0 % al textil y el 5.8 % a la fabricación de hilados y tejidos.

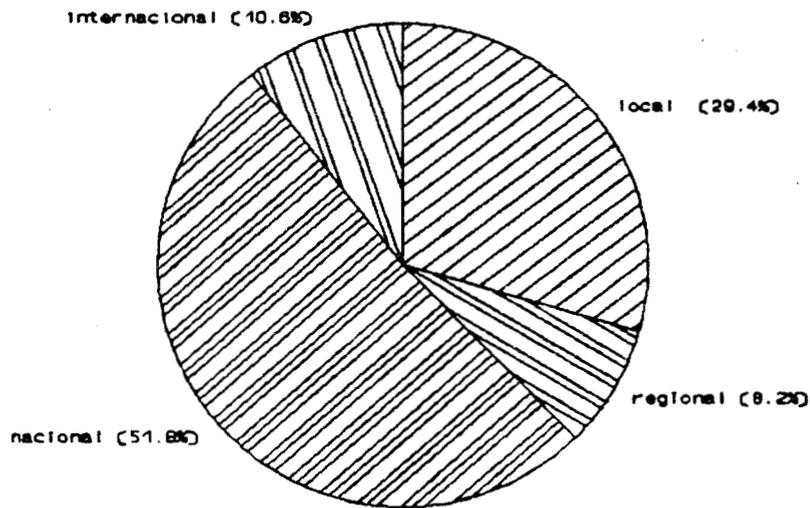
DISTRIBUCION



Del total de los cuestionarios, 26 fueron aplicados a grandes empresas, 24 a medianas, 17 a pequeñas y 1 a la micro empresa textilera.

PREGUNTA "1"

PREGUNTA 1
SEGMENTOS DE MERCADOS

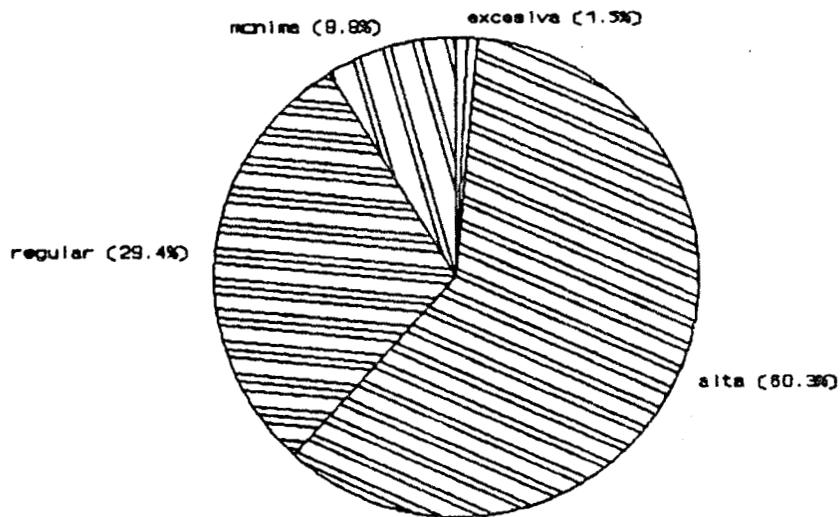


Podemos darnos cuenta que en nuestro país las industrias textiles venden sus productos en un 51.8 % en el mercado nacional, 10.6 % en el internacional, 29.4 % en el local y 8.2 % en el regional.

PREGUNTA "3"

PREGUNTA 3

GRADO DE COMPETENCIA ACTUAL

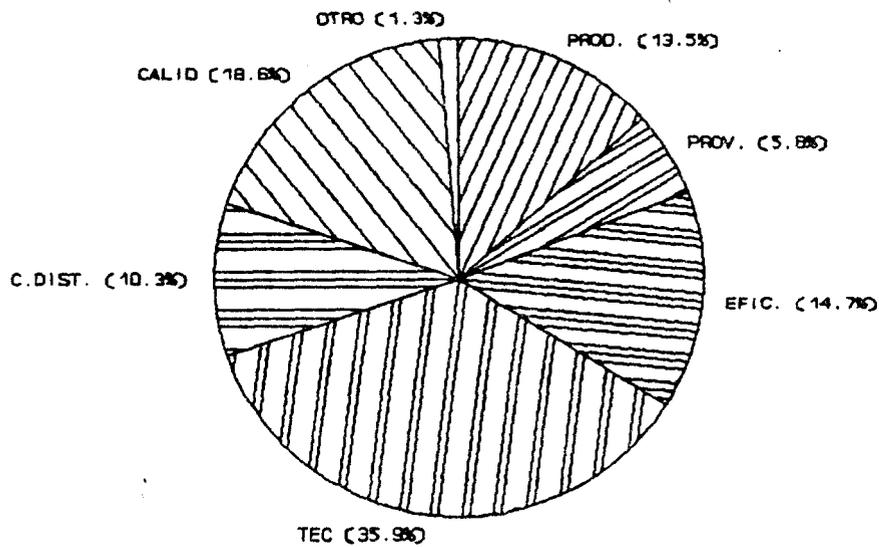


La competencia actual en la Industria Textil es considerada como alta en un 60.3 %, regular en un 29.4 %, minima en un 8.8 % y excesiva en un 1.5 %.

PREGUNTA "4"

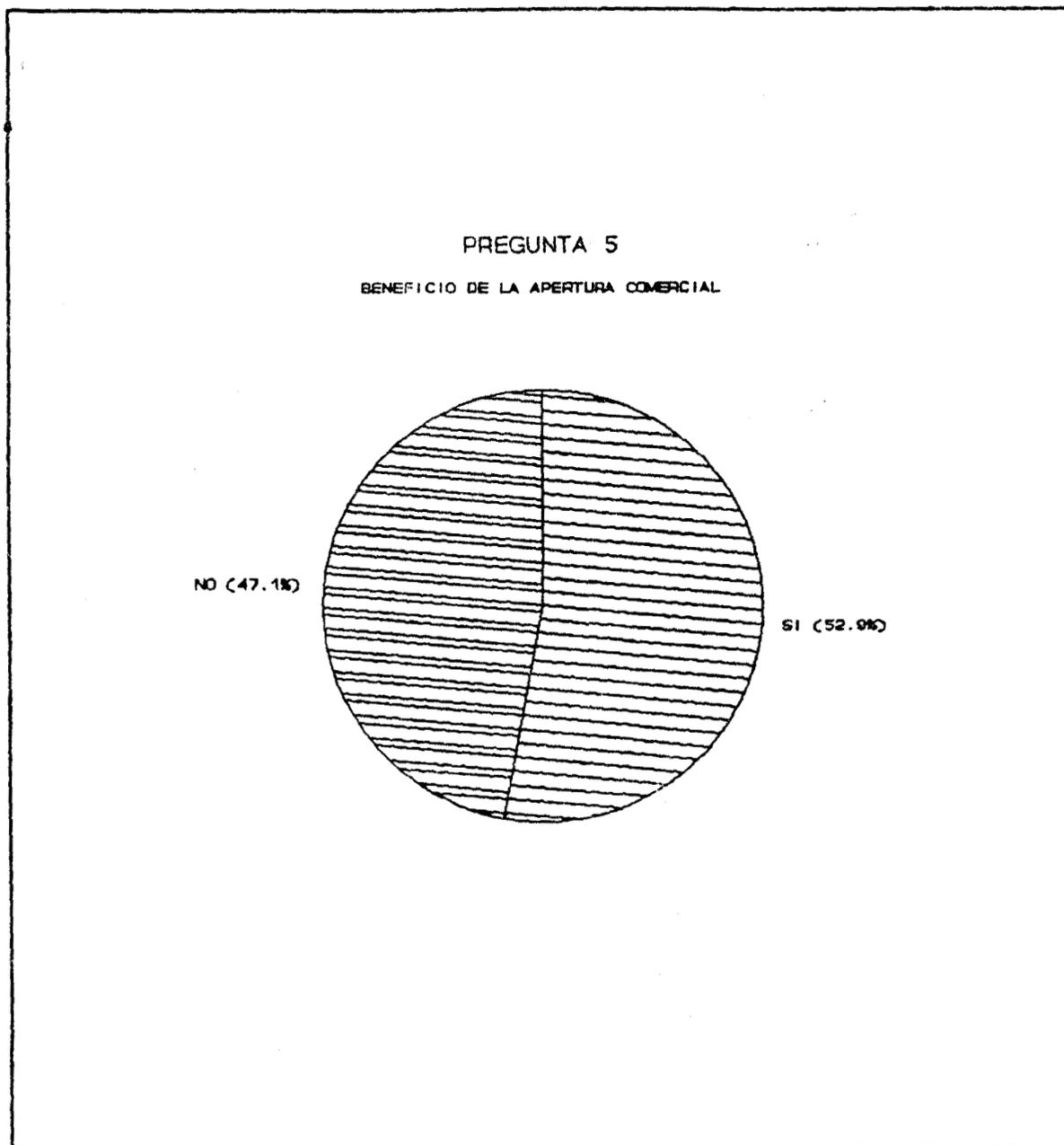
PREGUNTA 4

CONSIDERACIONES SOBRE LOS COMPETIDORES



La tecnología es el factor principal con que cuentan los competidores del exterior, según la opinión de la mayoría de los empresarios mexicanos.

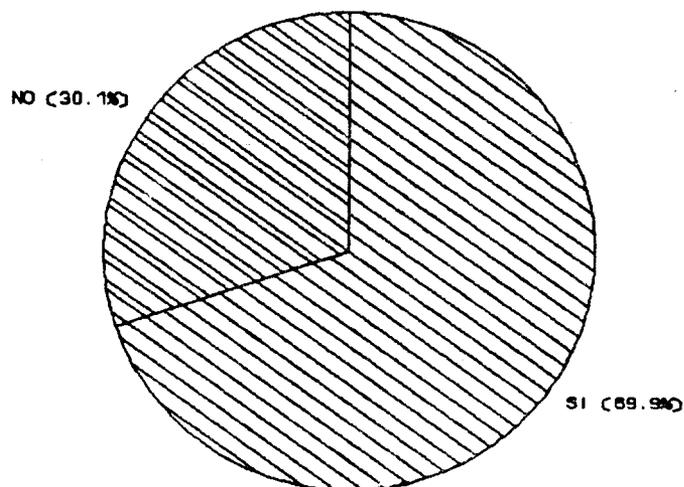
PREGUNTA "5"



El 52.9% de los empresarios consideran que la apertura de México al comercio internacional es benéfica para la economía nacional.

P R E G U N T A "6"

PREGUNTA 6
AFECCION DEL TLC A LAS EMPRESAS

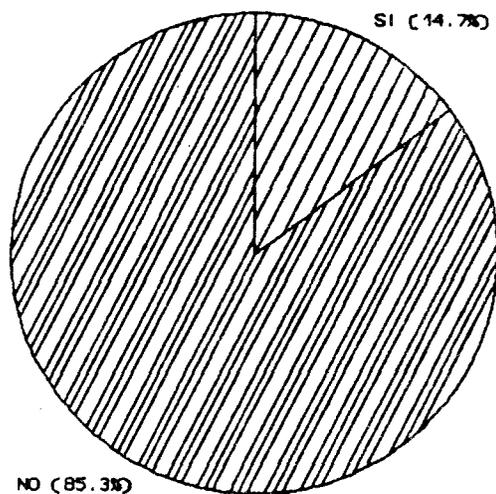


El 69.9% de los empresarios consideran que el Tratado de Libre Comercio, afectará a su empresa, en tanto que un 30.1% no se preocupa.

PREGUNTA "7"

PREGUNTA 7

REALIZACION DE EXPORTACIONES ACTUALES

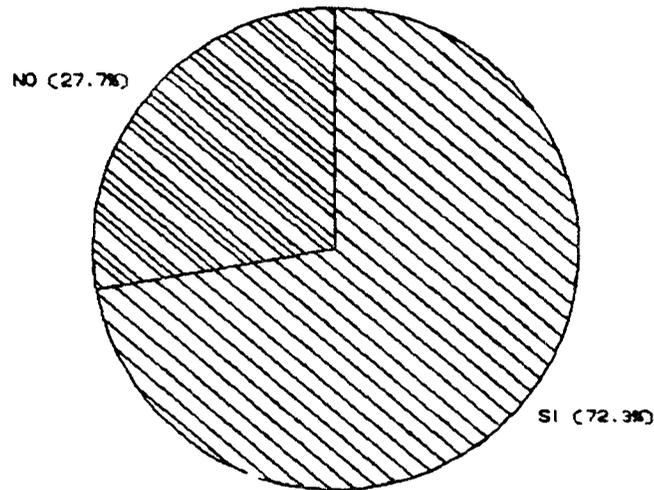


De las empresas encuestadas observamos que la mayoría de las industrias no realizan exportaciones.

P R E G U N T A "10"

PREGUNTA 10

OPORTUNIDADES INCREMENTO EXPORTACIONES

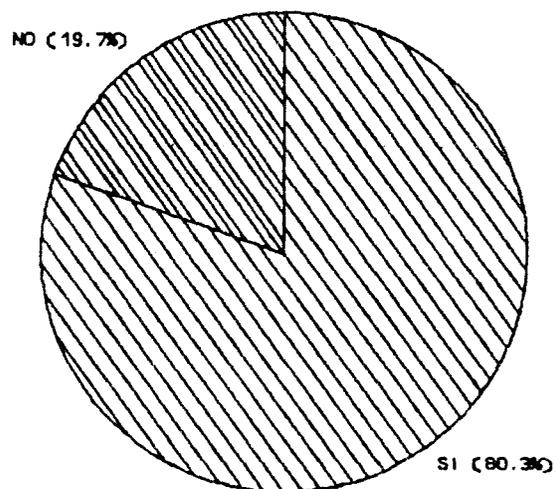


La mayoría de los empresarios encuestados considera que la apertura comercial es una importante oportunidad para que las empresas puedan incrementar sus exportaciones.

PREGUNTA "9"

PREGUNTA 9

OPORTUNIDADES DE EXPORTACION

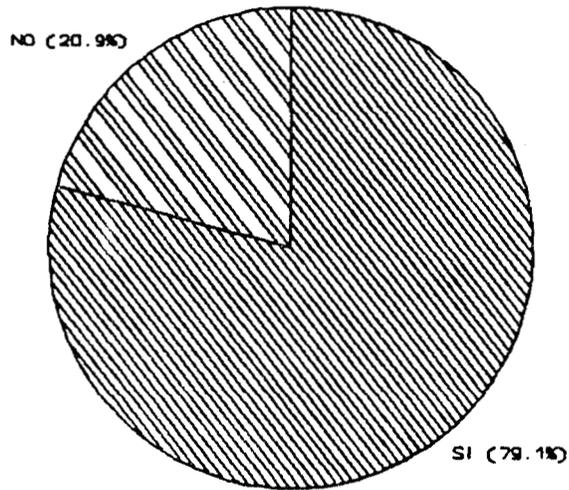


Un 80.3% de las industrias consideran que la apertura comercial es una importante oportunidad para que las empresas puedan exportar.

PREGUNTA "11"

PREGUNTA 11

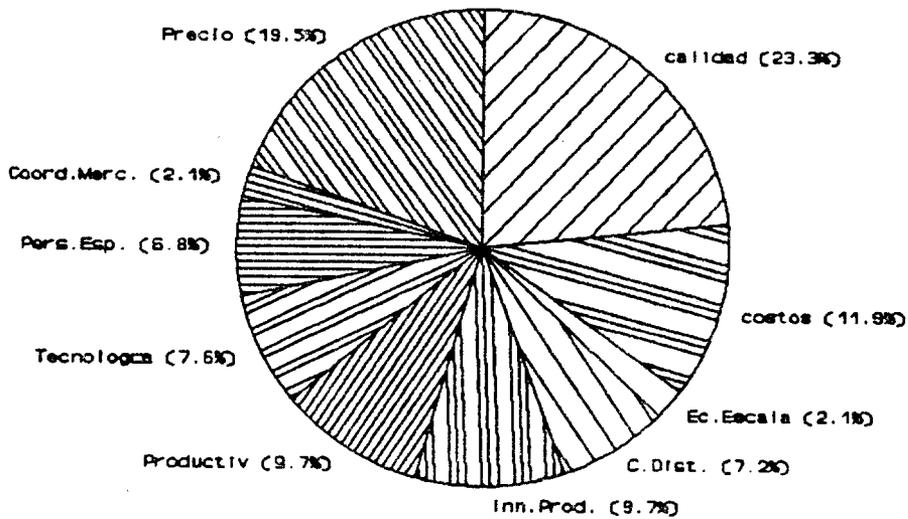
AFECCION DE LAS IMPORTACIONES



El 79.1% de las Industrias consideran que la penetración de productos extranjeros les afectará.

PREGUNTA "12"

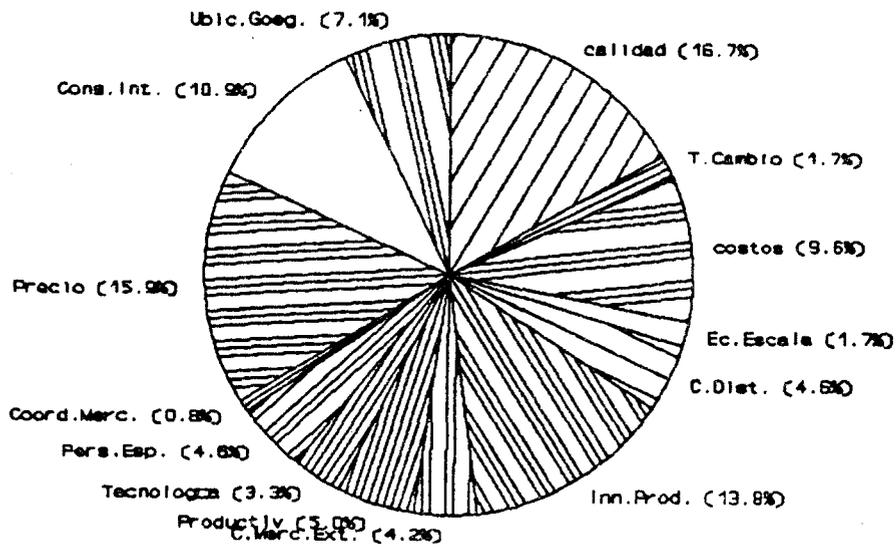
PREGUNTA 12
VENTAJA COMPETITIVA NACIONAL



Algunos de los empresarios encuestados consideran como factores principales de su ventaja competitiva en el mercado nacional la calidad y precio de sus productos.

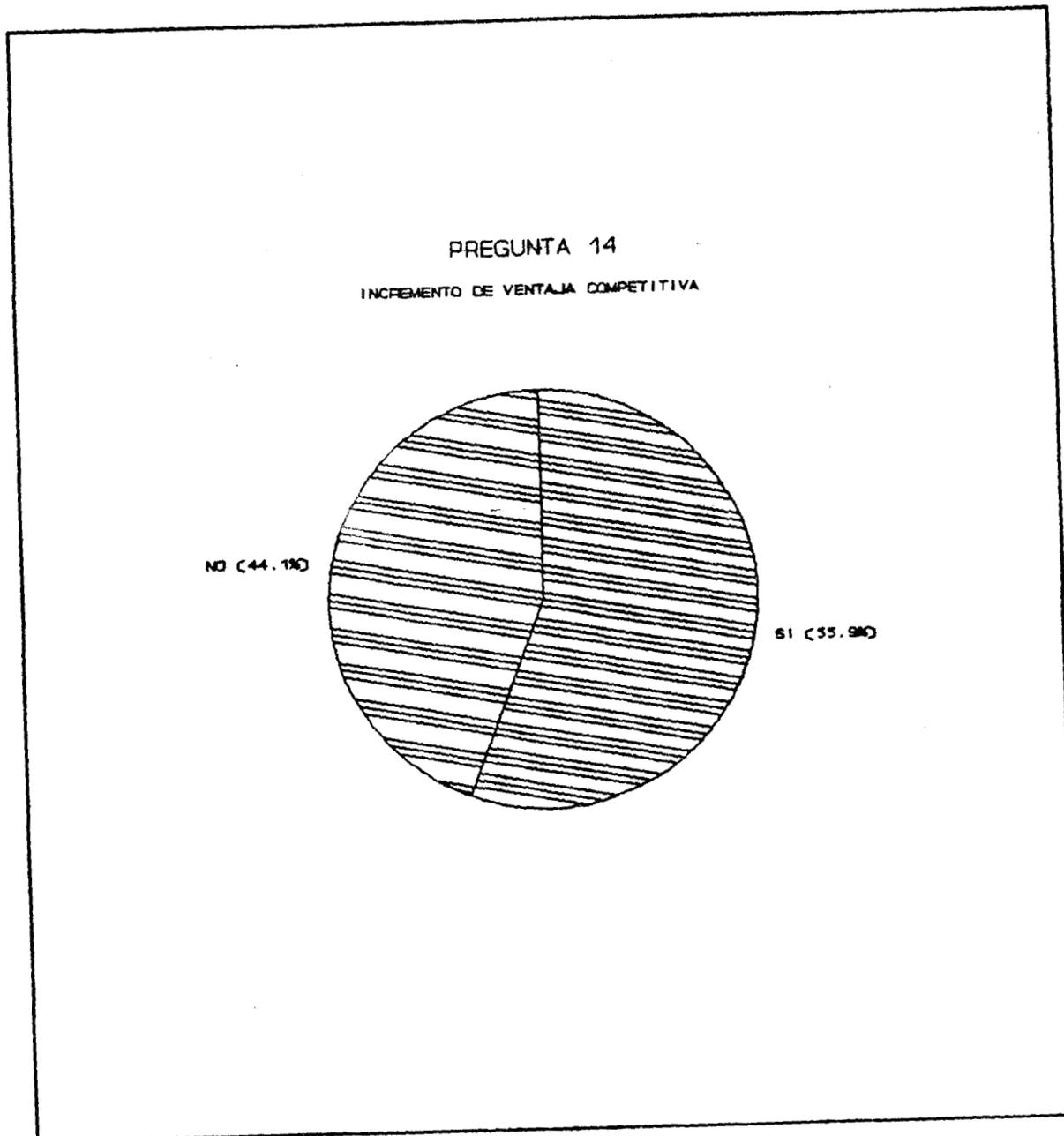
PREGUNTA "13"

PREGUNTA 13
VENTAJA INTERNACIONAL



Los empresarios encuestados consideran como factores principales de su ventaja competitiva en el mercado internacional la calidad y precio de sus productos.

PREGUNTA "14"

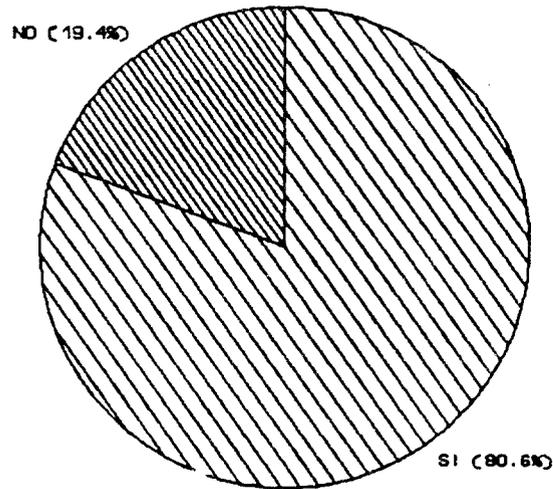


Un 55.9 % de las Industrias consideran que con la apertura comercial textil, se incrementará su ventaja competitiva mientras que el restante 44.1 % no opina lo mismo.

PREGUNTA "15"

PREGUNTA 15

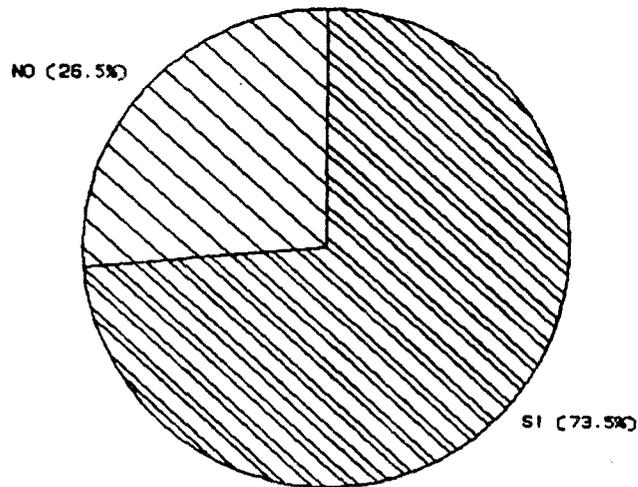
UTILIZACION DE CAPACITACION



Con la apertura comercial un 80.6% de las Industrias necesitaran capacitar a su personal para ser más competitivos.

PREGUNTA "16 A"

PREGUNTA 16
UTILIZACION DE FINANCIAMIENTO

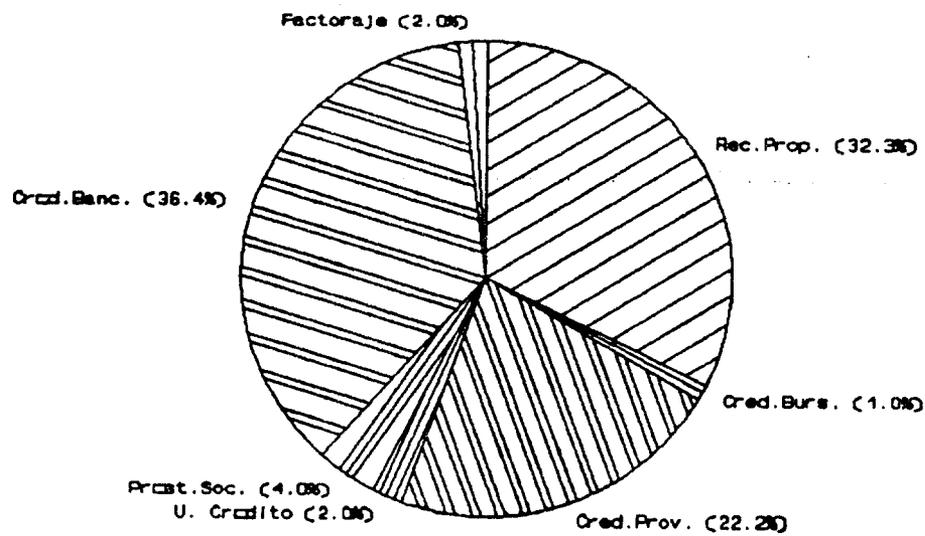


La mayoría de las industrias utilizan algún tipo de
Financiamiento.

PREGUNTA "16 B"

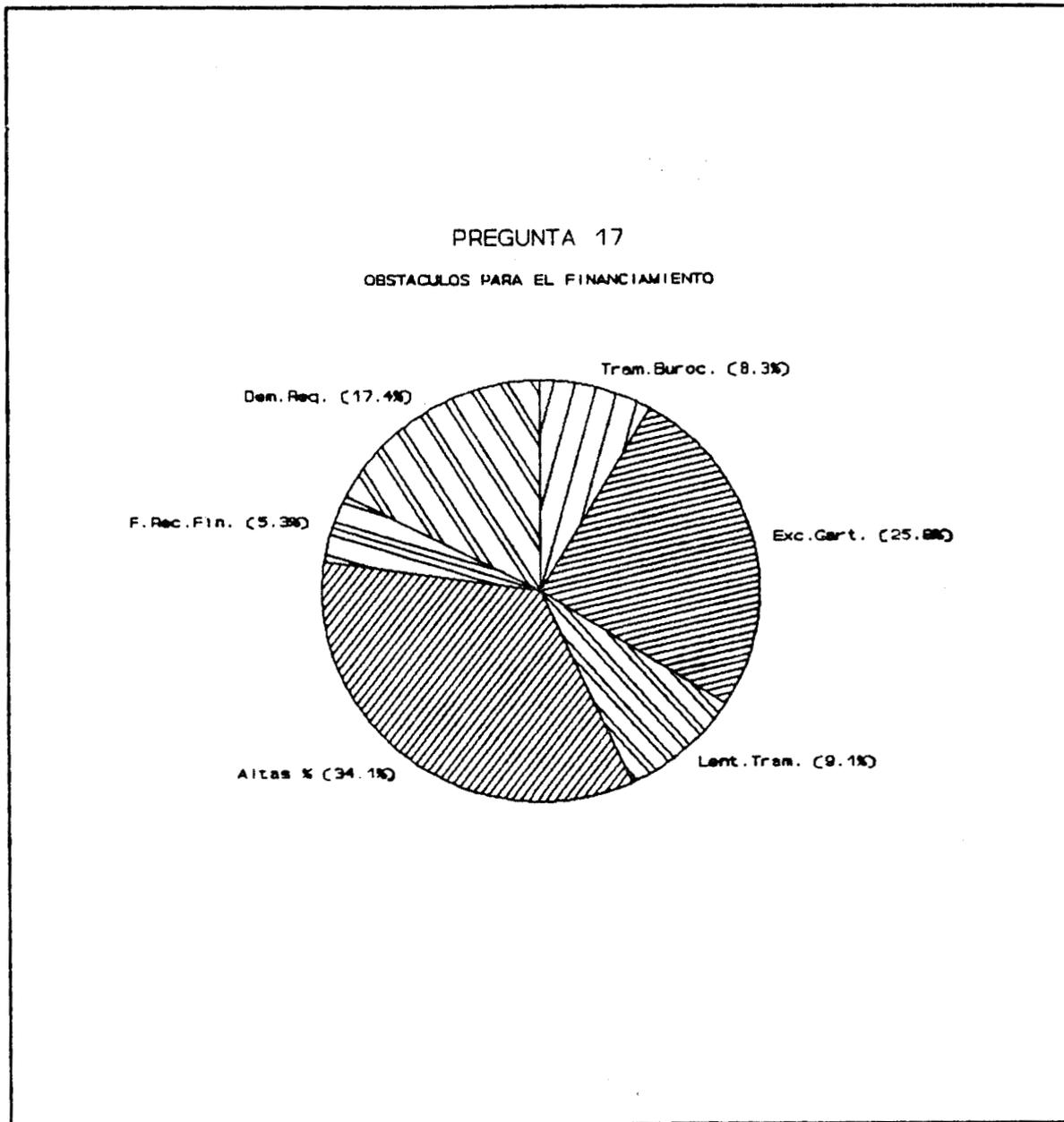
PREGUNTA 16

TIPO DE FINANCIAMIENTO UTILIZADO



El tipo de financiamiento más utilizado es el Crédito Bancario con un 36.4 %, seguido del de Recursos Propios.

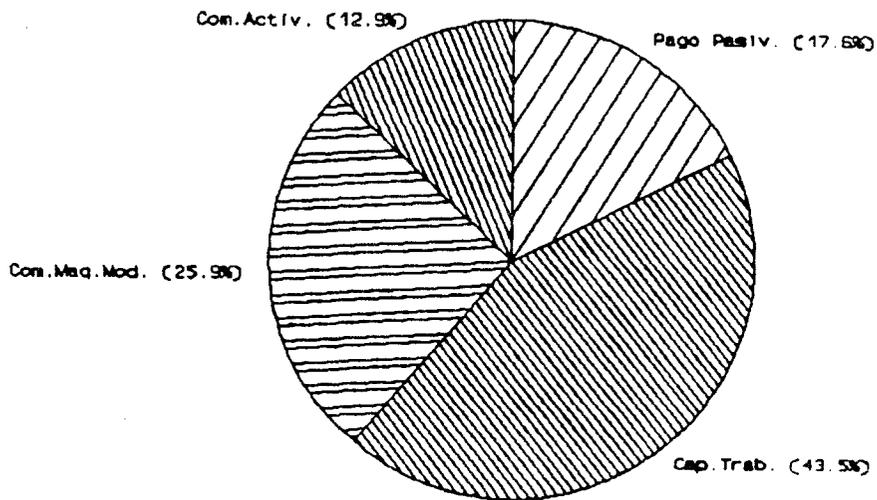
PREGUNTA "17"



Los mayores obstáculos con los que se encuentran los empresarios para obtener un financiamiento es la alta tasa de interés que deben pagar, y en menor grado las excesivas garantías que deben cubrir.

PREGUNTA "18"

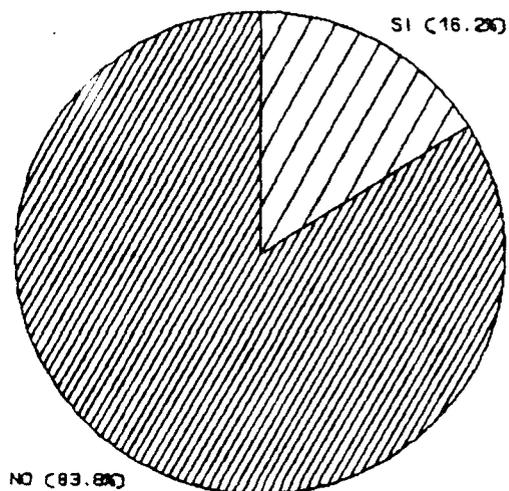
PREGUNTA 18
APLICACION DEL FINANCIAMIENTO



La mayoría de las empresas aplican los financiamiento obtenidos a capital del trabajo y a la adquisición de maquinaria moderna.

PREGUNTA "19"

PREGUNTA 20
SOBREVIVIR POR MEDIO DE FUSION

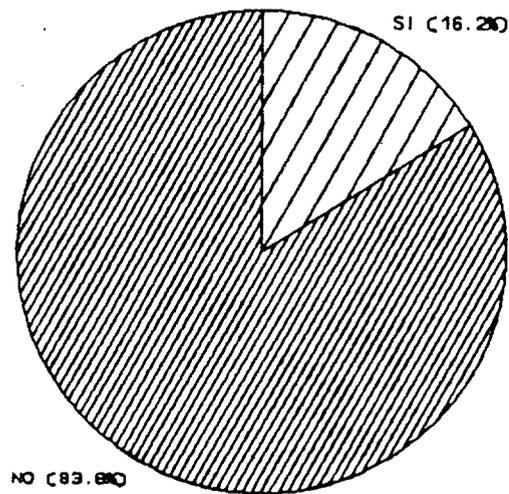


La mayoría de los industriales textileros desconocen los programas de financiamiento que se están implantando para apoyarlos ante la apertura comercial.

PREGUNTA "20"

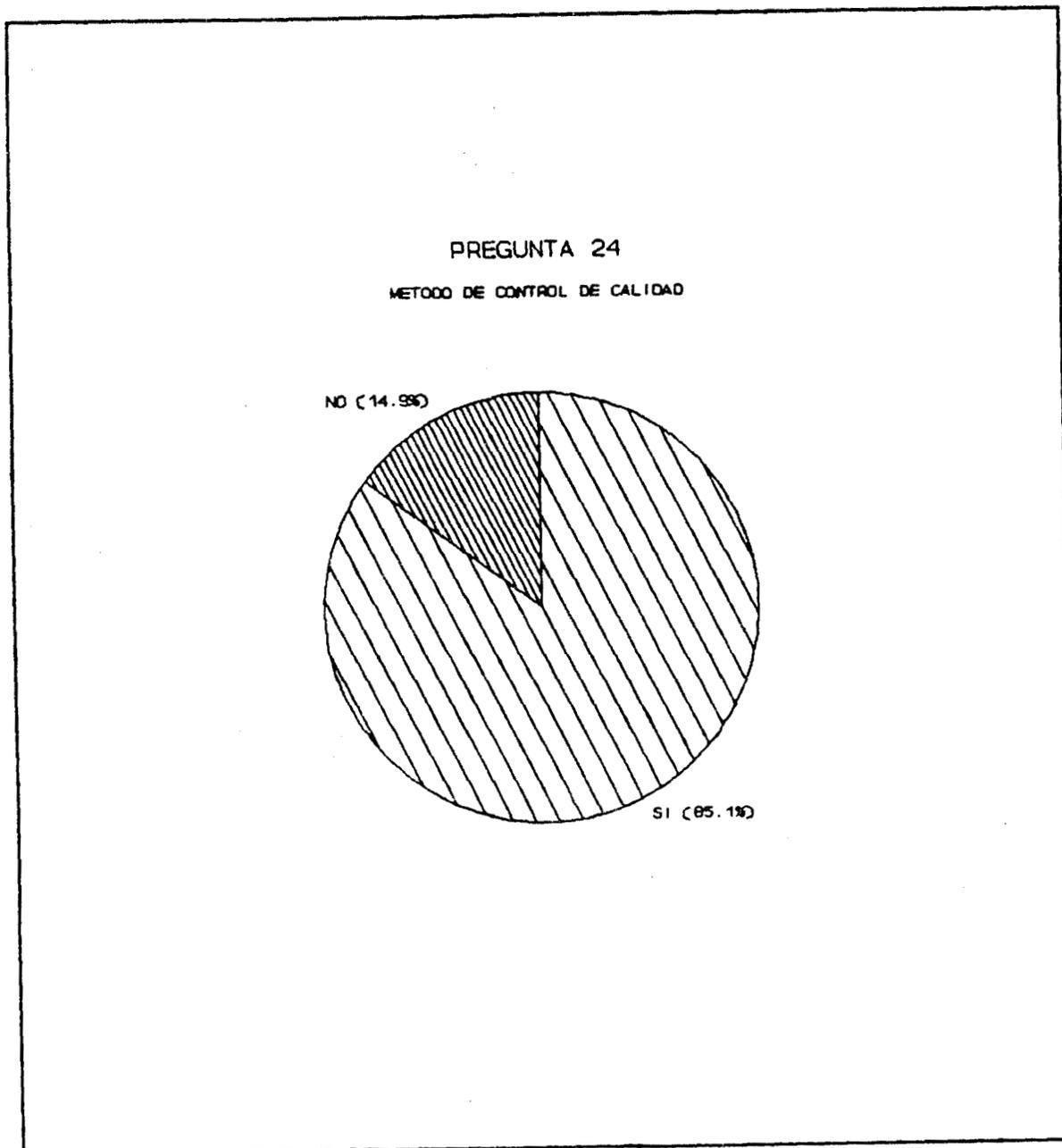
PREGUNTA 20

SOBREVIVIR POR MEDIO DE FUSION



EL 83.8% de las industrias afirman que no tendrán que recurrir a la fusión para sobrevivir ante los retos que representa el Tratado de Libre Comercio.

PREGUNTA "24"

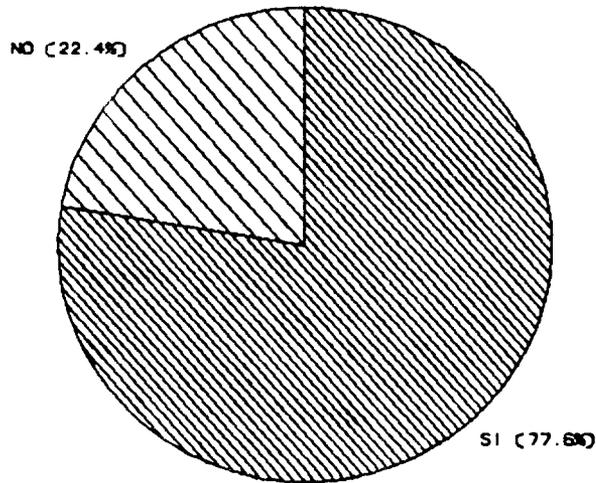


Gran parte de las industrias encuestadas utilizan algún método de control de calidad.

PREGUNTA "25"

PREGUNTA 25

REALIZACION DE PLANEACION ESTRATEGICA

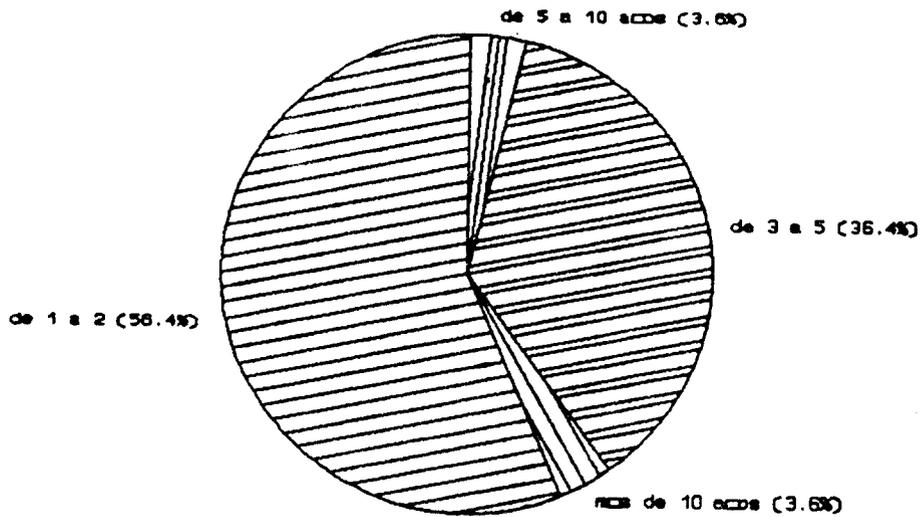


Se observa que un 77.6 % de las empresas realizan planeación estratégica.

PREGUNTA "26"

PREGUNTA 26

HORIZONTE DE PLANEACION ESTRATEGICA



El Horizonte de Planeación Estratégica que las empresas consideran en general es de 1 a 2 años.

XVI. CONCLUSIONES.

1. CONCLUSIONES GENERALES

A lo largo de esta investigación, se observa la transformación que ha sufrido la Industria Textil en cada etapa histórica, desde la etapa precolombina hasta nuestros días.

Esta rama de la industria se ha encontrado con obstáculos que le han impedido un desarrollo total.

Actualmente, con los acuerdos de comercio bilaterales y multilaterales se habren nuevos esquemas hacia una proyección mundial.

Esta proyección no favorecerá a todo tipo de sector textil. Al Tratado De Libre Comercio sólo podrán ingresar con posibilidades de éxito las industrias altamente tecnificadas, con modernos sistemas de comercialización y fuentes de capital amplios.

El estudio da a conocer que la mayor parte de las industrias textiles carecen de dichos medios pues se enfrentan a problemas de liquidez, descapitalización, atraso tecnológico, competencia desleal de productores extranjeros e importadores y contrabandistas, así como por la contracción del mercado en el país.

Se tiene como ejemplo a la industria textil de Aguascalientes que enfrenta problemas con los bancos locales al tener su cartera vencida.

Este tipo de problemas no es particular de éste sector, lo enfrentan todas las industria textiles nacionales y otros sectores.

Y tienen como obstáculos la gran diversidad de requisitos burocráticos que establecen las instituciones bancarias privadas y de desarrollo, para otorgar financiamiento.

Un factor importante para su crecimiento es contar con técnicas administrativas y medios de producción que garanticen una competitividad con los otros países. Es por ello que el Tratado de Libre Comercio será un proceso de fortalecimiento para hacer frente al enorme grado de competencia al que se enfrenta el mercado nacional.

Los empresarios que deseen mejorar la competitividad tanto de su industria como del sector industrial en el corto plazo, deben enfocar sus esfuerzos a la realización de acciones que den como resultado el incremento de su valor en el mercado mediante el mejoramiento de procesos productivos, obtención de información relativa a la vigilancia de su medio ambiente para mantener una estructura flexible y el fortalecimiento de su línea de acción, lo cual propicia la especialización de funciones, maximizar la utilización de recursos y con ello la reducción efectiva y permanente de costos.

Por otra parte, con la apertura comercial entre Estados Unidos de Norteamérica, Canadá y México, las empresas micros, pequeñas y medianas del sector textil y del vestido podrían cerrar debido a su bajo nivel de competitividad antes de que finalice este año ocasionando que se reduzca el nivel de empleo productivo.

La mayoría de los empresarios no aceptan la idea de fusionarse o asociarse con empresas nacionales o extranjeras.

Otros más realizan estudios para fusionarse y crear sociedades compactas que les permita enfrentar la competencia del exterior, antes de que desaparezcan las empresas o cambien de giro, ya que ven como ventaja el modernizarse y elevar su producción.

La investigación permite conocer que con la apertura comercial los productos nacionales de la industria textil pasarán a segundo término con motivo de la entrada de productos extranjeros. Esta situación tiene como consecuencia que las empresas competidoras extranjeras produzcan altos volúmenes de artículos de calidad, con menores costos de producción y distribución.

Así también el estudio permite reafirmar que la mayor parte de las industrias textiles en México carecen de tecnología moderna, lo cual es un elemento en contra para competir con Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

Siguiendo con la apertura comercial, la industria textil nacional dedicada a la producción de artículos intermedios (hilos, telas) podrá tener ventaja competitiva en el mercado internacional porque sus productos son más económicos que los fabricados en Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

La industria textil nacional a empezado a prepararse para hacerle frente a tan gran competencia. Es por ello que en la mayor parte de estas empresas han incluido programas de capacitación tanto a obreros como a niveles jerárquicos más altos, con el fin de obtener una mejor posición ante competidores nacionales y extranjeros.

También han empezado a realizar una planeación estratégica más concientizada con métodos de control de calidad que garanticen su desarrollo y así hacerle frente a la competencia internacional.

Consideramos, por tales motivos, que la fusión de la administración es de vital importancia ya que coadyuva en primer instancia a la planeación del objetivo esencial de la organización y es aquí, donde las empresas deben encauzar sus productos.

Las industrias que se dedican a la confección de prendas y otros productos, serán las más afectadas con la competencia que se ha venido originando con la apertura del mercado internacional; y a la gradual contracción del mercado nacional,

a causa de la pérdida del poder adquisitivo de la población consumidora. Los cuales hacen preferencia o uso de las prendas de contrabando por el menor costo que tienen, y están al alcance de cualquier consumidor.

2. CONCLUSIONES POR HIPOTESIS

1. La competitividad de una empresa implica realizar grandes esfuerzos en el mejoramiento y eficientización de aspectos como calidad de los productos, la distribución de los mismos y la oportunidad en su entrega, la calidad de servicio al cliente, precios, satisfacción del cliente, innovación de productos, estructuras organizacionales, liderazgo y autoridad, la participación del personal en la flexibilización de las estructuras organizacionales, inspección del medio ambiente en el que las empresas se encuentran inmersas para lograr una mejor adaptación a los cambios, adquisición de tecnología, costos de producción, obtención de información rápida, confiable y oportuna para lograr una toma de decisiones que coadyuve al incremento de las ventajas competitivas actuales de las empresas, financiamiento, crecimiento industrial, etc. Ante la inminente apertura comercial de nuestro país con Estados Unidos de Norteamérica y Canadá las industrias textiles de los diferentes ramos del sector industrial, están realizando esfuerzos que implican el incremento de la competitividad general de este sector industrial, que se muestra en acciones como la obtención de financiamientos aplicados en la adquisición de maquinaria moderna y capital de trabajo, la capacitación de personal, instrumentación de métodos de control de calidad, el establecimiento de sistemas de planeación estratégica y un mayor énfasis en el conocimiento de las necesidades de los clientes. Es por estas razones que se acepta la hipótesis alterna en la que se establece el incremento de la competitividad de los diferentes sectores de la industria textil ante la apertura comercial.

2. Los empresarios de los diferentes ramos del sector industrial textil (confección, fibras y textil) están conscientes de que el Tratado de Libre Comercio provocará cambios que inciden en sus empresas aunque desconocen la magnitud de los efectos de esos cambios. Por lo tanto, se acepta la hipótesis nula, debido a que el 78.3 % del total de empresas encuestadas pertenecientes a la rama de la confección considero que la apertura comercial les afectará.

3. La apertura comercial es considerada dentro de todo el sector industrial textil como una importante oportunidad y reto para introducir productos al mercado extranjero, al ser reducidos los aranceles y eliminadas otras barreras comerciales. El objetivo es dar a conocer a nivel internacional que los productos mexicanos poseen calidad y precios competitivos, y posteriormente se pretende alcanzar un lugar importante a nivel mundial una vez que se hayan realizado las comparaciones en cuanto a precio y calidad de los productos mexicanos contra los productos extranjeros, lograndose con ello el incremento de los niveles de exportación. Por lo anterior se acepta la hipótesis alterna en la que se menciona que con la apertura comercial la industria textil incrementara su nivel de exportación de productos.

4. Con el Tratado de Libre Comercio se estableceran múltiples empresas extranjeras no sólo en el sector textil, cuyo principal objetivo al intalarse en territorio nacional (México) es la obtención de mano de obra calificada, así como, materias primas que impliquen bajos costos. Estas nuevas empresas absorveran gran

parte de la mano de obrs desempleada, ocasionando un mayor empleo productivo. Por consiguiente, con la apertura comercial se incrementará el empleo productivo. Así entonces, se acepta la hipótesis alterna.

5. Más del 80 % de los industriales textileros desconocen casi en su totalidad los programas de financiamiento que otorgan algunas instituciones bancarias como NAFIN y BANCOMEXT, dichos programas pretenden cubrir las necesidades reales que tienen las empresas de cada ramo del sector industrial textil apoyandolos en diferentes formas de acuerdo con sus requerimientos. Es por ello que la difusión de los diversos programas de financiamiento debe realizarse con mayor énfasis y a todos los niveles de tal forma que se propaguen de manera rápida y oportuna coadyuvando a la modernización de todos y cada uno de los sectores de la industria textil. Se acepta la hipótesis alterna debido a que la difusión de programas de financiamiento servirá para que el sector textil se modernice.

6. El 83.8 % de las industrias encuestadas confían en que sus empresas pueden adoptar mecanismos que le permitan afrontar los retos que surgen con la apertura comercial, diferentes a las fusiones, tales como las alianzas estratégicas con las que se puede lograr un acceso más rápido a los mercados extranjeros, lo que permite lograr la obtención de economías de escala, que no implican la pérdida del control sobre las actividades de la empresa como ocurre cuando las organizaciones se fusionan. Dado que, los empresarios afirman que no requieren de la fusión de

empresas para sobrevivir ante los retos que representa la apertura comercial, se acepta la hipótesis nula.

7. En los diferentes ramos del sector industrial textil coexisten tanto equipos tecnológicos modernos como obsoletos, y a pesar de que, más del 25 % de los encuestados destinan parte de sus financiamientos a la adquisición de nueva tecnología, el equipo textil instalado en México no puede considerarse como factor principal para competir con los países involucrados en el Tratado de Libre Comercio. Por tanto, el equipo tecnológico textil instalado en México no presenta en general un alto grado de modernidad, es por ello, que se acepta la hipótesis nula.

XVII. RECOMENDACIONES

1. RECOMENDACIONES GENERALES

De acuerdo a los resultados obtenidos en la presente investigación, podemos hacer las siguientes recomendaciones:

- La industria textil sufre de escasos conocimientos en cuanto a las finalidades que puede conseguir con la capacitación de los trabajadores y demás personal con que cuenten, las cuales pueden ser: un mayor índice de productividad, un alto grado de calidad, ser más competitivos con las empresas transnacionales. Trayendo como consecuencia elevar el nivel de vida del personal, de la empresa y mayor número de consumidores. Por tanto es recomendable el establecimiento de métodos y sistemas de capacitación que contribuyan al mejoramiento del sector industrial en general.

- Para que la industria textil mexicana sea más fuerte, requiere crear uniones textiles, donde cada una de las empresas otorguen algo de sí mismas, y además buscar apoyo de especialistas para lograr mejores resultados en todos los aspectos de su administración y organización.

- Llevar a cabo programas de control de calidad, pero auténticos y que no sólo los mencionen, ya que como se vio en los resultados obtenidos, son pocas las empresas que conocen las diferentes técnicas de control de calidad que los benefician,

además de que les ayudaría a disminuir los gastos de producción y las fallas en todos sus productos.

- Se requiere una mayor difusión de los programas de financiamiento por la banca privada, la banca de desarrollo e instituciones de crédito, puesto que la mayoría de los empresarios los desconocen.

- Si México quiere competir al mismo nivel de productividad que tienen Estados Unidos y Canadá, es necesario que implanten maquinaria más moderna, ya que éste es uno de los factores que más afectan a cualquier tipo de industria y no les permiten estar al mismo nivel competitivo con estos dos países.

- Para evitar toda la serie de rumores que corren en torno a la implantación del Tratado de Libre Comercio, es necesario que se de un panorama claro y directo de los beneficios y desventajas que trae consigo. Para que de esta forma se conscientice a toda la población mexicana de lo que realmente esta sucediendo con dicho Tratado.

- Se les recomienda a las industrias textiles que se involucren más con el Tratado de Libre Comercio para que amplien más su mercado tanto nacional como internacional.

- Que los directivos de las empresas tengan un punto de vista más amplio sobre el conocimiento y utilización de la planeación estratégica en todas sus áreas funcionales para

"embestir" a la competencia que deben enfrentar los empresarios mexicanos con sus homólogos norteamericanos, canadienses y de otros países.

- Para que su producción intermedia no pierda ventaja competitiva en el mercado nacional e internacional, deben implantar métodos de control de calidad y ofrecer sus productos a un menor costo para captar un mayor número de clientes, acrecentar su prestigio y realizar exportaciones.

- Que las autoridades competentes sean más rígidas en cuanto al contrabando de ropa usada, para que, de esta forma la industria de la confección no sea más afectada.

- El tratado puede incrementar la oferta de trabajo no calificado, aunque se corre el riesgo de perder empleo calificado y profesional.

2. RECOMENDACIONES POR HIPOTESIS

1. Con la apertura comercial gran parte de las empresas textiles se ven inmersas en un profundo proceso de cambio en el cual el reto principal es la conversión de empresas nacionales a organizaciones de competitividad internacional. De ahí la importancia de las modificaciones de todas las relaciones administrativas, contractuales, mercantiles, financieras, informativas, decisionales, etcétera, en una forma drástica con la utilización de las comunicaciones instantáneas que existen hoy día, el transporte rápido, la innivación de múltiples bienes y servicios que sean verdaderos satisfactores de las necesidades de los clientes tanto actuales como potenciales, la modernización tecnológica, la especialización de funciones y una mayor capacitación de todos y cada uno de sus integrantes.

En el mercado nacional y en en el de los miembros del Tratado de Libre Comercio seguirán coexistiendo diversas estrategias competitivas. Una de las formas en que la empresas pueden lograr estructuras más flexivas e innovadoras ante los retos que implican la internacionalización, es el establecimiento de estructuras organizacionales en las que la participación de todos y cada uno de los miembros que conforman a la empresa, sin importar su nivel jerárquico resulta de vital importancia como insumo de toma de decisiones. El establecimiento de una nueva cultura organizacional requiere de la aplicación de técnicas de desarrollo organizacional como talleres de Desarrollo Organizacional- Programa para la Mejora del Rendimiento, Análisis de campo de Fuerzas, Clima Organizacional, Liderazgo y Servicio

al Cliente, con los cuales se eliminarían gradualmente las estructuras inflexibles y autoritarias que caracterizan a la mayoría de las empresas mexicanas y que coadyuvarían al establecimiento de empresas en la que todo el personal se sienta comprometido en el logro de objetivos de supervivencia, crecimiento, desarrollo y expansión. (Hip. 1)

2. Debe proporcionarse un mayor impulso a la industria de la confección a través del apoyo económico para la adquisición de maquinaria moderna y contratación de instructores especializados en el manejo de ésta.

Las empresas pertenecientes al ramo de la confección deben adoptar las alianzas estratégicas como un medio para lograr intergarciones verticales tanto hacia atrás (obtención de insumos a menor costo), como adelante (asegurar las ventas de los productos fabricados en nuevos mercados), con empresas norteamericanas y canadienses para asegurar su permanencia en el mercado nacional e internacional, minimizando sus debilidades en costos de producción y mejoramiento e innovación de sus productos. (Hip. 2)

3. Un factor importante para elevar el nivel de exportación de productos textiles mexicanos hacia Estados Unidos de Norteamérica y Canadá está representado por la compra de maquinaria más modernizada que no necesariamente se adquiriera con nuestros vecinos del norte (USA), sino buscar otras alternativas de tecnología más desarrollada en países europeos, por ejemplo Alemania. (Hip. 3)

4. El incrementar el empleo productivo no implica elevar el nivel de vida de la población.

Con el establecimiento de empresas transnacionales se incrementará el nivel de empleo productivo, pero este hecho no debe ser motivo para la explotación de la mano de obra mexicana, por lo que se recomienda implantar ciertas restricciones con las cuales se proteja la integridad física, moral, cultural, social, política y económica del trabajador. (Hip. 4)

5. Algunas de las formas que se pueden emplear para la difusión de programas de financiamiento al sector industrial textil son: el envío de boletines o periódicos informativos a las empresas en los cuales se haga mención de las ventajas que proporcionan los financiamientos que otorgan las diferentes instituciones bancarias, así como los aspectos principales que contempla cada uno de ellos, otro factor que puede ser trascendental para que los empresarios se decidan a utilizar esos créditos es por medio de representantes especializados que hagan visitas a los empresarios con la finalidad de proporcionarles la información suficiente sobre la forma en que los financiamientos pueden ayudar a la modernización y mayor competitividad de sus empresas en el mercado internacional. (Hip. 5)

6. Para que las empresas micro, pequeñas y medianas no tengan la necesidad de fusionarse deben recurrir al uso de alianzas estratégicas que resulten ventajosas en cuanto a la penetración a nuevos mercados, de tal forma que en un primer momento se asegure la sobrevivencia de la empresa y su posterior crecimiento

tanto a nivel nacional como internacional. (Hip. 6)

7. Como se mencionó anteriormente México requiere de la adquisición de tecnología que produzca con mayor calidad, menores costos y mayor eficiencia para incrementar su nivel productivo y competitivo. Por lo tanto, debe visualizar otros mercados internacionales que le ofrezcan equipo tecnológico con mayores ventajas productivas. (Hip. 7)

XVIII. ANEXOS

CUESTIONARIO PARA EMPRESARIOS

La información que usted proporcione es este documento es de carácter meramente confidencial, los datos recopilados serán utilizados para fines académicos (realización de tesina). De antemano le agradecemos su valiosa colaboración.

Razón o Denominación Social: _____

Actividad o Giro de la empresa: _____

Número de empleados : _____

Antigüedad de la empresa: _____

A qué ramo de la industria textil pertenece _____

INSTRUCCIONES: Escriba una "X" dentro del paréntesis de la respuesta que corresponda a su criterio y conteste las preguntas adicionales de cada reactivo.

1. El mercado en donde vende sus productos es:

- () Local () Regional () Nacional () Internacional
() Otro ¿Cuál? _____

2. ¿Cuáles son sus principales competidores nacionales?

3. La competencia nacional dentro de su ramo es:

- () Excesiva () Alta () Regular () Mínima () Nula

4. ¿Cómo considera a los competidores de Estados Unidos y Canadá con respecto a la industria textil nacional?

- () Más productivos
() Mejores proveedores potenciales
() Más eficientes en el manejo de sus recursos
() Con mejor tecnología
() Con mejores canales de distribución
() Competidores de alta calidad
() Otro ¿Cuál? _____

5. ¿Considera que la apertura de México al comercio internacional es benéfica para la economía nacional?

- () Si () No

¿Por qué? _____

6. ¿El Tratado de Libre Comercio afectará a su empresa?

- () Si () No

¿En qué aspectos? _____

7. ¿Actualmente realiza exportaciones?

Si No

8. Qué porcentaje de sus ventas representan sus exportaciones:

9. Si usted ha tenido problemas para colocar sus productos en el mercado extranjero ¿Considera que para su empresa la apertura comercial es una importante oportunidad para exportar?

Si No

¿Por qué? _____

10. ¿Considera que la apertura comercial entre Estados Unidos, Canadá y México representa una gran oportunidad para incrementar las exportaciones de su empresa?

Si No

¿Por qué? _____

11. ¿La penetración de productos extranjeros al mercado nacional afectará a su empresa?

Si No

En qué aspectos? _____

12. ¿Cuál(es) de los siguientes factores representa ventajas competitivas de su empresa en relación con sus competidores nacionales?

<input type="checkbox"/> Calidad	<input type="checkbox"/> Productividad
<input type="checkbox"/> Costos	<input type="checkbox"/> Tecnología
<input type="checkbox"/> Economía de escala	<input type="checkbox"/> Personal especializado
<input type="checkbox"/> Canales de Distribución	<input type="checkbox"/> Coordinación de Mercados
<input type="checkbox"/> Innovación de productos	<input type="checkbox"/> Precio

13. ¿Qué factores representan o representarán una ventaja comparativa de su empresa ante los retos de la competencia internacional?

<input type="checkbox"/> Calidad	<input type="checkbox"/> Productividad
<input type="checkbox"/> Costos	<input type="checkbox"/> Tecnología
<input type="checkbox"/> Economía de escala	<input type="checkbox"/> Personal especializado
<input type="checkbox"/> Canales de Distribución	<input type="checkbox"/> Coordinación de Mercados
<input type="checkbox"/> Innovación de productos	<input type="checkbox"/> Precio
<input type="checkbox"/> Tipo de cambio	<input type="checkbox"/> consumo interno
<input type="checkbox"/> Conocimiento de mercados extranjeros	<input type="checkbox"/> Ubicación geográfica

14. ¿Con la apertura comercial la industria textil nacional incrementará su ventaja competitiva?

Si No

¿Por qué? _____

15. ¿La competitividad implicara para su empresa utilizar la capacitación de su personal para incrementar la productividad?

Si No

¿Por qué? _____

16. ¿Actualmente utiliza algún tipo de financiamiento?

Si No

¿Cuál?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Recursos propios | <input type="checkbox"/> Crédito bancario |
| <input type="checkbox"/> Crédito bursátil | <input type="checkbox"/> Arrendamiento |
| <input type="checkbox"/> Crédito de proveedores | <input type="checkbox"/> Factoraje |
| <input type="checkbox"/> Uniones de crédito | <input type="checkbox"/> Subsidios Federales |
| <input type="checkbox"/> Préstamo de socios | |

17. ¿Cuáles son los principales obstáculos para obtener financiamiento?

- Trámites burocráticos
- Excesivas garantías
- Lentitud en los trámites
- Altas tasas de interés
- Falta de recursos para financiar
- Demasiados requisitos

18. Si utiliza algún tipo de financiamiento ¿En qué lo ha aplicado o aplicará?

- Pago de pasivos Compra de maquinaria moderna
- Capital de trabajo Compra de otros activos
- Otros ¿Cuál? _____

19. ¿Conoce los programas de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas industrias que otorgan instituciones como NAFIN, BANCOMEX, Banca Privada?

Si No

¿Cuáles? _____

20. ¿Su empresa tendrá que recurrir a la fusión para sobrevivir ante los retos que representa el Tratado de Libre Comercio?

Si No

¿Por qué? _____

21. ¿Qué ventajas representaría para su empresa fusionarse con empresas extranjeras?

22. ¿Qué ventajas representaría para su empresa asociarse con empresas extranjeras?

23. ¿Con que tipo de Tecnología cuenta?

24. ¿En su empresa utiliza algún método de control de calidad?

Si No

¿Cuál?

25. ¿Su empresa realiza planeación estratégica?

Si No

26. ¿Cuál es el horizonte de planeación estratégica de su empresa?

Un año a dos años

Tres a cinco años

Cinco a diez años

Más de diez años

27. ¿Cuál de las siguientes estrategias que se describen en los incisos es la que utiliza su empresa?

Sus productos son producidos en grandes volúmenes y se distribuyen en todo el mercado sin diferenciar el tipo de cliente al que se dirigen, de esta manera entre más amplio sea el mercado que abarque sus costos de producción serán menores.

Su empresa produce diversos tipos de productos o diversas presentaciones de los mismos para clientes determinados (segmentos específicos del mercado), compensando sus costos de fabricación con los precios que los clientes pagan por poseer esos productos diferenciados.

Su empresa trabaja en una porción del mercado pequeña en la que las grandes empresas no tienen gran injerencia. Su tipo de producción se basa en la minimización de costos.

La estrategia de su empresa es la producción de productos que conglomeran la cualidades de productos diferenciados en un producto único que este más acorde con los mercados masivos.

La estrategia de su empresas es la verdadera satisfacción del cliente con la producción de productos acordes con los gustos únicos del cliente, existiendo entonces un producto único para cada cliente.

CUADRO 2
PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN LA PRODUCCION DE MANUFACTURAS
DURANTE EL PRIMER DECENIO DEL SIGLO XIX EN MEXICO

CONCEPTO	VALOR DE LA PRODUCCION (MILES DE PESOS)
1) VALOR TOTAL DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA	72,386.00
2) VALOR DE LA PRODUCCION TEXTIL	10,851.00
a) Tejidos de lana	7,401.00
b) Tejidos de algodón	3,000.00
c) Tejidos de palma y pita	350.00
d) Tejidos de seda	100.00
PARTICIPACION (%)	
2/1	14.90%
A/2	68.20%
A/1	10.20%
B/2	27.60%
B/1	4.10%
C/2	3.20%
C/1	0.40%
D/2	0.90%
D/1	0.10%

FUENTE: Elaborado en base a datos de la tabla No. 3, en Rosenzweig,
Hernández Fernando, op. cit., pp. 64-65.

**CUADRO 1
PRODUCCION DE MANUFACTURAS EN EL PRIMER
DECENIO DEL SIGLO XIX EN MEXICO**

CONCEPTO	VALOR DE LA PRODUCCION (MILES DE PESOS)
TOTAL	72,388
ALIMENTOS Y BEBIDAS	21,564
Azúcar, panela y mieles	9,534
Manufacturas de pan	9,000
Chingirito y mezcal	1,800
Labranza de chocolate	830
Nieve	400
QUIMICA	15,988
Velas de sebo	11,403
Jabón	3,395
Pólvora	700
Aceites y vegetales	500
* TEXTIL	10,851
Tejidos de lana	7,401
Tejidos de algodón	3,000
Tejidos de palma	350
Tejidos de seda	100
TABACOS LABRADOS	7,687
INDUSTRIA DEL CUERO	7,063
Bandanas, gamuzas y cordones	6,563
Talabartería	500
VETIDO Y CALZADO	4,500
Zapatos	4,000
Sombreros	500
MINERALES NO METALICOS	1,850
Cal	850
Ladrillos	500
Loza y alfarería	500
FIERRO Y ACERO	883
MADERA	850
DIVERSOS	1,140

FUENTE: Elaborado en base a datos de la tabla No. 3, en Rosenzweig, Hernández Fernando, "El desarrollo económico de México 1800-1910", El Colegio Mexiquense A. C.- ITAM, México 1989, pp. 64-65.

28. ¿Cuáles estrategias de calidad tiene definidas su empresa?

- () Conocimiento de las necesidades del cliente
- () Sistema de información para la toma de decisiones
- () Capacitación
- () Calidad de vida en el trabajo
- () Involucramiento del personal en el proceso de calidad
- () Diseño y control de la calidad de sus productos
- () Control de la calidad del proceso productivo
- () Mejora continua de productos y procesos
- () Desarrollo de proveedores
- () Evaluación de los logros de calidad y su impacto dentro y fuera de la empresa

CUADRO 3
ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA TEXTIL
(EL PORFIRIATO)

AÑO	ESTABLECIMIENTO	TELARES	HUSOS	OBREROS OCUPADOS	ALGODON CONSUMIDO (TONELADAS)	MANTAS CRUDAS PRODUCIDAS (TONELADAS)*	HILAZA PARA LA VENTA (TONELADAS)
1884-1885	-	-	-	-	-	408000	2753
1885	92	-	-	12122	-	3373808	-
1886-1887	-	8000	237860	11000	-	-	-
1887-1888	-	8834	243726	-	-	3788308	11746
1889-1890	-	8046	248681	15083	12382	2887825	1437
1889	98	-	-	-	-	3788308	-
1894	86	11833	386254	17589	18028	-	736
1895	88	12833	408841	18048	18883	-	1388
1896	103	13225	438448	20128	23113	-	1988
1897	107	13882	463341	21288	28511	-	1630
1898	112	14283	474827	22018	25848	-	1722
1899	125	15487	508878	24521	27081	7319	1827
1900	141	18663	600707	28182	30883	7929	1931
1901	134	18478	588317	26708	43040	8352	-
1902	125	20271	632801	-	27812	7825	-
1903	120	20808	641080	27708	28841	7568	-
1904	131	22021	678058	-	31230	7890	-
1905	131	22774	688217	-	38828	8819	-
1906	128	23607	698842	-	38854	9887	-
1907	131	24887	732878	-	38040	10118	-
1908	137	26327	788278	-	38438	9848	-
1909	131	26821	732888	-	34738	9880	-
1910	127	28184	728883	-	35188	9887	-

De 1884 a 1889 la producción de mantas crudas es medida en unidades y a partir de 1900 ésta va a ser medida en toneladas, por lo que estas escalas no pueden ser comparativas debido a la diferencia en la unidades de medición.
FUENTE: ESTADISTICAS HISTORICAS DE MEXICO Tomo II, INEGI.

CUADRO 4
PROMEDIOS QUINCENALES DEL CONSUMO PER CAPITA
DE PRODUCTOS DE ALGODON Y LANA
(1925-1940)

AÑOS	ALGODON		LANA	
	KGS. PER CAPITA	INDICE	KGS. PER CAPITA	INDICE
1925-1930	2.88	100	241	100
1930-1935	2.37	82	161	67
1935-1940	2.75	95	241	100

FUENTE: Tomado del trabajo de Gabino Islas G. "Las Fibras Artificiales en el Consumo de productos Textiles", p. 81.

PRODUCTO INTERNO BRUTO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

1985-1986

EN MILLONES DE PÉSO A PRECIOS DE 1980

CONCEPTO	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991*	1992*
TOTAL	1,029,811	(2.7)	942,848	(7.6)	690,866	(17.6)	600,847	(12.6)	506,847	(18.2)	406,847
I ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	265,000	4.5	261,811	(1.2)	265,415	(1.3)	265,415	0.0	272,864	2.8	277,229
II TEXTIL Y PAPIER	127,040	(4.8)	128,528	(6.5)	128,741	(1.6)	127,718	(0.8)	127,718	(0.8)	127,718
1) ALAZÓN Y TEL	45,088	(8.5)	38,387	(17.6)	30,795	(22.4)	26,301	(16.9)	22,043	(20.5)	18,025
2) PAÑOS Y TEL	6,228	1.5	6,798	(7.0)	5,118	(23.3)	4,338	(15.4)	4,884	(12.5)	4,884
3) OTRAS IND. TEXTILES	14,148	(8.1)	12,828	(9.2)	12,727	(0.8)	14,410	(12.5)	12,882	(13.1)	12,882
4) PAPIER DE VESTIR	42,647	(8.2)	42,344	(0.7)	42,754	(0.9)	42,848	(0.2)	42,800	(0.1)	42,800
5) CUERO Y CALZADO	26,809	(9.1)	27,798	(14.6)	28,278	(1.6)	28,829	(1.9)	29,071	(0.8)	29,071
6) MAQUIN Y SUS PIED	41,404	(14.2)	38,371	(7.3)	38,681	(0.8)	38,884	(0.5)	39,008	(0.3)	39,008
III IMPRESIA Y EDI	57,265	2.7	53,081	(7.3)	50,008	(5.8)	50,248	(0.5)	54,886	(9.1)	58,348
IV QUIMICOS SENS. PETR.	148,445	3.5	150,794	(1.6)	174,018	(15.4)	174,018	0.0	177,870	2.2	187,800
V CALZO Y PASTIC	64,073	(2.9)	64,073	(7.7)	67,889	(5.9)	68,073	(0.3)	74,308	(9.4)	78,795
VI METALES NO FERROS	57,864	(9.2)	54,288	(6.2)	59,827	(10.1)	61,815	(3.3)	62,282	(0.8)	62,282
VII PRODUCTOS METALICOS	298,527	(19.2)	157,244	(28.4)	171,864	(8.9)	167,247	(3.2)	167,247	(0.0)	167,247
1) OTRAS IND. MANUFACT.	27,816	(3.8)	28,817	(19.7)	28,128	(2.4)	24,911	(11.4)	24,911	(0.0)	24,911

RESUME ELABORADO POR COMITATE CON DAPO DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES

* 1991 CIFRAS PRELIMINARES

** 1992 ENERO-OCTUBRE

CUADRO 6

PRODUCTO INTERNO BRUTO

1980-1992

EN MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1980

AÑO	PIB TOTAL	PIB MANUFACTURE	PIB TEXTIL	PARTICIPACION DEL PIB TEXTIL EN EL TOTAL	PIB TEXTIL EN EL MANUF.
1980	4,470,077	988,900	62,304	1.39	6.3
1981	4,862,219	1,052,660	64,823	1.33	6.16
81/80 VAR. %	8.8	6.4	4		
1982	4,831,689	1,023,811	60,464	1.25	5.91
82/81 VAR. %	(0.6)	(2.7)	(6.7)		
1983	4,628,937	943,549	58,772	1.27	6.23
83/82 VAR. %	(4.2)	(7.8)	(2.8)		
1984	4,796,050	990,856	58,637	1.22	5.92
84/83 VAR. %	3.6	5	(2.3)		
1985	4,920,430	1,051,109	60,908	1.24	5.79
85/84 VAR. %	2.6	6.1	3.9		
1986	4,738,640	995,848	58,448	1.23	5.87
86/85 VAR. %	(3.7)	(5.3)	(4.0)		
1987	4,819,574	1,026,136	57,959	1.2	5.65
87/86 VAR. %	1.7	3	(0.8)		
1988	4,888,891	1,058,959	59,307	1.21	5.6
88/87 VAR. %	1.4	3.2	2.3		
1989	5,040,868	1,133,636	60,767	1.21	5.36
89/88 VAR. %	3.1	7.1	2.5		
1990	5,236,337	1,192,854	60,535	1.16	5.07
90/89 VAR. %	3.9	5.2	(0.4)		
1990*	5,172,254	1,172,476	57,879	1.12	4.94
1991*	5,422,972	1,223,632	52,741	0.97	4.31
91/92 VAR. %	4.8	4.4	(8.9)		
1992*	5,570,234	1,272,652	N.D.	N.D.	N.D.

FUENTE: ELABORADO POR CANAINTEX, CON DATOS DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES, INE
EL PIB INCLUYE: HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS,
HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS Y OTRAS INDUSTRIAS
TEXTILES.

VAR. % SIGNIFICA EL PORCENTAJE DE VARIACION ANUAL.

* CIFRAS ANUALIZADAS AL PRIMER SEMESTRE.

CUADRO 6

PRODUCTO INTERNO BRUTO

1980-1992

EN MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1980

AÑO	PIB TOTAL	PIB MANUFACTUR	PIB TEXTIL	PARTICIPACION DEL PIB TEXTI EN EL TOTAL	EN EL MANUF.
1980	4,470,077	988,900	62,304	1.39	6.3
1981	4,862,219	1,052,660	64,823	1.33	6.16
81/80 VAR. %	8.8	6.4	4		
1982	4,831,689	1,023,811	60,464	1.25	5.91
82/81 VAR. %	(0.6)	(2.7)	(6.7)		
1983	4,628,937	943,549	58,772	1.27	6.23
83/82 VAR. %	(4.2)	(7.8)	(2.8)		
1984	4,796,050	990,856	58,637	1.22	5.92
84/83 VAR. %	3.6	5	(2.3)		
1985	4,920,430	1,051,109	60,906	1.24	5.79
85/84 VAR. %	2.6	6.1	3.9		
1986	4,738,640	995,848	58,448	1.23	5.87
86/85 VAR. %	(3.7)	(5.3)	(4.0)		
1987	4,819,574	1,026,136	57,959	1.2	5.65
87/86 VAR. %	1.7	3	(0.8)		
1988	4,888,891	1,058,959	59,307	1.21	5.6
88/87 VAR. %	1.4	3.2	2.3		
1989	5,040,866	1,133,636	60,767	1.21	5.36
89/88 VAR. %	3.1	7.1	2.5		
1990	5,236,337	1,192,854	60,535	1.16	5.07
90/89 VAR. %	3.9	5.2	(0.4)		
1990*	5,172,254	1,172,476	57,879	1.12	4.94
1991*	5,422,972	1,223,632	52,741	0.97	4.31
91/92 VAR. %	4.8	4.4	(8.9)		
1992*	5,570,234	1,272,652	N.D.	N.D.	N.D.

FUENTE: ELABORADO POR CANAINTEX, CON DATOS DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES
 EL PIB INCLUYE: HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS,
 HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS Y OTRAS INDUSTRIAS
 TEXTILES.

CUADRO 7

LA INDUSTRIA TEXTIL COMO GENERADORA DE EMPLEOS
1980-1990

(MILES DE PERSONAS)

CONCEPTO	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990*
1) PERSONAL OCUPADO TOTAL	20,280.0	21,548.0	21,482.0	20,996.0	21,483.0	21,956.1	21,640.1	21,997.4	21,991.2	22,268.6	23,403.4
2) PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURE	2,441.4	2,557.4	25,053.0	2,326.4	2,374.2	2,450.5	2,404.1	2,429.8	2,431.9	2,493.0	2,507.7
3) PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA TEXTIL	176.3	179.5	170.7	166.7	167.4	171.6	166.1	169.0	166.4	170.0	164.0
HIL Y TEJ FIBRAS BLANDAS	122.3	124.6	117.5	115.6	117.7	119.7	115.6	116.3	115.5	116.8	113.0
HIL Y TEJ FIBRAS DURAS	12.3	12.4	12.7	12.3	11.2	11.2	12.0	12.4	11.9	11.8	8.9
OTRAS IND. TEXTILES	40.2	42.5	40.5	36.6	36.5	40.9	40.3	40.3	41.0	41.4	42.1
PARTICIPACION (%)											
3/1	0.9	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.7
3/2	7.2	7.0	6.3	7.2	7.1	7.0	7.0	7.0	6.9	6.8	6.5

FUENTE: ELABORADO POR CANANITEX, CON DATOS DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES, INEGI.
NOTA: EN EL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES SE EFECTUARON AJUSTES EN LAS CIFRAS ANTERIORES A 1988.
POR LO TANTO NO SON COMPATIBLES CON LOS DATOS PUBLICADOS EN LA MEMORIA ESTADISTICA 1986-1989. LOS DATOS PARA 1991 Y 1992 NO SE TIENEN DISPONIBLES.

*CIFRAS PRELIMINARES.

CUADRO 6

EXPORTACION DE PRODUCTOS TEXTILES
(1980-1989)
EN MILES DE DOLARES

CONCEPTO	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
TOTAL	76,700.5	74,940.1	63,789.4	114,348.7	124,080.5	72,080.5	66,935.2	147,806.1	134,187.1	102,667.7
ALGODON	29,220.0	7,688.6	9,248.5	9,572.4	12,035.6	5,977.5	23,402.2	52,989.1	6,734.1	22,248.6
Hilado	18,481.9	5,607.1	6,185.1	7,143.3	6,474.9	2,870.5	6,904.6	23,354.1	2,686.6	5,436.9
telas	10,758.1	2,081.5	1,063.1	2,429.1	5,560.7	3,107.0	18,498.1	29,615.0	6,047.0	16,805.9
LANA	667.1	48.3	28.5	71.2	624.1	426.3	21.5	1,636.1	4,338.8	4,564.1
Hilados	30.5	15.3	11.9	1.6	18.6	1.0	3.5	12.3	198.9	18.8
Tejidos	836.6	33.0	16.6	69.6	605.3	425.3	18.0	1,623.8	4,132.8	4,535.3
FIBRAS QUIMICAS										
Hilaza, hilos y tejidos	18,657.0	26,550.9	28,567.7	76,633.0	84,088.7	52,953.3	32,907.0	82,412.0	78,417.3	173,539.1
HENEQUEN										
Hilados y cordales	31,956.4	40,672.3	25,944.7	29,070.1	27,352.1	13,178.4	10,604.0	10,788.9	2,452.5	2,331.7
OTROS PRODUCTOS TEXTILES										
									40,244.4	

FUENTE: Elaborada en base a datos de la Memoria Estadística de la CANAINTEX 1989, p.27.

CUADRO 9

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TEXTILES
1990 - 1992

CONCEPTO	19 90		19 91		19 92		COSTO UNITARIO	VALOR	COSTO UNITARIO	UNIDADES	VALOR	COSTO UNITARIO	UNIDADES	VALOR	COSTO UNITARIO
	UNIDADES	VALOR	UNIDADES	VALOR	UNIDADES	VALOR									
TOTAL TEXTIL	250,359.9	450,420.9	250,309.6	516,106.1	208	427,207.2	2.08	208,711.6	2.08	208,711.6	427,207.2	2.07	208,711.6	427,207.2	2.07
ALGODON	74,644.7	147,061.5	76,161.4	142,501.2	1.87	24,577.7	1.87	24,577.7	1.87	24,577.7	60,436.0	2.63	24,577.7	60,436.0	2.63
INSUMOS	59,289.7	91,464.6	55,108.4	77,074.6	1.40	10,986.0	1.40	10,986.0	1.40	10,986.0	29,015.7	2.64	10,986.0	29,015.7	2.64
HILADOS	1,694.6	6,172.2	4,755.6	17,636.3	3.77	2,977.2	3.77	2,977.2	3.77	2,977.2	9,913.6	3.33	2,977.2	9,913.6	3.33
TEJIDOS	14,690.4	49,424.7	16,337.4	47,596.3	2.91	10,614.5	2.91	10,614.5	2.91	10,614.5	30,506.7	2.87	10,614.5	30,506.7	2.87
L A N A	399.0	4,236.3	1,398.0	4,244.2	3.04	1,290.8	3.04	1,290.8	3.04	1,290.8	5,612.0	4.35	1,290.8	5,612.0	4.35
INSUMOS	0.3	3.7	7.0	25.6	3.99	56.2	3.99	56.2	3.99	56.2	165.8	2.65	56.2	165.8	2.65
HILADOS	11.2	79.1	0.6	11.5	19.17	43.1	19.17	43.1	19.17	43.1	507.4	11.77	43.1	507.4	11.77
TEJIDOS	257.5	4,155.5	1,368.4	4,209.9	3.03	1,189.5	3.03	1,189.5	3.03	1,189.5	4,936.8	4.15	1,189.5	4,936.8	4.15
FIBRAS ARTIF. Y SINT. CONT.	98,223.0	135,211.5	1.41	123,714.6	2.08	41,237.8	2.08	41,237.8	2.08	41,237.8	108,588.2	2.63	41,237.8	108,588.2	2.63
FILAMENTOS	94,982.8	126,358.1	1.35	115,113.6	2.78	37,141.9	2.78	37,141.9	2.78	37,141.9	98,933.6	2.69	37,141.9	98,933.6	2.69
TEJIDOS DE FILAMENTOS	1,260.2	6,853.4	19,008.5	8,901.2	0.48	4,065.9	0.48	4,065.9	0.48	4,065.9	9,654.4	2.38	4,065.9	9,654.4	2.38
FIBRAS ARTIF. Y SINT. DISCONT.	49,263.2	98,204.2	1.99	155,602.2	2.30	63,947.6	2.30	63,947.6	2.30	63,947.6	153,485.3	2.40	63,947.6	153,485.3	2.40
INSUMOS	43,160.9	74,511.6	1.73	121,606.4	2.05	54,546.0	2.05	54,546.0	2.05	54,546.0	114,212.7	2.09	54,546.0	114,212.7	2.09
HILADOS	5,418.6	20,737.7	7,414.1	30,229.7	4.08	8,070.4	4.08	8,070.4	4.08	8,070.4	34,078.3	4.22	8,070.4	34,078.3	4.22
TEJIDOS	693.5	2,954.9	698.7	3,568.6	5.33	1,331.2	5.33	1,331.2	5.33	1,331.2	5,194.3	3.90	1,331.2	5,194.3	3.90
OTRAS FIBRAS VEGETALES	1,313.3	1,616.3	1.23	1,024.1	1.37	1,742.3	1.37	1,742.3	1.37	1,742.3	1,562.9	0.90	1,742.3	1,562.9	0.90
INSUMOS	499.5	277.6	635.7	348.5	0.55	744.4	0.55	744.4	0.55	744.4	408.9	0.55	744.4	408.9	0.55
HILADOS	2.6	13.2	63.0	82.7	1.00	69.9	1.00	69.9	1.00	69.9	83.4	1.25	69.9	83.4	1.25
TEJIDOS	811.2	1,327.5	453.5	1,182.9	2.81	981.0	2.81	981.0	2.81	981.0	1,072.6	1.15	981.0	1,072.6	1.15
NO TEJ. Y ART. DE CORDELERIA	14,756.7	21,973.6	1.49	33,446.5	1.80	25,462.4	1.80	25,462.4	1.80	25,462.4	25,776.7	1.01	25,462.4	25,776.7	1.01
ALFOMBRAS	10,316.4	25,472.6	2.47	38,074.2	2.98	7,903.7	2.98	7,903.7	2.98	7,903.7	41,797.0	5.29	7,903.7	41,797.0	5.29
PASAMANERIA	1,317.8	4,520.5	3.43	6,199.9	1.36	22,734.1	1.36	22,734.1	1.36	22,734.1	5,505.8	0.24	22,734.1	5,505.8	0.24
ART. TECNICOS DE MAT. TEXTILES	1,912.2	9,647.2	2,264.3	8,772.0	2.95	4,342.1	2.95	4,342.1	2.95	4,342.1	7,913.6	1.82	4,342.1	7,913.6	1.82
TEJIDO DE PUNTO	321.6	2,473.2	6,970.3	5,928.5	0.85	13,483.1	0.85	13,483.1	0.85	13,483.1	7,526.7	0.56	13,483.1	7,526.7	0.56
TOTAL CONFECION	16,390.4	76,508.0	40,098.5	115,413.6	2.86	62,263.4	2.86	62,263.4	2.86	62,263.4	122,377.6	1.97	62,263.4	122,377.6	1.97
PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO	7,826.1	29,634.6	10,664.6	37,669.5	3.49	30,102.9	3.49	30,102.9	3.49	30,102.9	40,027.6	1.33	30,102.9	40,027.6	1.33
DE VESTIR EXCEPTO DE PUNTO	3,700.9	27,515.0	9,736.3	49,062.3	5.81	16,967.1	5.81	16,967.1	5.81	16,967.1	56,937.6	3.46	16,967.1	56,937.6	3.46
OTRAS CONFECIONES	4,863.4	21,358.5	20,497.6	29,401.8	1.39	15,173.4	1.39	15,173.4	1.39	15,173.4	23,412.4	1.54	15,173.4	23,412.4	1.54

FUENTE: ELABORADO POR CANANITEX CON DATOS DE SECOFI.
NOTA: LAS UNIDADES ESTAN DADAS EN TONELADAS, LOS VALORES EN MILES DE DOLARES.
*1991: CIFRAS PRELIMINARES. 1992: ENERO-OCTUBRE.

CUADRO 10

IMPORTACION DE PRODUCTOS TEXTILES
1990 - 1992

CONCEPTO	1990		1991		1992		COSTO UNITARIO
	UNIDADES	VALOR	UNIDADES	VALOR	UNIDADES	VALOR	
TOTAL TEXTIL	174,180.5	538,073.2	306,301.9	774,151.4	611,624.3	812,637.0	1.33
S E D A							
INSUMOS	166.3	5,262.1	225.9	6,547.7	3,097.4	5,134.4	1.39
HILADOS	1.3	64.7	0.2	9.5	3.4	56.8	16.71
TEJIDOS	5.0	356.6	19.90	361.90	3,261.40	671.60	0.2
ALGODON	160.0	4,860.8	205.80	6,156.30	412.60	4,406.00	10.66
INSUMOS	69,831.2	97,790.6	1.40	130,422.3	1.75	177,665.4	1.36
HILADOS	53,004.8	81,261.9	1.16	59,112.0	74,866.1	104,413.3	1.14
TEJIDOS	279.4	1,416.4	5.07	330.5	1,670.1	2,052.1	1.66
L A N A	16,647.0	35,092.5	2.11	14,883.1	54,155.7	70,520.0	1.91
INSUMOS	4,555.2	35,445.6	7.76	6,566.5	43,126.6	54,414.4	6.93
HILADOS	4,115.2	22,682.4	5.51	5,078.1	24,196.4	17,865.3	4.61
TEJIDOS	64.3	1,726.4	26.95	189.7	3,732.5	17,865.3	4.61
FIBRAS ARTIF. Y SINT. CONT.	375.7	11,037	29.36	1,300.7	184.1	3,817.3	20.73
FILAMENTOS	302,279.0	165,228.1	5.40	63,632.5	15,224.7	15,845.1	11.70
TEJIDOS DE FILAMENTO	6,453.1	33,394.1	5.17	11,669.4	241,036.6	229,869.3	2.12
FIBRAS ARTIF. Y SINT. DISCONT.	23,825.9	131,844.0	5.53	52,273.1	192,564.3	56,446.7	3.96
INSUMOS	30,402.8	62,455.9	2.05	32,726.6	63,809.2	171,422.6	1.83
HILADOS	700.1	3,102.6	4.43	1,369.9	6,062.6	151,860.6	2.11
TEJIDOS	8,007.9	65,201.1	8.14	19,945.4	2,346.9	56,686.5	1.74
OTRAS FIBRAS VEGETALES	5,316.2	4,922.0	0.93	6,781.2	92,263.5	87,555.7	2.36
INSUMOS	3,225.9	1,612.3	0.50	2,769.4	6,031.8	3,962.9	0.75
HILADOS	606.6	906.5	1.40	1,274.8	1,400.5	594.3	0.52
TEJIDOS	1,481.5	2,404.2	1.62	2,707.0	783.5	498.6	0.43
NO TEL. Y ART. DE CORDELERIA	12,860.0	29,607.2	2.30	42,174.8	3,847.7	2,669.8	0.94
ALFOMBRAS	5,197.4	25,360.4	4.86	12,415.2	43,151.0	47,291.7	0.36
PASAMANERIA	3,103.7	15,334.5	4.94	33,633.2	46,761.4	51,804.7	4.78
ART. TECNICOS DE MAT. TEXTILES	2,602.6	21,446.4	8.24	11,167.6	27,249.2	32,660.9	0.29
TEJIDO DE PUNTO	1,064.1	6,926.3	6.51	2,636.6	45,004.8	50,864.0	2.18
TOTAL CONFECCION	43,797.0	373,546.5	6.53	89,982.2	471,460.8	565,565.4	2.89
PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO	6,343.5	92,664.0	11.09	21,869.2	112,367.5	143,069.0	2.90
DE VESTIR EXCEPTO DE PUNTO	24,156.3	262,924.3	10.47	43,850.6	316,809.5	366,623.6	3.48
OTRAS CONFECCIONES	11,296.2	26,091.2	2.48	24,236.4	42,468.8	55,672.8	1.33

FUENTE: ELABORADO POR CANAMTEX CON DATOS DE SECOFI.

NOTA: LAS UNIDADES ESTAN DADAS EN TONELADAS, LOS VALORES EN MILES DE DOLARES.

*1991: CIFRAS PRELIMINARES. 1992: ENERO-OCTUBRE.

EXPORTACIONES QUE EFECTUA MEXICO DE PRODUCTOS TEXTILES
A LOS ESTADOS UNIDOS Y CANADA
1991-1992

CONCEPTO	1991*		VALOR		CANADA		1991*		VALOR		CANADA		1992*		VALOR		1992*		
	E.U. UNIDADES	VALOR VALOR	UNITARIO	UNIDADES	UNIDADES	VALOR	UNITARIO	VALOR	UNIDADES	VALOR	UNITARIO	UNIDADES	VALOR	UNIDADES	VALOR	UNITARIO	UNIDADES	VALOR	
TOTAL TEXTIL	137,292.1	232,296.5	1.7	6,097.5	14,399.0	2.4	99,324.6	173,999.0	1.5	8,028.7	11,633.4	1.5							
ALGODON	64,556.2	110,426.5	1.6	151.2	644.2	4.3	19,330.6	53,664.6	2.6	126.6	266.2	2.1							
INSUMOS	46,910.9	64,807.4	1.4	0.0	0.0	0.0	10,020.2	26,110.5	2.6	0.0	0.0	0.0							
HILADOS	4,416.6	16,462.3	3.7	2.3	15.6	6.9	2,511.9	6,461.7	3.4	21.4	82.0	3.6							
TEJIDOS	13,290.7	35,196.8	2.7	148.9	626.4	4.2	6,796.7	19,062.6	2.6	107.2	166.2	1.7							
LANA	264.6	1,666.7	7.4	24.6	591.6	23.9	335.6	3,161.9	9.4	22.4	563.7	25.2							
INSUMOS	7.0	25.6	3.7	0.0	0.0	0.0	53.3	132.6	2.5	0.0	0.0	0.0							
HILADOS	0.2	6.7	43.5	0.0	0.0	0.0	13.1	77.9	6.0	0.0	0.0	0.0							
TEJIDOS	257.6	1,634.2	7.5	24.6	591.6	23.9	269.2	2,964.4	11.0	22.4	563.7	25.2							
FIBRAS ARTIF.																			
Y SINT. CONT.	25,005.6	31,462.6	1.3	3,760.5	6,646.7	2.3	6,363.5	23,346.7	2.8	2,267.6	5,566.8	2.4							
FILAMENTOS	7,605.6	26,935.4	3.5	3,613.7	68,059.0	2.2	5,911.2	19,929.3	3.4	1,965.1	4,820.2	2.4							
TEJIDOS DE																			
FILAMENTO	17,200.0	4,527.2	0.3	146.8	567.7	4.0	2,472.3	3,417.4	1.4	292.5	736.6	2.5							
FIBRAS ARTIF.																			
Y SINT. DISCONT.	20,397.5	33,964.4	1.7	733.6	2,630.4	3.6	20,696.4	46,643.5	2.3	1,020.8	2,260.2	2.2							
INSUMOS	17,377.0	2,192.1	1.3	12.6	47.0	3.7	17,367.9	33,202.6	1.9	123.5	178.7	1.5							
HILADOS	2,717.0	10,530.1	3.9	536.4	2,013.7	3.7	3,104.4	13,466.2	4.4	776.9	1,566.6	2.1							
TEJIDOS	303.5	15,132.2	5.0	162.6	566.7	3.1	424.1	11,942.7	4.6	120.4	1,515.9	4.3							
OTRAS FIBRAS																			
VEGETALES	463.4	1,166.0	2.5	0.0	0.0	0.0	600.5	1,076.2	1.1	0.0	0.0	0.0							
INSUMOS	37.4	36.3	0.9	0.0	0.0	0.0	45.5	18.7	0.4	0.0	0.0	0.0							
HILADOS	20.6	25.4	1.2	0.0	0.0	0.0	56.8	66.1	1.2	0.0	0.0	0.0							
TEJIDOS	405.4	1,106.3	2.7	0.0	0.0	0.0	66.2	663.4	1.1	0.0	0.0	0.0							
NO TEJIDOS Y ART.																			
DE CORDELERIA	10,626.1	21,610.7	2.0	367.5	689.6	1.9	16,460.8	17,487.6	1.1	464.6	340.0	0.7							
ALFOMBRAS.	5,616.0	16,723.5	3.0	156.6	450.1	2.9	2,459.5	19,649.1	6.1	605.2	1,942.1	3.2							
PASAMANERIA	3,999.0	2,316.8	0.6	45.1	240.9	5.3	16,377.5	1,615.1	0.1	121.6	259.0	2.1							
ARTICULOS TECNICOS																			
DE MAT. TEX.	391.4	1,674.9	4.6	5.3	276.5	52.2	3,670.5	2,117.9	0.6	2.7	236.3	87.5							
TEJIDOS DE PUNTO	5,986.1	4,772.4	0.8	852.5	226.0	0.3	6,399.5	2,941.0	0.4	3,370.0	460.1	0.1							
TOTAL CONFECION	33,664.1	76,553.6	2.3	1,046.3	5,369.9	5.2	34,604.4	63,277.4	2.4	1,723.4	6,172.9	3.6							
PRENDAS DE VESTIR																			
DE PUNTO.	7,031.3	15,061.1	2.0	506.3	2,566.0	6.4	11,901.6	16,242.2	1.5	943.9	3,265.9	3.5							
DE VESTIR EXCEPTO																			
DE PUNTO.	7,407.3	36,776.6	5.0	525.6	2,066.7	4.0	14,763.0	47,147.6	3.2	722.0	2,537.4	3.5							
OTRAS CONFECION	16,345.5	29,816.1	1.3	116.2	694.2	6.0	5,119.9	17,667.4	2.2	52.2	339.6	6.5							

FUENTE: ELABORADO POR CANAMTEX CON DATOS DE BECOFI

NOTA: LAS UNIDADES ESTAN DADAS EN TONELADAS, LOS VALORES EN MILES DE DOLARES

*1991: CIFRAS PRELIMINARES **1992: ENERO-OCTUBRE

IMPORTACIONES QUE EFECTUA MEXICO DE PRODUCTOS TEXTILES
PROCEDENTES DE ESTADOS UNIDOS Y CANADA
1991:19*2

CONCEPTO	E.U.		1991*		CANADA		1991*		E.U.		1992*		CANADA		1992*	
	UNIDADES	VALOR	VALOR UNITARIO	VALOR	UNIDADES	VALOR UNITARIO	VALOR	UNIDADES	UNIDADES	VALOR UNITARIO	VALOR	UNIDADES	VALOR UNITARIO	UNIDADES	VALOR UNITARIO	
TOTAL TEXTIL	196,185.3	392,899.1	2.00	12,075.8	4,770.2	2.00	395,591.8	417,513.7	1.08	4,177.4	9,656.0	2.36				
BEDA	20.3	1,349.3	66.47	66.5	5.0	19.70	1,995.4	1,907.6	0.96	1.4	22.8	16.29				
INSUMOS	0.2	9.5	47.50	0.0	0.0	0.00	1.8	1.9	0.50	0.0	0.0	0.00				
HILADOS	14.8	10.6	0.73	0.0	0.0	0.00	1,794.3	128.2	0.07	0.0	0.0	0.00				
TEJIDOS	5.5	1,329.2	241.67	98.5	5.0	19.70	199.3	1,777.5	8.92	1.4	22.0	16.29				
ALGODON	62,784.4	94,700.1	1.51	48.0	48.0	0.00	96,414.0	126,431.3	1.31	63.9	353.4	5.53				
INSUMOS	56,215.6	89,659.7	1.24	0.0	0.0	0.00	86,449.1	97,182.1	1.12	0.1	0.5	5.00				
HILADOS	151.9	748.5	4.93	0.0	0.0	0.00	1,156.1	1,575.9	1.36	0.1	0.5	5.00				
TEJIDOS	6,396.7	24,294.9	3.80	48.0	48.0	5.16	8,809.8	27,873.3	3.14	63.7	352.4	5.53				
LANA	795.4	2,298.6	2.89	0.3	0.3	20.33	293.5	1,997.2	7.27	5.3	56.8	11.26				
INSUMOS	273.5	1,125.6	4.12	0.0	0.0	0.00	132.4	469.5	3.52	0.0	0.0	0.00				
HILADOS	3.5	36.0	10.29	0.0	0.0	0.00	14.5	51.9	3.58	0.0	0.0	0.00				
TEJIDOS	516.4	1,135.2	2.19	0.3	0.3	20.33	86.6	1,179.6	13.61	5.3	56.8	11.26				
FIBRAS ARTIF. Y SINT. CONT.	22,159.7	82,077.6	3.70	625.0	625.0	5.22	28,199.8	70,443.9	2.86	290.2	2,069.9	7.22				
FILAMENTO	9,112.6	33,393.8	3.66	291.9	291.9	4.63	6,973.2	36,550.1	4.12	222.3	1,773.7	7.96				
TEJIDOS DE FILAMENTO	13,047.1	48,683.8	3.73	333.1	333.1	5.73	17,326.6	33,965.8	1.96	67.9	320.2	4.72				
FIBRAS ARTIF. Y SINT. DISCONT.	26,143.6	72,423.9	2.77	3,359.4	3,359.4	2.05	27,196.9	57,418.7	2.11	2,411.7	5,217.7	2.16				
INSUMOS	17,930.1	33,351.9	1.86	3,261.2	3,261.2	1.96	14,938.3	27,516.1	1.84	2,245.1	4,459.8	1.96				
HILADOS	919.8	3,696.5	4.01	0.9	0.9	14.89	1,298.5	4,800.6	3.73	0.0	0.0	0.00				
TEJIDOS	7,293.7	35,395.5	4.85	77.3	77.3	5.03	10,962.1	25,102.0	2.29	199.6	757.9	4.55				
OTRAS FIBRAS VEGETALES	2,777.9	1,965.1	0.71	64.9	64.9	2.81	3,230.3	1,612.6	0.50	0.1	26.2	3.10				
INSUMOS	799.9	427.1	0.54	0.0	0.0	0.00	30.2	52.2	1.73	0.0	0.0	0.00				
HILADOS	1,005.6	416.1	0.41	1.8	1.8	4.76	942.7	283.7	0.30	0.5	2.1	4.20				
TEJIDOS	975.4	1,121.9	1.15	63.1	63.1	2.76	2,257.4	1,279.9	0.57	6.6	26.1	3.03				
NO TEL Y ART. DE CORDELERIA	39,733.0	36,687.0	0.92	56.3	56.3	1.36	123,395.4	40,856.4	0.33	946.6	416.9	0.44				
ALFOMBRAS	12,069.5	44,395.6	3.66	91.9	91.9	6.12	9,817.4	47,359.4	4.82	76.4	579.6	7.39				
PASAMANERIA	19,098.0	17,340.5	0.91	347.4	347.4	0.39	74,190.0	21,992.5	0.30	237.7	64.3	0.27				
ART. TECNICOS DE MAT. TEX.	6,517.2	23,955.6	2.61	165.7	165.7	6.66	16,853.7	28,106.3	1.66	124.2	949.9	7.65				
TEJIDO DE PUNTO	2,198.3	15,717.6	7.25	4.3	4.3	13.60	5,996.4	19,649.6	3.26	6.7	87.5	7.76				
TOTAL CONFECCION	41,761.6	237,605.2	5.69	122.2	122.2	6.14	92,116.5	276,363.3	2.99	398.5	1,153.2	2.91				
PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO	7,443.5	41,457.7	5.57	24.7	24.7	2.33	14,448.0	46,370.1	3.35	51.7	148.1	2.86				
DE VESTIR EXCEPTO DE PUNTO	14,533.6	190,495.9	11.05	66.1	66.1	5.71	43,611.9	178,999.2	4.06	62.5	553.6	8.96				
OTRAS CONFECCIONES	19,784.5	35,651.6	1.80	2.4	2.4	11.46	33,666.6	46,057.0	1.42	262.3	451.3	1.60				

FUENTE: ELABORADO POR CANAINTEC CON DATOS DE SECOFI.
NOTA: LAS UNIDADES ESTAN DADAS EN TONELADAS, LOS VALORES EN MILES DE DOLARES.

PRODUCTO INTERNO BRUTO DE TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO
1988-1991

EN MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1990

CONCEPTO	1988	1987	1986	1989	1990*	VAR.89/90	1991*
TOTAL	127,718	121,522	122,497	126,030	127,973	1.53	115,309
TEXTILES	58,447	57,980	59,307	60,767	60,535	(0.38)	52,742
HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	38,801	39,043	40,005	40,089	39,275	(1.98)	32,869
* DESPEPITE Y EMPAQUE DE ALGODON	1,059	2,284	2,205	1,299	1,218	(8.39)	222
* PREP. DE FIB. BLAND. P/HILADO Y TEJIDO	2,734	2,963	3,033	3,422	3,613	5.58	3,215
* FABRICACION DE ESTAMBRES	1,055	1,684	1,530	1,708	1,584	(7.15)	1,455
* HILOS, TEJIDO Y ACABADO DE ALGODON	8,869	8,907	9,494	9,138	8,318	(9.00)	8,981
* FAB. DE CASIMIRES, PAÑOS, COBIJAS Y PROD. SIMILARES	1,990	1,873	1,870	1,856	2,008	8.08	1,583
* HILADO, TEJIDO Y ACAB. DE FIB. ARTIF.	4,202	4,011	3,990	4,427	4,691	5.74	4,077
* OTROS HILADOS Y TEJ. DE FIB. BLANDAS	17,689	17,341	17,882	18,221	17,880	(1.86)	14,856
HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	5,236	4,954	4,835	4,880	3,782	(22.50)	1,970
* PREPARACION DE HENEQUEN	1,308	1,186	1,168	1,168	905	(22.52)	471
* HILADO, TEJIDO Y TORCIDO DE HENEQUEN	2,759	2,502	2,463	2,463	1,909	(22.49)	994
* OTROS HILADOS Y TEJ. DE FIBRAS DURAS	1,169	1,266	1,204	1,249	968	(22.50)	505
OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	14,410	13,983	14,467	15,818	17,478	10.49	18,103
* TELAS IMPERMEAB. E IMPREGNADAS	724	709	767	772	729	(5.57)	763
* ALFOMBRAS, TAPETES Y SIMILARES DE FIBRAS BLANDAS	1,836	1,924	1,995	1,913	1,807	(5.54)	1,792
* ENCAJES, CINTAS Y TEJIDOS ANGOSTOS	3,299	3,145	3,177	3,589	4,108	14.40	4,131
* ALGODON ABSORBENTE, VENDAS Y SIMIL.	2,222	1,825	1,804	2,232	2,755	23.43	3,049
* OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	6,330	6,360	6,724	7,312	8,070	10.49	8,388
PRENDAS DE VESTIR	40,648	38,903	39,119	40,369	43,305	7.5	42,088
* MEDIAS Y CALCETINES	7,734	7,903	8,134	9,045	10,692	18.21	10,899
* SUETERES Y PLAYERAS	3,050	2,996	2,892	2,641	2,297	(13.05)	2,045
* ROPA EXT. P/CABALLEROS, EXC. CAMISAS Y UNIFORMES	7,513	7,636	7,160	7,176	7,380	2.81	7,153
* CONFECCION DE CAMISAS	3,339	3,320	3,184	3,208	3,210	0.12	3,240
* ROPA EXT. PARA DAMA, EXC. UNIFORMES	6,548	5,713	6,072	5,867	6,588	12.29	6,332
* ROPA EXTERIOR PARA NIÑOS	918	883	853	912	903	(0.99)	754
* UNIFORMES	1,205	1,209	1,205	1,349	1,391	3.11	1,275
* OTRAS PRENDAS DE VESTIR	10,341	9,573	9,818	10,171	10,934	7.5	10,900
CUERO Y CALZADO	28,623	24,859	24,071	24,903	24,043	(3.45)	20,499
* CALZADO, EXCEPTO DE HULE O PLAS. Y PA.	17,494	13,872	13,249	13,856	13,274	(4.20)	11,108
* CALZADO, TELA C/SUELA DE HULE O PLAS.	1,915	1,789	1,812	2,098	2,129	1.48	2,094
* OTROS PRODUCTOS DE CUERO Y CALZ.	9,214	9,216	9,010	9,049	8,640	(3.45)	7,387

FUENTE: ELABORADO POR CANAINTEX, CON DATOS DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES, INEGI.

*1990: CIFRAS PRELIMINARES.

*1991: CIFRAS ANUALIZADAS AL PRIMER SEMESTRE

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO
1987-1992

(MILLONES DE DOLARES)

CONCEPTO	1987	%	1988	%	1989	%	1990	%	1991	%	1992	%	1987/1992	1991	1992	%	1989/1991	VAN. %	
SECTOR TOTAL																			
EXPORTACIONES	20,866.20	100.00	20,561.10	100.00	22,784.80	100.00	28,778.20	100.00	27,175.00	100.00	22,871.80	100.00	1.80	22,871.80	22,871.80	100.00	1.80	1.80	
-EXPORTACIONES	12,222.80	100.00	18,888.20	100.00	23,408.70	100.00	28,778.20	100.00	27.20	28,288.80	100.00	18.20	18.20	21,025.80	28,888.80	100.00	31.80	31.80	
SALDO	8,453.20		1,698.80		(644.8)		(288.0)		284.80		(1181.8)		279.20	(288.0)	(1,858.5)		87.80	87.80	
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS																			
EXPORTACIONES	10,868.10	81.85	12,287.20	80.74	13,014.10	87.17	14,788.70	88.21	13.80	16,808.20	81.88	13.70	13.70	128,828.20	14,888.20	88.42	8.30	8.30	
-EXPORTACIONES	10,771.20	82.18	18,744.00	81.42	20,202.80	88.88	27,828.10	80.77	28.20	28,288.80	84.84	31.80	31.80	28,287.20	28,878.00	92.28	27.10	27.10	
SALDO	(183.2)		(456.5)		(778.7)		(1,234.2)		(1,824.5)		(1,480.5)		83.80	(1,480.1)	(2,188.5)		47.80	47.80	
INDUSTRIA TEXTIL																			
EXPORTACIONES	309.20	2.08	404.80	2.07	808.80	2.21	488.00	1.88	818.20	2.27	804.00	2.46	23.80	804.00	804.00	2.46	12.00	12.00	
-EXPORTACIONES	112.20	0.84	203.40	1.43	702.80	2.28	822.80	3.10	1,201.00	3.13	804.80	3.42	20.20	804.80	1,283.20	3.42	41.10	41.10	
SALDO	287.20		111.40		(197.1)		(428.8)		(682.8)		(484.8)		28.10	(484.8)	(789)		73.40	73.40	

FUENTE: ELABORADO POR CAMARTEC, CON DATOS PROPORCIONADOS POR BANISCO. NOTA: A PARTIR DE 1989 SE INCLUYERON EN LAS EXPORTACIONES LOS CONCEPTOS DE MECIAS DE ACETATO Y OTROS, PON LO TANTO NO SON COMPATIBLES CON LOS DATOS PUBLICADOS EN MEMORIAS ANTERIORES.

*1991: PRELIMINAR

ANEXO: 1
PROGRAMA DE DESARROLLO
TECNOLOGICO-FINANCIAMIENTO A LA
INDUSTRIA TEXTIL- DE NAFIN.

ANTECEDENTES

Nacional Financiera en su papel de banca de fomento, ofrece a las empresas nacionales atractivos esquemas de financiamiento de acuerdo con las necesidades específicas que demanda cada sector.

Es por eso que, ofrece como uno de sus instrumentos, el apoyo a todas aquellas empresas interesadas en desarrollar una plataforma tecnológica de alta competitividad que involucra la mejora de productos y proceso, la adopción de técnicas y métodos que incrementen su productividad y por consiguiente que logren alcanzar la calidad en la organización.

A continuación se explica la operación y beneficios que el sector textil puede encontrar en el Programa de Desarrollo Tecnológico de Nacional Financiera.

APOYO OFRECIDO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO A LA
INDUSTRIA TEXTIL.

Objetivo

Otorgar apoyo financiero con asistencia técnica a las empresas que promuevan proyectos de asimilación, desarrollo, innovación y comercialización de tecnología. Esto a través de esquemas de financieros diseñados de acuerdo a las necesidades y características de cada proyecto, con tasas de interés preferencial y plazos de amortización accesibles.

Asimismo se proporciona a las empresas nacionales esquemas integrales que les permitan crear o fortalecer su plataforma tecnológica, para lograr alcanzar en sus procesos o productos los parámetros de competitividad internacional que se requieren en el marco prevaleciente de apertura económica.

Sujeto de apoyo:

Empresas nacionales sin distinción de tamaño, ubicación o actividad industrial.

Intermediarios Financieros:

Bancarios y no bancarios (uniones de crédito, empresas de factoraje, arrendadoras, etc.). Con los que se celebran contratos de descuento de los créditos, que son canalizados a las empresas acreditadas.

Moneda en que se otorgan los créditos:

Moneda nacional y extranjera (dólares americanos).

Sólo se autorizarán créditos en moneda extranjera para aquellos casos en que las empresas participen en alguna medida en la generación de divisas.

Destino de los recursos:

Serán sujetos de apoyo todas aquellas empresas textiles, sus proveedores, maquiladores y comercializadores que desarrollen actividades en reuniones tales como: compra de información básica, desarrollo de ingeniería de proceso y de detalle, emolumentos del personal (materiales, equipos, servicios, gastos

de capacitación y documentación referida a desarrollos tecnológicos), programa de capacitación de obreros y técnicos con nuevos equipos o procesos productivos, programas de control de calidad, sobre todo aquellos encaminados a alcanzar normas de calidad internacional.

Las firmas nacionales de ingeniería, consultoría y laboratorios especializados en el área textil que realicen inversiones en equipamiento y gastos de operación.

Tasas de Interés:

♦ Intermediario Financiero

La tasa de interés aplicable al intermediario financiero será de CCP, para créditos autorizados en moneda nacional.

Para créditos autorizados en moneda extranjera, regirá la tasa de libor + 4 puntos.

♦ Usuario final

Tipo de moneda		Tasa	
Tasa baja	Nacional	CCP+4	Aplica a proyectos en etapa de desarrollo.
	Extranjera	Libor+6	
Tasa alta	Nacional	CCP+6	Aplica en proyectos en etapas de escalamiento y su comercialización.
	Extranjera	Libor libre	

Forma de Pago:

Sistema de pago tradicional, a valor presente y condicional, sujeto a un porcentaje de las ventas de la empresa.

Plazo Máximo de Amortización:

El plazo máximo al que podrán facilitar los recursos de NAFIN, será hasta de 20 años con el periodo de gracia que determine la evaluación.

Garantías:

♦ Complementarias

Se autorizará el esquema de garantías complementarias a favor del intermediario financiero en el caso en que, el sujeto de crédito no cumpla con la relación establecida por el intermediario. NAFIN podrá garantizar hasta un 80% del crédito de acuerdo al tamaño de la empresa.

♦ Por riesgo tecnológico

Se garantizará hasta el 70% de la pérdida económica neta en que incurran las empresas por la utilización de tecnologías y prototipos desarrollados en México.

Comisión por Garantías:

El intermediario financiero, o en su caso, la empresa o promotor solicitante de la garantía sobre un crédito, pagará mensualmente el equivalente al 2% anual sobre saldos insolutos, más 0.5% por una sola vez al ejercer el crédito.

Límite de Financiamiento:

- El límite máximo de los recursos canalizados a cada proyecto, será determinado por NAFIN tomando en cuenta los activos de los programas de fomento.
- No existe límite mínimo en cuanto apoyo posible.
- Retroactividad. Se podrán financiar todas aquellas partidas que no excedan los 180 días anteriores a la fecha de autorización.

Confidencialidad de la Información:

Toda información presentada por los interesados se considera confidencial, y sólo los funcionarios y técnicos de NAFIN involucrados en la decisión la conocen al detalle.

ANEXO 2
ENFOQUE JURIDICO DE LA INVERSION
EXTRANJERA DIRECTA

Existen dos figuras que se utilizan para realizar inversión extranjera directa:

- Transferencia de Capitales
- Transferencia de Tecnología

El Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera permite, en el caso del sector textil, que la inversión extranjera directa (IED) en la industria de la confección y en la de textiles naturales, sea del 100% del capital social de la empresa.

Los mecanismos utilizados para tal fin son los siguientes:

- Obteniendo autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.
- Acogiéndose a los beneficios de la autorización automática.

En el caso de la industria textil de fibras sintéticas, puede haber restricciones a la IED, debido a que en los procesos de elaboración de dichas fibras se producen insumos regulados como petroquímica secundaria, lo cual permite una IED del 40% del capital social, de conformidad con la clasificación mexicana de actividades económicas y productos.

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

La transferencia de tecnología se puede realizar mediante licencias de transmisión de derechos de:

- * Tecnología patentada
- * Invenciones
- * Modelos de utilidad
- * Diseños Industriales
- * Marcas
- * Avisos Comerciales
- * Nombres comerciales
- * Tecnología no patentada
- * Tecnología de mercado (mercadotenia)
- * Tecnología de producción
- * Tecnología de administración

La Ley de Fomento y Protección a la Propiedad Industrial regula la tecnología patentada. La tecnología no patentada se rige únicamente por el derecho común, a partir de la abrogación de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas.

La tendencia de la legislación en vigor es liberar la transferencia de tecnología, patentada o no.

Las empresas se pueden allegar tecnología mediante los siguientes medios:

- Compra.
- Renta

- Asociación, es decir, otorgar parte del capital social de la empresa como pago por la tecnología.
- En cuanto al marco jurídico relativo a la constitución de alianzas estratégicas, estas se podrán llevar a cabo mediante contratos nominados o innominados, de derecho privado, entre las partes.

**ANEXO 3:
VENTAJAS Y MODALIDADES DE LAS
ALIANZAS ESTRATEGICAS**

Las alianzas estratégicas presentan las siguientes ventajas:

- Facilitan un acceso rápido a mercados o tecnologías de producto o proceso difíciles de obtener por si mismas.
- Permite obtener economías de escala al ampliar el volumen de ventas, resultado de acuerdos de distribución en nuevos mercados.
- Dado que no requieren aportaciones de capital ni crean una nueva empresa, eliminan el riesgo de desplazamiento de un coinversionista del control de la empresa ("take over").
- Permite acelerar el proceso de internacionalización de la empresa, aprovechando las oportunidades que le presentan los mercados externos.

MODALIDADES DE LAS ALIANZAS ESTRATEGICAS.

Las alianzas estratégicas pueden presentar distintas modalidades:

- Subcontratación. La subcontratación implica un interés en varias etapas de la producción, desde los insumos hasta el producto final, a diferencia de la maquila, que incluye solamente una etapa del proceso productivo (ensamble final).

- En la industria de la confección el sistema de subcontratación puede ofrecer algunas ventajas sobre el sistema de producción interior.
- Flexibilidad. La subcontratación permite fácilmente reducir o aumentar los volúmenes de producción, adaptándose rápidamente a las necesidades del mercado.
- Reducción de costos. En operaciones intensivas en mano de obra el control de calidad se realiza más eficiente en pequeñas unidades productivas.
- Según estimaciones del Boston Consulting Group y el Bufete Industrial, alrededor del 30 % de la capacidad productiva de la industria de la confección en México esta compuesta por empresas con menos de 10 empleados, mientras que la mayor parte de la capacidad productiva de esta industria se concentra en empresas de 10 a 50 empleados. Si se considera lo anterior, la subcontratación podría ofrecer perspectivas amplias a la industria mexicana de la confección.
- Licencias y franquicias. Las empresas pueden realizar alianzas ventajosas con sus homologas del exterior mediante el aprovechamiento de licencias o franquicias.
- Alianzas estratégicas en distintas áreas de la empresa.

Tecnología

Las necesidades del sector textil en materia de tecnología abarcan casi todos los eslabones de la cadena productiva.

Una alianza estratégica en materia de tecnología va más allá de la importación de maquinaria: incluye la contratación de tecnologías y técnicos útiles para la producción y el control de calidad de los bienes.

Para el sector textil, serían recomendables las alianzas en materia de automatización de procesos y control de calidad total.

Producción

Para lograr competir en productos sujetos a cambios por modas, como los de la confección, una empresa necesita tener una adaptación constante a los gustos de los consumidores, mediante el contacto directo con sus clientes y la capacidad de dar respuesta rápida a los cambios de tendencia.

Lo anterior puede lograrse mediante mecanismos que garanticen una respuesta rápida a los cambios en diseño y moda:

- Automatización de mecanismos de diseño y manufactura, así como programas de investigación y desarrollo y de control de calidad total.

Administración

Los contratos de administración constituyen una modalidad de alianzas estratégicas que pueden ser contempladas en el proceso de modernización e internacionalización del sector textil mexicano.

Sin embargo debe considerarse que la mayoría de las empresas del sector tienen una constitución corporativa familiar, lo cual puede constituir un obstáculo a esta modalidad de asociación.

FINANCIAMIENTO

1. Difusión y modernización de mecanismos financieros

Problemática

En la actualidad, la industria textil enfrenta problemas de competitividad derivados, en parte, en la falta de inversión. Esto se refleja en la obsolescencia de maquinaria y equipo, así como en las técnicas productivas, de diseño y administrativas. Es por esto que se hace necesario establecer un mejor acceso al crédito a las empresas del sector.

Dado el nivel de rezago en la inversión, los requerimientos del sector para la adquisición de la tecnología y maquinaria y equipo son extensos. De aquí que sea indispensable la participación activa de la banca de desarrollo con objeto de que otorgue los recursos que la actividad demanda para colocarse en un nivel de competitividad internacional.

En la actualidad, para que las empresas de este sector sean sujetos de crédito, deben cumplir requisitos que en ocasiones exceden su capacidad. Así por ejemplo, los créditos sólo fluyen a aquellas empresas dedicadas a la exportación, dejando fuera de los programas a las dedicadas al mercado nacional.

La restructuración de pasivos es otra de las áreas en las que se necesita actuar para permitir un mayor margen de acción al sector. Igualmente, el financiamiento de cartera de clientes es un mecanismo que le permitiera competir en igualdad de condiciones frente a los proveedores externos.

A través de diversos canales, se ha insistido en las serias dificultades que tiene este sector para tener acceso a los programas financieros, tanto del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) como de Nacional Financiera (NAFIN).

2. Líneas de acción en materia de financiamiento

Se propondrá la modificación del criterio de clasificación del sector textil en materia de micro, pequeña y mediana empresa.

Se difundirán a todos los niveles los programas específicos de financiamiento BANCOMEXT y NAFIN, cuyo objetivo específico es dotar a las empresas del sector textil de los recursos necesarios para su modernización.

Para lograr un aprovechamiento idóneo de los programas de financiamiento ofrecidos por estas instituciones, se llevarán a cabo las siguientes actividades adicionales:

- Se realizarán reuniones en las diversas regiones en donde se encuentra concentrada la industria, con objeto de difundir y dar a conocer a las cámaras y empresas, los programas propuestos por BANCOMEX y NAFIN.

ANEXO 4:
PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO DE BANCOMEXT

El programa de BANCOMEXT incluye las siguientes líneas de acción:

- Se continuará apoyando al sector de acuerdo con el Programa de Apoyo Integral al Sector Textil Mexicano, desarrollando acciones concretas de difusión del mismo a clientes e intermediarios financieros, en coordinación y con el respaldo de los organismos cupula del sector, centros bancarios, etc.

- En cada región del país donde exista un número considerable de empresas del sector, se promoverá la forma de convenios con intermediarios financieros, preferentemente regionales, para lograr su compromiso de apoyo a estas industrias.

- Al amparo del programa podrán apoyarse tanto a empresas exportadoras como a aquellas que de momento sólo participen del mercado interno, con la salvedad de que las que no esten exportando recibirán recursos en moneda nacional solamente.

- Los apoyos se otorgaran con base en las reglas de operación establecidas para cada programa, pero bajo un criterio de máxima flexibilidad y oportunidad en la canalización de los mismos.

- Los recursos para capital de trabajo, en sus etapas de producción, acopio y existencias, se canalizarán conforme al mecanismo tarjeta de crédito "exporta", tomando como base las ventas de exportación o de mercado nacional del año anterior, según el caso; sin embargo, los beneficiarios que si esten exportando podran elegir entre obtener apoyo en moneda nacional o dólares a su elección, de acuerdo con sus ventas de mercado interno o exportación, respectivamente. Esto será aplicable a empresas pequeñas e intermedias que tengan ventas de mercado nacional o exportación de hasta 10 millones de dolares en el año anterior (30 mil millones de viejos pesos), de rebasarse esta cifra, se ajustaran a lo dispuesto en el programa de Capital de Trabajo Anual (CAPTA).

- Se establecerá un esquema de garantía de pago inmediato incondicional a los intermediarios financieros para estimular y agilizar su participación.

- BANCOMEXT podrá participar, en casos especiales, como institución de primer piso, para atender bajo el mecanismo de tarjeta "Exporta" las necesidades de capital de trabajo, en las modalidades indicadas. Sin embargo, en su caso, la participación de BANCOMEXT tratará de canalizarse fundamentalmente a empresas por desarrollar, es decir, con ventas anuales de hasta 2 millones de dólares o su equivalente.

Para estos fines, personal de BANCOMEXT realizará en forma directa un levantamiento de las necesidades de empresas del sector con requerimientos de crédito, con apoyo de las cámaras textiles.

- Por lo que se refiere a las inversiones en activos fijos, BANCOMEXT continuará apoyando a éstas, principalmente a través del mecanismo denominado Programa de Apoyo financiero para modernización del Sector Textil, disponible a través de bancos y arredadoras de todo el país, el cual considera financiar equipo importado aun cuando, cumplidos los trámites, no se obtengan recursos del exterior. Asimismo, se establecerá un nuevo mecanismo para que empresas del sector puedan adquirir maquinaria y equipo, nacional o de importación, a través de distribuidores establecidos en México, por medio de una tarjeta de crédito; conservando la reserva de dominio del bien como garantía hasta la total liquidación por parte del deudor.
- Atendiendo a una propuesta específica de las cámaras representativas del sector, se capacitará a funcionarios de las mismas en los programas de

BANCOMEXT para que sean el enlace entre la industria,
BANCOMEXT y la banca.

- Se desarrollan proyectos producto-mercado con el fin de utilizar la capacidad ociosa, tanto en la industria textil como de la confección, reorientándola a la exportación, proporcionando los apoyos necesarios en los renglones de asesoría, capacitación, promoción, modernización, inversión fija, capital de trabajo, etc. De ser necesario, en estos casos Bancomext actuará como institución de primer piso.

- BANCOMEXT hará esfuerzos para consolidar las uniones de crédito textiles existentes para constituirse, de modo que éstas se conviertan en intermediarios financieros confiables y oportunos para recibir los recursos y apoyos que proporciona el banco.

ANEXO 5:

PAQUETE DE FINANCIAMIENTO AL SECTOR TEXTIL DE NAFIN

OBJETIVOS

El financiamiento tiene como propósito apoyar los esfuerzos que realicen las empresas del sector textil, para su modernización, contando con las fuentes de financiamiento más adecuadas, que les permitan aumentar su productividad, eficiencia y calidad y, en general, lograr niveles de competitividad internacionales que aseguren su desarrollo en un mercado abierto y competido y particularmente en el marco del Tratado de Libre Comercio.

Nacional Financiera apoyará con recursos financieros y la asistencia técnica y financiera necesaria todas las acciones empresariales tendientes a lograr este objetivo como tales:

- Reconstruir y modernizar la planta productiva.
- Incrementar la capacidad productiva.
- Mejorar el aprovechamiento de la capacidad instalada.
- Modernizar y hacer más eficientes los procesos productivos y distributivos.
- Integrar o articular procesos.
- Fortalecer el capital operativo de las empresas.
- Innovar, asimilar y adaptar tecnologías.
- Establecer sistemas de capacitación, calidad y normalización.
- Prevenir, controlar y eliminar efectos contaminantes de los procesos productivos.

- Realizar estudios y contratar asorias que permitan mejorar la gestión empresarial, en aspectos administrativos.
- Sanear y fortalecer su estructura financiera.
- Coinvertir, asociarse y establecer alianzas estratégicas, en la búsqueda de nuevos mercados, tecnologías y financiamiento.
- Realizar acciones conjuntas entre diversas empresas para resolver problemas en común: subcontratación de procesos y capacidades, uniones de compra, entre otras.

ESQUEMAS FINANCIEROS DE NAFIN

- ◆ Descuentos de créditos.
- ◆ Financiamientos para capital de trabajo.
- ◆ Financiamiento de Inventarios Estratégicos. Descuento de créditos a corto plazo revolventes, para financiar la adquisición de materias primas, que de manera cíclica realizan las empresas, para constituir sus inventarios. Se descontará hasta el 100% de los créditos a micro empresas, 85% a empresas pequeñas y 75% a empresas medianas y grandes.
- ◆ Financiamiento de Carteras. Descuento hasta por el 70% de los créditos que tengan como propósito hacer líquidas las carteras de las empresas y con plazos equivalentes a los periodos de cobro de las facturas.
- ◆ Capital de Trabajo Permanente. Descuento hasta por el 75% de los créditos a largo plazo, para financiar la

adquisición de materias primas y gastos de transformación, con la finalidad de que las empresas conformen su capital de trabajo, derivado de incrementos en su capacidad instalada o de su mejor aprovechamiento.

- ♦ Tarjeta empresarial. En apoyo al capital de trabajo de empresas micro y pequeñas, se cuenta con el sistema de tarjeta empresarial, con el que se abre una línea de crédito revolvente anual hasta por el 20% de las ventas.

FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICION DE ACTIVOS FIJOS.

- * Equipamiento. Descuento de los créditos o arrendamientos financieros que se destinen a financiar la adquisición de maquinaria, equipo y construcción de obra civil, entre otros. NAFIN podrá descontar hasta el 100 % del crédito a empresas micro, 85 % a pequeñas y 75 % a medianas y grandes.
- * Líneas Globales. Para la adquisición de maquinaria y equipo de importación se podrán emplear las líneas globales con diferentes países.
- * Desarrollo Tecnológico. NAFIN podrá descontar hasta el 100 % de los créditos que la banca otorgue a empresas textiles, para financiar proyectos de innovación, asimilación y adaptación de tecnologías y su escalamiento comercial, así como para programas de

aseguramiento de calidad, normalización, diseño y capacitación en el uso de nuevas tecnologías.

- * Mejoramiento del Medio Ambiente. NAFIN podrá descontar a la banca hasta el 100 % de los créditos que otorgue a las empresas, para financiar las inversiones y otros gastos que se realicen para la prevención, control y eliminación de los efectos contaminantes de sus procesos productivos, así como para racionalizar el consumo de agua y energía.
- * Estudios y asesorías. NAFIN podrá descontar a la banca el 100 % de los créditos que otorgue a empresas textiles, para la realización de estudios y la contratación de asesorías externas.
- * Restructuración de Pasivos. NAFIN podrá descontar hasta el 50 % de los créditos a largo plazo que concedan los intermediarios para reestructurar los pasivos de corto plazo de las empresas medianas y grandes, hasta el 85 % para empresas pequeñas y del 100 % para micro empresas.
- * Cuasi Capital. NAFIN podrá descontar hasta el 100 % del financiamiento que el intermediario financiero otorgue a las empresas accionistas, para que lo aporten como capital accionario, a fin de apoyar el saneamiento financiero de las empresas, así como las fusiones, tanto nacionales como extranjeras, cuyo propósito sea racionalizar estructuras productivas o la apertura de nuevos mercados, entre otros.

CAPITAL DE RIESGO

* Participación Accionaria Directa. NAFIN podrá participar en el capital de las empresas haciendo aportaciones minoritarias (25 % del capital social) y temporales (siete años).

* Participación Accionaria Indirecta:

- Sincas. NAFIN también podrá participar el capital de las empresas a través de Sincas.
- Fondos de Coinversión que tienen con otros bancos extranjeros.
- Convenio Marco celebrado con la Comunidad Económica Europea.

ESQUEMAS DE GARANTIAS

* Garantías de crédito. con el propósito de apoyar el acceso de las empresas textiles con insuficiencia de garantía al crédito bancario, Nafin podra otorgar su garantia complementaria hasta poe el 50 % del monto del crédito descontado a los intermediarios financieros. Este porcentaje de garantía podrá llegar hasta un 70 % en proyectos de desarrollo tecnológico.

* Garantías sobre títulos de crédito bursatiles. Con el propósito de que las empresas del sector tengan acceso a otras formas de financiamiento de largo plazo, NAFIN podrá apoyar la colocación de títulos de crédito en los mercados de valores,

nacionales o extranjeros, que emitan las empresas, a través del otorgamiento de su garantía en favor de los tenedores de los títulos.

SERVICIOS DE INGENIERIA FINANCIERA.

Adicionalmente y a fin de atender de manera integral la problemática del sector, NAFIN, a través de sus servicios de "Ingeniería Financiera", podrá diseñar esquemas de financiamiento especiales que incorporan otros instrumentos para apoyar acciones que permitan acceder a nuevas tecnologías y mercados, así como otras fuentes de financiamiento que fortalezcan su estructura financiera.

Entre otros instrumentos destacan la creación de fideicomisos, en los cuales NAFIN puede asumir simultáneamente las uniones de fiduciaria, fideicomitente y financiamiento que resulten mas adecuados a los proyectos.

A través de la incorporación de los diferentes esquemas e instrumentos se podrá apoyar integralmente las acciones de modernización que lleven a cabo las empresas, tales como:

- Rendimensionamiento de las empresas.
- Establecimiento de alianzas estratégicas, con empresas extranjeras y nacionales.
- Realización de fusiones y adquisiciones.
- Creación de consorcios.

OTRAS CARACTERISTICAS GENERALES DEL ESQUEMA DE FINANCIAMIENTO DE NAFIN.

Operaciones de descuento.

Participación de promotores en la inversión. 20 % del monto de la inversión en activos fijos, en proyectos de equipamiento y desarrollo tecnológico; para empresas pequeñas el 15 % de la inversión total.

Financiamiento complementario. En adición al descuento de los créditos a los intermediarios en los porcentajes señalados y con el propósito de cubrir eventuales carencias de divisas de los intermediarios, NAFIN podrá otorgar a estos un financiamiento complementario a la tasa que aplique a la empresa.

Moneda Nacional o Extranjera. Esta última aplicable a empresas generadoras de divisas, que cotizen a precios internacionales o que formen parte de un grupo que exporte y que, en conjunto, tengan un saldo neto positivo.

Las empresas no generadoras netas de divisas podran recibir financiamiento en moneda extranjera, siempre y cuando adquieran una cobertura de riesgo cambiario para el financiamiento.

Plazo. En función de la generacion de flujo de los proyectos, con un máximo de 20 años y con un periodo de gracia que se considere necesario.

Forma de pago. Sistema tradicional a valor presente o cualquier otro que se adecue a las características del proyecto.

Acciones de concertación.

Con el propósito de que las empresas del sector Textil independientemente de su ubicación y de su tamaño, puedan conocer y utilizar los recursos de este paquete financiero de NAFIN, así como contar con la asistencia técnica y asesoría financiera necesarias, se proponen las siguientes acciones de concertación:

- Acciones regionales. Con el apoyo de las Representaciones de NAFIN en el interior de la república, la red de intermediación y el sector empresarial textil de la plaza local, se llevarán a cabo reuniones tripartitas, cuyo propósito sea establecer compromisos precisos y, de ser posible, metas de colocación de recursos en favor de las industrias de este ramo.
- Intermediarios financieros. Se identificarán bancos, arrendadoras y empresas de factoraje que se comprometan con este esquema y se llevará a cabo la capacitación a los funcionarios bancarios que se requieran para el manejo de estos recursos.
- SINCAS. Se realizarán concertaciones con las sociedades de inversión en capital existentes para que se incorporen al apoyo de la industria textil; también se realizarán los trabajos necesarios para que, en

aquellas plazas que así lo demanden, se constituya este tipo de instrumentos.

- Asesores Empresariales. Se capacitará a elementos de las propias cámaras de la industria textil sobre este paquete de financiamiento, con el propósito de que las empresas agremiadas puedan contar con un especialista que les otorgue orientación y asesoría en las propias instalaciones de las agrupaciones
- Areas de Servicios Financieros. Se llevarán a cabo acciones para habilitar o instrumentar areas especializadas en las propias cámaras sobre los tramites que deban llevar a cabo las empresas para la obtención de los apoyos financieros.

MERCADO DE VALORES, "Resultado de la Negociación del Tratado de Libre Comercio", Secc. Tratado de Libre Comercio, Vol. 52, Núm. 18, México, Septiembre 15 de 1992.

MERCADO DE VALORES, "Tratado de Libre Comercio: Dictamen del Consejo Asesor", Secc. Tratado de Libre Comercio, Vol. 52, Núm. 21, México, Noviembre 1 de 1992.

MERCADO DE VALORES, "Firma del Tratado Trilateral de Libre Comercio", Secc. Política Económica, Vol. 53, Núm. 1, México, Enero 1 de 1993.

MERCADO DE VALORES, "Análisis sectorial de la producción en México: Industrias Textil y de la Confección", Secc. Industria, Vol. 53, Núm. 11, México, Junio 1 de 1993.

P E R I O D I C O S

EXCELSIOR, Morales Calderón, José. "La estrategia de contrasegmentación de mercados". Secc. Metropolitana, 22 de Diciembre de 1990.

EL UNIVERSAL, Carreño Figueras, José. "Adoptara México "medidas alternas" si es rechazado el tratado, aseguran" México, 13 de Mayo de 1993.

EL UNIVERSAL, Howar, Georgina. "PIB 2.4 % en términos reales en el primer trimestre" México, 21 de Mayo de 1993.

EL UNIVERSAL, Lozano, Fernando. "Severa crisis amenaza al sector textil en Aguascalientes", México, 25 de Mayo de 1993.

EL UNIVERSAL, Benítez, Rodolfo. "Tienen las industrias textil y del vestido un gran potencial para exportar", México, Mayo de 1993.

LIBROS

- PORTER, MICHAEL. Estrategia Competitiva. CECSA, 3a. Impresión, México, 1989.
- PORTER, MICHAEL. Ventaja Competitiva. CECSA, México, 1989.
- PORTER, MICHAEL. Ventaja Competitiva de las Naciones. CECSA, México, 1989.
- RAPP, STAN Y COLLINS, TOM. El Gran Giro de la Mercadotecnia, Mc. Graw Hill, México, 1991.
- ROJAS SORIANO, RAUL. Guía para realizar investigaciones sociales, UNAM, México, 1985.
- ROZENSWEIG HERNANDEZ, FERNANDO. El desarrollo económico de México, 1800-1910, El Colegio Mexiquense, A.C.-ITAM, México, 1989.
- SOLIS, LEOPOLDO. La Realidad Económica mexicana: retrovision y perspectivas, SIGLO XXI, 17a ed., México, 1988.
- WITKER V., JORGE. EL GATT (Acuerdo General de Aranceles y Tarifas), UNAM, México, 1986.

FOLLETOS

- BOLETIN TEXTIL, Organó Informativo de la Cámara Nacional de la Industria Textil, CANAINTEX, Año IV, Núm. 73, México, Febrero 15 de 1993.
- BOLETIN TEXTIL, Organó Informativo de la Cámara Nacional de la Industria Textil, CANAINTEX, Año IV, Núm. 75, México, Marzo 15 de 1993.
- BOLETIN TEXTIL, Organó Informativo de la Cámara Nacional de la Industria Textil, CANAINTEX, Año IV, Núm. 76, México, Marzo 31 de 1993.

BOLETIN TEXTIL, Organo Informativo de la Cámara Nacional de la
Industria Textil, CANAINTEX, Año IV, Núm. 78, México,
Abril 30 de 1993.

BOLETIN TEXTIL, Organo Informativo de la Cámara Nacional de la
Industria Textil, CANAINTEX, Año IV, Núm. 79, México,
Mayo 15 de 1993.

BOLETIN TEXTIL, Organo Informativo de la Cámara Nacional de la
Industria Textil, CANAINTEX, Año IV, Núm. 80, México,
Mayo 31 de 1993.

Las Negociaciones de la Industria Textil mexicana ante el TLC,
CANAINTEX, México 1993.

NOTINTEX, Organo Informativo de la Cámara Nacional de la
Industria Textil, CANAINTEX, Año III, Núm. 60, México,
Abril 15 de 1992.

NOTINTEX, Organo Informativo de la Cámara Nacional de la
Industria Textil, CANAINTEX, Año III, Núm. 64, México,
Julio 31 de 1992.

Programa para la competitividad e internacionalizacion de la
industria textil y de la confección, SECOFI, México,
1992.