



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

C.S.H.

LICENCIATURA EN ECONOMÍA

TESINA:

“LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA ANTE EL TRATADO DE
LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE”

ALUMNO:

GUILLERMO ROSAS MARTÍNEZ.

MATRÍCULA: 89350581

ASESOR:

PROFESOR: GREGORIO VIDAL BONIFAZ.

MAYO DE 1999

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
INTRODUCCIÓN:	3
CAPÍTULO I:	7
1.1.1. Antecedentes más Recientes	7
CAPÍTULO II:	16
2.1.1. Importancia de la Industria Textil en México	16
2.2.1. Personal Ocupado en la Industria Textil	20
2.3.1. Balanza Comercial de México	22
CAPÍTULO III:	25
3.1.1. Perspectivas de la Industria Textil Mexicana Ante el Tratado de Libre Comercio	25
3.1.2. Preámbulo	25
3.1.3. Tratado de Libre Comercio	26
3.1.4. Objetivos Generales del TLC.	28
3.2.1. El TLC y la Industria Textil	28
3.2.2. Eliminación de Barreras Arancelarias y No Arancelarias	28
3.2.3. Salvaguardas	29
3.2.4. Reglas de Origen	29
3.2.5. Requisitos de Etiquetado	30
3.3.1. Posición Competitiva del Sector	33
3.3.2. Factor Financiero	33
3.3.3. Factores Tecnológicos	33
3.3.4. Contrabando, Importaciones y Prácticas Desleales	34
3.3.5. Proveduría y Comercio.....	34
3.4.1. Ventajas y Desventajas del TLC	36
3.4.2. Ventajas	36
3.4.3. Desventajas	38

CAPÍTULO IV:	41
4.1.1. Apertura Comercial de la Industria Textil	41
4.1.2. Nichos de Mercado	41
4.2.1. Situación del Sector Textil en el Mundo	47
CONCLUSIONES	51
BIBLIOGRAFÍA	55.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación titulado **“La Industria Textil Mexicana Ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte”**, es el resultado del interés que tenemos de analizar los problemas con los que se enfrenta actualmente, dicha industria.

No pretendemos dar soluciones con criterios simplistas o comunes, debido a que es compleja la situación económico - financiera por la que atraviesa el país. Sin embargo, una de las maneras efectivas de contrarrestar la crisis es lograr que nuestra planta productiva exporte diversificando productos y mercado.

El problema actual de las importaciones, es la falta de divisas para la compra de insumos que permitan la producción de los artículos para la exportación.

México al igual que las demás naciones protegen a su industria de las prácticas desleales que se dan en el comercio internacional, como son: Las ventas a precios dumping¹ y las ventas de productos triangulados. De lo anteriormente citado y debido a la situación recesiva de los países industrializados, nos vemos obligados a vender nuestros productos a precios más bajos.

¹ El *dumping* es una discriminación de precios internacionales y se presenta cuando un monopolista cobra un menor precio a los compradores extranjeros que a los compradores domésticos por un bien igual. El *dumping inverso* ocurre cuando los compradores extranjeros pagan un precio mayor que los compradores domésticos.

Como primer capítulo, exponemos los antecedentes más recientes dando un breve bosquejo sobre la *Industria Textil en México* a partir de los años setenta y hasta finales de los noventa, donde nos referiremos al desempeño y problemas que ha tenido que enfrentar esta industria durante este período. Para ello, nos ayudaremos de cuadros estadísticos que mostrarán de forma más convincente el aspecto económico, sobre el desenvolvimiento del PIB Textil, Empleo, y la Inversión. La apertura comercial al exterior mediante la firma del ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986 y en 1987 el inicio de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

Para el segundo capítulo, nos dedicaremos en forma más detallada, sobre la *“importancia que tiene la industria textil”* dentro de la economía nacional, basándonos nuevamente en cuadros estadísticos y gráficas para poder apreciar los vaivenes que ha tenido que sortear esta industria antes y después de la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC), con Estados Unidos y Canadá. Para el estudio de este capítulo nos remitimos a datos que comprenden desde los ochenta y hasta 1996-97. Sobre todo, mostramos la participación del PIB Textil dentro del PIB Total y Manufacturero, Nivel de Empleo; así como también, la Balanza Comercial Textil y Manufacturera.

En el tercer capítulo, describiremos qué es el Tratado de Libre Comercio, sus objetivos, obstáculos arancelarios y no arancelarios, características relacionadas a la industria textil, posición competitiva del sector y, ventajas y desventajas ante el TLC.

Finalmente, en el capítulo cuatro se abordarán los “*Nichos de Mercado*”, en los que, basados en el concepto de División internacional del trabajo², se dará pie a la búsqueda de nuevos mercados para las prendas de consumo masivo y de qué forma se tendrá que ser competitivo para poder acceder a ello. Se manejarán, mediante cuadros estadísticos algunos productos textiles que podrán ser colocados en diferentes partes del mundo como lo es: América Latina, Europa, Asia y Norteamérica.

La industria textil tiene un importante desarrollo industrial dentro de la historia de México, considerada como pionera y de gran trascendencia económica. De ello que el objetivo de este trabajo sea presentar las características de la industria textil en México y sus posibles cambios hacia el desarrollo, en un marco de negociación de libre comercio de América del Norte.

Presentamos también, la estructura de la industria textil, incluyendo el perfil del comercio exterior, los obstáculos a los que se enfrentan los productos textiles mexicanos en los mercados de Estados Unidos y Canadá. Para nuestra industria, el Tratado de Libre Comercio sirve como medio publicitario dentro de la mercadotecnia de las empresas textiles.

En la medida de su compromiso de producir con calidad, de tener mayor productividad con mejor tecnología y mayor competitividad, para

² Los países no pueden vivir solos más efectivamente de lo que podrían hacer los individuos. Cada país tiende a especializarse en la producción de aquellos bienes que puede producir más baratos que los otros países, para intercambiar luego sus excedentes por los de otros países. Este proceso origina una *División Internacional del Trabajo* que hace para todos los países consumir más de todos los bienes y servicios de lo que consumirían en ausencia de tal especialización.

esto se debe entender, quienes somos, cómo hemos crecido en la historia y a quiénes nos enfrentamos.

Teniendo en cuenta que este trabajo muestra una breve exposición sobre la industria textil y el tratado de libre comercio no pueden cubrirse con mayor detalle muchos aspectos de este tema, por lo que, sólo se proporcionan referencias de las fuentes consultadas para los lectores que deseen información adicional sobre el contenido del presente estudio.

CAPÍTULO I

1.1.1. ANTECEDENTES MÁS RECIENTES

El significativo desarrollo de las fuerzas productivas experimentado durante la séptima década del presente siglo, coadyuvó en la mayor complejidad de las actividades económicas del país y estimuló la diversificación de la industria nacional. Con ello, el peso relativo de la industria textil tendió hacia la baja, siendo rebasada en su crecimiento y dinamismo por otras manufacturas como la química, petroquímica y la producción de maquinaria y equipo. El desenvolvimiento de la industria textil en la década de los setenta, siguió confirmando tendencias que venían siendo evidentes desde años anteriores como la pérdida relativa en el conjunto de la economía y en la participación dentro de las manufacturas. Como se muestra en el cuadro siguiente:

CUADRO 1.1.

**PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL
EN LA ECONOMÍA NACIONAL (1970-1980).**

RELACIÓN %	1970	1977	1978	1979	1980
PIB TEXTIL / PIB TOTAL	2.3	1.5	1.5	1.5	1.4
PIB TEXTIL / PIB MANUF.	10.3	6.2	5.9	6.0	5.7
TRABAJADOR ES TEX / TRABAJADOR ES TOTAL	1.5	0.9	0.9	0.9	0.9
TRABAJADOR ES TEXTIL / TRABAJADOR ES MANUFAC.	9.0	7.5	7.3	7.3	7.2

FUENTE: Elaborado con base en los datos de *las Memorias Estadísticas* de la Canaintex; años respectivos.

Su participación relativa en el PIB total pasó de 2.3% en 1970 al 1.4 en 1980; y en las manufacturas su caída fue mucho más acentuada al pasar de 10.3% del PIB manufacturero en 1970, al 5.7 en 1980, también el número relativo de trabajadores empleados en esta industria disminuyó 11% durante los mismo años. Considerando su ritmo de crecimiento anual, se puede observar tendencias reveladoras en el sentido de un crecimiento muy inferior al del resto de la economía nacional y del conjunto de manufacturas. Mientras que la tasa de crecimiento del PIB nacional en la década mencionada fue de 7.2% anual (cuadro 1.2.), Y de las manufacturas de 8.2%.

CUADRO 1.2.

CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA TEXTIL			
*Tasas Promedio Anual 1970 - 1985			

CONCEPTO	1970 - 77	1970 - 80	1978 - 81
PIB TOTAL	6.6	7.2	8.4
PIB MANUFAC.	7.8	8.2	8.2
PIB TEXTIL	0.5	2.2	6.7

*Millones de pesos de 1970.

FUENTE: La misma del cuadro anterior.

La industria textil creció a uno muy inferior, de 2.2% anual, lo que expresa los significativos cambios sobre la pérdida de importancia de una rama de gran tradición como la textil.

Al observar el desarrollo general de la industria textil (cuadro 1.3.), podemos apreciar algunos de los principales rasgos de su desenvolvimiento global durante 1970 - 1980; y revelar de paso a partir de sus principales indicadores, aspectos relevantes de su dinámica, que a la vez son expresión conjugada de distintos fenómenos presentes en esta rama y en la economía nacional en su conjunto.

CUADRO 1.3.

EVOLUCIÓN GENERAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL (%) 1970 - 1983 TPAC*

CONCEPTO	1970 - 77	1970 - 80	1978 - 1981	1982 - 83
No. Empresas	-1.6	0.9	6.8	-3.3
Producción (miles de tons.)	6.5	6.2	4.2	-10.3
Capital Invertido (millones de pesos constantes)	-1.0	-0.6	-15.2	-
Personal Ocupado (miles)	-3.4	-1.3	5.0	-17.4
Maquinaria inst:				
Husos (miles de U.)	1.5	2.3	6.2	-1.8
telares (Unidades)	0.8	1.3	3.2	-6.4

* Tasa Promedio Anual de Crecimiento.

FUENTE: La misma de los cuadros anteriores.

Durante la década de los setenta, creció positivamente el número de empresas, pero a un ritmo muy bajo de casi 1% anual. Es destacado el ritmo de crecimiento alcanzado en los años de auge (1978 - 1981) en que fue significativo, de 6.8% anual, frente a la brusca caída en los años de crisis (1970 - 1977 y 1982 - 1985), revelándose aún más la mayor gravedad de la crisis. Aunque su comportamiento fue irregular al observarse un crecimiento en el número de éstos, sobre todo en el auge de 1978 - 1981 en que tuvo un ritmo promedio anual del 6.8%.

Por su parte, la producción crece durante los mismos años a un ritmo del 6.2% anual, lo que revela un aceptable uso de la capacidad instalada en las plantas textiles y a la vez un aumento en la productividad del trabajo, pues el nivel de empleo no sólo no crece sino que cae drásticamente.

Del conjunto de indicadores, el que más revela los efectos recesivos y de cambios estructurales de la industria textil es el de la fuerza de trabajo. En todo el período estudiado decrece, con excepción de los años de auge en que aumenta a una tasa promedio anual del 5%, pero no llega a alcanzar el nivel de empleo ni siquiera de 1970 en que se ocupaban a 195 mil trabajadores.

La inversión por su parte tiene un desenvolvimiento negativo en el curso de los años setenta, destacándose el período 1978 - 1981 por su brusca caída. El aspecto más importante durante este decenio es la producción de fibras químicas y su impacto en la estructura de la rama al cambiar la materia prima. La implantación de empresas filiales de consorcios internacionales dio pie a algunas tendencias monopolistas y al agravamiento de la situación de casi el 80% de los establecimientos de la rama, en su mayoría de pequeñas industrias.

Podría mencionarse que los factores que influyeron en la dinámica negativa de la inversión hayan sido: el encarecimiento y escasez del crédito, la desconfianza de los industriales textiles para seguir invirtiendo, la sobreexplotación de sus plantas y los pocos planes de expansión de las propias empresas ya constituidas, en respuesta a la difícil situación vivida por ésta y otras industrias de bienes de consumo y de capital.³

A principios de la década de los ochenta, nuestra economía era una de las más cerradas y protegidas del mundo. Esta situación impedía la competencia industrial, tanto en el ámbito interno como externo, favoreciendo la utilización de tecnologías viejas y obsoletas; no existía incentivo alguno para que las empresas se

³ Lic. Mayra Ordóñez Sáleme.

modernizaran, elevaran la calidad de sus productos o se preocuparan por los costos de los mismos.⁴

El principal resultado de ese modelo de desarrollo fue que la productividad de la economía se rezagara, llegando a colocarse en niveles ínfimos respecto a la de muchos países con los que ahora México comercia y compite.

Para 1982, como consecuencia del fuerte endeudamiento y de la pésima administración de la economía, el gobierno se vio incapacitado para hacer frente a sus compromisos de pago por servicio de la deuda⁵. Se registraron altas tasas de inflación, con lo cual muchos sectores de la población dejaron de tener acceso a fuentes de empleo permanentes y muchos más vieron disminuir su poder adquisitivo en forma drástica.

La apertura comercial fue un primer gran paso en el cambio de estrategia económica. De manera progresiva, a partir de 1985 empezaron a disminuir los aranceles y se eliminaron los permisos previos a la importación.

Para 1986, el país firmó su ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, mejor conocido como GATT, con lo cual México se insertó de una firma nueva en la economía internacional. Pronto resultó necesario seguir eliminando las barreras que quedaban.

Es en 1987 cuando se abren en forma aún más drástica las puertas de la economía, sin considerar mecanismos compensatorios existentes en el GATT que prevean la situación de la planta industrial mexicana caracterizada en lo general, por

⁴ Portos, Irma, "Pasado y Presente de la Industria Textil en México", Edit. Nuestro Tiempo, S.A.

⁵ Leopoldo Solís, Crisis Económico-Financiera 1994-1995, pág. 43-60.

grandes rezagos productivos y la ausencia de una política industrial y crediticia necesaria para enfrentar el fuerte embate de una economía incierta en el proceso de globalización mundial.

La situación descrita adquiere más sentido ante el hecho de que los capitales invertidos en el país no fluyen prioritariamente hacia la esfera de la producción sino a la esfera financiera, comercial y de los servicios. Signo de estos cambios es la apertura de la economía que llevó al crecimiento de las importaciones y un cambio drástico en la balanza comercial externa de 1987 a 1992. En 1987 las importaciones de mercancías eran de 12 mmd y pasan a 58 mmd en 1996.

Mientras más se integró México a los mercados internacionales, al exportar en 1990 cuatro veces más manufacturas que en 1986, también se incrementaron los conflictos comerciales. Muchos de los productos que México vendía al extranjero, vieron frenado su impulso por impuestos compensatorios, acusaciones de dumping y otro tipo de trabas comerciales para impedir su acceso a los mercados mundiales. Se llegó a un punto en que cada exportador empezó a enfrentar barreras arancelarias y no arancelarias que dificultaban el comercio con el exterior.

Algunos bienes como el acero, los textiles, el cemento y diversos productos agropecuarios, entre otros, no pudieron seguir con su penetración en los mercados externos por las restricciones que se le impusieron. Generalmente se invocaron prácticas desleales al comercio por recibir subsidios, pero las razones eran mucho más complejas. El creciente proteccionismo de las economías industrializadas, y en particular de la norteamericana, estaba inhibiendo el nuevo modelo exportador mexicano. Esta tendencia proteccionista subsistía a pesar de que México y Estados Unidos habían suscrito en 1985 un acuerdo de entendimiento en materia de subsidios y derechos compensatorios, con el cual se eliminaron los precios oficiales como

método de valoración aduanera y se lograron concesiones arancelarias diversas, así como la inclusión de la cláusula de la “prueba del daño” para toda demanda en contra de las exportaciones mexicanas.

Como complemento de estas negociaciones, en 1987 ambos países habían firmado un “acuerdo marco” que estableció una serie de procedimientos y principios para resolver controversias comerciales y facilitar el comercio y la inversión.

Sin embargo, frente al rápido crecimiento de las exportaciones mexicanas, todos estos mecanismos resultaron insuficientes e inadecuados. Para que México pudiera tener éxito en su nueva estrategia económica se tenía que llegar a entendidos mucho más firmes con el vecino país.

La apertura comercial no afectó de la misma manera a todos los rubros de la industria manufacturera; al menos, la rama de los textiles si se ha visto caer su participación y también se registraron déficits comerciales en 1989.

En el caso del sector de fibras, la adecuada tecnología utilizada permitía que el país fuera un importante competidor en la fabricación de algunas fibras sintéticas como el hilo acrílico e incluso, fuera un importante exportador de este producto.

Pese a que las ventajas competitivas que México tenía en varios rubros de la actividad textil, una mayor integración comercial requería de una serie de condiciones adicionales para competir exitosamente en los mercados internacionales. Una buena parte de la industria mostraba rezagos tecnológicos importantes y bajos niveles de productividad; también era indispensable alcanzar un mayor grado de integración a todo lo largo de la cadena productiva para exportar productos con mayor valor agregado (que es lo que beneficia el ingreso de México). La industria textil y del vestido mexicano tenía que encontrar nichos de mercado y mostrar mayor

capacidad de adaptación para poder responder rápidamente a los cambios de la moda.

Finalmente, después de varias décadas de protección era imprescindible que los industriales de este sector desarrollaran nuevos canales de comercialización para poder exportar sus productos.

En México, la industria textil ocupa un papel preponderante, sobre todo en términos de la generación de empleo. Se calcula que en 1990 existían 11 mil establecimientos (la mayoría pequeños y medianos) que empleaban a cerca de 850 mil trabajadores.⁶

Hoy en día, la economía mexicana está casi totalmente abierta. Aunque prevalecen restricciones no arancelarias al comercio de algunos productos, han desaparecido prácticamente todos los demás impedimentos al comercio: el arancel máximo se ha reducido a 20% y la política cambiaria hoy es realista. Aún cuando todavía se podría abrir más la economía, el contraste entre un nivel tan elevado de protección efectiva, que para todo fin práctico impedía las importaciones, y la apertura que hoy caracteriza a la economía mexicana es enorme. Al mismo tiempo que las importaciones constituyen una fuente de competencia antes desconocida en el país, las empresas han podido diversificar sus fuentes de insumos buscando buena calidad, bajos precios, formalidad y compromiso en las entregas.

En respuesta a las múltiples oportunidades que se abren para el sector textil y de la confección derivadas de los acuerdos comerciales suscritos por México, entre enero de 1994 y abril de 1997 empresarios extranjeros del sector textil y de la confección invirtieron en México un total de USD\$518 millones. De este modo

corresponden USD\$186 millones de actividades de hilado, tejido y acabado de fibras blandas, USD\$135 millones a confección de prendas de vestir, USD\$131 millones a la fabricación de tejidos de punto y USD\$68 millones en las ramas restantes del sector.⁷

Por otra parte, como reflejo de la constante inversión en equipo aunado a la productividad de la mano de obra y los tratados comerciales, las exportaciones de textiles incluida la maquila, han experimentado un fuerte dinamismo en los últimos años, al pasar de USD\$880 millones de dólares en 1994 a USD\$1,630 millones durante 1996. Lo anterior muestra que en promedio, los consumidores en el exterior han incrementado sus preferencias por fibras, hilados y tejidos mexicanos en USD\$375 millones cada año. En el período de enero a julio de 1997 el aumento fue de casi USD\$125 millones, con relación al mismo período de 1996, alcanzando un total de USD\$1006 millones equivalente a un crecimiento de 14 por ciento.

⁶ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Industria Textil, Monografía 13, México, p 5.

⁷ BANCOMEXT.

CAPÍTULO II

2.1.1. “ IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MÉXICO ”

La **Industria Textil** es importante en cualquier lugar porque satisface una de las necesidades básicas: **El Vestido**. A esto se debe que sea una de las primeras industrias que han tomado importancia en nuestro país. Debido a las perturbaciones que la apertura económica ha originado en el Comercio Internacional, el desarrollo de esta Industria en México se ha desenvuelto en una forma muy particular.

En este capítulo ubicaremos primero la importancia de la Industria Textil dentro del PIB total, las Manufacturas y la propia industria según valor producido y mano de obra empleada, así como el nivel de exportaciones e importaciones de cada uno de estos rubros.

Desde cualquier ángulo que se le mire, la Industria Textil ha jugado un papel líder en gran parte del desarrollo industrial en México.

En cuanto al número de personas a que ha dado empleo, también ha sido de gran importancia, ya que según el censo de 1990, la Industria Textil empleaba 199,000 personas, siendo la industria que daba empleo a mayor número de personas.

Pero, para tener una idea más clara sobre la situación que hemos planteado, podemos apoyarnos en el uso de tablas y gráficas anexas que nos darán una visión más amplia del desarrollo de la Industria de los Textiles en nuestro país.

2.1. PIB TOTAL, MANUFACTURERO Y TEXTIL.

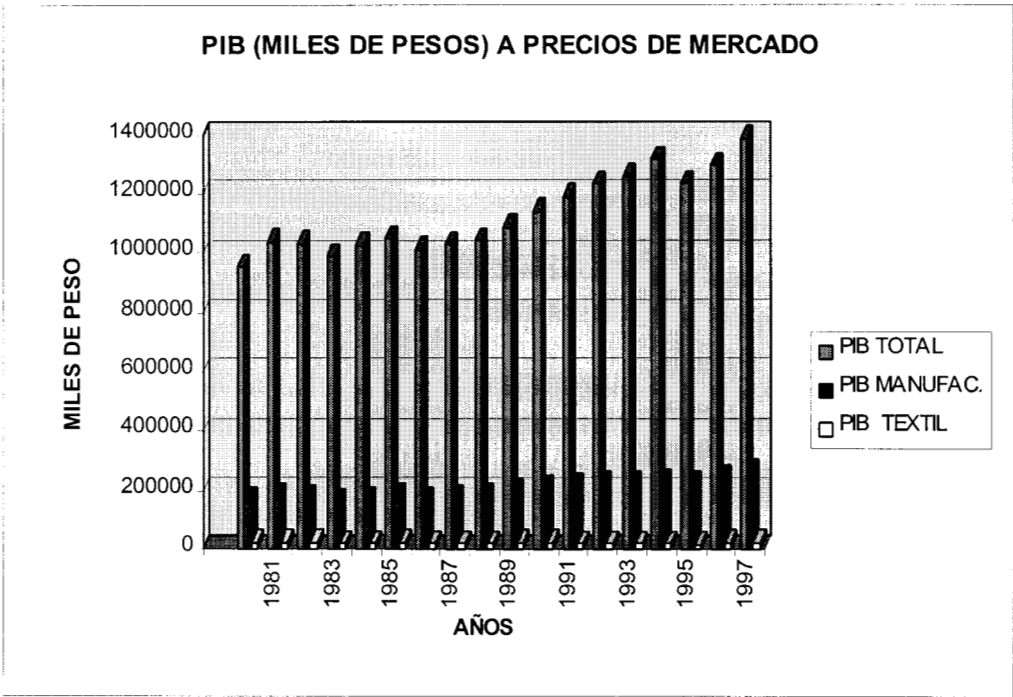
AÑO	PIBTOTAL	MANUFACTURA	TEXTIL
1980	952,796	166,612	20,560
1981	1,036,381	177,355	21,391
1982	1,029,873	172,494	19,952
1983	986,657	158,971	19,395
1984	1,022,277	166,942	19,351
1985	1,048,789	177,093	20,099
1986	1,10,040	167,783	19,288
1987	1,027,291	172,886	19,126
1988	1,042,066	178,416	19,572
1989	1,085,815	192,501	20,053
1990	1,140,848	205,525	19,976
1991	1,189,017	212,578	17,405
1992	1,232,162	221,427	18,413
1993	1,256,196	219,934	19,257
1994	1,312,200	228,892	19,460
1995	1,230,925	217,839	16,237
1996	1,293,618	241,467	21,611
1997	1,384,824	264,955	23,068

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO, INEGI 1980-1996; CANAINTEX 23068

NOTA: CALCULADO A PRECIOS DE 1993

El PIB Textil (lo que nos interesa analizar concretamente), que es la suma de todos los bienes y servicios textiles finales producidos dentro del país tomando como referencia un período determinado, en este caso 1 año, ha presentado incrementos del 3.87% entre 1984-1985, para luego reducirse entre 1986-1987 en (-0.84%); los cambios que se dan de 1988 a 1989 han sido favorables (con una variación porcentual del 2.5%), pero esta tendencia se revierte cayendo en un (-18.6%) en 1991, respecto al año de 1981 en el que el PIB Textil registró su máximo valor, de la década de los ochenta. El promedio porcentual de crecimiento del PIB Textil en el

período de 1992-1997 sufre una tendencia positiva, excepto 1995 en el cae drásticamente en (-15.6%), con respecto al año anterior.



GRÁFICA 2.1.
FUENTE: CUADRO 2.1.

La participación del PIB Textil dentro del PIB Total de la Economía Mexicana, presenta las mismas tendencias que éste individualmente; teniendo incrementos y decrementos a lo largo del período comprendido entre 1980-1997. Esto lo podemos observar mediante el cuadro siguiente:

CUADRO 2.2.

AÑO	Participación del PIB Textil en el PIB Total
1980	2.16
1981	2.06
1982	1.94
1983	1.97
1984	1.89
1985	1.92
1986	1.91
1987	1.86
1988	1.88
1989	1.85
1990	1.75
1991	1.46
1992	1.49
1993	1.53
1994	1.48
1995	1.32
1996	1.67
1997	1.67

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO, INEGI 1980-1996, CANAINTEX.
NOTA: CALCULADO EN PORCENTAJES DEL CUADRO 2.1

La máxima participación del PIB Textil en el PIB Total se dio en el año de 1980 con un 2.16% y la mínima se originó durante 1995 con un 1.32%. Siendo el promedio de participación del PIB Textil en el Total del 1.76% .

Respecto a la misma participación Textil dentro del PIB Manufacturero, éste muestra la siguiente relación:

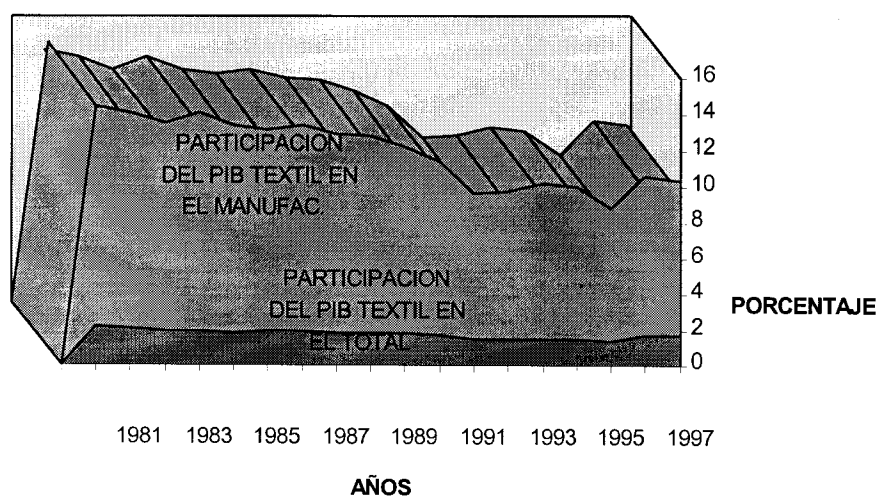
CUADRO 2.3.

AÑO	Participación del PIB Textil en el PIB Manufacturero
1980	12.34
1981	12.06
1982	11.57
1983	12.20
1984	11.59
1985	11.35
1986	11.50
1987	11.06
1988	10.97
1989	10.42
1990	9.72
1991	8.19
1992	8.32
1993	8.76
1994	8.50
1995	7.45
1996	8.95
1997	8.71

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO, INEGI 1980-1996; CANAINTEX.

NOTA: CALCULADO EN PORCENTAJES DEL CUADRO 2.1.

PARTICIPACIÓN % DEL PIB TEXTIL Y MANUFACTURERO EN EL PIB TOTAL



GRÁFICA 2.2.

FUENTE: CUADRO 2.2. Y 2.3..

La tendencia dentro de este margen, nos indica que la participación del PIB Textil dentro del Manufacturero se incrementó en un 1.32% entre 1985 y 1986, y de ahí hasta 1997 la tendencia fue negativa, variando en un (-33.6%) del año en que la participación fue la máxima (en 1980 con un 12.34%) y el año en que se tuvo la menor participación (en 1995 con un 7.45%); de este modo, el promedio de participación del PIB Textil dentro del Manufacturero fue del 10.20%. Nuevamente 1995 es la excepción, pues solo de 1994 a 1995 la participación del PIB Textil en el Manufacturero es de (-12.3).

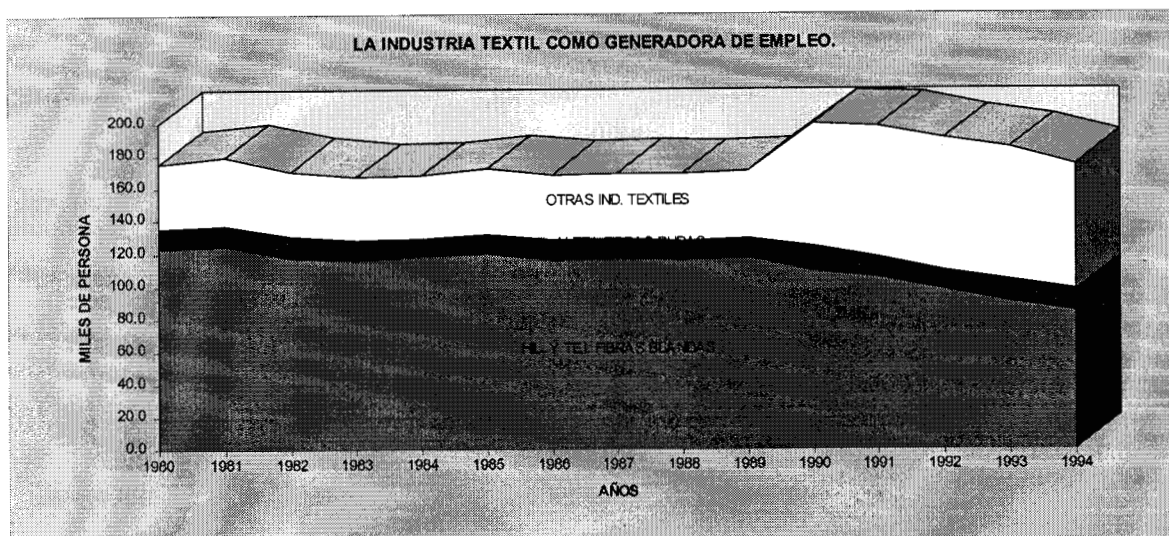
2.2.1. PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA TEXTIL.

CUADRO 2.4.

LA INDUSTRIA TEXTIL COMO GENERADORA DE EMPLEO 1980-1994 (MILES DE PERSONAS)									
CONCEPTO	1980	1982	1984	1986	1988	1990	1992	1993	1994
1.- PERSONAL OCUPADO TOTAL	20,280	21,482	21,483	21,640	21,991	25,958	27,160	27,467	28,166
2.- PERSONAL OCUPADO EN LA IND. MANUFACTURERA	2,441	2,505	2,451	2,404	2,432	3,275	3,380	3,310	3,239
3.- PERSONAL OCUPADO EN LA IND. TEXTILTOTAL.	175.3	170.7	167.4	168.1	168.4	199.0	190.0	184.0	174.0
HIL. Y TEJ. FIBRAS BLANDAS	122.8	117.5	117.7	115.8	115.5	109	97	90	84
HIL. Y TEJ. FIBRAS DURAS	12.3	12.7	11.2	12.0	11.9	15	12	13	13
OTRAS IND. TEXTILES	40.2	40.5	38.5	40.3	41.0	75	81	81	77
PARTICIPACION (%)									
3/1	0.9	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.7	0.7	0.6
3/2	7.2	6.8	6.8	7.0	6.9	6.1	5.6	5.6	5.4

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO, INEGI 1980-1996; CANAINTEX

La Industria Textil como generadora de empleo tiene una importante participación dentro de la Economía Nacional.



GRÁFICA 2.3.
FUENTE: CUADRO 2.4.

Durante el período comprendido entre 1980-1996, ésta ha presentado pequeñas fluctuaciones en su nivel de empleo; teniendo incrementos de un año a otro, como es el caso de 1984 a 1985 (con una variación porcentual del 2.6%), o bien, decrementos como el que se originó de 1985 a 1986 (de un 2.2%).

No obstante lo anterior, se observa que en 1990, esta Industria manifestó su mayor grado de generación de empleo utilizando a 199,000 personas. Los años siguientes mostraron nuevamente disminuciones mínimas pero que vale la pena observar como sucedió en 1991 (de -0.5%), y disminuciones más pronunciadas como en 1992 (-4.04%); esta tendencia siguió hacia la baja durante 1993-1996, teniendo una variación porcentual entre 1990 y 1996 de (-22.1%).

Los anteriores niveles de generación de empleo han determinado que de 1984 a 1996, el nivel de empleo ha sido en promedio de 175.52 mil personas ocupadas, con un máximo de 199,000 personas para el año de 1990, y un mínimo de 155,000 personas para 1996.

2.3.1.

BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO

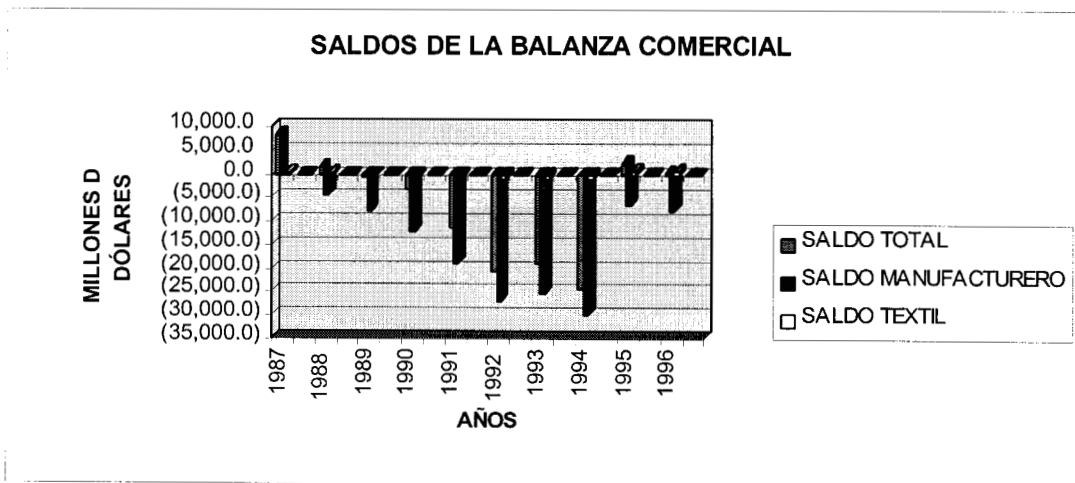
El saldo que tenemos en la Balanza Comercial, presentó desde 1989 signos negativos, lográndose obtener signos positivos hasta el año de 1995, después de la devaluación ocurrida a finales de 1994 que fue la que ocasionó el incremento de las Exportaciones al volverse más competitiva la Industria Textil con el extranjero.

CUADRO 2.6.

BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO												
1987-1996												
(MILLONES DE DÓLARES)												

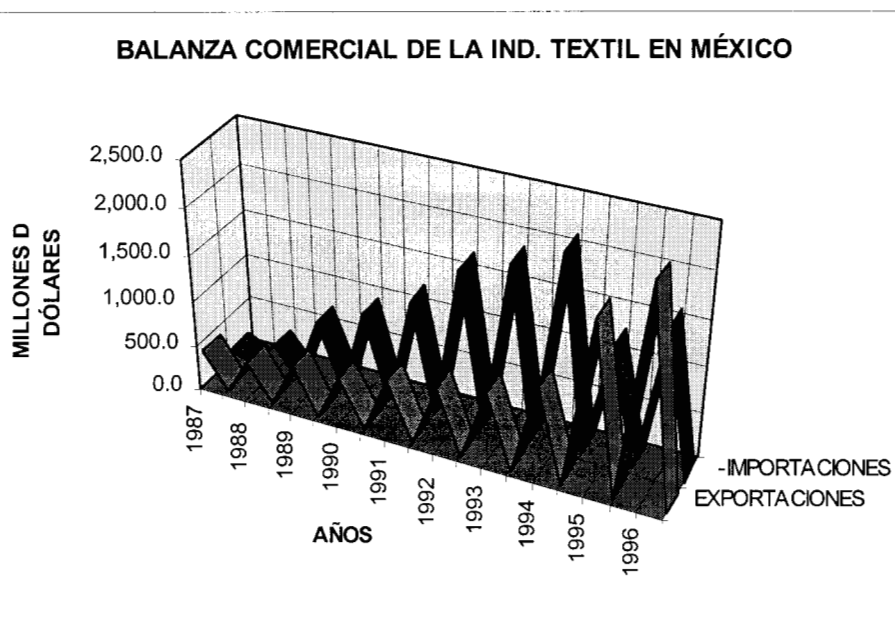
CONCEPTO	1987	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%
Sector Total												
Exportaciones	20,656	100	27,516	100	30,033	100	34,613	100	48,438	100	58,568	100
Importaciones	12,223	100	48,193	100	48,924	100	58,845	100	46,274	100	58,190	100
Saldo Total	8,433	---	(20,677)	---	(18,891)	---	(24,232)	---	2,164	---	377	---
Industria Manufacturera												
Exportaciones	10,588	51	17,507	64	20,650	69	24,813	72	36,333	75	40,080	68
Importaciones	10,771	88	44,631	93	45,711	93	54,845	93	42,729	92	47,917	82
Saldo Manufacturero	(183.2)	---	(27,125)	---	(25,060)	---	(30,032)	---	(6,396)	---	(7,837)	---
Industria Textil.												
Exportaciones	400.0	2	689	3	789	3	989	3	1,839	4	2,337	4
Importaciones	112.2	1	1,671	4	1,852	4	2,093	4	1,245	3	1,590	3
Saldo Textil	287.3	---	(982)	---	(1,063)	---	(1,103)	---	594	---	747	---

FUENTE: SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO, INEGI 1980-1996; CANAINTEX



GRÁFICA 2.4.
FUENTE: CUADRO 2.6

En términos generales, se puede decir que la Balanza Comercial de México para 1996 volvió a presentar, por segunda ocasión consecutiva, saldos positivos, con una variación porcentual entre 1995 y 1996 de 25.8% anual; y entre 1994-1996, se muestra una variación porcentual de 32.29 anual.



GRÁFICA 2.5.
FUENTE: CUADRO 2.6

Las Exportaciones de la Industria Textil fueron, durante el período que comprende los años de 1987 a 1996, de 906.5 (millones de dólares) en promedio; lo que significa que, comparándolas con las Importaciones para el mismo período (con un valor de 1,167.96 millones de dólares en promedio), se obtuvo un déficit de exportaciones del 28.8%.

Las Exportaciones más altas fueron las que se registraron durante 1995 y 1994, donde alcanzaron una variación porcentual de 85.9%, presentándose la variación mínima entre 1989 y 1990, donde hubo signos negativos con valor de (0.9)%.

variación mínima entre 1989 y 1990, donde hubo signos negativos con valor de (0.9)%.

Por el lado de las Importaciones, las variaciones porcentuales más altas se presentaron durante 1991 y 1992 con un porcentaje de 41.1 puntos; y, las mínimas entre 1994 y 1995, donde los signos fueron negativos en (40.5)%. Esto demuestra que las Importaciones disminuyen conforme se hacen más caros los productos extranjeros.

De esta forma, se sigue confirmando que a partir de la devaluación de 1994, la Industria Textil Mexicana se ha vuelto más competitiva en relación con el resto del mundo pues, al depreciarse la moneda nacional, ha sido más atractivo para otros países importar productos mexicanos.

CAPÍTULO III:

3.1.1. “PERSPECTIVA DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO”.

3.1.2. PREÁMBULO

Los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, de Canadá y de los Estados Unidos de América, confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio. También ratifican su convicción de que el TLC permitirá aumentar la competitividad internacional de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, en forma congruente con la protección del medio ambiente.

Las negociaciones abarcaron un período de aproximadamente dos años ante los cuales, funcionarios públicos, empresarios, representantes sindicales y demás personas se unieron para lograr que los acuerdos fueran bajo el respecto irrestricto a la soberanía de nuestro país. En este sentido, se negoció que productos como el petróleo que siempre ha significado un elemento importante como producto estratégico y como símbolo de nuestra soberanía no fuera incluido en el acuerdo comercial. Así, PEMEX seguirá siendo el único responsable de la explotación del hidrocarburo, así como de la distribución del combustible, por lo que tampoco habrá gasolineras extranjeras, en nuestro país. Con relación a las inversiones extranjeras, éstas no podrán realizarse en petróleo, comunicación vía satélite, telegrafía, radiotelegrafía, servicio social, emisión de billetes y monedas, así como la propiedad de tierras y aguas en fronteras y en las costas del país.

Otros aspectos importantes de la negociación fueron los relativos a las reglas de origen, con las cuales se benefician los productos fabricados en nuestro país o con nuestros socios y se evita la “triangulación” de mercancías. También se combinó en que cada país conservaría su derecho de adoptar, aplicar y hacer cumplir sus normas que tendrán siempre la finalidad de proteger la salud humana, animal y vegetal, al consumidor y al medio ambiente. A su vez se analizó lo relativo a las prácticas desleales y se concretó que los países afectados podrán ser castigados con un impuesto a los productos vendidos con dumping.

En lo relativo a la Propiedad Intelectual el Tratado establece la completa protección a los inventores y a sus descubrimientos, así como, a los avances técnicos para fabricar o mejorar algún producto. Por último, otro punto importante de negociación fue el relativo a la posibilidad de recurrir a una salvaguarda la cual podrá ser utilizada en el caso de que exista una amenaza grave para una actividad productiva.

Para poder comprender mejor los términos a los que nos referiremos comenzamos por definir lo que es un Tratado de Libre Comercio.

3.1.3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO:

Es un contrato mediante el cual los países se comprometen a reducir gradualmente los obstáculos arancelarios y no arancelarios hasta llegar a la circulación irrestricta de mercancías en un determinado periodo de tiempo, con el objeto de fomentar el intercambio comercial y establecer mecanismos para dirimir las controversias de orden mercantil. El propósito expreso es el de aumentar el comercio entre las tres naciones, fomentando así un mayor grado de especialización en cada economía y, con ello, un mayor bienestar para el conjunto de las naciones.

Los obstáculos arancelarios se refieren principalmente a los impuestos que se les aplican a cierto tipo de mercancías al momento de ser importadas, mientras que los obstáculos no arancelarios conciernen medidas de tipo sanitario, normas técnicas de producción y de embalaje además de cuotas y restricciones que impiden la introducción de mercancías a otro país.

La producción de muchos bienes, como los textiles, no pueden exportarse en su totalidad ya que existen cuotas norteamericanas que no pueden rebasarse. La aplicación unilateral de medidas con fines proteccionistas, como puede ser el argumento de aranceles, obstaculiza el acceso de nuestros productos.

Un Tratado de Libre Comercio representa un menor grado de integración que la formación de un mercado común o una integración económica plena. Esto implica que los gobiernos que suscriben el convenio no tendrán la obligación de unificar sus políticas en cuestiones que no sean estrictamente comerciales. Tampoco existirán organismos supranacionales ante los cuales los gobiernos tengan que ceder parte de su soberanía.

Consideremos otras definiciones de otras fuentes de lo que es un Tratado de Libre Comercio:

- Es un convenio entre un grupo de más de dos países para eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio entre ellos.
- En algunos casos, como el acuerdo Canadá - Estados Unidos, se incluye también la liberalización de servicios e inversión, así como mecanismos para la resolución de controversias comerciales.
- Cada país participante mantiene una política comercial independiente ante no miembros.

3.1.4. **OBJETIVOS GENERALES DEL TLC:**

Los objetivos del Tratado son principalmente:

- . Eliminar barreras arancelarias al comercio.
- . Promover condiciones para una competencia justa.
- . Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Los países miembros del TLC lograrán estos objetivos mediante el cumplimiento de los principios y reglas del Tratado, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

3.2.1. **EL TLC Y LA INDUSTRIA TEXTIL:**

Esta sección contiene reglas especiales para el comercio de fibras, hilos, 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 TLC sean miembros.

3.2.2. ***Eliminación de Barreras Arancelarias y No Arancelarias:***

Los tres países eliminarán de manera inmediata o gradual, en un período máximo de diez años, sus tasas arancelarias para productos textiles y del vestido

producidos en América del Norte que cumplan con las reglas de origen establecidas en el Tratado. Además, Estados Unidos eliminará inmediatamente las cuotas de importación para los productos mexicanos de este tipo, y en forma gradual para los productos manufacturados en México que no cumplan con las reglas de origen. Ningún país podrá introducir cuotas nuevas, excepto de conformidad con las disposiciones específicas sobre salvaguardas.

3.2.3. *Salvaguardas:*

Si durante el período de transición, los productos de textiles y prendas de vestir enfrentan daños graves a causa del aumento de las importaciones de productos provenientes de otro país miembro del TLC, el país importador podrá, para proporcionar alivio temporal a esa industria, elevar las tasas arancelarias o, con excepción del comercio entre Canadá y Estados Unidos, imponer cuotas a las importaciones con apego a disposiciones específicas. En el caso de bienes que satisfagan las reglas de origen del TLC, el país importador sólo podrá adoptar salvaguardas arancelarias.

3.2.4. *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 en 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 y artificiales. “Fibra en adelante”

significa que los productos textiles y del vestido deben elaborarse a partir de fibras producidas en un país miembro.

En respuesta a las necesidades de la industria de América del Norte, se establecen disposiciones llamadas” cupos para preferencia arancelaria”, conforme a las cuales los productos textiles y del vestido fabricados en los países de la región pero que no cumplan con la regla de origen, podrán gozar también de un trato arancelario preferencial hasta niveles específicos de importación.

Los países miembros del TLC efectuarán una revisión general de las reglas de origen para textiles y prendas de vestir antes del 1° de enero de 1998. Mientras tanto, los países podrán convocar a consultas sobre la posibilidad de aplicar reglas de origen distintas a bienes específicos, tomando en cuenta las condiciones particulares prevalecientes en el mercado de la zona de libre comercio. Además, se acordó un procedimiento para permitir ajustes anuales a los niveles de los cupos para preferencia arancelaria.

3.2.5. *Requisitos de Etiquetado:*

Un comité sobre el etiquetado de productos textiles, integrado por miembros del gobierno y del sector privado, formulará recomendaciones para evitar que las diferencias entre los requisitos de etiquetado de los tres países se constituyan en obstáculos innecesarios al comercio. Este comité definirá un plan de trabajo para el desarrollo de requisitos uniformes de etiquetado, incluyendo pictogramas y símbolos, instrucciones de cuidado, información sobre contenido de fibras y métodos para la fijación de etiquetas.

Por las características de la industria textil mexicana, se nos permiten producir, con la fuerza laboral mexicana, a diferencia de otros países, fundamentalmente de los desarrollados, que tienen voluntad de participar y una necesidad de empezar una escalera ascendente de progreso y bienestar que nos da como país una característica especial, una gran fuerza laboral lista y con la voluntad de hacer su mejor esfuerzo, mismo que le tocará también a los empresarios, al gobierno y seguramente a toda la población mexicana. La industria ha sido desarrollada rápidamente, se enfrenta al Tratado de Libre Comercio que abre escenarios nuevos que mostrará nuevas formas y nuevos retos.

Somos parte del actual proceso de negociación internacional. Comprendemos que frente al TLC, las reglas cambian y de una negociación de peticiones para conseguir mejores circunstancias en la lucha para sobrevivir y crecer, debe darse una negociación pareja, donde se tiene que ceder y pelear por alguno de los factores de la negociación.

Para la Industria Textil se marcaron premisas fundamentales para enfrentar el TLC y son:

- En primer lugar, a pesar de las diferencias en la estructura, en capacidad, en economía de escala, y otros, lo que México pide para la Industria Textil es reciprocidad. La reciprocidad es medular para poder considerar que un Tratado de Libre Comercio no distinga favoritismos, sino asimetrías particulares en cada rama.

- Hay necesidad de corregir factores internos, de ir hacia la productividad, de establecer nuevas relaciones laborales, de procurar lograr una infraestructura y un gobierno que nos permita igualar condiciones en el tiempo en que se pacte el convenio para tener la certeza, la seguridad y la oportunidad de competir y de no quedar rezagados por causas ajenas al propósito o la voluntad de cada sector. Así cobrará fuerza la posición sustentada por los empresarios textiles de que si bien, con

el TLC entre los norteamericanos tenderán a afectarse muchas de las empresas pequeñas y medianas, también puede beneficiar a los que tienen oportunidades de incursionar en los mercados de Estados Unidos y Canadá.

Para efecto de un análisis mas objetivo es necesario considerar la cadena productiva en su conexión y advertir que muchos de sus cambios han tenido que ver con los nuevos vínculos entre sectores productivos. Ejemplo de ello es que las empresas medianas y pequeñas producen bajo encargo (maquilan parte de la producción) de grandes empresas, que no sólo producen fibras textiles sino telas y prendas de vestir que destinan a la exportación. El fenómeno de maquila se da tanto en la producción de telas como en la de prendas de vestir. Es común que incluso grandes empresas consideradas ALTEX (altamente exportadoras) etiqueten con marcas extranjeras para lograr ese objetivo. Se destaca que el crecimiento de una empresa textil normalmente empieza maquilando para estadounidenses, pues siguen siendo los principales clientes de esta cadena en un 80% de las exportaciones textiles nacionales totales.

A pesar de la existencia de empresas con tecnología y equipo atrasado, la modernización de la Industria Textil ha estado presente en el desarrollo desde algunos años atrás. Sin embargo no se ha podido superar el problema del atraso por la cantidad de inversión requerida. Por ejemplo, dado que la industria textil nacional sufre de insumos de baja calidad, tecnología obsoleta y baja utilización de la capacidad productiva, los costos de producción suelen ser de 25 a 150%, superiores a los de Estados Unidos (no obstante los bajos costos de mano de obra en México). La baja utilización de la capacidad instalada aumenta los costos, y repercute en la competitividad del sector, en tanto que en México el promedio de ocupación del equipo es de 5 mil horas por año (poco más de dos turnos), en Corea el equipo es utilizado 8 mil horas, lo cual significa un uso continuo.

Por debajo de los costos se encuentra el problema de la eficiencia de los procesos productivos, pues la productividad laboral y la productividad de capital dependen en gran medida de la tecnología de los procesos productivos (edad y tamaño), así como el uso de dicha tecnología.

Tomando como base 1986 la importación de maquinaria y equipo textil se ha incrementado, hasta 1990, en un 120%, al pasar de 126,223 miles de dólares a 277,806 miles de dólares. Por lo que respecta a partes y refacciones, en el mismo período, el incremento fue del 60%, de 26,424 miles de dólares a 42,409 miles de dólares. Los principales artículos importados son telares, maquinaria para fabricar género de punto, aparatos para tintorería y acabado textil y para preparar materias textiles.

3.3.1. POSICIÓN COMPETITIVA DEL SECTOR

3.3.2. *Factor Financiero:*

La obtención de los créditos es muy difícil y requiere de pagos muy gravosos, además persisten las múltiples trabas y lentitud para obtener un crédito. Las condiciones del crédito son muy desiguales en comparación con los grupos empresariales de otros países, quienes consiguen créditos mucho más baratos con plazos atractivos que les permiten un continuo movimiento de inversión en sus empresas

3.3.3. *Factores Tecnológicos:*

El atraso tecnológico se refiere al equipo y maquinaria que operan en forma obsoleta. Una de las razones de este atraso es el prolongado proteccionismo, de las

cíclicas crisis de este sector, y su orientación en el pasado a un mercado interno prácticamente cautivo. El factor tecnológico está estrechamente relacionado con las condiciones crediticias tal y como se presentan actualmente, de tal suerte que las dificultades para acceder a créditos oportunos y accesibles resulta ser un factor que afecta directamente la situación tecnológica del presente, y su capacidad para enfrentar en forma competitiva el futuro inmediato.

3.3.4. *Contrabando, Importaciones y Prácticas Desleales:*

Desde mediados de los ochenta se podía observar la introducción de mercancía de importación proveniente de Estados Unidos. A partir de la implantación del GATT en 1987 se dio una acelerada introducción de mercancía en forma precipitada que pronto inundó el mercado interno. Muchos de estos productos desplazaron en forma inmediata la producción mexicana, sobre todo de las ramas textil y de la confección, juguetes y electrónica, además de otros artículos de otras ramas. Esto ocasionó una serie de importaciones, las cuales no cumplen con los estándares de calidad y siguen esquemas de importaciones desleales como el caso de la ropa usada. Las importaciones son de 51.8% de Estados Unidos, seguidos por Corea del Norte y Hong Kong en un 13.1% y 5.6, respectivamente. Actualmente se tiene reglamentado el etiquetado de origen.

3.3.5. *Proveeduría y Comercio:*

El sector textil importa artículos que en su mayoría constituyen telas en un 55% del total de importaciones, posteriormente herrajes en un 18% y ropa confeccionada y trajes de baño participan con un 9% cada uno. Muchos de los insumos requeridos por la industria textil se obtienen en el extranjero, el caso más evidente es el de la maquinaria y equipo. Hay otros insumos que se consiguen en el

ámbito nacional, generalmente por medio de grandes empresas que se despliegan en el marco internacional, pero no siempre es provechosa debido a ciertas tendencias monopólicas que se presentan tanto en lo referente a los precios como a los plazos.

A pesar de ello, varios industriales de la rama han invertido durante los últimos años fuertes cantidades en la adquisición de equipo moderno, incluso automatizado, como los telares sin lanzadera (completamente electrónicos), husos y rotores para procesar hilo a velocidades mayores, y aún en algunas empresas medianas y grandes se ha introducido equipo para diseño y acabado, considerando el talón de Aquiles del proceso textil debido a que existe poca experiencia y calidad en ello, pero que representa un aspecto imprescindible de superar a fin de poder exportar con mayor valor agregado.

■ Con el fin de integrar más el proceso de fibras - industria textil - confección, en 1990 fue inaugurado y puesto a funcionar el centro de diseño y moda (CDM), en el cual hay como inversionistas grandes empresas.

El universo de empresas pequeñas y medianas que constituyen un alto porcentaje en la rama, sigue predominando. Si bien es cierto que muchas de las plantas más débiles han cerrado a partir de la apertura comercial. Otras han reiniciado con nuevas formas de actividad y vinculación con las ECEX (empresas exportadoras), sobre todo en la industria de la confección en la que la subcontratación o maquila son algo permanente. De ahí que empresas ubicadas tradicionalmente en el sector petroquímico (producción de fibras químicas), en los últimos años hayan cobrado - ante la caída de los precios internacionales de las fibras químicas -, un marcado interés por invertir en empresas para exportar.

3.4.1.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL T.L.C.:

La negociación de un Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y E.U. constituye una de las estrategias del gobierno mexicano para modernizar el aparato productivo, elevar su competitividad y alcanzar mejores niveles de desarrollo y bienestar.

A continuación se dan algunas ventajas y desventajas de este tratado, las cuales creemos son las más importantes.

3.4.2.

*** VENTAJAS ***

- Proporcionará un marco al amplio y vigoroso intercambio comercial existente entre los países de América del Norte.
- Para los productores mexicanos significará tener acceso a mayores mercados, con reglas claras y transparentes y con mecanismos imparciales que permitan soluciones justas y ágiles a las diferencias que puedan surgir.
- Para los consumidores mexicanos implicará volver a adquirir un mayor número de productos diferentes en precio y calidad que satisfaga sus requerimientos.
- Para los tres países constituirá una oportunidad de sumar esfuerzos y enfrentar con éxito la competencia mundial.
- Permitirá obtener más divisas para el pago de la deuda externa.
- La inversión extranjera habrá de ayudar a mejorar la competitividad de los productos nacionales y la competencia impulsará la calidad.
- Permitirá crear el mercado regional más grande del mundo: cerca de 360'000,000 de personas.
- Podrán aumentar el empleo y los salarios.

- El establecimiento de criterios adecuados permitirá a muchas pequeñas y medianas empresas mexicanas acceder a numerosos concursos públicos en E.U. y Canadá.
- Los proveedores mexicanos se verán favorecidos a través de la creación de canales de comercialización y contactos adecuados para vender directamente a las entidades gubernamentales de Canadá y E.U.
- La integración vertical de industriales mexicanos con proveedores ya establecidos en sus países a través de mecanismos de subcontratación, favorecerá la especialización de las economías de escala⁸ y una mayor utilización de la planta productiva nacional.
- Aumentará el tamaño del mercado.
- Mejorará la estructura de la población.
- Habrá procesos de producción compartida.
- Habrá dotación de factores.
- Reducirá la inflación.
- Aumentarán las exportaciones.
- Creará fuentes de empleo productivo.
- Estimulará la inversión doméstica y extranjera.
- Facilitará la transferencia de tecnología.
- Una alianza que conduzca hacia una mayor integración de México a la economía de E.U. y Canadá, podrá crear un ancla de estabilidad para las políticas monetaria y fiscal del país.
- Mejores oportunidades de exportación y la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias podrán propiciar crecientes flujos de inversión y también el regreso del capital mexicano.

⁸ Fischer Stanley, Dornbusch Rudiger, Schmalensee Richard; Mc Graw Hill, pág. 190.

3.4.3.

*** DESVENTAJAS ***

- EE.UU. desea o busca acceso y participación en la industria del petróleo y asegurar su suministro en condiciones preferenciales.
- Comprar empresas mexicanas y hacer nuevas inversiones en México para exportar competitividad.
- Participación amplia y mayoritaria en empresas prestadoras de servicios en México (constructoras, distribución y comercialización, aseguradoras, bancos, casas de bolsa, bienes raíces, cómputo y telecomunicaciones, entre otras).
- Reubicación de empresas contaminantes en territorio mexicano.
- Control estricto de los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer un sistema operable para la solución de controversias.
- Estados Unidos busca la eliminación de permisos de importación a productos agropecuarios.
- Aumento en las exportaciones.
- Cierre de empresas no competitivas.
- Entrega del mercado mexicano al extranjero.
- Adopción de patrones de consumo extranjeros.
- Generación de desempleo.
- Absorción de empresas nacionales por extranjeras.
- Fuga de capitales.
- Resquebrajamiento de la actual estructura agropecuaria.
- Aumento en la dependencia alimentaria, balanza comercial, balanza de pagos y saldo en cuenta corriente negativos.
- Aumento a la deuda externa.
- Sobreexplotación petrolera.

- Disminución de libertad económica, libertad política y pérdida de soberanía nacional.
- Viene a dramatizar condiciones anómalas en el desarrollo y operación de la industria textil nacional y hacer patente y reiterar la urgencia que hay de poner remedio a esta situación, para que nuestras fábricas sean competitivas a nivel mundial.
- Pérdida de tradiciones y raíces mexicanas.

El acuerdo de libre comercio con América del Norte ha abierto el mercado de los Estados Unidos de América y Canadá para los productos manufacturados en México, básicamente, a través de otorgar preferencias arancelarias y al eliminar cuotas de importación para aquellos bienes que cumplan con las reglas de origen:

- Para 1999, un poco más del 90% del total de las exportaciones a E.U.A. estará libre de arancel.
- Para el año 2000, todas las cuotas - excepto en 4 categorías - quedarán eliminadas independientemente de que cumplan o no con las reglas de origen. La excepción son telas de lana así como trajes y abrigos de lana para hombre o niño, las cuales, sin embargo, serán eliminadas al final del año 2003.

Un claro indicador de las posibilidades que ofrece el TLC al Sector Textil en México está expresado en el crecimiento de las exportaciones a los Estados Unidos. A partir de la entrada en vigor de este Acuerdo de Libre Comercio las exportaciones de productos textiles de México hacia E.U.A. crecieron en valor 87% en 1995 y 21% en 1996, esto sin incluir cifras de maquila. Al mes de Agosto de 1997 el crecimiento con relación al mismo periodo de 1996 fue también de 21%.

Con lo expuesto anteriormente podemos concluir que el TLC deberá mantener su cadena productiva para tener mayor éxito, de tal manera que las normas de origen, establecidas eviten a cualquier tercer país que no pertenezca al tratado, usar a México como trampolín para extraer de él algún beneficio.

El mantener la cadena textil integrada nos dará seguridad e independencia, pero tenemos que entender que ese mantenimiento debe estar acompañado con participación de los insumos de la propia región. Los Industriales Textiles deben entender que es muy importante que se analice muy a fondo los conceptos de reciprocidad, eliminación de cuotas y otras barreras arancelarias: los impuestos compensatorios que no están justificados, el tener lo que llamamos la prueba del daño como una oportunidad de la industria para luchar jurídicamente contra lo que creemos son barreras no arancelarias injustificadas.

CAPÍTULO IV:

4.1.1. APERTURA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL:

4.1.2. *Nichos de Mercado.*

En estos momentos de gran dinamismo y movilidad de mercados que vive la economía mundial en su conjunto y considerando la nueva situación que ocupará México en esta redistribución de la división internacional del trabajo con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC), que sin duda pondrá en evidencia las posibilidades reales de su estructura industrial, se hace imprescindible repasar y actualizar algunos casos particulares de industrias como la textil, de gran tradición en nuestra economía y que ocupa un lugar destacado en la conformación del TLC, con la finalidad de comprender las posibles repercusiones concretas de las que será objeto en los próximos años.

Como se sabe, la Industria Textil en México tiene una importante historia en el desarrollo industrial del país, se considera incluso pionera del mismo y de gran significación no sólo por los bienes de consumo que produce, sino por los multivariados bienes intermedios que alimentan las cadenas productivas de otras industrias como las de la confección, zapatos, muebles, farmacia y automóviles, entre las más mencionadas.

En el nivel internacional, la producción de textiles ha sufrido importantes cambios durante los últimos tiempos; de una revolución tecnológica experimentada en los años setenta-ochenta, caracterizada por la automatización y el empleo de

computadoras en casi todas las fases del proceso (hilatura, tejido, teñido, acabado y estampado) por los principales países capitalistas, ha pasado el desplazamiento de ciertos procesos y fases de la producción textil hacia otros países con menos desarrollo económico como México, debido a la crisis interna expresada incluso en el nivel de consumo de textiles de aquellos países, sobre todo en la maquila de ropa por la barata mano de obra femenina que aún persiste en este sector.

Lo anterior influye en la búsqueda de nuevos mercados para las prendas de consumo masivo, como las que han entrado al mercado mexicano a partir de la apertura comercial que carecen de controles estrictos de calidad, lo cual contrasta con la rigidez frente a la exportación de textiles y vestido de México, exigiéndoles niveles de calidad, originalidad, diseño y precios competitivos que satisfagan al sector de altos ingresos, potenciales compradores de estos productos en el extranjero.

Con la apertura comercial de México en 1986, el sector textil - confección fue de los primeros afectados por la invasión de productos *triangulados* (que tienen su origen en otros países, pero que necesariamente son distribuidos por los llamados *brokers* internacionales o intermediarios comerciales) por Estados Unidos, pero fabricados en las maquiladoras orientales de Taiwán, Corea y Singapur. Esto agudizó la problemática productiva y de comercio exterior de los industriales textiles. Por un lado, ante un mercado interno contraído por la crisis y la caída de los ingresos de la mayoría de la población, una competencia feroz de productos baratos (muchos o la mayoría en un principio de mala calidad) que resultó en que 50% de las ventas potenciales en dicho mercado tuviera que compartirse con la producción foránea. Por otro lado se vieron obligados a exportar y a empezar de hecho a producir para el mercado exterior, pues hasta entonces sólo se producía con referencia al mercado local (tallas, colores, diseños y gustos incluso de acuerdo a la meteorología nacional) y ahora había que forjar una *mentalidad exportadora*.

Así el mercado mexicano de textiles abrió completa y rápidamente sus puertas, mientras el estadounidense siguió protegido, pues se basa en el acuerdo multifibras (AMF) vigente desde 1976, e inscrito como acuerdo bilateral entre México y Estados Unidos dentro de las reglas generales del GATT, y en el que se siguen estableciendo anualmente cuotas sobre productos textiles y de confección que se negocian año con año y que son, sobre todo en los últimos tiempos, objeto de forcejeo entre los mexicanos y los estadounidenses.

Por ello, uno de los aspectos centrales en la discusión de los industriales de telas y vestidos en sus respectivas cámaras⁹ ha sido la derogación o anulación del AMF, pues se argumenta que es desventajoso para los mexicanos porque no corresponde con la casi indiscriminada apertura de los últimos años.

Desde hace varios años se ha hablado de una crisis de la industria textil, pero al hacerlo se hace necesario matizar la palabra crisis. En su conjunto la industria textil (producción de telas), ha mostrado disminuciones en su participación dentro del PIB nacional y del manufacturero (todavía en 1980 representaba el 1.4% del PIB total y el 6.3% del manufacturero, y en 1990 alcanzaba apenas el uno por ciento del total, y el 3.5% del de las manufacturas), debido al impulso que tuvieron otras manufacturas en las que incluso se ubica la producción de fibras químicas de la rama petroquímica secundaria, y que son consideradas dentro de la cadena fibras-industria textil-confección.

Para efectos de un análisis menos parcial y más objetivo es necesario considerar a dicha cadena en su conexión y advertir que muchos de sus cambios han tenido que ver con los vínculos y nuevos lazos entre estos sectores productivos. Por ejemplo, hoy día es común encontrar que empresas medianas e incluso pequeñas

producen bajo encargo (o maquilan una parte de la producción) de grandes empresas como Celanese y Cydsa, que no sólo producen fibras textiles sino telas y prendas de vestir que destinan a la exportación.¹⁰

El fenómeno de la maquila no sólo se da en la producción de telas, sino también y sobre todo en la confección de prendas de vestir. Es común que incluso grandes empresas confeccionistas como Miss Glamour, Marsol, Grupo Vestimex (de la marca Calvin Klein) y otras más, consideradas altamente exportadoras (Altex), ocupen un lugar tan destacado gracias a la maquila de ropa con etiquetado de marcas extranjeras.

Incluso, cuando uno se acerca a los dueños o directivos de estas empresas, frecuentemente recomiendan que para poder exportar, “se empieza siendo humilde y maquilar para los americanos”, pues de hecho siguen siendo los principales clientes de esta cadena al dirigirse alrededor del 80% de las exportaciones hacia el mercado de Estados Unidos, pese a los esfuerzos que se están haciendo por hacerlo hacia Canadá y otros países europeos.

A pesar de que existen todavía muchas plantas con tecnología y equipo atrasado, la modernización es un aspecto que ha estado presente en el desarrollo de esta industria desde hace varios años. Sin embargo, no ha sido posible solucionarlo en el nivel general por el alto monto de inversión que se requiere.

Se habla frecuentemente de que es más difícil invertir en la producción de telas, caracterizada por una alta intensidad de capital, que en la confección de prendas, en la que se ocupa intensivamente mano de obra.

⁹ Cámara Nacional de la Industria Textil (Canaintex) y Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV).

¹⁰ Expansión, Tendencias Económicas y Financieras, Grupo Editorial Expansión, Vol. IV, No. 188, agosto 25, 1990.

Sin embargo, varios industriales de la rama han invertido durante los últimos años fuertes sumas en la adquisición de equipo moderno, incluso automatizado, como los telares de lanzadera (completamente electrónicos), husos y rotores para procesar el hilo a velocidades mucho mayores, y aun en algunas empresas medianas y grandes se ha introducido equipo para diseño y acabado, considerado el Talón de Aquiles del proceso textil debido a que existe poca experiencia y calidad en ello, pero que representa un aspecto que es imprescindible superar a fin de poder exportar prendas y telas con mayor valor agregado

Con el fin de integrar más el proceso fibras-industria textil-confección, en 1990 fue inaugurado y puesto a funcionar el Centro de Diseño y Moda (CDM), en el que participan como accionistas grandes capitales de empresas como Celanese, Akra, Grupo el Asturiano, Grupo Timón, Cierres Ideal, Miss Glamour, CFT (antes Rivetex), Menlova, Cavallieri, Christian Dior, Jean Pierre y otros confeccionistas de renombre internacional, además del apoyo financiero de Nacional Financiera, Banca Cremi y EL Multibanco Mercantil.

En dicho centro por ejemplo, se brindan servicios que antes estaban lejos del alcance de muchos medianos y pequeños confeccionistas. Cabe aclarar, que la tecnología y el equipo fueron adquiridos de empresas estadounidenses como el equipo Gerber completamente computarizado y que fundamentalmente consiste en el cortado, trazo y diseño de telas.

Alrededor de 30 empresas han sido desde los años setenta las más importantes en la industria textil de México¹¹. En este artículo se incluyen algunas empresas de la confección y comercializadoras de ropa que hoy mantienen la tendencia a integrar la cadena fibras-industria textil-confección, constituyendo uno

de los rasgos de su nueva recomposición. Destacan: Celanese, Cydsa, Compañía Industrial de Parras, Kimex y Colortex del Grupo Guindy, Texel (antes pliana), organización Roberts (Eduardos California), Cannon Mills (ahora Grupo Sinkro), Puritan, Industria Martín, Palacio de Hierro, Nylon de México, fábricas La Estrella y Convertex, entre las más conocidas y comercializadoras de ropa que hoy, como nunca antes, mantienen la tendencia a integrar la cadena.

Sin embargo, el universo de empresas pequeñas y medianas, que constituyen más del 90% de la rama, sigue predominando. Si bien es cierto, muchas de las plantas más débiles han cerrado a partir de la apertura comercial, otras más han reiniciado nuevas formas de actividad y de vinculación con las empresas exportadoras, sobre todo en la industria de la confección en la que la subcontratación es algo permanente. De ahí que incluso empresas como Celanese y Cydsa ubicadas tradicionalmente en el sector petroquímico (producción de fibras químicas), en los últimos años hayan cobrado, un marcado interés por invertir en empresas textiles y de la confección para exportar.

De lo expuesto hasta aquí resulta la siguiente duda: ¿cómo estará afectando la firma del TLC a la industria textil mexicana? Sin argumentos tajantes, pero sí con algunas consideraciones sobre las posibles tendencias advertidas en el análisis concreto del rumbo reciente que ha ido tomando la industria textil en México, se puede decir que conforme a la tendencia mundial de pérdida de importancia de la producción textil y al afán por ganar terreno en la confección de ropa, los confeccionistas de prendas para la exportación pueden verse favorecidos debido a la alta calidad de los productos nacionales, a la modernización del equipo y a las ventajas comparativas que ofrece el bajo costo de la mano de obra.

¹¹ Revista Expansión, lista anual de las 500 empresas más grandes del país, y de la Bolsa Mexicana de valores.

No obstante, en cuanto a empleadora de mano de obra su suerte puede sufrir cambios substanciales, pues al menos en el D.F., en el que tradicionalmente se concentra buena parte de la producción textil y de la confección, muchos trabajadores y costureras han decidido *desemplearse voluntariamente* debido a los bajos salarios que se pagan.

Por esa razón es de esperarse un desplazamiento de estas industrias hacia otros estados de la República en donde se disponga de abundante mano de obra.

En estudios realizados recientemente por BANCOMEXT, se ha encontrado que este sector es de los que mayores posibilidades tiene para desarrollarse, ya que se aprecia la identificación de nichos de mercado, uno de los cuales es la competencia en productos textiles para consumo de grupos sociales con ingresos medios y bajos que en estos momentos es atendido por productores del sureste asiático.

4.2.1. *SITUACIÓN DEL SECTOR TEXTIL EN EL MUNDO*

En el año de 1990, el valor de las exportaciones de la industria textil y de la confección, en el ámbito mundial, ascendió a 21,174,205 miles de dólares, en tanto que las importaciones mundiales fueron superiores al ascender éstas a 23,616,550 miles de dólares en el mismo año.

Por países destaca Alemania en primer lugar, ya que exporta el 15% e importa el 11.40% del total textil mundial. En segundo lugar se encuentra Italia, que a nivel de exportaciones se encuentra por debajo de Alemania con un 9.95% del total mundial, pero en lo que respecta a importaciones tiene un 10.49% del total mundial.

(Ver CUADRO 4.1.)

**NICHOS DE MERCADO PARA EXPORTACIONES DE TEXTILES Y CONFECCIÓN
IDENTIFICADOS POR LAS CONSEJERÍAS COMERCIALES DE MÉXICO**

	NORTE AMÉRICA									ASIA					EUROPA						LATINO AMÉRICA										
	ATLANTA	CHICAGO	DALLAS	LOS ANGELES	MIAMI	NEW YORK	SAN ANTONIO	MONTREAL	TORONTO	VANCOUVER	COREA	HONG KONG	JAPÓN	MALASIA	TAIWAN	ALEMANIA	EUROPA ORIENTA	ESPAÑA	FRANCIA	HOLANDA	ITALIA	REINO UNIDO	ARGENTINA	BRASIL	CHILE	COLOMBIA	VENEZUELA	COSTA RICA	CUBA	GUATEMALA	
Hilos y Telas	X			X		X			X	X	X	X						X			X	X	X			X		X	X		
Fibras Naturales											X	X						X	X				X	X		X	X	X	X		
Hilos y Telas				X		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X				X	X	X	X	X	X	X	X	
Fibras Sintéticas																															
Telas Artificiales				X		X			X	X		X		X												X	X		X		
Prendas Tejido de Punto				X	X	X		X	X	X						X	X			X				X					X	X	
Ropa Casual	X	X	X	X	X	X	X	X	X									X			X		X				X	X	X	X	
Dama / Niña																											X	X	X	X	
Ropa Casual	X	X	X	X	X	X	X	X	X							X	X	X		X		X					X	X	X		
Caballero / Niño																															
Ropa de Vestir	X	X	X	X		X												X				X				X	X				X
Dama																										X	X				X
Ropa de Vestir	X	X	X	X		X												X									X				
Caballero																															
Ropa Deportiva		X	X	X	X	X	X	X	X									X	X		X						X	X		X	
Ropa Especial																															
Invierno		X		X		X																									
Ropa de Dormir		X	X	X	X	X		X																				X			X
Prendas de Lencería																		X	X		X				X	X		X	X		
Lencería																		X	X	X	X	X		X			X	X	X	X	
Textiles para el Hogar	X	X	X			X	X		X										X	X	X				X						
Ropa Especial de Trabajo	X		X		X				X																					X	

FUENTE: BANCOMEXT.

La lista se complementa con 10 países más, entre los que destacan tres de los llamados “*Tigres Asiáticos*” (Hong Kong en cuarto lugar mundial en el ámbito de exportaciones y tercero en importaciones y Corea con el noveno lugar en exportaciones e importaciones).

Estados Unidos, en el ámbito de exportaciones ocupa (6.11% del total mundial), en tanto que en el ámbito de importaciones cae hasta el décimo lugar (con el 3.10% del total mundial), por debajo de países como Holanda (3.28%) y Corea (3.15%).

Por otra parte, México es muy importante proveedor de productos textiles para los Estados Unidos, superando en los últimos años a potencias exportadoras de hilatura tales como China, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sur y Japón. Asimismo, durante 1996 ha sido un competitivo proveedor de telas, superando a China y Hong Kong y exportando el equivalente al 67 por ciento de lo alcanzado por Taiwan, el 57 por ciento de Corea del Sur y el 75 por ciento de Japón. Los porcentajes anteriores provienen en gran medida del fuerte flujo de inversión extranjera que se ha traducido en una muy competitiva planta productiva que ha sido establecida por grandes conglomerados textiles que han encontrado en México un lugar confiable para instalar una base competitiva y estable para producir hilos y tejidos.

Algunos de los productos textiles en los que empresas establecidas en México han sido, en conjunto, el principal proveedor de los Estados Unidos durante el período enero a agosto de 1997, son:

CUADRO 4.3.

PRODUCTO	Participación en el Mercado de los E.U.A (%)
Tejidos de Mezclilla	45%
Hilados de Fibras Sintéticas Discontinuas	43%
Tejidos de Punto de Fibras Sintéticas	28%

FUENTE: Textile Outlook International, January 1997. EIU.
CUADRO 3.2

La aceptación de textiles mexicanos se ha extendido también a diversos países de América Latina, destacando aquellos con los que se han suscrito acuerdos comerciales. Algunos de los principales destinos que han mostrado un importante crecimiento durante 1997 son:

CUADRO 4.4.

País de Destino	Enero a Agosto Valor 1997 Mill. USD	Variación 1997/1996 (%)
Canadá	\$ 40.5	25.3
Guatemala	\$ 26.2	29.5
Venezuela	\$ 21.3	7.3
Colombia	\$ 19.7	33.3

FUENTE: FUENTE: Textile Outlook International, January 1997. EIU.

CONCLUSIONES

La Industria Textil Mexicana ha sido, tradicionalmente, una de las más importantes dentro de la economía, pero al mismo tiempo, es de las que han tenido las más recientes innovaciones tecnológicas, las cuales se han adoptado con bastante retraso con relación a otros países. En las últimas cuatro décadas, sin embargo, ha sido empujada a una situación en la que debe adoptar esas innovaciones para hacerse más productiva y quedar en una situación de competencia con productos del exterior.

El estudio de la situación que guarda la industria textil mexicana y las proposiciones para lograr su desarrollo pleno, ha sido siempre temas apasionantes, tomando en cuenta su importancia contemplada desde diversos ángulos, como la antigüedad de su funcionamiento como actividad industrial, su característica de fabricante de productos básicos, su aportación a la economía del país y su cualidad de gran ocupadora de mano de obra.

Después de la alimentación, el vestido constituye la mayor necesidad del hombre. Aún cuando algunas prendas y otros usos finales de textiles pueden catalogarse como suntuarios, la mayor parte de ellos, en una proporción muy elevada, deben considerarse como productos básicos. Por esta razón es indispensable que la industria sea capaz de producir artículos de buena calidad, a bajos costos, pero eso sólo es posible en una actividad bien estructurada, con vínculos de apoyo adecuados y bien asentada en la economía nacional, tomando en cuenta sus características.

Para el desarrollo de la industria textil y tomando en cuenta como base la situación del momento, se han comentado, casi siempre, los problemas de carácter interno, como el que una parte de su maquinaria sea obsoleta, que el desarrollo y calidad de sus productos sea deficientes o que la capacitación de su personal sea baja.

Sin embargo, parece que los frenos a su desarrollo no se han buscado mediante un análisis de su situación dentro de las condiciones económicas y tal vez sociales del país. Por otra parte, aparentemente se le han tratado como un sistema cerrado, donde importa poco los elementos de soporte, que deben provenir de otras actividades.

Como pudo observarse en los capítulos anteriores, a la industria textil mexicana se le estudia ubicada en un país con desarrollo económico relativamente bajo, con la estructura económica y social que esto conlleva y las influencias, abiertas o encubiertas, importantes, que provienen del exterior.

El carácter de relativamente bajo desarrollo que se observa en el país, hace que la planificación tenga características muy adaptadas a esta situación, bastante distinta a la que puede aplicarse en economías desarrolladas.

Durante la década de los setenta la industria textil tuvo tendencias negativas en el conjunto de la economía, es decir, en su participación dentro de las manufacturas, en el PIB Total, en la inversión y el nivel de empleo. En el sector textil el crecimiento fue menor al del resto de la

economía, pero destaca el período de 1978-1981, con un crecimiento de 6.8% anual.

A mediados de la década de los ochenta la economía mexicana contaba con una política de protección de la infraestructura, la tecnología que existía en esos momentos en diversos sectores de la industria textil era vieja y obsoleta, dando como consecuencia que en ese modelo de desarrollo la productividad de la economía fuera rezagada en comparación a los países desarrollados.

Para 1987, cuando México abre las puertas hacia el exterior, la planta productiva se encontraba rezagada y con ausencia de una política industrial y crediticia que permitiera generar ambiciones por incrementar la competitividad. Ante esto, los capitales invertidos en el país no fluían hacia la producción, sino que, se esparcían hacia la esfera financiera, comercial y de los servicios.

Al inicio de los años noventa, la industria textil juega un papel muy importante al ser de los sectores de la economía que mayor número de personas emplea. Destaca 1990 por ser el año en que se logra un mayor nivel en la generación de empleo y 1996 por ser el año con menor nivel de empleo en el sector textil.

Con respecto a la Balanza Comercial, presenta déficits de 1989 a 1994 y obtiene superávits desde 1995, ocasionados por la devaluación que México estaba viviendo en esos momentos, lo que hacía que quienes tenían la necesidad de importar productos del extranjero se les hiciera más caro, por lo que tenían que comprar productos mexicanos. Por el contrario, las exportaciones se hicieron más competitivas.

También es necesario mencionar que el reto que significa el TLC para los empresarios será el de exportar con calidad y entendiendo que el comercio internacional se gana con volumen y no con precios. Es también un reto para los trabajadores, puesto que implica el mejoramiento en su productividad y capacitación, además de sentirse involucrados en el proceso productivo, lo que abrirá las expectativas de mejoramiento de su nivel de vida. Es claro también que en este proceso se dará la eliminación de pequeñas y medianas empresas, especialmente aquellas que sean capaces de resistir la competencia, dadas sus características y tipo de actividad que desarrollen actualmente.

Por último, las Consejerías Comerciales de México han identificado países de Norte América, Asia, Europa y América Latina, donde se podrán colocar y competir con productos textiles como por ejemplo: Hilos y Telas de Fibras Naturales, de Fibras Sintéticas, Telas Artificiales, Prendas Tejidos de Punto, etc.

Es por esto, que, el BANCOMEXT, en sus estudios sobre el sector textil, ha encontrado que desde 1996, México ha superado a China y Hong Kong al exportar el 67 por ciento de lo alcanzado por Taiwan, el 57 por ciento de Corea del Sur y el 75 por ciento de Japón en sus exportaciones hacia los Estados Unidos de América.

BIBLIOGRAFÍA

AUTOR

- Chacholiades, Miltiades, “Economía Internacional”, Segunda Edición, Edit. Mc Graw Hill.
- Fischer, Stanley; Dornbusch, Rudiger; Schemalensee, Richard, “Economía”, Segunda Edición, Mc Graw Hill.
- Pazos, Luis, “Libre Comercio: México-USA, Mitos y Hechos”, Edición Bilingüe, Edit. Diana., México. 1992.
- Portos, Irma, “Pasado y Presente de la Industria Textil en México”, Edit. Nuestro Tiempo, S.A.
- Rubio, Luis, “Cómo va a Afectar a México el Tratado de Libre Comercio”, Edit. Fondo de cultura Económica S.A. de C.V., México. 1992.

TITULO

- “Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos”.
- Cámara Nacional de la Industria Textil, Carpeta de Información Económico-Estadística, Información Nacional. CANAINTEX 1980-1988.
- Censo Nacional de Población 1990, INEGI, Instituto Nacional de Geografía e Informática.
- El ABC del TLC , Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá “, SECOFI, Secretaría de Comercio Y Fomento Industrial.
- El TLC y el Mercado Internacional, La Promesa de la prosperidad, Instituto Iberoamericano, Centro de Investigación Sobre la Libre Empresa, Folleto 1991.
- Encuesta Nacional de Empleo Urbano, INEGI, Instituto Nacional de Geografía e Informática.

- Encuesta Nacional de Empleo, Salario, Tecnología y Capacitación en el Sector Manufacturero, Edición 1995, INEGI, Instituto Nacional de Geografía e Informática.
- Integración México-Estados Unidos, Alternativa para el Futuro, CIDAC. Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C., Edit. Diana, México.1992.
- La Industria Textil y del Vestido en México, Edición 1996, INEGI, Instituto Nacional de Geografía e Informática.
- Memoria Estadística de la CANAINTEX (Varios Tomos).
- Momento Económico (Varios Tomos). Revista
- NOTINTEX, órgano informativo de la CANAINTEX.
- Secretaría de Comercio Y Fomento Industrial (SECOFI).
- Sistema de Cuentas Nacionales de México(INEGI), “Oferta, Demanda Global y Producto Interno Bruto Trimestral”, cálculo preliminar 1997.
- Sistema de Cuentas Nacionales de México(INEGI), “Principales Variables Macroeconómicas, Período 1970-1982, México 1983.
- Sistema de Cuentas Nacionales de México, tomo II, Bienes y Servicios, 1988- 1994. INEGI, Instituto Nacional de Geografía e Informática

INTERT

- “Nichos de Mercado para Exportaciones de Textiles y Confección Identificados por las Consejerías Comerciales de México”.
[Http://www.mexico.businessline.gob.mx/sectorial/tx_nichos.htm](http://www.mexico.businessline.gob.mx/sectorial/tx_nichos.htm)
/
- “Tratado de Libre Comercio de América del Norte”.
[Http://www.secofi_ssnci.gob.mx/tratados/tlcan/frame.htm](http://www.secofi_ssnci.gob.mx/tratados/tlcan/frame.htm).
- “Tratado de Libre Comercio de Norteamérica”.
[Http://www.mundolatino.org/i/politica/tratados/tlcnafp.htm](http://www.mundolatino.org/i/politica/tratados/tlcnafp.htm).