



318502
UNIVERSIDAD INTERCONTINENTAL
ESCUELA DE ADMINISTRACION

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
1986-1991

3
29.

**ANALISIS DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MEXICO
ANTE LA APERTURA COMERCIAL**

T E S I S

Que para obtener el Título de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P r e s e n t a n :

MONICA LORENA HURTADO REYES

GLORIA SOLEDAD MAGOS LOPEZ

**ASESOR DE TESIS:
LIC. FERNANDO OLVERA HERNANDEZ**

MEXICO, D. F.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1991.



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INTRODUCCION

CAPITULO	1.	LA POLITICA ECONOMICA Y APERTURA COMERCIAL EN MEXICO	
	1.1	La política económica a partir de 1982 ..	1
	1.2	Política Comercial.....	13
CAPITULO	2.	INDUSTRIA TEXTIL EN MEXICO	
	2.1	Antecedentes históricos	22
	2.2	Fases de la industria textil	29
	2.3	Consideraciones económicas de la Industria Textil	36
	2.4	La Industria Textil mexicana ante el Comercio Internacional	44
CAPITULO	3.	MARCO JURIDICO INTERNACIONAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL	
	3.1	Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de Textiles	48
	3.2	Comercio bilateral México-Estados Unidos en materia de textiles	52
	3.3	Ronda de Uruguay	57
CAPITULO	4.	ESTRATEGIA GLOBAL PARA LA INDUSTRIA TEXTIL	
	4.1	Estrategia de Productos-Mercados	68
	4.2	Política de Comercio Exterior	76

4.3 Política de Capacitación	85
CONCLUSIONES	94
RECOMENDACIONES	97
BIBLIOGRAFIA	100

INTRODUCCION

Desde su inicio de operaciones la industria textil se ha caracterizado por orientar su producción al mercado interno y por poseer altas barreras arancelarias. Esta situación ha contribuido a la formación de un sesgo antiexportador. No obstante, a mediados del año de 1985 se evidenció un claro enfoque de la política económica para encauzar la actividad productiva del país hacia el exterior, como base de la reactivación económica en el corto plazo y para proporcionar un impulso constante en el crecimiento en el mediano y largo plazos. La gradual liberación de las licencias de importación en el año de 1985 hubo de acelerarse como consecuencia del comportamiento de factores internos y externos; entre ellos, la necesidad de disminuir presiones inflacionarias e inducir una mayor eficiencia en la planta productiva.

El proceso de liberalización del comercio exterior ha provocado un giro en el desempeño de la industria textil. En efecto, a partir de entonces esta industria tiene que enfrentar la competencia externa, lo cual no es fácil, debido a los bajos precios con que se introducen productos textiles al país.

El objetivo de la presente investigación es analizar el grado de competencia externa de la cadena productiva

textil, desde la elaboración de fibras hasta el acabado y confección de prendas de vestir. De este análisis se derivará una estrategia global de productividad y mercadotecnia para hacer más eficiente y competitiva esta industria.

Para cumplir con nuestro objetivo se ha dividido la investigación en cuatro capítulos.

En el capítulo primero se da un marco general mediante el análisis de la política económica y la apertura comercial en el período comprendido de 1982 a 1990. Esto nos da un panorama preciso sobre el cambio de modelo de crecimiento y lo que esto implica para los sectores productivos, incluido el textil.

En el capítulo segundo exponemos una breve historia de la industria textil en México y remarcamos la importancia de la protección para que este sector se pudiera desarrollar. Asimismo estudiamos las tres fases de la industria textil las cuales son: 1) elaboración de fibras; 2) fabricación de hilados y tejidos y 3) acabado y confección de prendas de vestir. Además se resalta la importancia de este sector en el producto interno bruto y en el empleo.

En el capítulo tercero exponemos el marco jurídico que regula las negociaciones textiles a nivel internacional. Se analiza principalmente el acuerdo multifibras y los

convenios bilaterales entre México y Estados Unidos en materia de textiles, principalmente el quinto convenio bilateral. También se exponen los resultados de la Ronda de Uruguay en el área de textiles y se detallan las posiciones de los países participantes en las negociaciones, principalmente las posturas de los países desarrollados y subdesarrollados.

En el cuarto y último capítulo proponemos una estrategia global de producto y mercado para que el sector textil alcance una mayor productividad y competitividad a nivel internacional. Se parte del hecho de que las ventajas competitivas en la producción se deben hacer reales mediante una comercialización adecuada. Para que esto sea posible la política de comercio exterior debe de dar un marco propicio para fomentar la producción y exportaciones textiles. Además se debe dar la capacitación debida a los trabajadores que participan en este sector, para alcanzar la calidad total.

INTRODUCCION METODOLOGICA

Toda investigación requiere de una metodología, en este caso, se ha utilizado un método deductivo, partiendo del análisis macroeconómico, la apertura comercial hasta llegar a la industria textil en particular.

Una vez seleccionado el tema de investigación, el primer paso consiste en definir el problema objeto de investigación que es el impacto que tiene la apertura comercial en la industria textil nacional.

A partir de éste problema se planteó la siguiente hipótesis; con la apertura comercial, se pueden adquirir fibras con mayor diversificación y calidad a menor precio, lo que ocasiona una competencia a favor de la importación, provodanto un antagonismo con la industria nacional.

Además se manejan una serie de supuestos que permiten delimitar el marco de investigación.

- México firmará un tratado de libre comercio con América del Norte.
- Bajo los auspicios del GATT se firmó el Acuerdo Multifibras para conseguir la expansión del comercio, la reducción de los obstáculos y la liberalización progresiva del mismo. Dicho acuerdo con vigencia hasta julio de 1991.
- En el marco de AMF, México ha celebrado convenios

tanto con Estados Unidos como con la comunidad Económica Europea con el objeto de establecer las normas de comercio para textiles.

Se sabe que en la industria textil nacional se padece de baja calidad, altos precios y falta de variedad en estampados y fibras que se fabrican en otros países y que no se tienen en México por falta de tecnología.

Para la realización de la presente investigación se recurrió a diversas fuentes de información, tanto directas como indirectas. Las fuentes secundarias utilizadas fueron libros, revistas, documentos y reportes de la industria textil, emitidos por el Banco de México, la SHCP, la Presidencia de la República, INEGI, SPP, etc.

Además se recurrió al Foro Nacional de la Industria Textil al Bancomext y SECOFI para obtener información acerca del Sector Textil.

Una vez recolectada toda la información se procede al análisis de la misma para poder pasar al siguiente punto que es la elaboración de un diagnóstico de la industria textil; en este diagnóstico se pueden detectar las principales fuerzas y debilidades que presenta actualmente esta industria ante las nuevas condiciones que impone un tratado de libre comercio.

Finalmente se diseña la estrategia global, para la industria textil, necesaria para lograr que la apertura

comercial tenga un efecto favorable en ésta actividad económica.

Tal estrategia servirá como un programa general de acción y despliegue de esfuerzos y recursos para alcanzar los objetivos generales de la industria y un mecanismo de fomento a la competitividad de la producción nacional.

Además se incluyen algunas recomendaciones para el buen resultado de la estrategia.

CAPITULO 1. LA POLITICA ECONOMICA Y APERTURA COMERCIAL EN MEXICO

1.1 La Política Económica a Partir de 1982

La situación de la economía mexicana al finalizar el sexenio de José López Portillo, en el año de 1982, era alarmante: la inflación había llegado casi al 100%; el déficit del sector público alcanzaba niveles sin precedentes, pues por segundo año consecutivo su monto era superior al 15% del ingreso nacional y mayor que la inversión pública; el crecimiento económico era nulo; la escasez de divisas profundizaba los problemas y la inversión del sector privado se había detenido. En el contexto internacional, la caída de los precios del petróleo, la tendencia alcista de las tasas de interés y la reducción del crédito externo repercutían negativamente en la economía mexicana.

Para hacer frente a esta situación, el gobierno de Miguel de la Madrid propuso e implementó en seguida el llamado "Programa Inmediato de Recuperación Económica" (PIRE) con el fin de proteger el empleo y contener el proceso inflacionario.

El Programa de Austeridad previsto por el PIRE logró avances significativos en la superación de problemas

coyunturales (inflación, inestabilidad cambiaria, variación en el precio del petróleo y fuga de capitales), pero no logró resolver los problemas estructurales (ineficiencia de la planta productiva, del sistema de distribución, desequilibrios sectoriales y regionales), porque las medidas instrumentadas requerían de un largo plazo para que maduraran. Por lo demás, el excesivo peso del endeudamiento externo y el desplome de los ingresos por exportación del petróleo, restaron margen de maniobra a la política económica.¹

La estabilización de la economía en este Programa, contemplaba el fortalecimiento de las finanzas públicas para reducir el déficit financiero del sector hasta un 8.5% del PIB en 1983 y niveles menores en 1984 y 1985. Esto obligaba a reducir el gasto público y a aumentar los precios y tarifas correspondientes, así como los ingresos tributarios. Con esto se esperaba no sólo abatir la inflación sino contribuir a la estabilización del peso.

Cabe aclarar que este Programa fue apoyado por el Fondo Monetario Internacional bajo un Convenio de Facilidad

1 *Rivero, José Manuel y Opalín, León. "Evolución de las Transacciones Comerciales de México", en revista de Comercio Internacional Banamex. Vol. 1, No. 2, Banamex, junio de 1989.*

Ampliada en el que se establecía su aplicación durante los años de 1983 a 1985.

El PIRE, como programa de ajuste, se encaminó a contener la demanda interna tanto para detener la inflación, como para reducir el déficit externo. Así la inflación tuvo el siguiente comportamiento de 1982 a 1988.

Cuadro No. 1

México

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

Año	Variación Anual
1982	98.9%
1983	80.0%
1984	59.2%
1985	63.7%
1986	105.7%
1987	159.2%
1988	88.9%
1989	23.8%

Fuente: Banco de México, INDICADORES ECONOMICOS, Varios Números.

Puede notarse que la política de ajuste tuvo los efectos esperados en la reducción del ritmo inflacionario, aunque éste seguía en niveles elevados.

Por lo que respecta a la corrección del déficit de cuenta corriente (saldo de bienes y servicios, éste se redujo drásticamente de 1982 a 1983, como resultado de las

recurrentes devaluaciones, así como por los controles cuantitativos a las importaciones en esos años. Además, la reducción en el gasto interno bruto, principalmente por la inversión bruta, contrajo la demanda agregada (consumo más inversión y presionó en menor medida las importaciones. Pero más aún, a partir de 1983 se obtiene un balance positivo en esta cuenta, como puede apreciarse en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 2

México

SALDO DE LA BALANZA EN CUENTA CORRIENTE #

CONCEPTO	A Ñ O S				
	1981	1982	1983	1984	1985
Saldo de Cuenta corriente (A+B+C+)	-12,544.3	- 5,450.6	5,521.1	4,182.6	1,236.7
a. Saldo de Mercancías (F.O.B)	- 4,086.7	6,792.7	13,761.1	12,799.3	8,451.6
b. Saldo de Servicios no Financieros	- 909.8	574.0	945.8	1,480.1	1,683.7
c. Saldo de Servicios Financieros	- 7,547.8	-11,669.3	- 9,185.9	-10,096.8	- 8,898.6

Fuente: Banco de México. Informe Anual. Varios números.

A pesar de estos resultados, la política de shock contenida en el PIRE contrajo substancialmente el crecimiento del Producto Interno Bruto, el cual pasa de un 7.9% en 1981 a -0.5% en 1982 y a -5.3% en 1983.²

Posteriormente, con el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC), se esperó obtener para el año de 1986 un crecimiento de hasta un 1% en el PIB; una inflación de 45% a 50% acumulada a diciembre; un déficit financiero del sector público de 4.9% en relación al PIB y un saldo en la cuenta corriente de 500 millones de dólares. No obstante, como resultado del choque petrolero registrado en junio de ese mismo año (el precio de este energético cayó de 30 dólares por barril en diciembre de 1985 a 16 dólares para abril de 1986), se tuvieron los siguientes resultados: caída del PIB en 4%; reducción del empleo y una inflación de 105.7% a finales de ese año.³

La inercia inflacionaria se manifestó todavía con mayor fuerza durante 1987, la cual alcanzó el nivel de

2 Morales, Raúl. "El sector externo y la crisis económica actual en México: Una Perspectiva Histórica". en Revista de Análisis Económico, Vol. IV, No. 6, México, enero-junio de 1985, p. 230.

3 Grupo Editorial Expansión. "Diagnóstico de la Economía 1989", en la Revista Expansión, Vol. XXI, No. 531, México, diciembre 20 de 1989, p.24.

159.2%. Parecía ser así que la política "Pare y siga" iniciada en 1982 continuaría. Mientras que el PIRE fue un programa básicamente de ajuste, el PAC lo fue de crecimiento. Desafortunadamente las condiciones imperantes en el mercado internacional hicieron que ambos programas terminaran por ser rebasados.

El deterioro de la economía durante 1987 propició que surgiera en el mes de diciembre el tercer programa de ajuste llamado "Pacto de Solidaridad Económica" (PSE). Antes de analizarlo debe precisarse que el conjunto de la economía estaba en una situación precaria. Por un lado, estaban los crecientes pagos por el servicio de la deuda que en promedio ascendían a 9,842 millones de dólares anuales, durante el período 1983-1988, y significaba una erogación del 6.1% del PIB durante ese período.⁴ (Ver cuadro 3).

4 Ramírez Brun, Ricardo. La Política Económica en México 1982-1988. U.N.A.M., 1989, México, D.F., 1989, p. 150.

Cuadro No.3

México

PARTICIPACION DE LA DEUDA EXTERNA EN EL PIB 1983-1988

AÑO	PIB EN DOLARES (millones)	PAGO DE INTERESES (millones de dólares)	PROPORCION
1983	149,792.5	7,939	5.3%
1984	178,318.2	11,769	6.6%
1985	185,344.3	11,306	6.1%
1986	133,584.6	8,683	6.5%
1987	147,618.2	8,119	5.5%
1988	175,484.4	11,231	6.4%

Fuente: *Secretaría de Hacienda y Crédito Público.*

Indicadores básicos de deuda, 1982-1988 México,
1989. p.3.

A esto había que añadir las indispensables divisas para importar, en momentos de astringencia financiera internacional. Como se optó por pagar el servicio de la deuda (lo que reducía la capacidad de compra por importaciones) se tuvo que fomentar a toda costa la exportación de mercancías, principalmente de manufacturas. (Ver cuadro No. 4).

Cuadro No. 4

México

Exportaciones de Manufacturas 1984- 1989
(millones de dólares)

1984	5,594.8
1985	5,266.6
1986	7,115.7
1987	9,907.4
1988	11,523.3
1989	12,530.2

Fuente: BANXICO. Indicadores de Comercio Exterior. Varios números.

Como puede apreciarse en el cuadro, se pudieron obtener fuertes volúmenes de exportación de mercancías manufacturadas, principalmente. Este impresionante empuje se debió a un tipo de cambio subvaluado con respecto al dólar, el cual permitió además contener las importaciones para que no crecieran tan rápidamente.

Hechas estas consideraciones pasamos a analizar el denominado Pacto de Solidaridad Económica (PSE).

El agotamiento de los dos programas de ajuste y crecimiento anteriores, forzó al gobierno a pensar en un

nuevo plan de shock, haciéndose de manera coordinada entre los sectores económicos.

El PSE contuvo (y contiene aún en el actual pacto para la estabilidad y crecimiento económico) compromisos concertados entre los diferentes agentes económicos con objeto de combatir la inflación. En el marco de este programa se realizaron concertaciones para períodos que se iniciaron en marzo, abril, junio, septiembre y diciembre de 1988 y que regularon la evolución de los precios durante todo el año. Los resultados fueron satisfactorios pues la inflación mensual se redujo, en promedio, de 8% en 1987 a 1% en los últimos meses del año siguiente.⁵

Las acciones medulares en este tercer gran esfuerzo de estabilización se sostuvieron con base en el saneamiento de las finanzas públicas, la restricción crediticia, la fijación virtual del tipo de cambio, la apertura comercial y la concertación social.

En consecuencia, se reconoció, en primer lugar, la necesidad de sanear las finanzas públicas y se fijó un superávit fiscal primario (diferencia entre ingresos y gastos distintos de intereses) en 1988 de 8.3 puntos

5 Presidencia de la República. "La Política Económica de 1989", en *Revista de Comercio Exterior*, Vol. 39, No. 1, México, enero de 1989, p.69.

porcentuales del PIB.⁶ Los ingresos se lograrían con un ajuste en los precios y tarifas del sector público, con la eliminación de ciertos subsidios y con una mayor base fiscal.

En segundo lugar, dada la escasez de financiamiento externo fue necesario complementar la restricción presupuestaria con medidas orientadas a elevar la captación de ahorro interno mediante atractivas tasas de interés.

En tercer lugar, se acordó que la modificación de precios relativos (bienes, servicios, salarios, tasas de interés y tipo de cambio), se haría en forma concertada entre el gobierno, los empresarios, los obreros y los campesinos.

Por último, se hizo necesario acelerar las medidas de liberación del comercio exterior, sustituyendo los permisos previos por aranceles y reduciendo estos últimos. Estas medidas también estaban dirigidas a contener la inflación, permitiendo la entrada de mercancías de bajo costo (artículos domésticos, línea blanca, ropa, entre otros).

Se previó que la estrategia del PSE comprendería dos etapas. La primera concluiría al finalizar febrero de 1988,

6 Banco de México. "La política económica y la evolución de la economía en 1988", en revista de Comercio Exterior. Vol. 39, No. 5, México, mayo de 1989, p. 426.

y la segunda, desde marzo en adelante hasta que el programa alcanzara su meta de reducir la inflación a niveles de 2% mensual.

Estos objetivos se alcanzaron satisfactoriamente y se pasó a una segunda etapa con la entrada del gobierno de Salinas de Gortari en 1988, cambiando de nombre y adoptando el de Pacto para la Estabilización y Crecimiento Económico (PECE). Su objetivo sigue siendo el de mantener la inflación a bajos niveles para avanzar en el proceso de reestauración de las finanzas públicas y en la modernización de la planta productiva para favorecer la apertura gradual de la economía al exterior.

El PECE, que sustentó las relaciones económicas durante el período enero-julio de 1989, contuvo los siguientes puntos:⁷.

- a) Mantener un control estricto de las finanzas públicas.
- b) Mantener constantes los precios y tarifas del sector público.
- c) Devaluar gradualmente el peso respecto al dólar en un peso diario.
- d) Modificar la estructura arancelaria reduciendo su dispersión.

7 *Presidencia de la República. Op. Cit.. p. 67.*

- e) Desregular la actividad económica.
- f) Impulsar la actividad en el campo.

A estas medidas, se asumieron las negociaciones en materia de deuda externa con cuatro premisas básicas:

- 1) Abatir la transferencia neta de recursos al exterior.
- 2) Reducir el valor de la deuda acumulada.
- 3) Asegurar recursos nuevos.
- 4) Reducir la deuda como proporción de la producción nacional.

En realidad para el gobierno resultaba prioritario reducir el pago por servicios de la deuda para mantener este plan de estabilización, pues ya para entonces las divisas se habían reducido de 19,000 millones de dólares en 1982 a 6,500 en 1987, lo que implicaba cierta vulnerabilidad ante posibles presiones especulativas en contra del peso. Pero además, porque el Pacto implicaba mantener semifijo el tipo de cambio con el fin de controlar la inflación interna. El tipo de cambio semifijo provocó así mismo la disminución de la subvaluación y con ello la desaceleración de las exportaciones principalmente de manufacturas.

Asimismo, el PECE significaba costos interno, pues mantener la estabilidad interna de precios impedía el ajuste natural de la oferta y la demanda. Pero esto no era

posible mantenerlo por mucho tiempo si no se corregía el desajuste financiero provocado por el déficit público. De aquí que el control de esta variable resultaba fundamental. Más aún, ésta dependía significativamente de la deuda interna y externa. Por este motivo, resultaba prioritario disminuir las tasas internas de interés y en consecuencia el pago de intereses por este concepto, y paralelamente, disminuir la transferencia de recursos por intereses de la deuda pública externa.

Esta política económica se mantenía hasta fechas recientes, pero se ha avanzado en estimular a la inversión extranjera para cerrar la brecha ahorro- inversión de carácter interno. Al respecto la actividad maquiladora ha adquirido más importancia y es muy probable que se le den mayores estímulos.

Se está avanzando también en la modernización del sistema financiero y se espera pronto su liberalización a nivel internacional.

1.2 Política Comercial

El agotamiento del modelo de Desarrollo "hacia adentro" provocó a partir de 1982 que el gobierno se esforzara en reestructurar la economía con base en el modelo de desarrollo "hacia afuera".

La transición de un modelo a otro se hizo con cierta celeridad. En efecto, se pasó de una política de restricción a las importaciones por la vía de permisos previos y altos aranceles a un manejo preponderante del tipo de cambio, tanto para desestimular a éstas como para fomentar significativamente las exportaciones. De 1982 a 1985 se sentaron las bases para una apertura comercial más acelerada.

Si bien a principios de 1982 se incrementó la reinstalación de permisos previos de importación (los que se habían decrementado durante el "boom petrolero") no se pudo impedir con eso la crisis de divisas que sucedió en febrero de ese año y que se prolongó hasta el final del mismo. Después de un período de devaluaciones sucesivas del peso mexicano, en septiembre se implantó el control de cambios. Al finalizar el año hubo dos tipos de cambios: el libre (a 150.00 pesos por dólar) y el oficial o controlado (a 100.00 pesos por dólar).⁸

La devaluación y el deslizamiento subsecuente comenzaron a producir los efectos esperados en términos de ajuste de la cuenta corriente, sin generar presiones

8 Ten Kate Adrian y de Mateo, Fernando. "Apertura Comercial y Estructura de la Protección en México" en revista de Comercio Exterior, Vol. 39, No. 4, México, abril de 1989, p. 322.

inflacionarias adicionales, así como reducir las fugas de capital y sus efectos sobre las reservas de divisas del Banco de México. Como lo mostrarían el Programa Inmediato de Recuperación Económica (PIRE) y su instrumentación a lo largo de los años siguientes, el régimen adecuado consistiría en un sistema dual de cambios.

La experiencia de 1982 mostró la posibilidad de lograr un cierto grado de ajuste en la balanza de cuenta corriente, incluso en presencia de una acelerada inflación en curso, pero al costo de sólo una modesta contracción en el PIB. El déficit pasó de más de 12,500 millones de dólares en 1981 a poco más de 5,500 en 1982, a pesar del aumento sustancial en el pago neto del servicio de la deuda.

Puede decirse que en el año de 1982 nuevamente el sector externo, específicamente el desequilibrio en cuenta corriente al que se había llegado de 1979 a 1982, mostraron un fuerte obstáculo al crecimiento económico y fue la mejor evidencia del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. A partir de este año, la política económica del nuevo gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado tendería a reestructurar la economía con base en un nuevo modelo de crecimiento hacia afuera. Esto implicaría fomentar las exportaciones no petroleras, principalmente de manufacturas, para asegurar las divisas necesarias para el

desarrollo.

La corrección del déficit en cuenta corriente de 1982 y 1983 fue resultado principalmente de la devaluación de 1982, aunque también influyeron factores que la reforzaron. Por una parte, los controles cuantitativos a las importaciones que se reestablecieron ya en 1981, y que se hicieron más estrictos durante 1982 y 1983. Asimismo, la reducción en el gasto interno bruto (particularmente la inversión bruta) contrajo la demanda agregada y con ello, las importaciones. Con esto se liberó la capacidad productiva, susceptible a exportarse y se disminuyeron las importaciones.⁹

Las importaciones, en efecto, sufrieron drásticos decrementos ya que de niveles trimestrales mayores a 5 mil millones de dólares antes de la crisis de 1982, para el primer trimestre de 1983 éstas alcanzaban los apenas 1,600 millones de dólares.¹⁰

9 Cfr. Morales, Raúl. *Op. Cit.* p. 305.

10 Ten Kate, Adrian y de Mateo Fernando. *Op. Cit.* p. 322.

Cuadro No. 7

México

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO 1982-1988
(Miles de millones de dólares)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Saldo	+6,793	+13,761	+12,196	+ 8,452	+ 4,599	+ 8,433	+ 1,667
Exportación de Mercancías	21,230	22,312	24,196	21,664	16,031	20,656	20,565
- Petroleras	16,477	16,017	16,601	14,676	6,307	8,629	6,711
- No Petroleras	4,753	6,295	7,595	6,897	9,724	12,026	13,854
Importación de Mercancías	14,437	8,551	11,254	13,212	11,432	12,222	18,898

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

El cuadro anterior muestra claramente que las exportaciones crecieron a un ritmo considerable, mientras que las importaciones mostraban altibajos, aunque comenzaron a recuperarse a partir de 1988 y 1989 (es posible que a partir de 1990 el saldo sea negativo).

A partir de 1985 se evidenció un claro enfoque de la política económica para encauzar la actividad productiva del país hacia el exterior, como base de la reactivación económica en el corto plazo y para proporcionar un impulso constante al avance en el mediano y largo plazo.

La gradual liberación de las licencias de importación, hubo de acelerarse en julio de 1985, como consecuencia del comportamiento de los factores internos y externos, entre ellos, la necesidad de disminuir presiones inflacionarias e inducir una mayor eficiencia en la planta productiva. Pero más importante aún, por que se dio justo cuando las reservas del Banco de México volvieron a verse presionadas. De esta manera, aproximadamente 3,600 fracciones arancelarias, la mayoría referente a productos intermedios y de capital, se liberaron del control, dejando sólo 908 sujetas a permiso.¹¹

Lo que quedó bajo control fueron determinados productos agrícolas, el petróleo crudo, los productos petroleros y la mayor parte de bienes de consumo final.

El porcentaje del valor de las importaciones sujetas a permiso previo fue abruptamente disminuido del 80% a sólo 35%, además se ingresó al GATT y se suscribió un Convenio Bilateral de Comercio entre México y Estados Unidos con objeto de reafirmar el compromiso de liberar importaciones y eliminar los subsidios a la exportación. Pero para evitar una ola de importaciones como consecuencia de la liberación comercial y para reinstaurar la subvaluación del peso que

11 *Ibidem.*

se había ido perdiendo en el transcurso de los dos años anteriores, el tipo de cambio oficial se devaluó 22% después de las reformas.¹²

Con el deslizamiento por encima de la inflación, la subvaluación se incrementó significativamente, de tal forma que a fines de 1986 era más alta que después de las devaluaciones de 1982, lo que explica de forma importante, el crecimiento de las exportaciones (principalmente de manufacturas) a partir de entonces y hasta 1988.

Por primera vez, se reconoció en julio de 1985, que las políticas restrictivas a la importación no son el instrumento apropiado para mantener la balanza de pagos en equilibrio. Esta fecha marca el abandono definitivo del modelo de sustitución de importaciones que había dominado la política económica del país desde la Segunda Guerra Mundial..

En 1986, continúa el proceso de sustituir los permisos previos por aranceles, por lo que del total de las fracciones controladas, se eximieron de permiso a 7,568, equivalentes al 92.2% de la Tarifa del Impuesto General a la Importación y el 72.2% de las importaciones realizadas en ese año.¹³

12 *Ibid.* p. 323.

13 *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Balance Sexenal 1982-1988. México, 1989, p. 32.*

Para noviembre de 1987, se habían liberado de permiso previo a 8,095 fracciones de la Tarifa General, cantidad igual al 96% del total que la integra, y al 72.2% del valor de las importaciones.

Uno de los propósitos principales de la aceleración del proceso de liberación, fue el combatir la inflación. Otro elemento importante de política comercial fue el congelamiento del tipo de cambio (el deslizamiento de nuestra moneda frente al dólar de un peso diario), que desde finales de 1987 debería desempeñar el papel de contención interna de la inflación, previsto en el iniciado Pacto Económico de Solidaridad.

La política de racionalización de la protección, significó un apoyo determinante al Pacto, adelantado por ello el programa de desgravación, cuyo cumplimiento se preveía para finales de 1988. Consecuentemente, la estructura de las tasas arancelarias quedó en: 0,5,10,15 y 20% respectivamente, con la finalidad de aliviar las presiones inflacionarias, originadas por la devaluación del 22% del peso frente al dólar, pero manteniéndose a la vez un margen adecuado de protección al aparato productivo.

Por otra parte, la Ley de Comercio Exterior, promulgada en enero de 1986, fue un instrumento básico para la racionalización de la protección. Con ésta se regularon los aspectos más relevantes de la política comercial, tales

como aranceles, permisos de importación y exportación de mercancías, así como las cuotas compensatorias.

Esto permitió al Ejecutivo Federal combatir las prácticas desleales de comercio internacional, incluyendo las importaciones en condiciones de "dumping" y los subsidios otorgados directa o indirectamente por otros gobiernos a sus exportadores, cuando causaran o pudieran causar daño a la protección nacional. Se creaba así, una reglamentación jurídica tanto para proteger a la planta industrial nacional, como para racionalizar la protección y defenderse de comportamientos comerciales desleales del exterior.

Desde inicios de 1988 y hasta la fecha, se prosiguió con las políticas de liberación, aplicándose reducciones arancelarias de manera selectiva a productos cuyos precios crecen más que el promedio, tales como la carne de res, el papel, los productos de vidrio, la leche, entre otros, lo cual tuvo propósitos anti-inflacionarios.

CAPITULO 2. INDUSTRIA TEXTIL EN MEXICO

2.1 Antecedentes Históricos

Dentro de las actividades preponderantes desarrolladas durante la época colonial se encuentra la textil, esta actividad era realizada, en su totalidad por artesanos que producían solamente la manta sin blanquear; las telas más finas usadas por los españoles y los criollos eran importadas de ultramar. También, fue durante la Colonia cuando los gremios artesanales de la región de Puebla se constituyeron, no sólo en los principales productores de hilados y tejidos, sino en un verdadero grupo de presión.

Es importante señalar el hecho de que la industria textil nacional se ha encontrado concentrada, tradicionalmente, en la mesa central, en particular en el valle de Puebla. Tal situación se debe a que "Puebla era la segunda ciudad más poblada de la Nueva España, por tanto, la abundancia de mano de obra que le caracterizaba era un gran atractivo para los gremios artesanales venidos de España".¹⁴ Además, Puebla era el punto intermedio

14 Gamboa Ojeda Leticia. "Las fábricas textiles de Puebla como patrimonio industrial". Puebla, Seminario de Historia Contemporánea del CIHMO-ICUAP. 1986, p. 1.

entre las materias primas: el algodón que se cosechaba únicamente en las tierras bajas del Estado de Veracruz y el principal mercado para los hilos y telas: La Ciudad de México.

Mientras en Puebla se limpiaba, se hilaba y se tejía el algodón; en la ciudad de México se confeccionaba y se comercializaba al Occidente y Norte del País.

Posteriormente, con la independencia, es decir, con la ruptura entre la metrópoli y la colonia, se provocó la huida de los artesanos españoles y sus capitales. Por ende, la actividad textil, sobre todo de Puebla, sufrió su primera recesión, ya que la mayoría de los gremios textiles estaban formados por españoles.

Por otra parte, la revolución industrial iniciada en Inglaterra, durante la segunda mitad del siglo XVII, daba lugar a la producción en masa. Por lo general, todas las economías del mundo, en el momento de su despegue económico y su industrialización, han tenido en el sector textil, a su sector guía, esto significa que, durante la época de independencia, cuando los países europeos y los Estados Unidos iniciaban su industrialización, la gran mayoría lo hacía mecanizando sus procesos textiles.

Inglaterra, el país vanguardista, trataba de conquistar los mercados suficientes para colocar sus excedentes de producción; al encontrar en Latinoamérica un

vasto mercado desabastecido de productos textiles, trató de estrechar las relaciones comerciales. Al ser así, los textileros ingleses fueron una dura competencia para los pocos artesanos que quedaban en México.

Consecuentemente, la actividad textil artesanal se mantuvo, por algunos años, al borde del colapso.

Sin embargo, años más tarde, aparecen en la historia de México, dos personajes que se promulgaron por la industrialización del país, ellos eran: Lucas Alamán y Esteban Antuñano, ambos lucharon por desenterrar la idea de que cada país o región debía limitar su desarrollo a los sectores en que tenía ventajas naturales, basándose en esta conceptualización a México le tocaba desarrollar los sectores minero y agropecuario.

La idea central de Lucas Alamán era que si en México y sus habitantes estuvieran satisfechos, el país viviría en orden y defendería a la patria de los ataques extranjeros; esto sólo podría lograrse mediante la autosuficiencia, es decir, mediante el desarrollo de todos los sectores de la economía.

Antuñano, por su parte, indicaba que la riqueza de un país se creaba por las artes, la agricultura y el comercio. Además puntualizaba que en México no habría paz mientras no hubiera una industria ilustrada y honesta, generalizada y en progresión. Es por ello, que Esteban de Antuñano funda,

el 7 de enero de 1835, la primera fábrica textil del país: "La Constancia Mexicana". Más tarde, en 1837 propuso que se crearan juntas industriales y propugnó por la población de las áreas costeras donde se producía el algodón; asimismo, consideraba que el camino recto y seguro para llegar al desarrollo estaba basado en la educación técnica y en la creación de infraestructura.

Los escritos de Alamán y Antuñano lograron, aunados a las presiones de los artesanos, el establecimiento de tarifas proteccionistas contra el comercio de textiles de los países desarrollados. Además, en 1830, durante el mandato del presidente Anastasio Bustamante, Lucas Alamán logró su propósito de fundar el banco de avío que proporcionaría créditos baratos a la industria, que se iría pagando en cuanto las empresas fueran progresando. No obstante, debido a los problemas que tenía el banco para captar recursos, fue el agiotismo la fuente más abundante de recursos para la industria textil naciente, esta forma de financiamiento era demasiado cara, dado que los intereses que cobraban eran de entre el 40 y 50% anual.¹⁵

Otro de los factores que obstaculizaron el desarrollo

15 Cfr. "Historia de la Industria Textil." Subdirección de Estudios Económicos. IEPES/PRI.

de la industria textil nacional fue la carencia de energía y tecnología adecuada, mientras la mayoría de las fábricas textiles del mundo, principalmente de Europa, funcionaban mediante la energía mineral, las fábricas mexicanas no podían hacerlo debido a la carencia de tecnología en máquinas de vapor, demasiado complicada para la época y por la carencia de carbón mineral.

En 1843, sólo dos fábricas funcionaban mediante la fuerza del vapor, utilizando carbón vegetal las demás fábricas funcionaban gracias a la fuerza hidráulica y una rueda, ésta es la razón por la que "La Constancia", "La Economía"; "San José, el Mayorazgo"; "San Juan Bautista Amatlán"; "Molino de Enmedio"; El Patriotismo"; "La Independencia"; La Beneficiencia"; "Santo Domingo"; "La María"; "La Covadonga" y otras más, se ubicaron en las márgenes del río Atoyac. Por otro lado, en las márgenes del río San Francisco, se albergó, a "La Teja"; "La Concepción el Alto"; "La Guía"; La Esperanza"; "La Violeta"; "San Juan de Amandi"; "La Iberia"; "Los Angeles" entre otras. Estos dos lugares fueron los antecedentes remotos que más se acercan a lo que hoy se conoce como corredores industriales.

En las fábricas, anteriormente citadas, el principal artículo que se producía era el hilo para tejer mantas, después, las mismas mantas se tejían en las plantas. La

primera fábrica que se dedicó al blanqueo fue la de Cocolapan en Orizaba; y al teñido, diversas fábricas en Querétaro y Puebla. "La Aurora", en Puebla fue la primera fábrica que se dedicó al estampado, sin embargo, aunque el tejido era automático, el estampado seguía siendo manual por medio de moldes y el producto resultaba corriente.

En 1838, el capital y la tecnología dejaron de ser el principal problema de la industria textil en ciernes. Es en esta época cuando entra en escena el problema del algodón. A pesar de que el algodón es originario de México, éste no llegó a producirse ni en calidad ni en precio adecuados para mantener una industria, por tanto fue necesario adquirirlo en el extranjero.

En general, las características del mercado del siglo XIX eran las siguientes: si bien, es cierto que la hilatura era el principal producto textil producido en las fábricas, el tejido aún no era lo suficientemente demandado por los consumidores, debido principalmente al estancamiento del ingreso nacional y la caída del ingreso per-cápita.

Asimismo, existían otras trabas por el lado de la oferta que impedían el desarrollo de la industria textil:

- Uno de los obstáculos era la falta de medios adecuados de comunicación, la mayoría del comercio interregional se realizaba a lomo de mula.
- Otro problema era la protección a las importaciones,

la cual no era sólo a nivel nacional, sino que cada estado protegía a su industria con impuestos estatales.

Más adelante, a pesar de la inestabilidad política y de la competencia extranjera, la producción textil mexicana aumentó entre 1850 y 1870. En 1850, habían 135,358 husos y se producían 1'258,936 largos de manta. Para 1870, los husos habían aumentado a 154,686 un incremento del 14% y, para ese mismo año la producción de tela creció hasta 3'087,808 largos, es decir creció en un 145%.

Por último, es importante señalar que el período comprendido de 1880 a 1910, se caracteriza por la consolidación de la industria textil, inclusive, " en 1910 Puebla concentraba el 33% de las fábricas textiles, presidiendo al D.F., y al Estado de Veracruz".¹⁶

En esta época, las necesidades financieras del gobierno le estimularon a incrementar los aranceles; el pago del servicio de la deuda fue apoyada en gran parte por los ingresos arancelarios y por el ahorro de divisas debido a la instrumentación de un esquema de sustitución de importaciones.

16 Estrada Rosalina y Villavicencia Josue. "Importancia económica de Puebla en el contexto nacional. Puebla, Seminario de Historia Contemporánea CIHMO-ICUAP, 1986, p. 1.

2.2 Fases de la Industria Textil

La industria textil abarca diversas actividades económicas, las cuales se pueden agrupar en 3 fases: la primera es la elaboración de fibras; la segunda se refiere a la fabricación de hilados y tejidos; y la última fase comprende el acabado y la confección de prendas de vestir.

Una de las características de la industria textil, es que presenta a lo largo de su cadena productiva un alto grado de heterogeneidad en el uso de los factores productivos y en el tamaño de planta.

En las dos primeras etapas de esta cadena, el uso del factor capital es predominante y coexisten pocos productores. En la última etapa, y particularmente en la confección, se presenta un uso intensivo de mano de obra y la existencia de un gran número de productores.

Desde su inicio, como se señaló en la sección anterior, la industria textil se caracterizó por orientar su producción al mercado interno y poseer altas barreras arancelarias; esta situación contribuyó a la formación de un sesgo antiexportador. No obstante, a mediados de 1985 se inició un proceso de liberalización del comercio exterior, que ha propiciado un giro en el desempeño de esta actividad. La apertura comercial, ha coadyuvado al aprovechamiento de ventajas comparativas que anteriormente

no habían sido explotadas.

A continuación se destacan las principales características de cada fase de la cadena productiva, indicando sus condiciones de competitividad.

Primera fase: La primera fase de esta cadena la conforma la elaboración de fibras las cuales se clasifican según:

"a) Sus características, en:

- Fibras naturales; son productos vegetales, animales o minerales, por ejemplo: algodón, lana, seda y henequén.
- Fibras químicas; consisten de polímeros naturales o sintéticos que con ayuda de procesos químicos se convierten o se ganan sintéticamente. Estas se subdividen en fibras sintéticas y en celulósicas".¹⁷

Fibras sintéticas:

- 1) Acrílica
- 2) Poliéster
- 3) Nylon
- 4) Polipropileno

17 *Cuadros y unidades para la industria textil. Celanese Mexicana, S.A. p. 2.*

Fibras celulósicas

- 1) Rayon
- 2) Acetato

"b) Su forma, en:

- Filamentos; tienen una longitud ilimitada. Generalmente, un hilo esta formado por varios filamentos o fibrillas. Un hilo de un solo filamento se llama monofilio y de varios, multifilio.
- Fibras cortadas; tienen una longitud limitada y son hilados".¹⁸

Las fibras, en su conjunto, juegan un papel de suma importancia por ser el primer eslabón de la cadena textil, de manera que los costos y la calidad de estas materias primas inciden en las siguientes fases del proceso productivo y en el producto final.

En los aspectos de calidad y costo, las fibras naturales presentan ciertos problemas para el caso del algodón se observan: costos elevados de almacenamiento y falta de disponibilidad de una gama completa de tipos de algodón. A su vez la lana presenta problemas de abastecimiento y el henequén ha sido sustituido por las

¹⁸ *Idem.*

fibras químicas, reduciéndose sensiblemente su producción.

Los elementos señalados anteriormente, constituyen un serio obstáculo en la competitividad internacional de las fibras naturales. Sin embargo, a diferencia de éstas, las fibras químicas, o sintéticas, se caracterizan por ser productos pocos diferenciados, de manera que su competitividad depende de su posición relativa de costos, en donde México posee ciertas ventajas.

Las fibras sintéticas mexicanas presentan menores costos en el consumo de productos químicos, petroquímicos y energéticos, lo que les permite ser competitivas a nivel internacional y ampliar su volumen de ventas en los mercados externos.

El tamaño de la planta de los productores de fibras sintéticas varía en función de las fibras que se elaboren, pero en general se puede calificar de adecuado.¹⁹

Segunda Fase: La segunda fase esta compuesta por la fabricación de hilados y tejidos. En esta existe una gran integración vertical, ya que el 44% de la capacidad de hilatura esta integrada con la de tejeduría.

La finura del hilo, es una característica de suma

¹⁹ Cfr. Véase, The Boston Consulting Group. "Programa de Reestructuración del Sector Textil". México, 1988.

importancia, pues es una magnitud para la caracterización de fibras textiles, filamentos, mechas de fibras e hilos.

En principio, "hay dos sistemas para definir la finura, que son:

- Su longitud referida a la masa y
- Su masa referida a la longitud".²⁰

Estos sistemas son la base de varios sistemas internacionales de numeración, que se han venido empleando hasta ahora. Entre dichos sistemas, sobresale el sistema Tex, el cual sustituye a una gran variedad de sistemas de numeración existentes. Se basa en el sistema de la longitud referida a su masa, es decir, su longitud por unidad de peso. Empleando como unidad de longitud el Kilómetro y de masa el grama, su valor se le ha llamado "tex" (símbolo de unidad Tex).

$$1. \text{ Tex} = 1 \text{ g/Km} = 1\text{g}/100 \text{ mts.}$$

La ventaja del sistema tex, es el empleo de unidades internacionales y además su numeración es directamente proporcional a su finura, lo cual implica que, mayor tex igual a material más grueso.

²⁰ Cuadro y unidades para la industria textil. Celanese Mexicana, S.A. p. 2.

Esta segunda fase de la industria textil presenta en promedio un tamaño pequeño de planta respecto a otros países, y utiliza tecnología moderna, pero son bajo uso de su capacidad.

En general, en esta etapa existen pocas ventajas, ya que los beneficios obtenidos por el uso de energéticos a bajo precio, se ven disminuidos por las desventajas debidas a la escasez de capital, altas tasas de interés reales y la baja utilización de la capacidad instalada en términos de horas, reflejándose esto en una reducida competitividad.

Tercera fase: La última fase está constituida por el acabado y la confección de prendas de vestir.

El acabado es una actividad clave en la calidad de un productos textil, se constituye por el proceso de estampado y teñido, tanto en telas como en prendas de vestir.

Esta industria se caracteriza, en términos generales, por poseer una capacidad instalada antigua y un tamaño de planta inadecuado. Sin embargo, es importante destacar que para el caso de acabados de telas sintéticas se posee tecnología moderna y un tamaño de planta apropiado.

La actividad de confección de prendas de vestir, es el último eslabón de la cadena productiva de la industria textil y la que agrega mayor valor, debido a que vincula económicamente desde la producción del algodón en el campo,

la agropecuaria de la lana, la química y de las fibras sintéticas y artificiales y los procesos ulteriores de la textil con sus hilados, tejidos y acabados. En seguida se muestra el esquema que se representa la cadena del valor agregado en las fases de la industria textil:

Cadena del Valor Agregado

	Valor Agregado
Fibras	15%
Hilado	15%
Tejido	20%
Acabado	15%
Confección	35%

Asimismo, se considera que la industria de la confección incide en el desarrollo económico, comercial y social de casi todo el país, ya que es de la que más rápida e intensamente puede generar fuentes de trabajo con inversiones relativamente bajas. Por ello, se caracteriza por el uso intensivo de la mano de obra y por la existencia de un gran número de pequeñas empresas.

Esta estructura atomizada, le confiere características muy especiales. Por una parte, le generan una escasa capacidad de negociación, un reducido acceso a los recursos financieros, una ausencia de esquemas administrativos y

operativos modernos, y un atraso tecnológico por falta de información. Sin embargo, esta misma estructura atomizada le confiere flexibilidad en términos de cambios de producción y la vuelven menos exigentes en lo que hace a recursos para inversión.

Por último, en cuanto a la estructura de costos de esta fase, la costura como tal, es el elemento más relevante, en el cual México presenta ciertas ventajas por el menor costo relativo de la mano de obra.

2.3 Consideraciones Económicas de la Industria Textil

Esta sección del trabajo tiene como objetivo mostrar la participación de la Industria Textil Nacional dentro de la economía del país, en relación al Producto Interno Bruto (PIB), el empleo y las exportaciones.

Participación del Producto Intero Bruto

La industria textil, por ser una rama tradicional, dedicada en gran medida a abastecer el mercado interno, presenta una relación directa con la demanda agregada.

En épocas de expansión económica, la industria textil crece, debido a que los agentes económicos tienden a canalizar parte del mayor ingreso a la compra de productos textiles finales. Sin embargo, es importante señalar que a

medida que el ingreso aumenta, el consumo de estos productos lo hace en una proporción menor. Asimismo, en períodos de recesión económica, la demanda interna de estos productos disminuye, aunque menos que proporcionalmente.

La afirmación anterior, se puede comprobar analizando la participación de la industria textil en el producto interno bruto del país.

Año	PIB De la Economía Nacional	PIB De la Economía Textil	Participación de la Indust. Textil en el PIB
----- (Millones de pesos, a precios de 1980)			
1983	4'628,937.0	129,508.0	2.8
1984	4'796,050.0	130,741.0	2.7
1985	4'919,905.0	134,088.0	2.7
1986	4'725,277.0	127,153.0	2.7
1987	4'792,936.0	119,528.0	2.5
1988	4'845,658.0	122,516.0	2.5

Fuente: S.P.P.

En el cuadro se puede apreciar que la participación de la industria textil en el PIB presenta una tendencia a la baja durante los últimos años, aunque se puede considerar que ha permanecido casi constante en alrededor del 2.7% en promedio.

La tendencia a la baja se debe, entre otros motivos, al menor crecimiento de algunas o fases de la industria textil, principalmente el de elaboración de fibras; y a la expansión de la industria petrolera que ha provocado que su valor en el PIB se incremente.

Otro factor por el cual la participación de la industria textil en el PIB ha disminuido es que la utilización de la capacidad instalada ha sido tradicionalmente baja, en virtud de que son pocas las empresas que trabajan los tres turnos, por ende, el nivel de productividad registrado es bajo. Adicionalmente, hay que señalar que del total de empresas de hilado, sólo el 20% cuenta con la escala mínima de planta y las empresas de tejido, sólo el 31% tiene instalaciones de escala adecuada.

El principal obstáculo que impide que la industria textil aporte un mayor porcentaje al PIB nacional, es el proceso de acabado. La maquinaria en sus mecanismos y en los anchos de tela que puede procesar, lo que origina problemas de calidad e ineficiencia en la operación y elevados niveles de desperdicio, principalmente debido a la falta de automatización y control, así como a la insuficiente escala de operación.

Empleo

La industria textil mexicana es una de las actividades

de mayor tradición en el país, que se distingue principalmente por la producción de bienes de consumo generalizado y por el uso intensivo de mano de obra. Ese elevado nivel de mano de obra que incorpora durante el proceso productivo de la industria textil, en particular de la confección, es la causa por la que un país debe proteger sus industrias locales.

La industria textil mexicana tiene características especiales en lo que a sistemas de contratación y de relación laboral se refiere. Efectivamente, a diferencia de muchos otros países productores de textiles, la legislación laboral mexicana le da a la industria textil un carácter especial. Y son estas mismas particularidades del sistemas de contratación, por lo que la relación laboral es rígida, impidiéndole el aprovechamiento de los nuevos desarrollos tecnológicos y, consecuentemente, reduciendo el potencial productivo de las empresas.

En este sentido, y al ser la industria textil una de las principales fuentes de empleo (como se puede apreciar en el siguiente cuadro), resulta necesario acrecentar su potencial a través de la optimización de los factores de producción y modernización del esquema de relaciones obrero patronales, con el propósito de garantizar una mayor equidad en beneficio de ambas partes.

	Empleo de la Economía Nacional	Empleo de la Industria Textil	Participación de la Industria textil en el empleo
		(Números de ocupaciones)	
1983	20'955,000	418,500	2.0
1984	21'482,000	420,000	2.0
1985	21'967,000	428,000	1.9
1986	21'590,000	412,800	1.9
1987	21'411,200	403,700	1.9
1988	21'372,100	397,000	1.9

Fuente: S.P.P.

Se podría pensar que el 2.0% y el 1.9% del participación es baja. Sin embargo, tomando en cuenta que las grandes divisiones de la economía son:

1. Agricultura y Silvicultura y Pesca
2. Minería
3. Industria Manufacturera
4. Construcción
5. Electricidad
6. Comercio, Restaurantes y Hoteles
7. Transporte, Almacenamiento y Comunicación
8. Servicios Financieros, Seguros y Bienes Inm.
9. Servicios Comunales, Social y Personal.

A su vez, la industria manufacturera se subdivide en:

- a) Alimentos, bebidas y tabaco
- b) Textiles y prendas de vestir
- c) Industria de la madera
- d) Papel, imprenta y editoriales
- e) Química, caucho y plástico
- f) Minerales no metálico
- g) Metálicos básicos

Partiendo de esta estructura se puede deducir, que efectivamente, la industria textil es un sector importante en la generación de empleos. No obstante, debe hacerse la aclaración que a partir de 1985, esta industria textil ha resentido igual que el resto de la actividad económica nacional, las adversas condiciones existentes causadas por el proceso inflacionario. Entre los efectos surgidos por la inflación y que afectan directamente a las actividades de la industria textil se encuentra: el paro de turnos, la reducción de horas de trabajo a la semana e inclusive algunas fábricas pararon sus labores en forma definitiva, lo cual ha ocasionado que exista un desempleo de 31 mil obreros textiles durante el período de 1985 a 1988.

Exportaciones

Durante la década de los 80's, la industria textil en el mundo entero, atravesó por etapas muy difíciles. Por un

lado, existían en los principales mercados consumidores tendencias neoproteccionistas que limitaban el acceso de productos provenientes de otros países; mientras que por otra parte, el número de oferentes en el mercado mundial era y es cada vez mayor, generando así presiones sobre los precios de los artículos que afectan las capacidades de colocación.

Ante este panorama, los países industrializados decidieron implementar planes y programas tendientes a reestructurar sus industrias y organizar sus mercados con el objetivo de contar con un aparato productivo, capaz de hacer frente a las condiciones imperantes dentro del mercado internacional.

En el caso de la industria textil, a pesar de que muchos países contaban con un sector relativamente moderno, la agresiva competencia prevaleciente, los obligó a incorporarse a un proceso de reestructuración más profundo y dinámico; además tuvieron que adoptar un modelo de desarrollo tecnológico creativo e innovador; así como a promover y consolidar sus exportaciones.

En este contexto, México debería sumarse a estos países, es decir debería de fomentar las exportaciones de productos textiles y así aprovechar el gran potencial de exportación y de mercado que tiene.

El potencial exportador se basa en:

- Costo de mano de obra competitivo en el mercado internacional.
- Tecnología moderna adecuada para competir en el mercado internacional.

Productos exportándose con dinamismo

- Fibras, se incrementó la exportación de 1976 a 1984 en el 643.6%.
- Hilados y tejidos, registró un incremento de 1,325.6% en el mismo período.
- Alfombras y tapices presentó un ascenso de 750%.

Por su parte, el potencial de mercado, se sustenta en la existencia de los siguientes factores:

- Elevado crecimiento poblacional.
- La dinámica de crecimiento del consumo de fibras textiles en México, ha sido mayor que la dinámica de crecimiento de la población.
- El consumo absoluto tiende a crecer significativamente aunque el consumo per-capita se incremente en menos medida que en los países desarrollados.
- La exportación de fibras y productos sintéticos y artificiales han mostrado un dinamismo excepcional.

En México, durante los años de 1983 a 1988, más del 90% de la producción textil se dirigió al mercado interno.

De esta forma, la parte de la producción que se destina a los mercados internacionales es reducida, y por consiguiente la participación de sus ventas externas en las exportaciones no petroleras también es pequeña. No obstante, las exportaciones textiles han observado un buen dinamismo, como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

Exportaciones no Petroleras de la Economía Nacional	Exportaciones de la Industria Textil	Exportaciones de la Industria Textil en las Exportaciones no Petroleras
-----------------------------------------------------------	--------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------

(Millones de pesos, a precios de 1980)

1983	190,031.9	9,188.7	4.7
1984	194,444.8	12,334.4	6.3
1985	177,266.5	7,699.6	4.3
1986	329,574.7	14,165.1	4.3
1987	371,500.2	20,451.6	5.5
1988	355,950.9	18,205.1	5.1

Fuente: S.P.P.

2.4 La Industria Textil Mexicana ante el Comercio Internacional

En el cuadro anterior se enumeran los 25 principales países comerciales de mercancías en 1988, además se señala cual era el orden que les correspondía hace 10 años.

También es importante mencionar que estos 25 países en su conjunto representaron más de cuatro quintas partes del comercio mundial de mercancías.

En 1988, la República Federal de Alemania y los Estados Unidos estuvieron virtualmente empatados para el primer puesto entre los exportadores. Si se incluyen las importaciones, los Estados Unidos son todavía el primer país comerciante del mundo por amplio margen.

Por otra parte, en general, si bien hubo algunos cambios en el orden de los 10 primeros exportadores e importadores entre 1978 y 1988, la composición del grupo ha seguido igual. Por el contrario, entre los países comerciantes situados entre el undécimo y el vigésimo quinto puesto se registraron varios cambios. Por ejemplo, cuatro de los exportadores comprendidos en este grupo el año último no figuraban entre los principales comercializadores hace 10 años (Hong Kong, China, Singapur y México).

Una última observación es que, con la excepción del

endeudado Brasil (ausente por lo que se refiere a las importaciones) y el exportador de petróleo Noruega (ausente en lo que respecta a las exportaciones), todos los principales exportadores están también comprendidos en la lista de los principales importadores y viceversa.

CAPITULO 3. MARCO JURIDICO INTERNACIONAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL

Debido al carácter de uso generalizado de la mayoría de los productos de la industria textil, la misma siempre se ha caracterizado por su tendencia a internacionalizarse. Ante tal situación, la gran mayoría de los países, sobre todo los que se encuentran en vías de desarrollo, han optado por cuidar sus mercados nacionales, erigiendo barreras proteccionistas.

En México, la política de protección excesiva a los productores del país frente a la competencia externa propició una asignación ineficiente de los recursos nacionales, al desviar su uso hacia actividades en que el país no era competitivo. Asimismo, propició la concentración del ingreso, al favorecer actividades menos intensivas en el empleo de mano de obra. De esa manera, los beneficios o rentas especiales a monopolios y oligopolios, creados mediante el proteccionismo, se reflejaron en cargas al consumidor, vía el incremento del nivel artificial de precios.

Para superar este obstáculo, en los últimos años México avanzó en la racionalización de la política de comercio exterior, eliminando requisitos de permisos previos a la importación y disminuyendo aranceles. Es

decir, firmando acuerdos y convenios tendientes a liberalizar el comercio, por ejemplo: en materia de los textiles.

La finalidad de este capítulo es la de dar a conocer los principales principios y normas que regulan el comercio internacional de textiles, particularmente, con el mercado de los Estados Unidos, que significa el 50% del consumo mundial de este productos.

3.1 Acuerdo Relativo al Convenio Internacional de Textiles

Debido a la importancia del sector textil en la economía de los países y de sus repercusiones en el empleo, este sector es altamente sensible, por lo que existe la tendencia a nivel internacional de establecer barreras al comercio exterior.

A efecto de organizar e imprimir una mayor fluidez en el comercio mundial de textiles, así como impedir la proliferación de restricciones cuantitativas, en la década de los 60's, los principales países importadores y exportadores iniciaron procesos internacionales de negociación que se concretaron en distintos acuerdos, como es el caso de los "Acuerdos de Corto y Largo Plazos sobre Textiles", cuyo objetivo era el regular el comercio de productos de algodón.

Posteriormente, el 20 de diciembre de 1972, bajo auspicios del GATT, se firmó el "Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles", mejor conocido como el "Acuerdo Multifibras" (AMF). A través de este acuerdo, se desea emprender una acción constructiva y cooperativa, dentro de un marco multilateral, a fin de tratar de promover sobre una base sana, el desarrollo de la producción y la expansión del comercio de productos textiles. Además se quiere lograr, progresivamente, la reducción de los obstáculos al comercio y la liberalización de los intercambios mundiales de estos productos.²¹

Los objetivos básicos de este acuerdo son: conseguir la expansión del comercio, la reducción de los obstáculos a ese comercio y la liberalización progresiva del comercio mundial de productos textiles, y al mismo tiempo asegurar el desarrollo ordenado y equitativo de ese comercio y evitar los efectos desorganizadores en los distintos mercados y en las distintas ramas de producción, tanto en los países importadores como en los exportadores.

No obstante, su objetivo principal son el de fomentar el desarrollo económico y social de los países en

²¹ *En la reciente Ronda de Uruguay se propuso la eliminación de este Acuerdo para el mes de julio de 1990.*

desarrollo, conseguir un aumento substancial de sus ingresos de exportación procedentes de los productos textiles y darles la posibilidad de conseguir una mayor participación en el comercio mundial de estos productos.

En la actualidad, 43 países son signatarios del Acuerdo Multifibras y su comercio representa el 48% del comercio mundial textil y de prendas de vestir; el restante 52% se ejecuta entre países fuera del Acuerdo, así como entre éstos y no signatarios.²²

Es importante señalar que en el AMF se establecen las bases que sirven para regular, no sólo a los productos textiles de algodón sino también para productos elaborados con fibras de lana y sintéticos, en virtud del creciente auge que para entonces habían alcanzado en el mercado internacional. Sin embargo, el AMF no se aplicaría a las exportaciones, efectuadas por países en desarrollo, de tejidos de fabricación artesanal hecho en telares manuales de productos de fabricación artesanal hechos a mano con esos tejidos ni tampoco a las exportaciones de productos textiles artesanales propios del folklore tradicional, siempre que tales productos sean objeto de una certificación apropiada conforme a las disposiciones

22 Hamilton Carl B. Textiles Trade and the Developing Countries. World Bank Publication, 1989, p. B.

convenidas entre los países participantes importadores y exportadores interesados.

Concretamente, en el acuerdo se especifica (artículo 12) que la denominación "textiles" sólo se aplica a las mechas peinadas (tops), los hilados, los tejidos, los artículos de confección simple, la ropa y otros productos textiles manufacturados de algodón, lana, fibras sintéticas o artificiales o mezclas de las citadas fibras en las que cualquiera de las fibras o todas ellas combinadas constituyen el elemento de valor principal de las fibras a el 50 por ciento o más del peso del producto.

En suma, el documento expedido en Ginebra, Suiza, consta de 17 artículos y dos anexos (A y B). Dicho acuerdo, como ya se indicó, fue negociado en diciembre de 1973, y entró en vigor el día 1 de enero de 1974, teniendo una vigencia de 4 años.

Posteriormente, el 22 de diciembre de 1981, se elaboró un protocolo de prórroga del acuerdo relativo al comercio internacional de los textiles, ampliando el plazo de validez hasta el 31 de julio de 1986. En tal fecha nuevamente se concedió una prórroga por un plazo de cinco años, siendo su próximo término el mes de julio de 1991.

3.2 Convenios bilaterales México-Estados Unidos en materia de Textiles

En el marco de los Principios y Normas del Acuerdos Multifibras, México ha celebrado convenios tanto con Estados Unidos como con la Comunidad Económica Europea (CEE).

A partir de 1967, México ha firmado 5 convenios bilaterales con los Estados Unidos, tales convenios tienen el objetivo de establecer las normas de comercio para textiles y en algunos casos, limitar el intercambio de productos considerados como sensibles para la industria norteamericana.

Asimismo, estos convenios bilaterales tienen el propósito de:

- Lograr mayor acceso a los mercados internacionales en condiciones de reciprocidad, igualdad y apertura.
- Reducir y eliminar las barreras comerciales y otras prácticas que distorsionan el comercio, y
- Constituir un sistema más eficaz de disciplina y procedimientos en el comercio internacional.

Cabe señalar que en el período 1967 y 1975 se reguló exclusivamente la exportación de textiles de algodón. Sin embargo, a partir del último año, se amplió la cobertura a

productos de fibras de lana y sintéticos, por tanto, el número de productos controlados, también aumentó, pasando de 64 productos en 1967 a 131 en 1988.

3.2.1 Quinto Convenio Bilateral México-Estados Unidos en Materia de Textiles

Este es el más reciente acuerdo, en cuanto se refiere a textiles, entre México y Estados Unidos. Su duración será del 1 de enero de 1988 al 31 de diciembre de 1991.

La cobertura del Convenio se mantiene para productos de fibras de algodón, lana y sintéticas. Se encuentra dividido en 4 grupos y 131 categorías, a saber:

Grupo Hilos

Grupo Telas

Grupo Prendas de Vestir

Grupo otras manufacturas

En términos generales, el nivel de acceso establecido en el Convenio, permite concurrir a los Estados Unidos con un potencial mínimo de 790 millones de yardas cuadradas. A continuación, se muestra el nivel acordado por grupo.

NIVELES DE ACCESO
(Miles de yardas cuadradas)

	Cuota Base 1987	Cuota Base Convenio 1988-1991	Incremento %
Grupo Hilos	61,065	298,745	370
Grupo Telas	55,359	84,085	51
Grupo Prendas de Vestir	189,192	257,293	35
Grupo Otras Manufacturas	101,650	148,510	46
Total	----- 407,266	----- 788,633	----- 93

Asimismo, en este convenio, se establecen las bases para instrumentar el Sistema Especial para 27 categorías de 75 que amparan prendas de vestir. Bajo este sistema se dará un tratamiento especial al ensamble de prendas con tela producida y cortada en los Estados Unidos.

Para el establecimiento de dicho Sistema Especial, se acordaron aumentos sustanciales en los grupos de las categorías seleccionadas, pero bajo la modalidad de límites específicos estableciendo sublímites para las exportaciones que utilicen tela de origen distinto al americano.

Por tanto, la principal ventaja derivada de este acuerdo es que el exportador puede concurrir al mercado norteamericano bajo 2 esquemas:

- a) El tradicional, utilizando tela de cualquier parte del mundo; y
- b) El especial, circunscrito a la utilización de tela fabricada y cortada en Estados Unidos.

3.2.2 Política de Asignación de Cuota Textil

De la evaluación global sobre la utilización de las cuotas textiles durante los últimos años, puede concluirse que la vocación exportadora de la industria textil es variable, ya que mientras que algunos segmentos han mostrado una participación dinámica en la exportación, otros han puesto de manifiesto que su participación es coyuntural.

Se puede indicar, que la configuración de la actual capacidad exportadora se regula por el mercado proteccionismo otorgado al sector; a la existencia de una planta orientada fundamentalmente a atender el mercado interno; y a las características propias de un producto poco diferenciado.

Como consecuencia de la situación de la capacidad exportadora y con el propósito de asegurar la participación en el mercado norteamericano a los exportadores y en especial a los tradicionales, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) instrumentó la Política de

Asignación de Cuota Textil.

Con esta política, se tiene como objetivo el optimizar la captación de divisas, a través de la saturación de los cupos establecidos en el convenio y la promoción de exportaciones en categorías de bajo nivel de utilización; concurrencia de textiles destinados a segmentos de altos ingresos.

Siendo así, se han establecido como criterios el grado de integración nacional, los volúmenes exportados en los últimos dos años, el mayor valor agregado y la promoción de desarrollo regional en zonas de industrialización incipiente.

Para el cálculo de la cuota anual, se toma el volumen promedio exportado por la empresa en los dos últimos años, a éste se le aplica el porcentaje del grado de integración nacional costo-partes. La suma de lo asignado por contenido nacional se deduce de la cuota total anual. El remanente se distribuye tomando en consideración, el porcentaje de participación de las empresas con respecto al total exportado.

Los resultados de este procedimiento se sumarán y al monto obtenido se le aplicará un factor de ponderación determinado por el promedio del valor agregado unitario de exportación. Por último a la cifra obtenida se le aplicará nuevamente un factor de ponderación determinado por la

localización de la industria. El resultado obtenido se constituye en la cuota a asignar para el año.

Por otro lado, las empresas interesadas en tener acceso a la cuota textil, deberán presentar sus programas de exportación anual en el mes de octubre previo.

Finalmente, una vez que la empresa haya sido notificada de su nivel de cuota tendrá que solicitar en la SECOFI o sus delegaciones, la expedición de los sellos visa o sellos certificados, para lo cual deberán presentar original y copia de la o las facturas que amparen cada embarque con la descripción correcta de la mercancía y su categoría correspondiente.

3.3 Ronda Uruguay

En septiembre de 1986 los países miembros del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), entre ellos México, decidieron realizar la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales (Ronda Uruguay), con el propósito de: frenar y revertir el proteccionismo comercial; remover las distorsiones al comercio; desarrollar un sistema comercial multilateral abierto, viable y duradero que permita la liberalización y la expansión del comercio, y por consiguiente de la economía mundial; contrarrestar los efectos negativos de la

inestabilidad monetaria y del endeudamiento de un mayor número de países en desarrollo.

La Declaración Ministerial de Punta del Este, texto aprobado por los titulares de comercio exterior de 94 países, representa un plan de negociación de 4 años, y recoge la diversidad de posiciones en un delicado equilibrio de intereses.

Por tanto, al haber comenzado en 1986, la Ronda Uruguay ha entrado en su fase final. La negociaciones habrán de culminar en diciembre de 1990 en la Ciudad de Bruselas.

En esta última etapa las deliberaciones se centrarán en buscar soluciones concretas y viables a los temas que revisten el mayor grado de dificultad, derivado de la gran divergencia de intereses entre los distintos grupos participantes en ella.

Es en esta última fase de la ronda, la primera ocasión, desde el nacimiento del Acuerdo Multifibras (AMF), que existe el reconocimiento pleno de todos los participantes por alcanzar la liberalización de este sector y de su integración al sistema del GATT. No obstante, aún persisten serias diferencias en cuanto a las modalidades y el período de tiempo para llevar a cabo este objetivo; en particular, subsiste la falta de acuerdo entre Estados Unidos, Canadá, la Comunidad Europea (CE) y los países

miembros de la Oficina Internacional de los Textiles y el Vestido (ITCB), de la que México forma parte, en torno a las modalidades y el tiempo para el desmantelamiento del AMF.

Enseguida se ennumerarán las principales propuestas hechas por cada país u organismo:

Estados Unidos

1) Propone el establecimiento de cuotas globales. Esto es, a cada categoría se fijaría una cuota global que se distribuiría de acuerdo a la importación específica realizada desde países individuales y ésta se expandería gradualmente en una "canasta global".

Los contingentes asignados a un país que no sean utilizados podrán subastarse a otros países.

El método de construcción del sistema de cuotas de tipo global estaría determinado con base al promedio de importaciones de los 3 últimos años (1987-1989) procedentes del país sujeto a cuota. Sin embargo, existiría un máximo cuantitativo de asignación de 15 por ciento de la importación total en cada categoría.

Asimismo, este procedimiento establece compromisos para otorgar mayor flexibilidad en algunas fibras y a ciertos productos de la industria maquiladora. Pero, el sistema de cuotas globales abarcaría a todos las categorías de productos, aún las que en la actualidad no están

comprendidas en el AMF.

- 2) Propone un "Plan de Integración de Textiles y vestido al GATT".

Este plan se centra en cuatro áreas sustantivas de negociación:

- a) Un período de integración de 10 años a partir del 1 de agosto de 1991 y que terminaría el 31 de julio de 2001;
 - b) Una cobertura de productos textiles del capítulo 39 al 96 del Sistema Armonizado;
 - c) Un mecanismo transitorio de salvaguardias, basado en el Sistema de cuotas globales; y
 - d) Un crecimiento anual de las cuotas a ser acordado multilateralmente, donde se adelanta que el crecimiento variará de acuerdo a la "sensibilidad" de los productos.
- 3) Apoya la eliminación de toda las restricciones y no sólo las del AMF. Favorece, además, el reforzamiento de las normas y disciplinas del GATT y la instrumentación de mecanismo transitorios de salvaguardias y vigilancia.

Comunidad Europea (C.E.)

1. Favorece la eliminación gradual de restricciones por etapas; el fortalecimiento de las reglas del GATT, y

un mecanismo de vigilancia que supervisa dicho reforzamiento.

2. Propone modalidades basadas en el AMF, centrándose en los siguientes conceptos:
 - a) Establecer una lista de productos para su integración inmediata (eliminación de restricciones) a las reglas del GATT. Dicha lista estaría cubierta bajo las disposiciones de salvaguardia del GATT.
 - b) Acordar un porcentaje para la eliminación de restricciones en cada una de las etapas de transición. Los países que aplican el AMF escogerían el tipo de eliminación de restricciones: por fibra, producto o país.
 - c) Incrementar progresivamente el acceso a mercados. Una tasa de crecimiento garantizada sería aplicada en circunstancias excepcionales.
3. Se pronuncia abiertamente por la introducción de salvaguardias de transición selectiva (discriminatorias) para disminuir o eliminar el riesgo de distorsión del mercado.
4. Sugiere que al final de la Ronda se acuerde el período de integración.
5. Favorece la opción libre de cada importador para determinar la reducción de restricciones de acuerdo a

metas fijadas multilateralmente (acuerdos bilaterales).

Oficina Internacional de los Textiles y el Vestido (ITCB)

1. Los miembros de la ITCB presentaron una propuesta de acuerdo multilateral sobre textiles.

A grandes rasgos, el documento de la ITCB apoya:

- a) No prorrogar el AMF, ni los acuerdos bilaterales basados en él.
- b) Eliminación inmediata de las restricciones a la industria maquiladora.
- c) Definición de modalidades de desmantelamiento en cuatro etapas en un período de seis años:
 - I etapa (2 años). Hilados de fibras textiles y sus mezclas (incluye fibras sintéticas y artificiales);
 - II etapa (2 años). Productos relacionados con tejidos y géneros de punto;
 - III etapa (1 año). Productos relativos a las confecciones;
 - IV etapa (1 año). Prendas de vestir.
2. El acuerdo presentado por la ITCB incluye disposiciones de flexibilidad y salvaguardias transitorias. El objetivo es integrar el comercio de textiles y vestido al GATT a finales de 1987.
3. Propone, el crecimiento de las cuotas iniciando con 6%

anual a partir del 1 de agosto de 1991. Para los años subsecuentes el crecimiento será de 8,11,15,20 y 25 por ciento.

4. México, siendo parte integrante de la ITCB, favorece también, la eliminación de todas las restricciones a textiles y vestido, y no sólo las comprendidas en el AMF.

Una vez que cada país u organismo expuso su propuesta, el presidente de esta ronda de negociaciones comerciales multilaterales, elaboró un texto, el cual tenía como objetivos:

- Conciliar posiciones entre los participantes.
- Buscar un balance de intereses; y
- Constituirse en punto de partida para las negociaciones sustantivas.

El texto del Presidente de la ronda de negociaciones, está básicamente orientado a la modalidad del AMF, con lo cual se refleja el apoyo mayoritario a esta opción. Es decir, la mayoría de los participantes de la ronda de Uruguay concuerdan en que, el Acuerdo Multifibras, contraviene los principios fundamentales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), ya que limita el acceso a un mercado, es discriminatorio y no impide que los países tengan esquemas de producción que

distorcionan el comercio de textiles y del vestido.

Adicionalmente, en el texto aparece como una alternativa, los conceptos de cuotas globales y acuerdos bilaterales. Asimismo, las tasas de crecimiento y las flexibilidades quedan abiertas a negociación.

En materia de salvaguardias transitorias se considera explícitamente la aplicación del artículo XIX del GATT (salvaguardias) a aquellos productos que no están restringidos o que son liberalizados durante el proceso de integración. También, en lo que respecta a la duración de la salvaguardia transitoria, se incorporó la idea de la ITCB que las excede un año. En sí, la idea de la ITCB que las salvaguardias se eliminen de acuerdo al programa de desmantelamiento quedó integrada, al igual que el concepto de eliminación progresiva de las restricciones con base en el grado de procesamiento.

Asimismo, en el texto, se prevé el inicio del período de transición para el primero de agosto de 1991, fecha en la cual pierde su validez el AMF. No obstante, su duración quedó abierta a negociación.

Además, cabe señalar que en el texto, también fueron incluidos los conceptos propuestos por la C.E. relativos al reforzamiento de las reglas y disciplinas del GATT, el mecanismo de verificación, y el mantenimiento de acuerdos bilaterales.

Desafortunadamente, el texto del Presidente no cumplió con uno de sus objetivos, es decir, no logró conciliar las posiciones entre las participantes; todos ellos manifestaron sus reservas sobre el texto y solicitaron modificaciones sustanciales.

Por ejemplo, la C.E. manifestó que el proyecto del Presidente no consideraba sus principales propuestas, entre las que destaca, el reforzamiento de las reglas y disciplinas del GATT, en las cuales, según la C.E., debería de agregarse disposiciones contra el dumping, subsidios y derechos de propiedad intelectual. Ante esta reacción de la C.E. el Presidente del grupo elaboró otro proyecto que registra un importante sesgo hacia los intereses comunitarios.

En suma, la conclusión a la que llegaron los países en desarrollo, durante la sesión de la ronda Uruguay celebrada en julio de 1990, es que su objetivo fundamental es la eliminación del AMF, por ello, estos países están renuentes en aceptar la liberalización de las otras catorce áreas de la negociación, si no reciben satisfacción a sus demandas en este grupo. Por otro lado, existe un amplio apoyo para la demanda de los países en desarrollo de incorporar el comercio en textiles y vestido a las disciplinas del GATT.

De lo anterior, se puede aseverar que la mayoría de los países en desarrollo continúan oponiéndose a convenios

generales en servicios, propiedad intelectual e inversiones, porque piensan que sus intereses no han sido adecuadamente atendidos en las negociaciones, rechazando hacer concesiones en esas áreas y posiblemente condicionando de antemano su aprobación a los acuerdos finales.

Finalmente, cabe señalarse, que los países en desarrollo probablemente utilizarán estos temas como su principal carta de negociación para obtener mejoras reales de acceso al mercado de los países industrializados en general, y para sus productos textiles, agrícolas y manufacturados, en particular.

CAPITULO IV. ESTRATEGIA GLOBAL PARA LA INDUSTRIA TEXTIL

Desde el marco de la literatura económica, se considera que la mayor apertura comercial, acarrea costos de corto plazo en la producción y el empleo del sector de sustitución de bienes importables. No obstante, la apertura comercial genera beneficios mayores en el mediano y largo en el sector de bienes exportables, y en la economía en general, a través de una mayor eficiencia en la producción y el consumo.

Asimismo, la apertura comercial reduce el precio relativo de los bienes importables y por ende incrementa el de los bienes exportables, aumentando la rentabilidad de la actividad exportadora. Esto, a su vez, incentiva un traslado de recursos a este sector y mayores exportaciones en el mediano y largo plazo.

Cabe señalar, que el impacto inicial de corto plazo adverso a la producción no necesariamente debe presentarse, ya que eso dependerá de la velocidad de ajuste de los sectores industriales. En la medida en que el sector exportador responda rápidamente a los precios relativos más favorables y la oferta exportable se beneficie de la disponibilidad de insumos importados se contrarrestará el desplazamiento de producción nacional por importación.

Para lograr que la apertura comercial tenga un efecto

favorable en la actividad económica, es necesario seguir una estrategia, que permita utilizar la apertura al comercio exterior como un mecanismo de fomento a la competitividad de la producción nacional. Tal situación se debe a que una estrategia es un programa general de acción y despliegue de esfuerzos y recursos para alcanzar objetivos generales.

4.1 Estrategia de Productos-Mercados

Para obtener mayores beneficios de la apertura comercial, es necesario diseñar una clara estrategia de productos-mercados.

La estrategia tendrá como finalidad definir los objetivos a los cuales deberán asignarse recursos financieros y humanos escasos. Además, la estrategia facilitará la priorización de acciones para maximizar resultados en el corto, mediano y largo plazos.

En materia de textiles, definir una clara estrategia de productos-mercados es particularmente importante y complejo, debido a que el sector textil está altamente integrado con largas cadenas de valor agregado, por tanto, la competitividad de este sector puede resultar altamente influenciada por la competitividad de etapas anteriores y, a veces, posteriores.

Dadas las anteriores características, se pueden definir tres elementos claves de la estrategia productos-mercados:

- mezcla de fibras.
- mercados.
- grupo de productos/etapa en la cadena productiva.

Exportaciones Mexicanas según Producto y Destino
(Promedio 1981-1986)

Producto	%	Destino	%
F.A.S.	69	Estados Unidos	50
Hilados	15	América Latina*	16
Tejidos	6	C.E.E.	15
Confección	5	China**	8
Alfombras	5	Canada	3
		Resto	8
	100%		100%

* Centro y Sudamérica; y el Caribe

** China y Hong Kong

Fuente: Banco de México

En el pasado, como se puede apreciar en el anterior cuadro, las exportaciones mexicanas han estado determinadas por las fibras artificiales y sintéticas (FAS), y el mercado principal ha sido el de los Estados Unidos.

La estrategia futura del sector textil deberá evolucionar en base a la posición competitiva y al atractivo de los segmentos del mercado.

En el futuro, la mezcla de fibras deberá cambiar paulatinamente, para reflejar mejor los patrones de consumo en los mercados de exportación clave como el de los Estados Unidos y la C.E.E. Este cambio en la estructura de las fibras consumidas por el sector, implica más algodón y algodón-poliéster, así como más lana. Consecuentemente, se requieren cambios en la política vigente del algodón y se requieren inversiones en acabado de telas de algodón.

Los importadores más importantes de textil-confección, son los Estados Unidos, la C.E.E., Japón y Canadá. Hay que señalar que las importaciones de los Estados Unidos, durante 1974-1985, registraron un rápido crecimiento; no siendo así el comportamiento de las importaciones de la C.E.E., las cuales presentaron un estancamiento en los primeros años de la década de los 80's, a causa de las subvaluaciones de las monedas europeas frente al dólar y las acciones proteccionistas.

De lo anterior, se deduce que el mercado extranjero prioritario para México en el futuro seguirá siendo el de los Estados Unidos, dado su gran tamaño y crecimiento, así como su proximidad, que le da a los productores mexicanos una ventaja competitiva importante, particularmente en

artículos más sensibles a la moda. No obstante, no deben de olvidarse los otros mercados, como el de la CEE y el canadiense, éstos también se deberán perseguir agresivamente para alcanzar el objetivo de diversificación de mercados.

Asimismo, se requiere un cambio en el enfoque que se le ha dado tradicionalmente a los mercados de exportación en México. Anteriormente, éstos se han usado de una forma "oportuna" durante momentos de baja demanda nacional, siendo que para alcanzar elevados volúmenes y precios se requiere tratar la exportación como vocación y de una forma consistente.

Dada la fuerte interrelación de los subsectores textiles, la competitividad de cada uno se puede definir en términos de las competitividades de la materia prima y del valor agregado. A continuación, se presenta el diagnóstico de la posición competitiva de cada subsector.

- 1) Las fibras sintéticas disfrutaban de ventajas relativas importantes en sus insumos petroquímicos y energéticos. La ventaja del nylon en su insumo petroquímico principal es particularmente significativo. La competitividad de los fibreros en el valor añadido es en general razonable. Algunas líneas sub-escala y/o antiguas perjudican algo a los productores de nylon y poliéster. No obstante, el

valor agregado en acrílico es muy competitivo internacionalmente.

En general, la posición competitiva total de los fibbreros es buena.

- 2) La hilatura y tejedura de proceso algodonnero han sufrido fuertes desventajas en el abastecimiento de materias primas. Desviaciones del precio nacional frente al internacional y deficiencias en la gama y clasificación de algodón han reducido su competitividad.

Por otro lado, a pesar de tener un parque de maquinaria relativamente moderno, el valor agregado tampoco ha sido competitivo por la baja utilización de capacidad y la baja productividad.

- 3) El acabado es el cuello de botella más serio de la cadena textil mexicana. El elevado costo de los tintes e insumos químicos, en combinación con la obsolescencia y falta de capacidad de su parque de maquinaria, convierten al subsector en uno muy poco competitivo a nivel internacional.

Se puede considerar que la falta de competitividad del acabado nacional tiene un efecto marcado en todos los productos de procesos posteriores.

- 4) La cadena del proceso lanero tiene una posición

conjunta bastante buena. El acrílico y la lana, sus insumos principales, han estado disponibles a precios competitivos. El valor agregado en los subsectores es relativamente competitivo, también.

- 5) El parque de maquinaria de género de punto es relativamente moderno y sus costos son competitivos, aunque existen problemas de precios y calidad en sus materias primas.
- 6) La calidad de los productos del subsector de la confección es razonable y sus costos son muy competitivos. Sin embargo, las desventajas acumuladas en los eslabones anteriores de la cadena han limitado su potencial competitivo.

De lo anterior, se puede deducir que la estrategia productos/mercados tiene que basarse en estas posiciones competitivas, actuales y potenciales. Además, partiendo del análisis cuantitativo de los siguientes cuadros, se puede aseverar que el subsector de la confección deberá recibir la prioridad en la estrategia textil.

COMERCIO INTERNACIONAL TEXTIL

	U.S.A.		C.E.E		TOTAL	
	(mm\$)	Crecimiento	(mm\$)	Crecimiento	(mm\$)	Crecimiento
FAS	0.1		0.6		0.7	
Hilos	0.5	8.6%	1.5	0.1%	1.9	4.3%
Tejidos	1.7		2.6		4.2	
Confección	16.8	12.9%	7.7	2.2%	24.4	6.7%

Fuente: Estudio Elaborado para el gobierno de México por Boston Consulting Group y Bufete Industrial.

MEXICO: DISTRIBUCION DEL EMPLEO EN EL SECTOR TEXTIL

Subsector	Empleo Total-1986 (m personas)	TCMA (1975-85)
FAS	18	2.1%
Hilados	74	-0.1%
Tejidos	60	-0.1%
Acabado, etc.	16	1.2%
Confección	600	1.1%

	768	

Fuente: Boston Consulting Group.

MEXICO: CAPITAL VS. MANO DE OBRA EN LA CADENA VERTICAL

Etapa de la cadena	Cto. de la MD como % del valor agregado	Inversión por puesto de trabajo (\$m)
Fibras sintéticas	10%	120
Hilados	17%	50
Tejidos	15%	70
Genero de punto	60%	20
Confección	60%	2

Fuente: *Boston Consulting Group.*

En el primer cuadro se puede apreciar que la confección, hasta 1986, dominaba el comercio internacional textil, siendo el vecino mercado de la Estados Unidos el más grande.

La confección, generaba el grueso del empleo textil en México y dado que en ella los aumentos en la productividad laboral son inherentemente inferiores al de los otros subsectores textiles, ofrece mayor potencial para crear nuevos puestos de trabajo en el futuro. Además, siendo poco intensivo en capital, pequeñas inversiones en la confección podrían tener resultados significativos en cuanto a creación de empleo, aumento en el PIB y captación de divisas, para la economía mexicana.

En suma, se considera que el subsector de la

confección será un factor primordial, al desarrollarse la estrategia de productos/mercados.

4.2 Política de Comercio Exterior

Para poder ejecutar correctamente la estrategia de productos-mercados, es necesario aplicar una serie de políticas encaminadas a generar las condiciones pertinentes para el mejor desarrollo del sector textil.

Estas políticas son la de comercio exterior y la de capacitación.

La política de comercio exterior estará orientada a promover la modernización del aparato productivo para que eleve su eficiencia y competitividad. Se consolidará la participación de los particulares en la economía y se crearán las condiciones que permitan a la inversión privada constituirse en un motor del desarrollo industrial.

En particular, la política de comercio exterior se llevará a cabo considerando los siguientes objetivos:

- Aumentar agresivamente las exportaciones de confección.
- Diversificar mercados y productos.
- Aumentar la realización de precio por medio de calidad y apego a la moda.
- Desarrollar la industria maquiladora.
- Integración vertical de los sectores industriales.

Para promover estos objetivos, la política de comercio exterior se puede desagregar en cuatro áreas de acción:

- 1) Negociación de cuotas
- 2) Asignación de cuotas
- 3) Fomento de exportaciones
- 4) Políticas sobre importaciones

1) Negociación de cuotas

El comercio internacional textil se caracteriza por un alto grado de proteccionismo. Existen dos mecanismos principales bajo los cuales los países importadores protegen a sus productores nacionales: aranceles y cuotas.

Los regímenes de cuotas, permitidas por el GATT bajo el Acuerdo Multifibras (AMF), establecen restricciones cuantitativas, por categoría de exportar, al volumen que un país puede exportar a otro. Además, las cuotas se establecen en base a negociaciones bilaterales entre el país exportador y el importador, siguiendo lineamientos del AMF. El espíritu del AMF es que en forma controlada, se permita el crecimiento del comercio textil. Sin embargo, en el caso de México, las cuotas han estado generalmente infra-utilizadas y no se han podido aumentar en forma importante. Por tanto, se clasifica a las cuotas mexicanas como pequeñas, en comparación con países de larga tradición exportadora.

Respecto a los aranceles, es importante señalar que éstos son superiores para productos más avanzados en la cadena del valor agregado, para así poder mantener niveles positivos y/o crecientes de protección efectiva.

Adicional a los aranceles, los países importadores pueden imponer impuestos compensatorios y otras restricciones si se establece que ha habido competencia desleal en la forma de "dumping" (vender por debajo del costo). El AMF también permite restricciones unilaterales si un rápido crecimiento de las importaciones causa una "Disrupción de mercado" que amenaza su industria nacional.

En general, los casos de anti-dumping y de disrupción de mercado son difíciles y lentos de probar y frecuentemente se resuelven fuera de las cortes por medio de negociaciones y "restricciones voluntarias" por parte del país exportador.

De lo antes expuesto, se puede deducir que la negociación de cuotas es un aspecto clave de la estrategia textil mexicana. Por tanto, es necesario conocer cuantos tipos de cuotas existen.

Bajo el AMF existen tres tipos de cuotas:

- Límites específicos (LEs). Los LEs se utilizan para las categorías más grandes y ofrecen cuotas amplias (más de 3 millones de yardas cuadradas equivalentes o (CES), con crecimiento en general garantizado de alrededor del 6%

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

por año. Se permite algo de flexibilidad entre categorías y entre años.

- Niveles designados de consulta (NDCs). Permiten la importación automática de volúmenes medios (193 millones de YCEs) y a través de consultas se puede exceder los niveles designados. Ofrecen un alto grado de flexibilidad, pero carecen de la seguridad de acceso ofrecida por los LES. No crecen automáticamente como los LES.
- Niveles mínimos de consulta (NMCs). Permiten la importación automática de pequeños volúmenes (100 mil a 1 millón de YCEs) aunque en la práctica frecuentemente se pueden exceder. En general no crecen de año en año pero evolucionan a NDCs.

Por último, debe indicarse que para evitar que el régimen de cuotas limite el potencial exportador mexicano en un futuro, se pueden contemplar varias acciones, tales como:

- Negociar aumentos en las cuotas.
- Priorizar categorías con alto valor por yarda cuadrada en las negociaciones.
- Diversificar los mercados-destinos.
- Diversificar los productos exportados.
- Mejorar la realización de precio.
- Asegurar la plena utilización de las cuotas disponibles.

2) **Asignación de cuotas**

El sistema de asignación de cuotas es otro instrumento que sirve para desarrollar los objetivos de comercio exterior. Algunos objetivos que se pueden fomentar por medio del sistema de asignación de cuotas son: precio óptimo, maximizar la integración nacional, apoyar a los agentes organizadores, la diversificación de productos y mercados, etc.

El tema de asignación de cuotas merece atención cuidadosa, pues, las cuotas se pueden considerar que son un recurso nacional escaso cuyo beneficio al país se tiene que maximizar.

En los países exportadores exitosos se observa una amplia gama de tipos de sistemas de asignación, desde muy determinísticos hasta muy liberales. Los sistemas liberales son sencillos, objetivos y eficientes y son los usados por los países más exitosos en las exportaciones como Hong Kong, Taiwam y Corea. En estos países, la mayoría de las cuotas son reasignadas a exportadores en base a sus exportaciones pasadas; el remanente de la cuota es subastada al mejor postor.

A través de este sistema, el exportador tiene certeza que obtendrá cuotas en años futuros y por lo tanto, le permite atacar los mercados de exportación de forma estratégica y no oportunística.

La subasta de parte de la cuota y el hecho que las cuotas se pueden intercambiar y/o vender, le da a éstas un valor económico. Teniendo valor económico, la cuota será automáticamente usada por el exportador que pueda recibir el mejor precio y tener la mayor rentabilidad por yarda cuadrada.

Las características más atractivas de los diferentes sistemas de asignación de cuotas son:

- Certidumbre al exportador para facilitar su planeación.
- Favorece a los exportadores de productos de elevado valor agregado nacional.
- Penaliza a productores que reciben pero no utilizan ni devuelven la cuota.
- Promueve la elevada realización de precio.
- Permite a agentes organizadores la obtención de cuota.

La política de asignación de cuota textil de México, ha sido descrita en el capítulo anterior.

3) Fomento de exportaciones

El tercer aspecto de la política de comercio exterior es el fomento a la exportación. A su vez éste se puede dividir en tres áreas: a) fomentar a los agentes organizadores, b) financiamientos e exportaciones y c) inversiones en intangibles.

- a) El papel primordial de los agentes organizadores es servir de enlace entre la pequeñas y grandes empresas, organizando el esfuerzo productivo de cada una de ellas.

Los agentes organizadores pueden tener diferentes enfoques en cuanto a segmentos de productos y mercados, y pueden ser diferentes tipos de entidades, como por ejemplo:

entrepreneur	-	cámaras industriales
confeccionista grande	-	empresas textiles
maquiladora	-	"tradins companies"
consorcio de productores	-	empresas extranjeras
fibreros	-	acabadores comisionistas

Sería interesante promover a estos diferentes tipos de agentes organizadores inicialmente, y posteriormente apoyar a los que resulten más efectivos. Asimismo, se requiere de una serie de acciones para fomentar la emergencia de agentes organizadores, a saber:

- Acceso a cuotas de exportación
- Acceso a fianciamiento preferencial: de exportación y de largo plazo y permanente
- Estímulos fiscales
- Acceso a apoyos en programas de intagibles

- b) El sistema mexicano actual de financiamiento de exportación parece competitivo con tasas de interés y

formas de evitar el riesgo cambiario. Además, el sistema de financiamiento es particularmente apropiado en una cadena larga como textil/confección.

Algunos esquemas usados por otros países exportadores podrían ser atractivos en el sector textil mexicano: tratamiento preferencial para exportadores nuevos y factoring.

En el futuro, un principio básico deberá ser el proveer un financiamiento por lo menos tan favorable como el de los países competidores principales. Para ésto, se deberá llevar a cabo un seguimiento de los cambiantes esquemas de financiamiento ofrecidos por los principales países exportadores textiles.

c) El financiamiento también deberá estar disponible para inversiones en intangibles para la promoción de exportación. Este financiamiento sería usado por exportadores para:

- Estudios de mercado y pronósticos de moda-diseño
- Viajes al extranjero para establecer canales de distribución y para asistir a ferias como exponente u obsevador.
- Publicidad.
- Asistencia a cursos sobre diseño, moda y administración en general, y de exportación en particular.
- Establecimiento de agentes u oficinas en el extranjero.

- Creación de departamentos de moda y diseño.
- Asesoría técnica o de moda-diseño.

4) Política sobre importaciones

La finalidad de la política de importación es resolver un conflicto entre preocupaciones de protección de la industria nacional y el objetivo de volver competitiva la cadena integrada del textil. Hay una necesidad de proteger a los eslabones más débiles de la cadena durante el proceso de reconversión, sin penalizar a los eslabones que siguen en la cadena.

La protección efectiva es una medida de protección sobre un paso específico de valor agregado y es función del porcentaje de valor agregado en el paso de una fase de la cadena a otra, el arancel sobre el insumo reduce la protección efectiva sobre el valor agregado.

La política de importaciones sirve como instrumento de reestructuración. La certeza de apertura motivará al industrial a convertirse en uno más eficiente y a ofrecer productos más competitivos antes de alcanzar el punto final en la liberalización en un eslabón dado de la cadena textil.

Cabe señalar que el subsector de la confección es particularmente vulnerable a la apertura, debido a que es

el último paso de la cadena y el eslabón anterior (acabado) es el más débil en la cadena textil mexicana. Siendo un subsector altamente fragmentado existe ya un alto grado de competición interna y por lo tanto presiones de competencia externa no se anticipa que motiven la reconversión de empresas al grado que ocurrirá en otros subsectores más concentrados.

Finalmente, se sugiere que las autoridades mexicanas al diseñar la política de importaciones, no restrinjan las importaciones provenientes de mercados a los que se quiere tener acceso como lo son los de Estados Unidos, la CEE y Canadá. El ofrecerle acceso al mercado mexicano a estos países se puede usar como **quid pro quo** para obtener acceso a sus mercados por medio de negociaciones bilaterales.

4.3 Política de Capacitación

La capacitación deberá jugar un papel importante en la reconversión del sector textil. Un mayor grado de capacitación es esencial para lograr niveles de productividad superiores y un ritmo más comparable al de países competidores.

La capacitación textil impacta tanto sobre la productividad de la maquinaria (mantenimiento, nivel roturas, puestas en marcha del equipo) como la laboral

(tiempos de preparación, roturas, conocimiento de maquinaria). Además, es esencial para el éxito de una política de exportación, la realización de mercancías con precio alto, lo que presupone mejoras de calidad de los textiles mexicanos, y un contenido de diseño y moda superior en la tela y confección.

El carácter económico de la capacitación sugiere mecanismos adicionales a la capacitación en las empresas. La capacitación es un bien público, es decir que el empresario que entrena puede perder el personal capacitado. Por consecuencia las empresas no hacen esfuerzos suficientes en la capacitación; siendo así, se obseva una necesidad de una mayor capacitación al nivel de la industria o del gobierno para impulsar y complementar los esfuerzos de las empresas.

El sistema actual de capacitación en el sector textil tiene dos componentes: 1) La capacitación en el trabajo y 2) la capacitación para el trabajo. El primer tipo de capacitación corresponde a las empresas y ocurre a nivel de trabajadores calificados y semi-calificados. El segundo, la capacitación para el trabajo, se efectúa en escuelas que preparan técnicos y supervisores para su papel en las empresas.

1) Capacitación en el trabajo: Este sistema fue

instaurado después de la discontinuación de la institución del aprendizaje en 1970.

Hay varios mecanismos para asegurar que el adiestramiento se realice: comisiones mixtas a nivel de la empresa, comités y consejos a nivel regional y nacional, vigilancia por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

En general, el adiestramiento de los obreros en la empresas no parece suficiente, inclusive, hay mucha variedad en la calidad de la formación entre las empresas. Muchas empresas instruyen de manera simplemente formal para cumplir con la ley.

Existen centros de entrenamiento, que ayudan a las empresas a realizar sus programas de capacitación, pero su impacto en la industria en general es limitado. Uno de estos centros de entrenamiento, es el Centro de Capacitación y Adiestramiento Textil (CATEX).

El CATEX fue creado en 1979 por la Cámara Nacional de la Industria Textil como una institución desconcentrada con el objeto de prestar a los industriales textiles y afines los servicios que en materia de capacitación, adiestramiento y seguridad e higiene deben cumplir ante la autoridad laboral de acuerdo a la Ley vigente.

A 10 años de su establecimiento, el CATEX ha coadyuvado al cumplimiento de los ordenamientos que

establece la autoridad laboral en 1712 empresas; de éstas 372 corresponden a integración y registro de Comisiones Mixtas de Capacitación y Adiestramiento, 843 a Establecimientos y Registro de Planes y Programas de Capacitación y Adiestramiento con duración de cuatro años, con sus respectivas constancias de habilidades laborales, beneficiando aproximadamente a 67,400 trabajadores. Asimismo, se integraron y registraron 372 Comisiones Mixtas de Seguridad e Higiene. En relación a la formación de los trabajadores, se han impartido 477 cursos que beneficiaron a 497 empresas y un total aproximado de 12,000 trabajadores; empleando 9,840 horas-curso y 238,680 horas-capacitación-hombre.

Los servicios que presta el CATEX son los siguientes:

- Consultoría y Asesoría en materia de Capacitación:

Su propósito es apoyar a la empresa en la administración del proceso capacitador a través de la orientación técnica, continua y sistemática de un experto que el CATEX designa para que conjuntamente con la empresa se constituya y registre la Comisión Mixta de Capacitación y Adiestramiento; lleve a cabo la detección de necesidades de capacitación; se establezca, registre, actualice y modifique el plan y programas de capacitación y se lleve el seguimiento y evaluación de los planes y programas de capacitación, así como la expedición y registro de

constancias de habilidades laborales.

- Consultoría y Asesoría en materia de Seguridad e Higiene:

Tiene como objetivo auxiliar a las empresas en el cumplimiento en materia de seguridad e higiene con base a la orientación de los expertos en la materia; enfocando a la constitución, funcionamiento y registro de las comisiones mixtas, formación de los integrantes de las comisiones mixtas de higiene y seguridad; orientación técnica en relación al plan anual y recorridos mensuales; seguimiento y evaluación de la aplicación del plan anual de higiene y seguridad.

- Medicina del Trabajo:

Tiene la finalidad de coadyuvar en el fomento a la salud ocupacional o medicina del trabajo; enfocado a: realizar estudios médicos de los trabajadores previa incorporación al trabajo, promover pláticas o conferencias relacionadas con la salud del trabajador, orientar a las comisiones mixtas de higiene y seguridad en relación al fomento a la salud; realizar los trámites ante la autoridad correspondiente en caso de accidentes, evaluar los riesgos de tipo personal a los que están expuestos los trabajadores; proporcionar información técnica tendiente a la disminución de accidentes y riesgos de trabajo,

principalmente en relación al ruido.

- Asesoría Técnica-Pedagógica:

Se auxilia el desarrollo del proceso capacitador a través del apoyo técnico-pedagógico y psicológico que permite vincular los beneficios de la capacitación con la formación de los trabajadores al interior de la empresa.

- Apoyo Jurídico:

A través del cual se proporciona orientación para aquellas empresas que han incurrido en incumplimiento a los ordenamientos que establece la autoridad laboral en materia de capacitación, higiene y seguridad.

- Consultoría y Asesoría en Productividad:

Permite a través de la orientación de un experto, elaborar diagnósticos de productividad; establecer indicadores; implementar técnicas y fomar recursos humanos en la materia, a fin de coadyuvar a elevar la productividad y la competitividad de las empresas en el mercado nacional e internacional.

- Impartición de cursos:

Apoyan el cumplimiento del proceso capacitador a través del establecimiento, desarrollo y actualización de cursos técnicos, gerenciales y administrativos al interior o fuera de la empresa; dirigidos a los niveles: operativos,

mandos medios y directivos

- 2) Capacitación para el trabajo: Esta capacitación se debe proporcionar a tres niveles: el de obreros, el de técnicos (mantenimiento y laboratorio de acabado y control de calidad) y el de los supervisores y gerentes.

La capacitación que se da al obrero y a los técnicos, es la que se refiere a lo que se conoce con el nombre de "inducción del trabajador", o sea, la que sirve para explicar al trabajador que ingresa a la empresas, sus reglas, prestaciones, etc. También es la que se da sobre Seguridad Industrial o sobre relaciones humanas.

En tanto, la capacitación de supervisores se debe impartir en dos ámbitos.

- a) El técnico, o sea la manera concreta como debe hacerse el trabajo que está bajo su vigilancia; y
- b) El administrativo, que comprende aspectos tales como planear y distribuir el trabajo, enseñar, ordenar, escoger a sus trabajadores y acomodarlos, calificar, mantener la disciplina, resolver las queja, estimular el entusiasmo del trabajador, formar el espíritu de grupo, prevenir y corregir defectos, etc.

Para mejorar la capacitación textil en México, se propone el establecimiento de Centro de Recursos Textiles.

La función de estos centros en la capacitación debería ser la capacitación de la mano de obra existente, la formación de nuevos jóvenes trabajadores, el entrenamiento de técnicos y personal calificado, supervisores y gerentes e instructores de empresa.

Los centros presentarían otros servicios al sector a parte de la capacitación: asistencia técnica y de métodos a las empresa; pruebas de laboratorio textil; asesoría en el área de productividad, recolección de antecedentes sobre producción, productividad y maquinaria en México y datos sobre productividad de la industria mexicana e industrias competidoras en otros países. Asimismo, los centros podrían servir de centros de demostración de nuevas tecnologías y ofrecer documentación técnica y servicios de traducción de artículos técnicos.

Por último, estos centros también desempeñarían el importante papel de "concientización" de los empresarios y el fomento de la productividad. Los cenros tendrían una función importante en la recaudación de datos sobre niveles de productividad y en la difusión de la información correspondiente (el sistema de información debería incluir medidas de productividad de maquinaria, laboral y utilización de capacidad). Para que este sistema de indicadores funcione, es necesario que exista un consenso sobre los aspectos por controlar. La institución debería

poder convencer a los empresarios que su información será tratada de manera confidencial.

Por otra parte, las cámaras industriales y otras instituciones del sector deberán realizar acciones tendientes a asegurar un alto nivel de participación de las empresas.

Con esta propuesta la industria textil mexicana puede contar en su conjunto con personal calificado que pueda obtener altos niveles de productividad competitivos a nivel internacional, pudiendo así enfrentar con mejores perspectivas la apertura comercial en este sector.

CONCLUSIONES

La industria textil por ser la primera industria de manufactura establecida en México ha sido pionera del desarrollo económico y social del país. Sin embargo, en épocas recientes se ha estancado; es decir, la evolución del mercado interno ha sido lento, ante lo cual se justifica la modernización de su desarrollo y crecimiento para que así pueda obtener niveles cada vez mayores de producción eficiencia y productividad, siendo así, será capaz, en lo posible, de mantenerse en niveles competitivos.

Se puede considerar que la industria textil mexicana es un sector firmemente establecido, de amplia base y que, como el resto de los sectores, ha debido seguir el ritmo que marca la economía en su conjunto. Por ello, es que la industria textil siempre ha estado expuesta a problemas y en ocasiones ha registrado fuertes crisis.

Tales crisis han demostrado que la economía adolece de deficiencias estructurales que limitan las posibilidades de expansión y consolidación del sector industrial, fundamentalmente, por deformaciones del mercado interno y por una baja interacción con el mercado externo.

También existen otras causas como son:

- La industria textil mexicana, se manejaba como un

monopolio y se obstruía la entrada al mercado de nuevos productores. Además, el consumidor se veía obligado a comprar material de baja calidad a un alto precio.

- Falta de apoyo: no se tomó importancia de su magnitud, nunca fué de las primeras actividades industriales.
- Falta de personal capacitado.

Por lo tanto todo mal implantado hizo que ésta industria fuese a la decadencia.

Respecto a los efectos causados por la apertura comercial, éstos han provocado una creciente necesidad de modernización de la industria textil nacional.

Con la modernización se pretende lograr una industria competitiva capaz de asegurar una oferta de bienes, en condiciones similares a las internacionales, ésto significa, desarrollar una industria potente, altamente innovadora, capaz de afrontar los retos que plantea la dinámica del cambio nacional e internacional.

Partiendo de lo antes citado, se puede deducir que la industria textil dista mucho de ser totalmente eficiente.

Tal aseveración se basa en el hecho de que a pesar de los atributos que indudablemente tiene, también, dentro de ésta se pueden encontrar en mayor o menor, todos los problemas que aquejan a la economía mexicana tales como: ineficiencias, conflictos obrero-patronales, legislación

laboral antiproductiva, cualidades insuficientes en insumos y productos terminados, comercialización encarecedora e ineficiente.

Ante esta situación se hace necesario seguir una estrategia que permita utilizar la apertura comercial como un mecanismo que fomente la competitividad de la producción nacional y de ésta manera obtener los mayores beneficios.

RECOMENDACIONES

Ante las condiciones negativas que presenta la industria textil, es necesario e inaplazable reestructurar y modernizar ésta industria, no solo mediante la incorporación de maquinaria más avanzada, sino mediante un cambio de mentalidad de todos los que participan en la misma.

Esto significa que es necesario superar los obstáculos generados por las contradicciones inherentes al desarrollo protegido del sector textil en los últimos 40 años, con una visión futura y una nueva mentalidad, redefiniendo objetivos y concertando acciones para lograrlos.

Entre las acciones fundamentales para contribuir a la modernización industrial destacan las siguientes:

- Todo empresario debe de ser esencialmente innovador, reevaluando su función como base de una nueva cultura industrial.
- Para asegurar un abasto oportuno y seguro de algodón y evitar costos excesivos debidos al intermediarismo, debe promoverse la participación de las industrias algodonerías, con el propósito de regular la operación de compra-venta y así evitar al productor el costo financiero de la acumulación de inventarios.
- Para evitar efectos nocivos de la apertura comercial

es necesario establecer mecanismos que permitan la detección y corrección inmediata de prácticas desleales de comercio, cuya incidencia se ha multiplicado en los últimos años, en especial en el sector de fibras sintéticas.

- Para soportar el esfuerzo exportador del sector global en base a su integración con el resto de la cadena productiva, establecer incentivos para la exportación indirecta.
- Enfocar los esfuerzos y recursos necesarios para erradicar los cuellos de botella detectados, en especial en el proceso de acabado y superar problemas en el abastecimiento de materia primas y auxiliares como el algodón, las fibras sintéticas o los colorantes y productos químicos que no se producen en el país.
- Preservar las exportaciones en base a calidad, precio y oportunidad y no sólo en base a subvaluaciones y decreto.
- Eliminar la inoperancia y burocracia oficial, que se añade a las ineficiencias e incapacidades industriales.
- Evitar la competencia desleal que significa la economía subterránea y el contrabando.
- Utilizar instrumentos internacionalmente aceptados,

como el Acuerdo Multifibras para regular el comercio internacional y evitar la desorganización de los mercados internos. Igualmente, negociar accesos para los productos nacionales en el exterior.

- Establecer nuevos esquemas de comercialización en el exterior que permitan una penetración importante de la producción mexicana en los mercados internacionales y permita consolidar la producción nacional de pequeños volúmenes de manera homogénea para su comercialización internacional.
- Promover las fusiones industriales y la integración vertical, con el fin de optimizar el uso de capacidad ociosa o subutilizada y evitar la compra de maquinaria obsoleta y el desperdicio de divisas.

En suma, la modernización de la industria textil nacional permitirá incorporar a ésta al nuevo y cambiante escenario económico mundial.

Finalmente cabe señalar que la modernización del sector textil, así como de cualquier otro sector industrial, además de su inevitable naturaleza de proceso integral y participativo debe ser también continuo y permanente, debe valorar y apoyarse en lo logrado por las generaciones anteriores, dando pasos adicionales, implementando reformas estructurales y retomando el reto de transformar sin despreciar lo ya alcanzado.

BIBLIOGRAFIA Y FUENTE DE DATOS

LIBROS:

- Balassa, Bela. "La política del comercio exterior de México", en México: Una economía en transición. Alejandro Violante y Roberto Dávila (Coordinadores), Ed. Limusa, México, 1985.
- De Mateo, Fernando "Industria y comercio exterior: pautas para la aplicación de políticas", en México: Una economía en transición. Alejandro Violante y Roberto Dávila. Coordinadores, Ed. limusa, Vol. 2. México, 1985.
- Foro Nacional de la Indust. Textil La Modernización de la Industria Textil Nacional. PRI/IEPES.
- Lazcano Espinoza, Enrique Política económica en México. IMEF, México, 1987.
- Ramírez Brun, Ricardo La política económica en México 1982-1988. UNAM, 1989. México.
- Sirc. L. Iniciación al comercio internacional. siglo XXI, México, 1976, p.p.

Tello, Carlos La política económica en México 1970-1976
Siglo XXI, editores, cuarta edición,
México, 1980.

REVISTAS:

Coutinho, Alfredo "La liberalización comercial: en busca de
una estrategia de crecimiento". En la
Revista Alto Nivel. Vol. 1. Núm. 9.
México.

Chimal, Torres
María Elena "Nueva ley de comercio de E.U. efectos en
las relaciones con México", en Comercio
Exterior, Vol. 39, Núm. 6. México, junio
de 1989.

Kate, Adrian y Venturi,
Fernando de Mateo "Apertura comercial y estructura de la
protección en México. Un análisis de la
relación entre ambas", en Comercio
Exterior, Vol. 39. Núm. 6, junio de 1989,
México.

Olmedo, Alfredo
Phillips. "El comercio exterior en México:
evolución y perspectivas", en Comercio
Exterior. Vol. 38. Núm. 5, México, mayo
de 1988.

- Pipitone, Hugo "México-Estados Unidos: el Acuerdo Marco sobre Comercio e Inversiones. Límites y problemas", en Carta de política exterior mexicana, NÚs 3 y 4, julio-septiembre de 1987, CIDE, México.
- Salinas Chávez, Antonio "Repercusiones de la liberación comercial de América del Norte". En la Revista de Comercio Exterior. Vol. 39. Núm. 10. México octubre de 1989.
- Trejo, Saul y Vega, Gustavo "El ingreso de México al GATT y sus implicaciones para el futuro de México" en Comercio Exterior, Vol. 37. Núm. 7. julio de 1987.
- Venturini, Fernando "Apertura comercial y estructura de las protección en México: estimaciones cuantitativas de los ochenta", en Comercio Exterior. Vol. 39, Núm. 4. abril 1989, México.

DOCUMENTOS:

- Documento "México y Estados Unidos. Entendimiento en Materia de comercio e inversión", en Comercio Exterior, Vol. 37. Núm. 2. México, noviembre de 1987.

Documentos para la Historia Económica de México. Vol. I. La Industria de Hilados y Tejidos en México 1829-1842. Publicaciones de la Secretaría de la Economía Nacional. México, 1933.

- Favela Margarita "Sobre el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)", en Carta de política exterior mexicana. CIDE, octubre-diciembre de 1985, Núm. 4. México.
- Reporte Estadísticas y Gráficas. INEGI, SPP y Cuentas Nacionales.
- Reporte Estudio Sectorial de la Industria Textil. CANAINTEX, FONEI, Coordinación Técnica del Multibanco Mercantil de México, 1984.
- Sector Textil Estudio elaborado para el Gobierno de México por Boston Consulting Group y Bufete Industrial. Bancomext y SECOFI. México, 1988.