

27  
2 Gen

Universidad Nacional Autónoma  
de México

---

---

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**“ EXPECTATIVAS FINANCIERAS DE UNA  
EMPRESA TEXTIL ANTE EL TLC.”**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN CONTADURIA  
P R E S E N T A N  
ESCOBEDO IZQUIERDO GABRIELA  
PEREZ MARTINEZ CARLOS MANUEL  
TAFOYA RAMOS LAURA PATRICIA**

**ASESOR: C. P. ELSA ALVAREZ MALDONADO**

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1994



## **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.

*Agradecemos a la Máxima Casa de Estudios  
el habernos dado la oportunidad de obtener una formación  
ética y profesional, y proporcionamos así el apoyo suficiente  
para nuestra superación personal.*

*Damos gracias muy especialmente al  
C.P. PABLO SEGURA GARDUÑO por su gran  
apoyo, comprensión, paciencia y  
dedicación para poder concluir con este trabajo.*

*A la C.P. ELSA ALVAREZ MALDONADO  
por la ayuda brindada al asesorar  
el trabajo de Investigación.*

*Al C.P. GONZALO BOCANEGRA L.  
por dar la idea original y su cooperación  
en la realización del trabajo.*

**¡ MIL GRACIAS POR TODO !**

*Agradezco a:*

**UN MARAVILLOSO AMIGO:**

*Por estar a mi lado en todo momento  
y alentarme cuando más lo necesité.*

**A MI ABUELO:**

*Por ser un ejemplo de lucha,  
honestidad y sencillez.*

**A MIS PADRES:**

*Por su apoyo, comprensión,  
cariño y confianza brindadas durante  
todo este tiempo.*

**GABRIELA ESCOBEDO IZQUIERDO.**

**Agradezco:**

**A Dios:**

*Por se una pequeña parte de él, y permitirme vivir y ser quien soy.*

**A mi Madre:**

*Al ser que me brindó todo su apoyo, comprensión y amor, para llegar hasta donde estoy. Gracias por la educación y principios que me dió.*

**A mi Padre:**

*Por su gran apoyo para la terminación de este trabajo, gracias por su cariño, educación conocimiento y experiencias brindadas.*

**A mis Hermanos:**

**Mague, Claudio, Pedro, Alejandro y Flavio:**

*Por ser un ejemplo a seguir en todo lo que emprendo y sobre todo por el apoyo que me dan en todo momento.*

**A mi tía Lupe:**

*Gracias por contar contigo en todo momento, y por tú su cariño incondicional que siempre me ha demostrado.*

**A todos mis familiares:**

*Por su gran colaboración en todo lo que he realizado.*

**A mis cuñados y sobrinos:**

**Netza, Paty, Gaby, Susan, Claudia, Bárbara, Paty y Manuel:**

*Por alentarme a superarme cada día más.*

**A mis Amigos:**

**Rosa, Carlos, Laura, Gaby, Adriana, Blanca y Lulú:**

*Por todo el apoyo, paciencia y comprensión que me brindaron y gracias por estar a mi lado siempre.*

**CARLOS MANUEL PEREZ MARTINEZ.**

**Agradezco:**

**A Dios:**

*Por darme fuerza para terminar.*

**A mis adorados padres:**

*Esperando que recompense en algo, todo el esfuerzo que han realizado por mí. Y porque gracias a su apoyo, he terminado.*

**A Chely, Jorge, Edgar y Faby:**

*Por ser los mejores hermanos.*

**Al C.P. Gonzalo Bocanegra y Fam.:**

*Por alentarme a seguir adelante con su ejemplo.*

**A Jesús G.:**

*Por su amor y paciencia*

**A todos mis familiares y amigos:**

*Por colaborar con su granito de arena.*

**LAURA PATRICIA TAFOYA RAMOS**

# ÍNDICE

|  | PAG      |
|--|----------|
| <b>INTRODUCCIÓN.....</b>   | <b>1</b> |
| <b>CAPITULO I</b>  |          |
| <b>GENERALIDADES SOBRE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.(TLCAN)</b> |          |
| 1.1 Antecedentes.....  | 2        |
| 1.2 Acuerdos sobre Cooperación Ambiental.....  | 12       |
| 1.3 Acuerdos sobre Cooperación Laboral.....  | 13       |
| 1.4 Entendimientos del tratado.....  | 15       |
| <b>CAPITULO II</b>   |          |
| <b>LA INDUSTRIA TEXTIL EN MÉXICO</b>   |          |
| 2.1 Historia.....  | 16       |
| 2.2 Situación de la Industria Textil durante los años cincuentas y sesentas.....     | 20       |
| 2.3 La Industria Textil durante los años setentas.....                               | 24       |
| 2.4 Características de la Industria Textil.....                                      | 26       |
| 2.5 Grandes Empresas Textiles.....   | 27       |
| 2.6 La Industria Textil ante la modernidad.....                                      | 29       |
| 2.7 Comercio exterior de la Industria Textil.....                                    | 32       |
| 2.8 El sector Textil mexicano.....   | 34       |
| 2.9 Consumo de fibras.....   | 34       |
| 2.10 El Proceso Algodonero.....  | 38       |
| 2.11 Tefido, Estampado y Acabado.....  | 41       |
| 2.12 El Proceso Lanero.....  | 43       |
| <b>CAPITULO III</b>  |          |
| <b>EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN LA INDUSTRIA TEXTIL</b>                           |          |
| 3.1 Introducción.....  | 48       |
| 3.2 Descripción de la Industria Textil en México.....                                | 48       |
| 3.3 Acceso al mercado de E.U. y Canadá.....  | 52       |
| 3.4 Acuerdo de Libre Comercio Canadá - Estados Unidos.....                           | 53       |
| 3.5 Objetivos de México en la negociación del T.L.C.....                             | 54       |
| 3.6 Descripciones Oficiales del T.L.C. en materia textil.....                        | 57       |
| <b>CAPITULO IV</b>   |          |
| <b>CASO PRACTICO (Análisis Financiero de una Industria textil)</b>                   |          |
| 4.1 Antecedentes de la empresa.....  | 77       |
| 4.2 Proyecto de la empresa.....  | 86       |
| 4.3 Estudio económico.....   | 93       |
| 4.4 Análisis Financiero de la Empresa.....   | 98       |

|  |            |
|--|------------|
| <b>4.5 Evaluación de la Proyección Financiera de la Empresa.....</b> | <b>104</b> |
| <b>4.6 Resultado del Proyecto.....</b>                               | <b>113</b> |
| <b>CONCLUSIONES.....</b>   | <b>114</b> |
| <b>APÉNDICE.....</b>   | <b>117</b> |
| <b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>   | <b>128</b> |



## INTRODUCCION

La misión de nuestra investigación, es mostrar un panorama de la repercusión del Tratado de Libre Comercio en la empresa mexicana, que en nuestro caso se eligió el ramo textil, puesto que es uno de los sectores a los que menos impulso se ha proporcionado, y que con dicho tratado tendrá un mayor desarrollo.

El objetivo del primer capítulo, es dar una visión general de lo que es el Tratado de Libre Comercio, así como conceptos básicos que sirven para la mejor comprensión del mismo. En el siguiente capítulo, se da a conocer el comportamiento que ha tenido la industria textil en nuestro país, desde sus inicios hasta la época actual, mostrando los cambios que ha sufrido en este lapso.

Posteriormente en el siguiente capítulo, se plasman los puntos del Tratado de Libre Comercio que afectan particularmente a la industria textil, concluyendo con un caso práctico, en el cual realizamos un análisis financiero de una sociedad en el ramo textil, planteando su situación administrativa y económica.

Con base en el desarrollo de nuestro trabajo, hacemos un comentario sobre los resultados obtenidos de acuerdo a nuestro criterio, señalando que se pueden tener diferentes puntos de vista, dependiendo del enfoque que se le pueda dar.

# CAPITULO I

GENERALIDADES SOBRE EL  
TRATADO DE LIBRE  
COMERCIO DE AMÉRICA  
DEL NORTE  
(TLCAN)

## 1.1 Antecedentes

Para obtener una mejor comprensión sobre el Tratado de Libre Comercio, se redacta la información que se consideró más relevante sobre el mismo, así como los términos de mayor manejo sobre este tema.

Un Tratado de Libre Comercio lo firman dos o más países con la finalidad de facilitar su comercio. Esto significa que dichos países convienen en reducir paulatinamente, hasta su eliminación total, los impuestos a la importación conocidos también aranceles, y se comprometen a quitar cualquier obstáculo al comercio, llámese permiso previo u otras barreras no arancelarias.

**Permiso previo.** Es la autorización que otorga el Gobierno Federal para la importación de los artículos que así lo requieran.

**Barreras no arancelarias.** Son las medidas restrictivas que aplica un país, distintas al arancel, como: licencias o permisos previos; embargos; medidas fitosanitarias; cuotas o contingentes de exportación (como ejemplo están las cuotas que aplica EUA a las ventas de textiles y acero), etc.

" El Tratado es un conjunto de reglas que los tres países acuerdan para vender y comprar productos y servicios en América del Norte. Se llama de Libre Comercio porque estas reglas definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras al libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones; esto es, cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias, particularmente, las tarifas y aranceles, es decir, los impuestos que se cobran por importar una mercancía. También es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que siempre surgen en las relaciones comerciales entre las naciones."\*

" El Tratado es, por consiguiente, un conjunto de reglas para fomentar las compras y las ventas entre los tres países, quitando paulativamente los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; las normas que deben ser respetadas por los productores de los tres países y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir. El Tratado es, así, tan sólo un medio más de la política mexicana del gobierno para atraer nuevos capitales, abrir nuevos mercados, crear mejores empleos y elevar el nivel de vida de los mexicanos."\*\*

\* Comercio Exterior, suplemento, septiembre 92, Pag. 5

\*\* ¿Qué es el TLC?, SECOFI. Pag.3

Es importante señalar el porqué México desea tener un Tratado de Libre Comercio con EUA y Canadá.

México tiene firmados convenios comerciales con muchos países de América Latina en los que se conceden reducciones arancelarias. Es decir, México otorga a otro país una disminución en el impuesto que cobra a sus importaciones de determinados productos y, en reciprocidad obtiene que esa nación reduzca también su impuesto a la importación en otros artículos.

Ahora bien, las tendencias económicas del mundo en los últimos años se han vuelto proteccionistas; es decir, que por todo el globo se están levantando barreras al comercio; por lo que algunos países utilizando la experiencia Europea, han formado bloques económicos o establecido convenios regionales que les han permitido liberar, entre ellos, su comercio y exportar sus productos sin obstáculos.

Esto ha sucedido en Europa, Sudamérica y las Naciones de la Cuenca del Pacífico. Nuestro país no puede ser ajeno a estas tendencias por lo que ha buscado incertarse en el bloque norteamericano con el fin de incrementar sus relaciones comerciales.

¿Por qué con EUA?, la respuesta es muy simple, ya que México se desenvuelve en seis foros bien definidos.

-El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

La Cuenca del Pacífico;

-América Latina (con quien hacemos el 4% de nuestros intercambios);

-La Comunidad Económica Europea (CEE) (con quienes realizamos el 13%);

-Estados Unidos, representa el 67% de nuestro comercio con el exterior, y

-Canadá que es nuestro quinto comprador y cuarto vendedor.

La importancia de nuestras relaciones comerciales con EUA no es un fenómeno nuevo, el comercio bilateral ha ocupado un lugar preponderante desde, por lo menos, finales del siglo pasado.

En 1890, el 69% de nuestras exportaciones ya se destinaban al mercado estadounidense y de él provenía poco más de la mitad de nuestras compras externas (56%). En 1990 el 71% de nuestras ventas al exterior y el 85% de las importaciones se realizaron con EUA.

Esto significa que si realmente deseamos hacer una ampliación lógica e importante de nuestro mercado, por su magnitud EUA es el proyecto más viable y de respuesta más inmediata.

El hecho de que nuestro comercio internacional con EUA represente las dos terceras partes del total es un motivo suficientemente fuerte; pero, además, México tiene una privilegiada posición geográfica, ya que cuenta con costas para los dos océanos más importantes del globo; está cerca de las rutas más utilizadas por los países desarrollados y, lo que es más importante, tiene 3,000 Km de frontera con el mercado más grande del mundo.

¿Por qué con Canadá?, se incluye a Canadá porque dicho país a su vez tiene un Tratado de Libre Comercio con EUA que entró en vigor el 1º de Enero de 1989, por lo que si EUA conviene algo con México, Canadá está involucrado en ello.

Por otra parte, Canadá se interesa por firmar un acuerdo con México por las ventajas que ello le representaría y por ser un cliente y proveedor importante nuestro, ya que ocupa el quinto lugar en las exportaciones mexicanas y el cuarto en importaciones.

Además, la población conjunta y el producto interno bruto (PIB) del bloque norteamericano es superior al de la CEE, ya que México, EUA y Canadá cuentan con 356 millones de habitantes y 5,032 billones de dólares frente a 323 y 4,190, respectivamente, de la CEE.\*

Los objetivos del presente Tratado, expresados en sus principios y reglas, principalmente los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

a) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;

b) Promover condiciones de competencia leal en la zona de Libre Comercio;

c) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;

d) Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;

e) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para solución de controversias; y

f) Establecer lineamientos para ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

\*Comunidad Económica Europea

También es importante señalar lo que significan las reglas de origen.

El TLC prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes originarios de México, Canadá y EUA, en el transcurso de un período de transición. Para determinar cuales bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias reglas de origen.

Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el tratado se formularán para:

- Asegurar que las ventajas del TLC se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no los que se elaboren total o en su mayor parte en otros países;
- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles, y
- Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

Las reglas de origen disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando, los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforma a las disposiciones del Tratado. En algunos casos, además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional. El TLC contiene una disposición similar a la existente en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y EUA (ALC) que permite considerar los bienes como originarios cuando el bien determinado se designa específicamente en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido regional.

El porcentaje específico de contenido regional podrá calcularse utilizando el método de valor de transacción o el de costo neto. El método de valor de transacción se basa en el precio pagado o pagadero por un bien, lo que evita recurrir a sistemas contables complejos. El método de costo neto sustrae el del costo total del bien los costos por regalías, promoción de ventas, empaque y embarque.

En este último método se limita la carga financiera que se puede incluir en el cálculo. Por lo general, los productores tendrán la opción de utilizar cualquiera de los dos procedimientos; sin embargo, el de costo neto deberá utilizarse cuando el de valor de transacción no sea aceptable conforma a el Código de Valoración Aduanera del GATT o para algunos productos como los de la industria automovilística.

Para que los productos de la industria automovilística puedan obtener trato arancelario preferencial deberán cumplir con un determinado porcentaje de contenido regional basado en la fórmula de costo neto (que ascenderá a 62.5% para automóviles de

pasajeros y camiones ligeros, así como motores y transmisiones para este tipo de vehículos, y a 60% para los demás vehículos y autopartes).

Para calcular con mayor precisión el contenido regional en dichos productos, el valor de las autopartes que se importen de países no pertenecientes a la región se identificará a lo largo de la cadena productiva. Para brindar flexibilidad administrativa a los productores de autopartes y vehículos automotores terminados, el Tratado contiene disposiciones que permiten utilizar promedios de contenido regional.

Una cláusula de "mínimos" evita que los bienes pierdan la posibilidad de recibir trato preferencial por el sólo hecho de contener cantidades muy reducidas de materiales "no originarios". Conforme a esa cláusula, un bien que en otras circunstancias no cumpliría con una regla de origen específica, se considerará originario de la región cuando el valor de los materiales ajenos a ésta no exceda del 7% del precio o del costo total del bien.

Ahora bien, México necesitará llenar ciertos requisitos para que el TLC se lleve a cabo de la mejor forma, y se consideran los siguientes:

- Modernización aduanera. Entendido esto como el hecho de dotar a las aduanas de almacenes refrigerados, de equipo más eficiente para manejo de contenedores, ampliación en el horario de recepción de documentos y mercancías, etc.
- Modernización de transporte aéreo, terrestre y marítimo. Elevar sustancialmente la eficiencia de las instalaciones aeroportuarias y, particularmente, mejorar radicalmente el equipo con que cuenta el transporte terrestre y marítimo.
- Desregulación y simplificación. Esto significa eliminar todos los requisitos en el comercio exterior que no sean necesarios y que los pocos que queden sean manejados en forma ágil y oportuna.
- Estímulos al comercio exterior. Si se desea fomentar en forma real y efectiva el comercio exterior, se deberán utilizar los estímulos al mismo como una manera de hacer atractivo el comercio internacional. Es decir, en la medida en que se logra que el comercio exterior sea un buen negocio, en esa medida se podrá incrementar.

Es importante señalar, que el sector privado debe proveer la competencia que también puede significar el que los empresarios de otros países vengan a instalarse en el territorio mexicano para producir, con insumos mexicanos y extranjeros, artículos para exportarlos libres de impuestos al mercado americano y evidentemente para que también esos productos se vendan en el mercado mexicano.

Las repercusiones que tendrá en nuestro país el TLC dependerá de la manera en que se haga la negociación. Por lo cual los negociadores oficiales deben incluir en el Acuerdo, elementos como: reconocimiento al estado de asimetría de México con relación a los vecinos del Norte; mecanismos de solución de controversias; reglas de origen; sistema de salvaguardias, etc.

- **Grado de asimetría.** Es la diferencia económica entre los tres países, la cual debe de permitir a México que sus concesiones sean otorgadas en un tiempo considerablemente más largo que las que recibía de EUA y Canadá. Lo anterior supone que para la reducción y eliminación de aranceles, EUA y Canadá deberán llegar a la tasa cero más rápidamente que nuestro país y que en la eliminación de las barreras no arancelarias, México tenga oportunidad de eliminarlas gradualmente, mientras que los países norteros lo hagan más aceleradamente.

- **Mecanismo de solución de controversias.** Disposiciones mediante las cuales en el momento en que alguno de los países no cumpla con lo acordado o imponga un obstáculo al comercio exterior, se recurre a un organismo creado para tal efecto, cuyo dictamen tiene que ser acatado por los gobiernos involucrados. Esto permitirá a nuestro país defender su derecho ante las potencias del norte.

- **Reglas de origen de la mercancía.** Fijan los requisitos de contenido nacional de componentes para que un artículo sea considerado como producido en el país de que se trate.

- **Salvaguardias.** Es el derecho que tienen los países de aplicar una restricción a las importaciones de otra nación, siempre y cuando se demuestre que éstas están perjudicando a la industria nacional.

Finalmente, los retos a encarar durante las negociaciones, serán los relacionados con la inversión extranjera.

Independientemente de la competencia a que se puede enfrentar el empresario mexicano con la llegada al país de inversionistas extranjeros, al verse incrementadas las corrientes de inversión aumentarán las oportunidades de trabajo, incentivarán la eficiencia productiva y comercial y habrá una elevación en el nivel de capacidad productiva de los trabajadores; influyendo todo ello en el mayor ingreso y desarrollo de la economía.

¿Qué ventajas y retos nos traerá el TLC? Primero, nos vincula a uno de los centros de la economía mundial y, por eso mismo, ha despertado el interés y la atención de las otras grandes zonas mundiales: Europa y el Pacífico asiático; nos convierte en puente con América Latina. Segundo, con el Tratado aseguramos un acceso amplio y permanente de nuestros productos al gran mercado de América del Norte, que tiene más de 360 millones de personas. Esto es muy importante porque nuestras empresas podrán aprovechar las ventajas que derivan del tamaño de éste gran mercado y así, producir para más gente, darán más empleo a los mexicanos, podrán bajar sus costos y ser más eficientes.

Tercero, el Tratado da reglas claras y certidumbre a nuestro intercambio con el norte, que es el más intenso y voluminoso que ya tiene el país. No hay que olvidar que somos, ahora, el tercer socio comercial de EUA y que éste es el país con el que más comerciamos. En los últimos tres años, este comercio se ha más que duplicado.



Cuarto, también podremos especializar nuestra producción en aquello en que les llevamos ventaja por nuestro clima, recursos o habilidades, que son muchas y podremos utilizar tecnologías que aprovechen mejor lo que tenemos.

En quinto lugar, los consumidores se beneficiarán porque podrán encontrar mayor variedad de productos, de mejor calidad y a más bajo precio.

Claro que el Tratado también impone retos importantes a todos. Significa que los productores, los comerciantes, los trabajadores y quienes ofrecen servicios tendrán que esforzarse más para competir eficazmente, ofrecer artículos de calidad y a buen precio, y aprender a adaptarse, porque nos mediremos con los mejores de cada área.

El Tratado es, por eso, de una gran importancia para México, pero no debemos pensar que sus beneficios van a ser inmediatos; tampoco que constituyen una fórmula mágica para resolver todos nuestros problemas. Pero lo cierto, es que, es una oportunidad que le puede abrir las puertas hacia una gran mejoramiento económico y por ende al desarrollo en todos sus aspectos.

Así mismo, México ha efectuado diversas acciones tendientes a la firma del Tratado de Libre Comercio, por ejemplo podemos mencionar las siguientes:

18 de abril de 1990.

Se inician los trabajos del Foro Nacional de Consulta coordinado por el Senado mexicano, sobre "las relaciones comerciales de México con el mundo"

Las conclusiones a que se llegó fueron que la dinámica de la globalización económica mundial, tiende a la conformación de bloques comerciales como una medida de proteger el comercio exterior contra el proteccionismo que se ha estado introduciendo. Por tanto será recomendable integrarse a un bloque que garantice ventajas inmediatas en cuanto al fomento de las exportaciones y mayores flujos de inversión extranjera como una medida de incrementar sensiblemente la oferta de trabajo en el país que redundará en mayores cuotas de bienestar para la población.

11 de junio de 1990.

Declaración conjunta de los Presidentes de México y EUA, anunciando la intención de firmar un Tratado de Libre Comercio.

21 de agosto de 1990.

Proposición formal de los Presidentes de México y EUA para iniciar negociaciones.

14 de septiembre de 1990.

Concertación entre la iniciativa privada y el Gobierno Federal mexicanos, estableciendo la cooperación entre ambos sectores a través de la Coordinación Empresarial para el TLC con EUA.

25 de septiembre de 1990.

El Presidente de EUA notifica a su Congreso la intención de participar en las negociaciones comerciales con México, bajo el procedimiento denominado Fast-Track (Vía Rápida).

5 de febrero de 1991.

Declaración formal conjunta de los tres secretarios de comercio de EUA, Canadá y México para firmar el TLC trilateral.

28 de febrero de 1991.

Terminación del plazo de los 60 días en los cuales el Congreso Estadunidense no se opuso a la firma del Tratado de Libre Comercio con México bajo el procedimiento de Fast-Track.

17 de agosto de 1993

Conclusión de las negociaciones sobre los Acuerdos Paralelos al Tratado de Libre Comercio.

Los gobiernos de los tres países comparten el firme convencimiento de que el Tratado contribuirá, de manera importante, a la generación de empleos y al incremento de los salarios así como de la preservación del medio ambiente.

Con respecto al tema ecológico, los principales estudios realizados también coinciden en que un mayor intercambio de bienes y servicios y, por consiguiente, un mayor crecimiento y desarrollo será benéfico para la preservación del medio ambiente.

El impulso adicional al crecimiento económico que proporcionará el Tratado permitirá disponer de mayores ingresos y de mejores tecnologías que contribuirán a una disminución sustancial de los problemas ambientales.

Los acuerdos paralelos deben ser absolutamente respetuosos de la soberanía de cada país; posteriormente debe mantenerse intacto el texto del Tratado de Libre Comercio suscrito y, los acuerdos no deben convertirse en instrumentos de proteccionismo encubierto. Gracias que contamos con principios claros y con el apoyo de los sectores a lo largo del proceso negociador, los acuerdos se ajustaron, plenamente a los tres principios postulados por el Presidente de México.

1 de marzo de 1991

Bush solicita ampliación de dos años del fast-track. (autorizado el 24 de mayo de 1991).

12 de junio de 1991

Primera Reunión Ministerial (Toronto).

8 de julio de 1991

Primera Reunión de Jefes de Negociación (Washington).

6 de agosto de 1991

Segunda Reunión de Jefes de Negociación (Oaxtepec).

6 de enero de 1992

Primer Texto consolidado con corchetes.

12 de agosto de 1992

Finalizan las negociaciones del TLC en Washington. El Presidente Salinas ofrece un mensaje a la Nación

**17 de diciembre de 1992**

Firma del TLC por los Ejecutivos de los tres países.

**17 de Marzo de 1993**

Inician negociaciones de los Acuerdos Paralelos.

**14 de septiembre de 1993**

Terminan negociaciones de los Acuerdos Paralelos.

**17 de noviembre de 1993**

Aprueba la Camara de Representantes de USA el TLC.

**19 de noviembre de 1993**

Aprueba el Senado de USA el TLC.

**22 de noviembre de 1993**

Aprueba el Senado de la República el TLC.

**8 de diciembre de 1993**

Se publica en el Diario Oficial la entrada en vigor del TLC a partir del 1 de enero de 1994. En Estados Unidos, Clinton firma el decreto de aplicación del TLC.

1 de enero de 1994

Entrada en vigor del TLC en los tres países.

## 1.2 Acuerdos sobre Cooperación Ambiental

El Acuerdo se propone como objetivos principales, la conservación, la protección y el mejoramiento del medio ambiente en los tres países para elevar la calidad de vida de sus habitantes; aumentar la cooperación trilateral; apoyar los objetivos que, en materia ambiental, se propone el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

### Obligaciones.

Se brindará acceso, tal y como lo reconocen nuestras propias leyes, a la información relevante. En particular, se establecerá un proceso de notificación donde habrá una parte dedicada a prohibir o restringir severamente el uso de ciertos pesticidas, sustancias químicas y tóxicas.

Con el fin de asegurar los fines deseados de protección ambiental, los gobiernos deberán aplicar sus respectivas legislaciones a través de acciones específicas, como son: las inspecciones y auditorías, que sólo serán realizadas por autoridades nacionales; la difusión de información sobre el cumplimiento; la mediación y el arbitraje; el establecimiento de mecanismos para otorgar licencias y autorizaciones específicas, y el establecimiento y la ejecución de multas y penas.

### Comisión para la Cooperación Ambiental.

El Consejo Ministerial. Esta será la instancia superior de la Comisión y estará integrada por representantes de los tres países con rango de Secretarías de Estado, encargados de la materia ambiental.

El Consejo podrá formular recomendaciones para mejorar el acceso público a la información, incluso aquella sobre materiales y actividades peligrosos; los límites apropiados que deberán establecerse a contaminantes específicos, el acceso recíproco a los derechos de los particulares y los remedios en caso de daños y perjuicios que resulten de la contaminación transfronteriza; las técnicas y estrategias para mejorar el medio ambiente, y las medidas de protección de especies amenazadas y en peligro de extinción.

El Secretariado. Esta instancia ejecutiva tendrá la necesidad y responsabilidad de otorgar el apoyo técnico y administrativo que requiera el Consejo. El Secretariado será

encabezado por un Director Ejecutivo. El presupuesto del Secretariado será aprobado por el Consejo Ministerial, así como el programa anual de trabajo.

El Comité Asesor Conjunto. Este comité estará formado por cinco personas de cada país y se reunirá cuando también lo haga en sesión ordinaria, el Consejo.

#### Consulta y Solución de Controversias.

Las peticiones presentadas por personas u organizaciones no gubernamentales y aceptadas por el Secretariado, darán lugar a un proceso de comunicación con la Parte anunciada. Si después de dicho proceso, el Secretariado considera que la petición no ha sido debidamente resuelta, podrá solicitar al Consejo realizar una relación de hechos.

Panel arbitral. Si el Consejo considera que una petición de personas u organizaciones no gubernamentales amerita un proceso de arbitraje, o si el Consejo no resuelve las consultas de las partes en los plazos establecidos, el propio Consejo podrá formar un panel arbitral para que dirima el conflicto.

Cuando el panel arbitral concluya que una parte incurrió en una falta persistente, sistemática e injustificada en el cumplimiento de su legislación ambiental, las Partes podrán acordar, en un plazo máximo de 60 días, contados a partir de la presentación del reporte final, un plan de acción para solucionar dicha falta.

Los países podrán suspender temporalmente beneficios concedidos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, hasta por un monto máximo anual de 20 millones de dólares, en su equivalente en moneda nacional. Se trata, pues, de una forma de pago de multa no cubierta, por lo que los beneficios suspendidos se restituirán de manera automática, una vez que se cumpla con la determinación del panel arbitral y, en su caso, se pague la sanción económica establecida.

### 1.3 Acuerdos Sobre Cooperación Laboral

#### Objetivos.

El Acuerdo Laboral busca promover una mayor cooperación entre México, Canadá y Estados Unidos, a través del intercambio de información y estadísticas y el desarrollo de programas en beneficio de los trabajadores; asegurar la aplicación efectiva de las leyes laborales de cada país, y estimular la competitividad con base en el mejoramiento de la productividad, la calidad y la innovación.

### Obligaciones.

La identificación y la aplicación de los medios más adecuados para alcanzar los objetivos anteriores y, así, asegurar una aplicación efectiva de sus propias leyes y disposiciones, estará a cargo de los gobiernos respectivos. En forma clara también se especifica que en ningún laudo laboral podrá ser objeto de revisión o de apelación sobre la base de este acuerdo.

Los gobiernos también se comprometen, en el marco de sus disposiciones legales y en el ámbito de su aplicación, a adoptar prácticas para reforzar el cumplimiento de sus propias disposiciones.

### Comisión Laboral.

El Consejo Ministerial. El Consejo está integrado por los titulares de las Secretarías o Ministerios de trabajo de los tres países y supervisará la aplicación del Acuerdo; dirigirá las labores del Secretariado Coordinador y de los grupos de trabajo; aprobará el programa y el presupuesto del Secretariado Coordinador y promoverá la recopilación y publicación de estadísticas e informes, entre otras funciones.

El Secretariado Coordinador Internacional. Esta instancia estará a cargo de un Director Ejecutivo, quien dirigirá una oficina de dimensión acorde con las funciones que se le encomendarán.

Oficinas Nacionales Administrativas. Cada país organizará una Oficina Nacional Administrativa, que formará parte del Gobierno Federal.

### Consultas y Solución de Controversias.

Con el objeto de acrecentar la cooperación, las Oficinas Nacionales Administrativas podrán celebrar consultas para recabar información y estudiar y analizar los temas laborales de interés.

Los Comités de Expertos. En el caso de que una Parte manifieste una preocupación sobre el posible incumplimiento de la legislación nacional en asuntos laborales, por parte de sectores y empresas, podrá solicitar al Consejo de Ministros la formación de un Comité de Expertos.

Estos comités estarán integrados por cinco especialistas que el Consejo Ministerial seleccionará de una lista preparada de antemano por el método llamado "selección cruzada", similar al establecido en el Tratado de Libre Comercio.

Panel arbitral. En el caso de que un informe del Comité de Expertos discutido por el Consejo Ministerial, no resuelva la controversia, una Parte podrá solicitar el establecimiento de un panel arbitral. El procedimiento arbitral, así como los mecanismos de ejecución de las decisiones arbitrales, serán iguales a los descritos en el Acuerdo Ambiental.

### Programas de Cooperación.

El Consejo Ministerial promoverá, para cumplir con los objetivos del Acuerdo Laboral, programas conjuntos de cooperación en materia laboral que atañen a la salud y la higiene; el desarrollo de recursos humanos; los trabajadores migratorios; las prestaciones laborales; el trabajo de menores, y la recopilación de estadísticas, entre otros muchos.

## 1.4 Entendimientos del tratado

### Entendimiento Sobre el Financiamiento de Proyectos Fronterizos.

Hemos convenido con Estados Unidos en desarrollar un programas de financiamiento para mejorar la infraestructura de un proyecto común. El programa se sustentará en tres ejes básicos:

Primero, la creación de una institución coordinadora de proyectos; segundo, el establecimiento de fuentes diversas de financiamiento, incluyendo la creación de un fondo bilateral aportado por los Gobiernos Federales y, tercero, la definición de criterios para aplicar los recursos y otorgar viabilidad financiera a los proyectos.

### Entendimiento sobre Salvaguardas.

Se acordó crear un grupo de trabajo, con representantes de los tres países, que fungirá como Foro de Consulta, cuando una Parte estime que existe un crecimiento anormal de las importaciones, o prevea el recurso a una salvaguarda. El grupo reportará a la Comisión del Tratado de Libre Comercio.

El acuerdo en esta materia, con absoluto respeto al texto del TLC, corrobora el compromiso de las partes de aplicar adecuadamente lo antes mencionado.

### Sedes de las Comisiones.

Finalmente, los tres Gobiernos acordaron que México será la sede de la Comisión de Libre Comercio de América del Norte; Canadá lo será de la Comisión Ambiental y Estados Unidos de la Laboral.



# **CAPITULO II**

## **LA INDUSTRIA TEXTIL EN MEXICO**

## 2.1 Historia

La industria en México, propiamente dicha, sólo pudo iniciar su desarrollo con la consolidación capitalista, de ahí que muchos de sus problemas derivaran de la industrialización deformada y dependiente, que después de un largo proceso de acumulación originaria vivida en países como el nuestro y bajo una división internacional del trabajo desfavorable para su desarrollo independiente, configuraría el marco de su posterior desenvolvimiento.

Algunos de los obstáculos más importantes en el desarrollo de la industria textil en México fueron múltiples prohibiciones a la producción de textiles con el objeto de proteger las importaciones provenientes de la metrópoli; fuerte rezago tecnológico con respecto a los países capitalistas pioneros, descansando la actividad textil en la producción propiamente artesanal y empresas familiares.

A partir de la tercera década del siglo XIX bajo los gobiernos de Guerrero y Bustamante en que se adoptaron una serie de medidas para fomentar a la industria nacional, los intentos de industrialización se orientaron fundamentalmente al ramo textil, contribuyendo el Estado de manera importante en la adopción de mecanismos proteccionistas que protegieran la producción interna y con la creación del Banco del Avío en 1830 que alentaría y promovería el crecimiento de la industria otorgando créditos y facilidades para su desarrollo, importando máquinas extranjeras y personal extranjero que enseñara su manejo, estableciendo fábricas, e introduciendo animales y plantas para mejorar especies.

A finales del siglo XIX es que se lleva a cabo una expansión sin precedente en el ramo textil, debido a el uso de la electricidad y la introducción de maquinaria moderna movida por energía hidroeléctrica, lo que impulsó a grandes cambios cuantitativos y cualitativos.

Por lo tanto el notable crecimiento de la industria textil, en esta época se basó en el significativo crecimiento de telares modernos en detrimento de los antiguos; así como el aumento de la producción, el número de fábricas y de obreros ocupados en la rama, ubicándose lo anterior en el año de 1905 su mayor auge, para más tarde venir una desaceleración y gran crisis en esta misma rama.

La producción se dividía en cuatro actividades distintas: la del algodón, que era la más importante y en mayor medida experimentó los avances y ventajas de la modernización; la producción de lana, sin duda significativa aún a fines del porfiriato, pero con una producción insuficiente como para impedir la fuerte importación de productos extranjeros; la de la seda, que no pudo prosperar grandemente por la preferencia de los consumidores burgueses a consumir productos textiles de importación, y por la falta de materia prima para su producción; la de fibras duras, que tampoco prosperó, pese a la disponibilidad de materia prima en el país, debido a que la mayor parte del henequén y el ixtle se exportaban sin procesar.

La producción textil se encontraba en manos de poderosos monopolios. Las cuatro más grandes compañías que controlaban el grueso de la producción textil eran:

- Cía. Industrial de Orizaba
- La Compañía Industrial Veracruzana
- La Compañía Industrial de Atlixco
- La Compañía Industrial de San Antonio Abad

Sin embargo, a partir de 1910 se produce una desaceleración de la actividad industrial en general, que afectó de manera particular a la industria textil, lo anterior debido a un hecho de gran trascendencia: la Revolución Mexicana.

Durante esta época, se sufre de un gran estancamiento debido a múltiples problemas y limitaciones que se expresaron sobretodo en irregularidades en la producción, las ventas, el empleo y el establecimiento de nuevas fábricas, las causas más significativas serían las siguientes:

- la anomalía de las comunicaciones que impedían el traslado de materia prima hacia las zonas fabriles;
- el bajo e insuficiente nivel de consumo de la población mexicana de productos textiles nacionales por los bajos ingresos de los trabajadores del campo y la ciudad y por la preferencia de las clases proplamente burguesas por la compra de artículos traídos del exterior;
- una inadecuada política arancelaria que la protegiera;
- una planta productiva vieja y defectuosa, pese a las importantes modificaciones técnicas introducidas hacia finales del siglo XIX principalmente por las grandes empresas;
- como consecuencia de las malas instalaciones y poca calidad de las materias primas, los productores no podían competir dentro y fuera del país;
- además de las numerosas movilizaciones, paros, protestas y huelgas de los trabajadores textiles como respuesta a la misma situación de la industria que afectaba sus condiciones de vida y de trabajo

No fue sino hasta los años de 1920 y 1925 en que se coincide con la prosperidad económica en general y con la restauración de la paz nacional, así mismo el inicio de la segunda guerra mundial influyó en el incremento de las ventas al exterior de los productos textiles, pero al término de la misma las relaciones comerciales externas de nuestro país

volvieron a su lugar, ya que las naciones industrializadas volvieron al dominio de sus mercados.

Durante los años de la década de los veinte se advirtieron con mayor fuerza los problemas a los que se enfrentaba la industria textil, primordialmente laboral. Las principales conquistas para los trabajadores fueron: la reducción de la jornada de trabajo, establecimiento de 3 días de descanso obligatorio en el curso del año con salario íntegro, injerencia de organizaciones obreras en las funciones administrativas de las empresas, establecimiento del sistema de escalafón, creación de comisiones mixtas de fábrica, de Distrito y nacionales que vigilaran la aplicación correcta de las tarifas salariales. Y por último el de los salarios mínimos, y el que más divergencias suscitó llegando incluso a dividirse la representación patronal, unos pugnando por la fijación de salarios regionales tomando en cuenta las posibilidades de la industria y el costo de la vida en las diferentes zonas, y otros que abogaban por la fijación de un salario mínimo uniforme para todas las fábricas del ramo textil, finalmente los que salieron beneficiados fueron los grandes industriales, que sin duda eran pocos, puesto que lograron salarios que hacían muy costosa su producción. Los pequeños siguieron en desventaja frente a los grandes; y los problemas de la rama siguieron agudizándose, principalmente para las pequeñas y medianas empresas.

De 1930 a mediados de 1940, la industria textil de México seguía siendo una de las manufacturas más importantes del país. Sin embargo, los efectos negativos del período revolucionario y los que trajo la depresión del 29, así como las crisis periódicas vividas en la economía de entonces, hacía mella en su desenvolvimiento y se traducía en paros y reducciones parciales de tiempos de trabajo, en desaprovechamiento de la capacidad instalada, elevación de costos y de precios y sobreproducción.

La coyuntura de la segunda guerra favoreció sobretodo la exportación de productos textiles mexicanos hacia países de Centro y Sudamérica, lo que impulsó el ritmo de producción de las empresas textiles y el mejor aprovechamiento de la capacidad instalada; además de que enfrento a los productores nacionales al atraso con que operaban sus plantas que hizo incluso desaprovechar mercados por la insuficiente capacidad productiva.

El volumen de la producción de la industria textil como un todo aumentó notablemente durante la guerra, el valor de la producción se debió al de la demanda externa pues en 1940 las exportaciones textiles eran de menos del 1% para alcanzar en 1945 más del 30% de las exportaciones totales.

Algunos de los cambios más importantes registrados en los años de la postguerra fueron:

- la pérdida de los mercados "conquistados" durante la guerra, por lo que las exportaciones bajan del 30% en 1945 al 10% en 1950 del valor de la producción;

- se incrementan las inversiones en equipo como un intento de mantener algunos mercados como el de Centroamérica;
- el consumo interno se eleva considerablemente en 1950 a un nivel del 42% superior al de 1940;
- y por consiguiente, el consumo per cápita crece significativamente al situarse en 2.1% al año en promedio entre 1948 y 1950;
- se acentúa, aunque lentamente, la sustitución de importaciones que pasan a representar el 8% del consumo nacional en relación con el 12% de 1940;
- sin embargo, pese a los efectos positivos, no fue posible sustituir el mercado externo por el consumo nacional;
- después de la Guerra, la mayor parte de la planta pasó a operar por debajo de su capacidad -en promedio al 60% de su capacidad instalada- y sólo los subsidios y las medidas proteccionistas lograrían mantener su actividad.

La maquinaria textil tenía un atraso en promedio de más de cuarenta años, y algunos estudiosos consideraban como causa de tal atraso, los siguientes factores: la barrera arancelaria que la ha preservado de la competencia extranjera; la depreciación de la moneda que ha reforzado dicha producción; la tarifa inflexible de salarios que ha obstaculizado la renovación de su equipo; la reducida capacidad de compra de la inmensa mayoría de la población que ha limitado la expansión del mercado nacional, el contrabando que le ha hecho un competencia desleal; la rutina del capitalista y la indiferencia del gobierno; además de otros problemas indirectos, como la escasez de energía, los insuficientes transportes y la materia prima costosa.

Es importante mencionar la significación que tuvo la apertura de Celanese Mexicana en 1944, ya que con ésto se inició el proceso de producción de fibras químicas en México, que años más adelante tendería al desplazamiento de las fibras tradicionales elaboradas con materias primas naturales. además, El Estado participaría en este proceso junto al capital monopolista nacional y extranjero, sobretudo norteamericano.

En estos años fue también importante la incidencia del Estado en la promulgación de medidas de política económica:

En materia laboral, para resolver conflictos obrero patronales que venían de años atrás y que aún no se resolvían, se formuló el establecimiento de la seguridad para los trabajadores eliminando la flexibilidad de la reglamentación de los turnos segundo y tercero.

En materia fiscal, el gobierno trató de proteger a los productores internos del algodón, dada la baja en los precios internacionales de la fibra, para lo cual gravaba

el consumo interno de la fibra, compensando la pérdida de los productores al exportar el producto. En ese sentido se establecieron decretos en los años 1938, 1940 y 1944.

Además, se siguió con la protección de la producción interna de telas gravando las importaciones que pudieran representar una competencia desfavorable para las producidas en México.

## **2.2 Situación de la industria textil durante los años cincuenta y sesenta**

Durante esta época la industria textil se enfrenta a una situación interna desfavorable permeada de atraso, baja productividad y múltiples problemas aunados a un mercado interno limitado por sus altos precios y bajos ingresos de los mexicanos; En tal sentido, el gobierno y algunos empresarios emprendieron una serie de estudios basados en la investigación indirecta a fin de conocer con amplitud y precisión la situación general de las empresas textiles, sus necesidades de maquinaria y el estado que guardaba su producción y sus compras en el extranjero.

Se intentó hacer desarrollar a la industria textil por medio de el apoyo de Nacional Financiera a una empresa productora de maquinaria textil japonesa, llamada Toyoda de México, sin embargo no recibió mucho apoyo por parte de los empresarios debido a que sus patentes no llenaban las condiciones que requería nuestra industria textil; la fuerte protección arancelaria concedida tradicionalmente a esta rama que impulsaba a los empresarios textiles a mejorar sus niveles de competitividad e incluso prejuicios de éstos a modificar los patrones y fuentes de su importación de maquinaria, pues consideraban a la maquinaria japonesa como atrasada con respecto a la norteamericana, inglesa y de otros países europeos.

Sin embargo la mayor problemática de este tiempo se reflejaba en los siguientes puntos:

- La operación de equipo obsoleto instalado a principios de siglo y antes de siglo.
- La alta protección arancelaria que auspiciaba en los empresarios textiles el descuido de sus fábricas, métodos de trabajo y en general su operación deficiente e inadecuada, que se expresaba en:
- Altos costos de producción, derivados de la baja productividad y de la concentración geográfica inadecuada de la industria textil en los centros de consumo más importantes y lejos de las zonas productoras de materias primas.

- La gran desintegración industrial de la rama, de una empresa a otra y en el interior de las mismas, existían numerosas fábricas que operaban en sólo una parte del proceso productivo.
- el tamaño medio de las fábricas textiles era pequeño, pero se operaban grandes e importantes instalaciones monopolistas y con capital extranjero.
- El consumo interno de productos textiles era muy bajo, incluso inferior al de otros países latinoamericanos.
- Además, el mercado exterior de productos textiles seguía siendo pequeño y predominaba la exportación de materias primas para uso textil.

Así las tendencias de la industria textil se pueden resumir como sigue:

Después del notable incremento en su número de fábricas y de personal empleado en los años de la segunda posguerra, estos indicadores caen bruscamente de 1955 a 1960, lo que puede explicarse por las tendencias de monopolización propias de dichos años y por la modernización que hizo quebrar a muchas empresas y despedir a trabajadores.

En términos absolutos, el capital total invertido es creciente, mas no su participación relativa con respecto a la manufactura, lo cual revela la importancia que otras ramas industriales empezaban a adquirir en detrimento de la textil.

Lo mismo puede observarse en el valor de la producción bruta total, aunque en ésta es más acentuada la tendencia negativa respecto a las manufacturas.

Por su parte los cambios más sobresalientes en la estructura productiva de la industria textil en esos años fueron:

- Cobran importancia la presencia de grandes consorcios transnacionales con producción de fibras químicas con las cuales fabricaban tejidos y artículos de punto ( medias y pantimedias, calcetines, así como prendas de uso íntimo).
- Mantienen su importancia relativa actividades tradicionales ligadas a las fibras hechas con algodón, como el despepite y empaque del mismo, así como la fabricación y preparación de hilados de fibras blandas.
- Se empieza a registrar el desplazamiento de actividades con lana, henequén y otras fibras duras.
- En cuanto al nivel de empleo, en los primeros años de la década de los cincuenta, éste crece significativamente, pero para 1960 cae apreciablemente en todas las ramas, excepto en la fabricación de tapetes, alfombras y tapices de fibras blandas, el despepite de algodón y en las fibras duras.

- En cuanto al capital total invertido en la rama, puede apreciarse que un alto porcentaje -alrededor del 40%- se concentraba en la fabricación y preparación de hilado de fibras blandas, que baja el 25% en la década de los sesentas.

En el caso concreto de la industria textil, conviene tener presente que se tiende al uso de materias primas económicas, a lo que ayuda el desarrollo de la química y la petroquímica y concretamente la introducción de materiales sintéticos, lo que de paso reduce la dependencia respecto a productos naturales y más adecuados para los nuevos procesos.

Otro aspecto de gran trascendencia en el análisis de la industria textil de estos años, es la tendencia a la monopolización de ciertas actividades. De ahí que, el fortalecimiento de algunos capitales se relacionan a su vez con los cambios operados en la estructura productiva de la industria, fruto de la nueva división internacional del trabajo.

Ya para entonces, en nuestro país casi toda la industria química se encontraba dominada por unos cuantos consorcios internacionales, entre los que destacaban Du Pont, Burlington M, Monsanto, Imperial Chemical, Allied Chemical, Union Carbide, Y Cyanamid. Los que operaban a través de grandes empresa filiales como Celanese, Viscosa Mexicana, Fibracel, Fibras Químicas y Du Pont, S.A.

Para solucionar la mayoría de los problemas que se dieron durante los años cincuentas y sesentas, el gobierno propuso algunos lineamientos a través del Banco de México y La Nacional Financiera para la industria textil:

- Que los industriales de esta rama destinaran buena parte de su producción al mercado exterior; descansando en una industria reestructurada y modernizada que permitiera altos márgenes de competitividad, con ello México tendría muchas ventajas en el mercado mundial, puesto que produce algodón y fibras químicas, y tiene mano de obra relativamente barata, un consumo interno importante, energía a precios razonables, y fabricación propia de maquinaria.
- Otro aspecto considerado de primer orden, era el de abaratar los productos textiles para que la mayoría de la población pudiera satisfacer sus necesidades fundamentales de vestido.
- Se requería el resolver en conjunto el problema de la obsolescencia del equipo, la estructura inadecuada, los métodos deficientes de trabajo, la baja productividad y la mala calidad de los productos.
- Mejorar, asimismo, la distribución de sus productos por medio de "sociedades convertidoras" que tengan como funciones concentrar la demanda, clasificándola por tipos de tela, destinar volúmenes importantes de cada tipo de a las fábricas adecuadas, distribuir la producción cruda entre las instalaciones acabadoras, de acuerdo con la clase de acabado que se requiera; y canalizar la producción terminada hacia el mercado, a través del sistema de distribución.



- Dar prioridad a las empresas que se instalen en regiones en donde existe poca actividad industrial o en aquellas en donde es la textil la principal fuente de empleo.
- Después de haber reestructurado la industria, forjar un mercado común con los demás países latinoamericanos. (\*)
- Establecer con los demás países políticas de detalle para normar la programación y reestructuración de la industria.
- Mejorar radicalmente el uso de la maquinaria para que funcionara durante veinticuatro horas diarias, es decir en "jornada continua", mejorando con ello la eficiencia productiva media.
- Mantener la planta industrial textil en condiciones óptimas que permitieran competir en el exterior en costos y calidad.
- Adquirir equipo moderno acorde a las necesidades de la industria nacional y con la seguridad y de su viabilidad interna.
- Establecer la meta que para 1970 se sustituyeran todos los usos y telares antiguos, y que al sustituir el equipo viejo debería destruirse para que no pudiera ser adquirido por pequeñas plantas y volver al problema que se trataba de solucionar.
- Se requería también, hacer crecer paulatinamente la eficiencia de la industria, estableciendo métodos de control de calidad para materias primas, productos intermedios y finales, en sí mantener el ambiente de humedad y temperatura óptimos en cada fase de la producción; así como mantener la maquinaria en buenas condiciones y a los obreros con buen adiestramiento en tanto en el manejo de maquinarias como en el proceso productivo, para así obtener la eficiencia.
- Además, se sugería evitar el despido de obreros por la modernización, estableciendo tres turnos diarios, y otorgando mayor capacitación a los trabajadores en el manejo de la maquinaria nueva.
- Dado que la excesiva protección hacia la industria produjo efectos negativos en los empresarios, como lo era el no cambiar el equipo obsoleto para reducir costos, entonces se sugería reducir sustancialmente tal protección y estimular una competencia "sana" de productores extranjeros sobretodo en telas de tipo popular, universal e industrial, y seguir protegiendo los estampados, telas tejidas con hilo de color y algunos otros artículos que deben fabricarse en pequeñas series.

(\*) Aquí ya se vislumbraban las posibilidades de un mercado común.

- asimismo, se requería desarrollar la investigación tecnológica a partir del examen de los progresos que otros países habían logrado en materia de maquinaria y equipo; y en el abaratamiento de textiles para vestido, pero tratando de no duplicar lo que otros países hacían sino adecuando lo que se pudiera aprovechar en México y desarrollando la tecnología que mejor respondiera a nuestras condiciones.

### 2.3 La industria textil durante los años setentas

Debido a que la industria textil se hacía cada vez más y más compleja, estimulo a la aparición de otros tipos de industrias, como la química, petroquímica y la producción de maquinaria y equipo, lo que de una u otra forma disminuyó un tanto la importancia de la misma.

Sin embargo, a partir de la observación de lo que sucede en el interior de esta rama, nos permitimos afirmar que más que un debilitamiento de la misma, lo presente durante estos años son modificaciones de gran envergadura en su estructura productiva y de capital que implican a la vez un estrechamiento muy importante entre la industria textil "tradicional" y la industria productora de fibras químicas, pues dentro de la estructura productiva de la industria textil los cambios en el tipo de productos producidos con fibras naturales y de fibras químicas son los elementos de fondo en esta baja relativa de su participación.

Nos encontramos ante una etapa importante, que es la llamada revolución Científico-Técnica, en donde se da un cambio el material con que se elabora la producción, se pasa de trabajar con fibras naturales a la producción de fibras químicas, de la industria textil tradicional a la moderna.

A continuación algunos indicadores que nos señalan la situación de éste período:

- Es notable el decremento en el número de empresas textiles durante el periodo considerado. Durante la década mencionada crecieron positivamente pero a un ritmo muy bajo, de casi 1% anual. Es destacado el ritmo de crecimiento alcanzado en los años de auge (1978-1981) en que fue significativo, de 6.8% anual, frente a la brusca caída en los años de crisis - 1970-1977 y 1982-1985 -, revelandose aun más la gravedad de la crisis.

- Por su parte, la producción crece durante los mismos años a un ritmo del 6.2% anual, lo que revela un aceptable uso de la capacidad instalada en las plantas textiles y a la vez aumento de la productividad del trabajo, pues el nivel de empleo no sólo no crece sino que cae dramáticamente, durante el auge de 1978-1981, período en que podría esperarse un mayor ritmo de crecimiento de la producción dadas las favorables condiciones en el mercado interno; ésta crece positivamente, pero a un ritmo inferior que en los años

previos, lo cual conduce a pensar que pudieron haber grandes inventarios de mercancía producida pero no vendida en años anteriores.

- Con respecto a la fuerza de trabajo, con excepción a los años de auge en que aumenta a un promedio anual del 5%, pero no llega a alcanzar el nivel de empleo ni siquiera de 1970 en que se ocupaban a 195 mil trabajadores.

- La inversión se desenvuelve negativamente, debido talvez el encarecimiento y escasez del crédito, la desconfianza de los industriales textiles para seguir invirtiendo, la sobreexplotación de sus plantas y los pocos planes de expansión de las propias empresas ya constituidas, en respuesta a la difícil situación vivida por ésta y otras industrias de bienes de consumo y de capital.

Lo anterior nos representa años de reacomodo productivo, que expresaban el nuevo auge de la producción química de fibras con uso textil que marcó nuevas características en la industria textil de México.

A nivel internacional empieza la competencia por ganar terreno en aunado a la producción de fibras químicas y en detrimento de las de algodón. Además se busca la división mundial del trabajo, en el aspecto de los procesos textiles, buscando que en los países más desarrollados queden las actividades con mayor productividad y que añaden más valor al producto y por tanto incrementan la rentabilidad en esos países (lo cual obviamente no es muy conveniente para ningún país subdesarrollado, a menos que tengan filiales importantes con las grandes transnacionales).

El fenómeno de la concentración monopolista a nivel internacional es otro aspecto de sumo interés en el estudio de la industria textil durante los últimos años, donde unos cuantos grupos controlan la actividad textil. No obstante, el dominio transnacional en esta rama no es homogéneo ni alcanza el mismo nivel en todas las fases de la industria, pues las transnacionales no siguen la misma estrategia en cada actividad.

En resumen, puede afirmarse que actualmente, sobre todo a partir de los años setenta, la tan mencionada lucha entre las fibras químicas y las naturales, esconde tras de sí la lucha entre los capitales a nivel mundial; la lucha de éstos, por compensar sus ganancias decrecientes y que de ninguna manera puede simplificarse en aseveraciones tales como la tendencia a que desaparezcan las fibras textiles tradicionales, principalmente de algodón, pues queda claro, que aun con su importancia decreciente sigue siendo de gran interés para los grandes consorcios monopolistas que operan en múltiples actividades además de las del ramo textil, y puede augurarse que su consumo y el de fibras químicas dependerá en buena medida del desenvolvimiento que tengan la producción y los precios del algodón, del petróleo y sus derivados en el mercado internacional y de las innovaciones tecnológicas en el proceso textil.

Al respecto, desde finales de los ochentas se ha observado el incremento en la demanda de productos hechos con algodón, por lo que la mezcla de éste con fibras químicas está presente en la casi totalidad de las telas.

## 2.4 Características de la industria textil

Hablando específicamente de la estructura y organización del capital textil, tenemos que durante los últimos años, la monopolización en esta rama siguió progresando y adquiriendo nuevos caracteres y matices acordes con los cambios experimentados en el conjunto del capital nacional, y con las modificaciones que a su vez resultaron de la misma estrategia del capital monopolista transnacional que reforzó y acentuó su presencia en nuestro país.

Desde los años setentas se advierten claras tendencias de mayor concentración de capital, por un lado el número de empresas se reduce en su totalidad de 1970 a 1975 en 14% . las medianas y grandes empresas aumentaron 5 y 30% respectivamente, y la disminución absoluta y relativa más importante correspondió a las pequeñas empresas que se redujeron en 20% durante los años señalados.

Otras observaciones que refuerzan las tendencias de monopolización mencionadas en estos años, se refieren en los puntos siguientes: para 1975 sólo el 8.4% de las empresas controlaban el 68% del capital, daba empleo al 48.5% de los trabajadores de esta industria, y aportaba el 57.2% de la producción textil. Las pequeñas empresas, por su parte, seguían teniendo un peso muy importante -74.5% del total de las empresas en 1975-, sólo disponían del 2% del total de los activos fijos, empleaban el 18% de los trabajadores y producía el 8% del total de la producción textil, lo que revela el gran contraste existente entre unas empresas y otras, y explica de alguna manera la situación en que operaban la mayoría de las empresas textiles de México hasta eso años. Las plantas pequeñas dependen del mercado de hilo para venta, que ya registra una depresión. La mayoría de las plantas están abrumadas por presiones económicas y afrontan problemas de flujo de efectivo. Debido a las altas tasas de interés, los fondos disponibles para modernización son escasos por la mayor exigencia de capital de trabajo.

Los datos censales de 1965, revelaban las tendencias descritas en la estructura del capital textil de una mayor atomización de las empresas en esta rama: 4,449 establecimientos censados, el 95% se constituía por pequeños y medianos capitales con activos fijos por un monto de 0 a 50 millones de pesos para las empresas consideradas pequeñas; y de 51 a 500 millones de pesos para las medianas. El resto de los establecimientos, caía dentro del rango del capital grande, según nuestro criterio, de 501 a más de 5000 millones de pesos.

## 2.5 Grandes Empresas Textiles

El hecho más importante, y que marco la pauta, para la aparición de las grandes empresas textiles, fue la presencia de capital extranjero en varias de las grandes empresas textiles vinculadas con la producción de fibras químicas, acusó nuevos rasgos al concentrarse sobretodo la inversión norteamericana en las actividades textiles más modernas, dinámicas y con mayor demanda en el exterior.

Hacia finales de los ochenta, la presencia de grupos industriales en la industria textil, es también un dato revelador de la forma en que los capitales se orientaron en su funcionamiento integrandose vertical y horizontalmente, creando así las condiciones para su fortalecimiento.

Entre los grupos más conocidos, que tienen inversiones en empresas de la cadena fibras-textiles-confección, destacan los siguientes:

Grupo Synkro que agrupa a:

- Canon Mills
- Calzado Puma
- Grupo Polar

Grupo Rhoda:

- Acabadora de Gasa
- Artículos Elásticos
- Derivados de Gasa
- Dermomex
- Desechables Quirúrgicos
- Guantes de Plástico
- Impresiones Anáhuac
- Nacional Algodonera

**Grupo Texel:**

- Industrias Polifil
- Industrias Texel
- Pilana Inc.
- Polifil LTD
- Servicios Corporativos Texel

**Grupo El Asturiano:**

- Cía Industrial Veracruzana
- Cía manufacturera de Covadonga
- Fábricas Santa María de Guadalupe

**Grupo Timón:**

- Hilaturas Maya e Hilfa

**Grupo Industrial Kíndy:**

- Kímex y Kíndy

**Cía Industrial de Parras:**

- Fábrica la Estrella
- Parras Williamson
- Prendas Textiles
- Serviparras y Telas Parras

#### Cydsa y Subsidiarias:

- Celulosa y Derivados
- Colombia Bell
- Derivados Acrílicos
- Consorcio Intermex
- Grupo Cydsa
- Industria Cydsa Bayer

Los anteriores grupos, aunque al parecer pocos, se han extendido sobre un importante número de industrias pequeñas y medianas, lo cual conduce a pensar en los posibles beneficios obtenidos por muchas de ellas al estar incorporadas indirectamente a la actividad exportadora iniciada y aún ampliada por estos grupos.

## 2.6 La Industria textil ante la modernidad

Como se ha mencionado anteriormente Nafinsa y el Banco de México han jugado un papel muy importante como representantes del estado en apoyo a los movimientos de modernidad. Sin embargo, la dependencia tecnológica y las propias características del desarrollo industrial en nuestro país limitaron en gran medida la modernización homogénea, cabal e integral de esta industria, sin menoscabo, de la importante incorporación de adelantos tecnológicos de procesos textiles a un buen número de empresas sobre todo grandes.

Durante los años setentas se efectuaron significativas innovaciones en esta rama, legando incluso a afirmarse que nuestro país ocupaba ya el séptimo lugar en modernización del mundo. Sin descartar que en el curso de estos años se incorporan sobre todo telares sin lanzadera y máquinas de tejido y acabado automáticas e incluso con manejo computarizado, la desigualdad y heterogeneidad en este renglón se siguió acentuando, pues dichos procesos sólo los pudieron adquirir las empresas más fuertes, y por lo general de capital extranjero o que se vinculaban estrechamente a él, y que regularmente elaboraban productos con fibras químicas que son las más versátiles y susceptibles de resistir procesos tecnológicos muy modernos. Asimismo podemos apreciar, cómo en el sector de fibras químicas existe un mayor dinamismo en la incorporación de telares automáticos y una desincorporación o destrucción reciente de

telares manuales. También observamos la especial incorporación de maquinaria moderna en el sector de fibras químicas, así como el desplazamiento -producto de los cambios en la estructura de la producción textil- de las actividades llamadas tradicionales, lana y algodón.

La Canaintex (Camara Nacional de la Industria Textil), considera que la estructura de un patrón tecnológico homogéneo para la industria textil no será viable a corto plazo, por lo que deberán buscar metas a mediano y largo plazo que implicarían:

- Iniciar un proceso interno de investigación en maquinaria, insumos y procesos que permitan ir logrando innovaciones tecnológicas que ayuden a alcanzar una mayor independencia;

- los avances que se vayan logrando en la investigación deberán aplicarse de inmediato para elevar la productividad y una mayor y mejor utilización de los recursos disponibles;

- es necesario adaptar los adelantos tecnológicos más recientes (robotización y automatización), sin descuidar la ocupación de mano de obra; es decir de una manera más racional, que permita la absorción de mano de obra en los mismos niveles a los que tradicionalmente la industria textil de México ha podido hacerlo.

- dado que los ciclos de innovación en la industria textil se acortan cada vez más, y que la industria textil ha dejado de ser una industria con un patrón tecnológico simple y permanente, para convertirse en una industria más compleja, es muy importante estar al día de los adelantos en maquinaria y en productos para enfrentar la competencia externa;

- los que más la experimentan son los que producen con fibras químicas y algodón en tejido plano, por lo que deberán ser los que más rápidamente adopten los adelantos tecnológicos; sin embargo, el punto de mayor debilidad en cuanto a la competencia internacional de productos textiles, es el del acabado.

Un aspecto de gran importancia es la consideración que se hace acerca de la necesidad implícita en el proceso de modernización, de modificar el tamaño y la estructura de las plantas textiles. El examen de adaptación de nuevas tecnologías en la industria textil, por parte de los industriales, posiblemente lleve a nuevos análisis de tamaños y distribución de las plantas productoras. Una mayor automatización del equipo instalado en la planta permitiría la instalación y establecimiento de plantas de mayores dimensiones.

En todo este proceso, los empresarios textiles siempre han considerado de gran importancia la participación del gobierno. Y de hecho esta ha sido muy significativa a lo largo de la historia de la industria textil en México, tanto en la creación de diversos mecanismos de protección, de precios de sus materias primas, de legislación laboral, financiera y crediticia, como en la programación conjunta de planes de desarrollo para la rama. por ello, dentro del desarrollo tecnológico que la industria textil tiende a lograr en el futuro, los esfuerzos de racionalización en el proceso de acabado, de modernización,



de automatización y de elevación de la productividad, tendrán una importancia fundamental.

Durante la segunda mitad de los ochenta, los empresarios textiles elaboraron su propio proyecto de reconversión, que consistía en:

- Luchar intensamente por mejorar la competitividad primero en el mercado interno y después en el externo, ya que si se tiene satisfecha la demanda de nuestro propio mercado, entonces estará garantizada la externa.
- Iniciar acuerdos entre los empresarios de cada subsector para mejorar la efectividad de los procesos textiles.
- Mejorar costos de producción a partir del manejo adecuado de la energía y en general de los recursos productivos.
- Llegar a una nueva concertación entre sindicatos y patronos para que la utilización de la mano de obra se mejore a fin de lograr una mayor producción por hora y máquina y elevar la calidad. Aprovechando más el tiempo y sin tener puentes por fiestas nacionales, claro que remunerándolo.
- Lograr que la importación de equipos y refacciones no producidas en el país, sea libre de arancel y de fácil trámite en las aduanas. Que se imponga asimismo, un arancel cero para las materias primas que se importan, incluyendo el algodón que además no deba estar sujeto a la licencia fitosanitaria que entorpece el abastecimiento interno.

Por su parte, el gobierno a través de Secofi (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial), planteaba como objetivo fortalecer y consolidar el desarrollo que pudieran ofrecer productos comparables en precio y calidad a los del mercado exterior, convirtiéndose a su vez en un sector exportador dinámico. Para ello, tendría que considerar inicialmente a los sectores que muestren mayor mayor potencial en esta industria.

En general, la industria textil en México tiene un gran potencial de desarrollo, debido a su larga tradición y disposición de mano de obra adiestrada, su heterogeneidad estructural, es decir, la existencia de empresas muy modernas junto con muchas pequeñas con equipo obsoleto, además, la ventaja comparativa de poder producir fibras naturales y sintéticas, y la posición que tiene dentro de la cadena productiva fibras-textil-confección. Otro factor que apunta a la reconversión de esta industria, es el lugar que ocupa dentro de una cadena productiva en la que goza con ventajas, como el poseer materia prima para la producción de fibras tanto naturales como sintéticas, con una industria de fibras en un buen nivel de desarrollo y en el otro extremo de la cadena una industria intensiva en mano de obra.

Pero para llevar a cabo tal reconversión, es necesario:

- Eliminar los permisos de importación para materias primas como el algodón, ya que estos retrasaban el abastecimiento interno desde hace varios años, por lo que la producción es deficitaria en cantidad y calidad para satisfacer las necesidades de la industria.

- Que al reequipar las plantas y modernizarlas, no se introduzcan más equipos obsoletos, ya que no podemos competir con lo que otros desechan.

- Modificar la estructura actual de las exportaciones textiles, ya que exportamos hilos y bajos volúmenes de telas, en si materia prima y los confeccionadores se dedican a importar todo tipo de telas, por lo que se debe dar una mayor atención a la industria en cuanto a acabado, construcción y diseño.

- Es también importante, señalar que hay falta de apoyo en el aspecto financiero, pues para las materias primas prácticamente no existe financiamiento y si no se quiere correr riesgos, es necesario mantener inventarios muy elevados, como en el caso del algodón; en cambio, en la venta de telas a confeccionistas y de prendas al comercio, el financiamiento está a cargo del eslabón anterior de la cadena, a pesar de que es el eslabón siguiente el que absorbe una mayor proporción del valor agregado, lo que reduce considerablemente el flujo de efectivo del proceso, aumenta los requerimientos de capital de trabajo y encarece el producto.

## 2.7 Comercio exterior de la industria textil

Durante los años ochenta, según estadísticas de Canaintex, las exportaciones textiles crecieron significativamente al pasar de 43,687.0 toneladas en 1980 a 80,241.1 en 1989, siendo los tejidos de lana los que elevan en más del 70% sus ventas externas, las hilazas, los hilos y tejidos suben más de 10 veces su nivel de exportación, y las telas de algodón unas 5 veces, por lo que puede apreciarse el esfuerzo por ganar espacios foráneos, aunque las ventas externas básicamente se realizan con los Estados Unidos.

Algunas de las ideas que se manifestaban para hacer más eficiente la industria textil como exportadora eran que, además de modernizarse se requería de un esfuerzo de reconversión industrial con inversión de maquinaria y tecnología moderna, moda, plantas que garanticen producción competitiva, localización de zonas prioritarias, programas de capacitación. México es un país con producción de fibras naturales, sintéticas y energéticas y no habría razón para ser competitivos en el mercado textil. Una de las razones para crecer, es que no sólo debemos producir textiles, sino ampliar la cadena productiva y confeccionar para luego exportar.

Para estimular una mayor productividad y evitar la utilización de las plantas por la competencia con otros productos extranjeros de mejor calidad y menores precios, se

requiere de apoyo por parte del gobierno, a través de la agilización de los trámites burocráticos que ayudará a las empresas exportadoras a incursionar en otros mercados; o con la creación de instrumentos que protegieran en ciertos productos como las telas acabadas que aún no se producen con calidad y cantidad suficientes. Además de una política fiscal y financiera adecuada para fomentar la elevación de niveles de productividad y la reinversión en el sector textil en función del mercado nacional.

A raíz de la liberación de las importaciones de productos en abril de 1988, la apertura comercial para la industria textil ha seguido el mismo procedimiento que a nivel general:

- 1) sustitución de permisos de importación por aranceles;
- 2) disminución de las tasas arancelarias y de su dispersión, y
- 3) la eliminación de precios oficiales.

Los efectos de la apertura comercial, han sido tanto negativos como positivos. Entre los aspectos negativos se destacan, la competencia desleal, la apertura de fronteras de manera acelerada e indiscriminada, sin delinear a la par políticas internas que favorezcan al mercado nacional sin hacer peligrar la planta textil de México, contemplar todos los elementos de política económica de manera conjunta y no utilizar exclusivamente un sólo instrumento como es la apertura comercial, sino que se sustente en otros cambios internos que generen un entorno económico más favorable. La integración de cadenas productivas y la definición de la estrategia industrial para los próximos cinco años deberá abarcar diversos aspectos, como son el fortalecimiento del mercado interno, sistemas ágiles de comercialización y distribución, políticas financieras y fiscales congruentes e impulso al comercio exterior.

Respecto a los beneficios, tenemos la facilidad para importar materias primas y otras fibras que no se producen en el país, o bien petroquímicos que el gobierno produce a precios más elevados que los internacionales. Además, de la facilidad para adquirir equipos. Sin embargo, de alguna forma estas facilidades fueron mal ocupadas por algunos industriales, ya que se dedicaban a importar productos como la mezclilla para distribuirla en el mercado interno debido a que era menos costoso, y la que ellos producían, que era de mejor calidad, la destinaban para exportación.

En relación a medidas tomadas por el gobierno en cuestión de comercio exterior, se llevo a cabo por estos mismos años El Acuerdo Multifibras, que funciona mediante cuotas de exportación por producto establecidas anualmente, de hecho el país receptor - en nuestro caso Estados Unidos-, es quien determina el monto y tipo de importaciones que esta dispuesto a negociar.

## 2.8 El sector textil mexicano

Un objetivo importante dentro de este sector, ha sido la determinación de tres aspectos claves de la estrategia general para el sector:

- Acciones para incrementar la competitividad,
- Medidas para desarrollar una estructura industrial apropiada
- Diseño de una estrategia de productos/mercados.

El diseño de una estrategia productos/mercados que sea exitosa e implementable requirió de la consideración de muchos factores :

- Situación actual del sector en cuanto a materias primas y base instalada de maquinaria,
- Posición competitiva actual y potencial,
- Tendencias y oportunidades en los mercados de exportación,
- La interrelación entre las distintas etapas de las cadenas textiles,
- Y, de forma muy importante, el entendimiento de las bases para el éxito competitivo.

## 2.9 Consumo de Fibras

El consumo de fibras está ligado a una serie de factores: renta disponible, cultura, clima, moda, etc. Se estima que el consumo total de fibras aumentará a un ritmo de alrededor de 2.3 % anualmente en los próximos cinco años. Este crecimiento será muy inferior al experimentado en la década de los setentas, cuando el consumo total de fibras aumentaba a un ritmo del 5.7 % por año, ritmo muy superior al 0.5 % por año experimentado entre 1980 y 1985.

Otros factores menos predecibles también afectarán el consumo futuro de fibras: precios del textil en relación a otros bienes de consumo, cambios en la distribución de ingresos y cambios en la moda.

### Estructura del consumo de fibras

La evolución de la mezcla de fibras está ligada a cambios en los precios relativos de las mismas y, en menor grado, a cambios en la moda.

A pesar de ser México un productor importante de algodón, el consumo nacional está altamente orientado a las fibras sintéticas. El consumo relativo de fibras sintéticas en México es uno de los más altos del mundo. En el futuro se anticipa que el consumo relativo de algodón en México se mantendrá al nivel actual, o posiblemente aumentará algo para asemejarse a la estructura de los Estados Unidos y Europa.

Otra característica sobresaliente de la estructura del consumo de fibras en México, es el alto consumo de fibra acrílica frente al poliéster fibra corta, en relación a otros países. Recientemente, el precio del poliéster en México se ha reducido y la relación de precios poliéster/acrílico se asemeja a la internacional y se anticipa que el consumo de poliéster fibra corta aumente a costa del acrílico.

No se espera que las fibras sintéticas continúen desplazando al algodón como ha estado ocurriendo en el pasado. Posiblemente, el consumo relativo de algodón aumente algo más en línea con la situación internacional. También se anticipa que aumente el consumo de poliéster fibra corta a costa del acrílico.

### MATERIAS PRIMAS.

La materia prima es un elemento determinante muy importante de la competitividad de los productos en la cadena textil/confección. Esta competitividad es influenciada tanto por el costo, como por la calidad de la materia prima utilizada.

El costo de la materia prima repercute en forma importante sobre el costo de los productos textiles. En hilados típicos, la fibra representa alrededor del 50 % del costo total. En hilados gruesos, este porcentaje es aún mayor.

La calidad de la materia prima no sólo influye la calidad del producto final, sino que también afecta los costos de producción y la gama de productos finales posibles.

### ALGODON.

El abastecimiento del algodón ha sido uno de los cuellos de botella más perjudiciales al sector textil en México recientemente.

Durante casi todo 1986 los precios nacionales de algodón fueron superiores a los internacionales. Durante el verano de ese año, los precios nacionales llegaron a ser alrededor del 80 % superiores a los internacionales.

Otro efecto negativo de la prevención de importaciones de algodón. Siendo un producto agrícola, la producción de algodón es estacional: de julio a enero, con el grueso ocurriendo de septiembre a diciembre. En una situación en la cual no se puede importar, se requiere almacenar algodón para el resto del año durante el cual no hay producción nacional.

En México no se produce la gama completa de tipos de algodón. En particular, el largo de la fibra se centra en la media larga (1" a 1 1/16") y, en relación a lo disponible en países de libre comercio, escasean las fibras más largas y las más cortas. ( En comparación a otros países, en México se empiezan a peinar hilados con títulos más gruesos que en otros países, resultando en un nivel de desperdicio y costo elevado ).

Es recomendable que se libere totalmente la importación de los tipos de algodón no producidos actualmente en México, los que representan alrededor del 20 % del consumo nacional. Dado que las características del algodón van ligadas al clima y suelo donde se cultiva, no parece ser posible que México pueda cambiar sustancialmente la gama de tipos de algodón que actualmente produce.

Para desarrollar una estrategia exportadora textil y al mismo tiempo defender el mercado nacional, será vital asegurar un abastecimiento de algodón a precios competitivos de una gama completa de tipos correctamente clasificados. Para cumplir estos objetivos se sugiere dos cambios a la política vigente: eliminar la práctica de usar el permiso fitosanitario como barrera comercial a la importación y permitir la libre importación ( sin arancel ) de calidades de algodón no producidas en México.

## FIBRAS QUIMICAS.

El acrílico y el poliéster fibra corta, en particular, han estado creciendo a ritmos elevados del 9.8 % y 15.1 % anual respectivamente. Estos crecimientos han sido posibles por incrementos significativos en la capacidad productiva para estas fibras en los últimos dos a tres años.

En México se anticipa que aumente el consumo relativo de poliéster fibra corta por varios motivos. Históricamente, el consumo relativo ha sido bajo en comparación a otros países. El acrílico en México fué, antes de 1985, más barato que el poliéster fibra corta, mientras que en los Estados Unidos la relación fué inversa. El precio del poliéster fibra corta en México ha estado reduciéndose ( en parte por el incremento en capacidad ) y se anticipa que el consumo de poliéster fibra corta continúe aumentando como en pasado reciente; los cambios en la moda indican un mayor consumo de fibras cortas en general a costa del filamento de poliéster.

Las exportaciones mexicanas de fibras sintéticas aumentaron de niveles mínimos en 1982 a niveles muy significativos. Las fibras sintéticas representan el 68 % del valor de las exportaciones del sector textil/confección en los últimos seis años. Este éxito exportador ha sido facilitado por la subvaluación del peso frente al dólar y, más recientemente, frente a las monedas Europeas.

**POSICION COMPETITIVA.** La competitividad en fibras químicas resulta en gran parte determinada por la posición de costo. Se puede analizar la posición de costos estudiando dos elementos : costos de insumos y costos de transformación.

Los fibreros mexicanos tienen ventajas importantes en los precios de insumos al sector de fibras sintéticas: tanto en los petroquímicos como en los energéticos, donde los productores mexicanos tienen precios alrededor del 50 % en electricidad y de alrededor de un cuarto en combustóleo frente a los Estados Unidos y Europa.

Los costos de transformación vienen determinados por los costos nacionales de los factores de producción ( costo de personal, tasas de interés, costos energéticos, etc ) y factores operacionales ( productividad del personal, y maquinaria, utilización de capacidad, etc ).

La posición de costo total de los fibreros mexicanos varía según la fibra producida:

**Acrílico:** los costos de transformación en México, aunque algo superiores a los de otros países por los elevados costos de capital, son similares a los de los competidores principales. Las principales plantas son modernas y de escala adecuada y tienen elevada productividad.

**Poliéster:** El costo de transformación en México es algo superior que el de los Estados Unidos y Europa y bastante superior que Corea, ya que los elevados costos financieros en México no son totalmente compensados por sus ventajas significativas en costos de energía y de personal. La posición de costo financiero alto es debida a altas tasas reales de interés, el tamaño pequeño de muchas líneas de polimerización en México y la baja utilización de capacidad. La desventaja es menor en las plantas de fibra corta dado su tamaño más económico.

**Nylon:** La posición relativa de costos de nylon en México es muy competitiva por insumos particularmente baratos y costos de transformación competitivos, dado que los costos de energía y de personal son importantes en la estructura de costos.

La posición de costo del sector fibrero nacional es en general competitiva a nivel internacional. Desventajas en el costo de capital ( resultantes de ciertas líneas subescala, baja utilización de capacidad y elevadas tasas de interés ) son compensadas por ventajas en el costo del personal, de los insumos petroquímicos y, aun más importante de los insumos energéticos.

La calidad de la fibra mexicana es en general, competitiva y adecuada. El acrílico proveniente de las principales plantas mexicanas es de buena calidad. La fibra más problemática en términos de calidad es el nylon. Otro aspecto importante de la calidad es la afinidad al tejido de la fibra. La afinidad del nylon mexicano para los usos más sensibles ( tapicería y alfombras ) no es muy buena. Para resolver los problemas de calidad en nylon es importante apoyar programas de inversión en maquinaria de hilatura/extrusión y en la mejora de la fibra ( desarrollo, producto y control de calidad ).

El nivel de precios nacionales de fibras han sido superiores en México que en otros países. La gran mayoría de las plantas mexicanas tienen un nivel de costos totales que se encuentra por debajo del nivel de precio de los Estados Unidos, sólo dos líneas de poliéster, según el análisis, se encuentran, con sus costos, algo por arriba del precio estadounidense. El análisis demuestra que los productores mexicanos podrían reducir sus precios a los niveles de los Estados Unidos sin incurrir en pérdidas, y generarían suficiente " cash flow " para cubrir su carga financiera y sus amortizaciones, permitiéndoles el reemplazo de equipo cuando sea necesario.

El desarme arancelario tiene implicaciones importantes para la industria textil. Especialmente la eliminación del instrumento del precio oficial reduce la protección arancelaria en México contra el dumping ( las practicas de vender a costo marginal, vender por abajo del costo marginal para conquistar mercados y el uso de subsidios gubernamentales, son particularmente frecuentes en industrias intensivas de capital como en fibras ).

En un mercado más abierto es esencial disponer de instrumentos efectivos de lucha contra estas practicas comerciales. Un sistema efectivo para México debería incluir: una clasificación arancelaria adecuada ( según esta contemplado ) un banco de datos que permita rápido acceso y generalmente rapidez de información y decisión. Para conectar el sector textil/fibras/confección a un sistema de información y análisis de dumping, se requiere cierta cantidad adicional a la inversión requerida.

## 2.10 El proceso algodonero

### HILATURA DE PROCESO ALGODONERO

Estructura del sector. El subsector nacional de hilatura de proceso algodonero consta de alrededor de tres millones de husos. La característica más notable del subsector en México es el pequeño tamaño de planta promedio en relación a otros países y a la escala económica. La planta promedio en México, con 7000 husos, es sólo la mitad del promedio español, y una quinta parte del promedio en los Estados Unidos y Turquía.

Las posibles hipótesis para explicar la pequeña escala de planta observada en México incluyen:



- Menor automatización, que reduce los costos fijos
- Falta de espacio para instalar nuevos equipos
- Riesgo de problemas sindicales en plantas más grandes.

**Posición competitiva.** En un producto poco diferenciado como el hilado, la posición competitiva está determinada por la posición de costo. El costo de hilado está compuesto por la situación de materias primas y el costo de transformación.

En los costos de capital México tiene una desventaja significativa. En gran parte esto se debe a las elevadas tasas de interés real en México por la escasez de capital. En México a pesar de ser muy caro el capital, las horas de trabajo en la hilatura de proceso algodónero son pocas.

En México se opera el equipo un promedio de alrededor de 5,000 horas por año (poco más de dos turnos) en comparación con Corea donde se trabajan más de 8,000 horas, o sea casi continuamente. Se estima que si en México se trabajara el equipo tan intensamente como en Corea, el costo de transformación se reduciría en un 20 %.

La productividad de la maquinaria es otro factor que afecta el costo de capital. Aunque la productividad de la maquinaria en el subsector nacional es razonable, una comparación internacional demuestra que existe campo para mejorarla en un 10 % a 15 % dada la modernidad del equipo mexicano.

El costo del personal es el otro elemento importante a considerar. México tiene costos de personal muy inferiores a los Estados Unidos y los países europeos, y algo superior a los países en desarrollo como Corea y Turquía.

La productividad del personal en México es baja debido a falta de mejoras significativas en los últimos años. La norma internacional es que la productividad laboral en hilatura mejore entre un 5 % y 8 % anualmente. En México, la productividad laboral es baja y se ha estancado desde 1980.

Con baja productividad laboral también se corre el peligro de pérdida de competitividad al re-valorarse el peso. La calidad del hilado producido también afecta su competitividad. El número de nudos en el hilado es un aspecto importante de calidad. Los nudos llegan a afectar negativamente la calidad de la prenda terminada, ya que son visibles, particularmente en tejidos ligeros como camisas.

La falta de mecanismos para señalar la calidad del producto repercute en los siguientes problemas:

- Dificultad de productores de alta calidad en poder alcanzar niveles de precios ajustados al valor de su producto, particularmente con clientes nuevos,

- Limita las posibilidades de los tejedores de encontrar y comprar a precio justo, la calidad exacta de hilados que requiere su enfoque de producción y aumenta el riesgo para los compradores extranjeros nuevos.

#### TEJEDURIA DE PROCESO ALGODONERO

Estructura del subsector: El subsector nacional consta de unos 45,000 telares. Aunque en países como Italia y Alemania el parque de telares es más moderno, el equipo en México es más nuevo que en la mayoría de los países.

La modernidad es importante en la tejeduría porque al igual que en la hilatura se observan en ella mejoras importantes de productividad y gran dinamismo tecnológico. Se puede apreciar que la situación mexicana compara favorablemente a nivel internacional, encontrándose un punto medio entre la de países en desarrollo como Corea, Brasil y Turquía, y la de países industrializados como los Estados Unidos y varios países europeos.

Dada la modernidad de su parque, México tiene amplia capacidad de telares anchos según se puede apreciar en la comparación con España y Turquía, la falta de capacidad de acabado de telas anchas, limita las posibilidades de usar y exportar telas anchas acabadas desde México y frecuentemente fuerza al tejedor nacional a producir telas angostas ( en paralelo ) en sus telares anchos.

Posición competitiva: La tela es un producto más complejo que el hilado. Aunque el costo de transformación sigue siendo un factor importante de competitividad, otros aspectos como la complejidad del tejido o diseño pueden ser bases significativas de competitividad.

La posición de México es similar a la de países como Italia y Brasil, pero bastante peor que la de países como Corea y España. Al igual que la hilatura, elementos principales del costo del tejer son la energía, el capital y el personal.

EL costo de capital es el rubro en que México es menos competitivo, por razones similares a las que se discuten en la sección de hilatura de proceso algodónero:

- elevados niveles de tasas reales de interés
- muy baja utilización de capacidad en término de horas por año o turnos
- relativamente baja efectividad

La efectividad promedio en el subsector mexicano es de 70 %, frente a un 90 % de Alemania. Existe por lo tanto un potencial importante de mejoras de efectividad. Las posibles causas de la baja efectividad en México incluyen:

- tiempo muerto por roturas excesivas del hilado
- tiempo muerto por cambios excesivos de productos (tiradas muy cortas)
- capacitación y " conciencia " sobre la importancia de la efectividad

Aunque la productividad laboral mexicana compara favorablemente con la de muchos países, en relación con países como Alemania, Estados Unidos e Italia, ésta demuestra que podría mejorar en más del 50 %.

## 2.11 Teñido, Estampado y Acabado

El acabado, usado como término genérico para describir el teñido y estampado también probablemente es el eslabón más débil en la cadena textil mexicana. Se identificaron cinco problemas principales en esta rama:

- base instalada
- capacitación y tecnología de proceso
- estructura del subsector
- política arancelaria
- consumo de energía

Base Instalada: La edad promedio del equipo de teñido y acabado/secado es de alrededor de 20 años, aunque el equipo de estampado es más moderno, con una edad promedio de diez años.

Dada la antigüedad del equipo de teñido en México, la penetración nacional de tecnología continua es baja: 6 % de la capacidad, frente a 32 % en los Estados Unidos y 60 % en Alemania. La instalación de más líneas de teñido continuo y/o semi-continuo, mejoraría la competitividad del sector en forma significativa, tanto en costos como en calidad.

En estampado, la base instalada en México compara favorablemente a nivel internacional en cuanto a modernidad y elección tecnológica. Sin embargo, el estampado ha tenido mucho crecimiento a nivel internacional recientemente y en México se observa una falta de capacidad instalada.

La capacidad de estampado en México, como porcentaje de la producción de tela en crudo, es de sólo el 20 %, frente a un 35 % en los Estados Unidos y 45 % en la Comunidad Económica Europea.

Otra área deficiente del subsector de acabado en México es la de mercerización. En México existe un déficit de capacidad de mercerizado. Sólo alrededor del 40 % de las plantas mexicanas que procesan telas de algodón y sus mezclas tienen equipo de mercerizado, mientras que en los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea prácticamente todas estas plantas lo tienen. En los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea es muy difícil vender artículos de algodón sin mercerizado, aun asumiendo penalidades en el precio.

**Capacitación y tecnología de proceso:** La preparación del trabajador influye grandemente en la calidad del acabado en dos niveles: laboratorio y control de proceso. El personal de laboratorio desarrolla y prepara las formulaciones y comprueba los resultados. Este personal en México está bien preparado y experimentado y está frecuentemente respaldado con equipo de laboratorio sofisticado.

**Estructura del subsector:** La estructura industrial se puede definir en términos de la escala de las plantas, el grado de integración vertical, la utilización de capacidad, ubicación geográfica y el tamaño de los pedidos típicos. La estructura del subsector afecta la competitividad.

La escala de planta determina la tecnología apropiada, y por lo tanto importantes elementos de competitividad, como costos de calidad. El nivel de integración vertical en México parece ser excesivo. Sólo de 10 % a 20 % de la capacidad de acabado está en manos de comisionistas proplamente tales (plantas maquiladoras no-integradas), comparado a la norma europea de más del 50 %.

El tamaño de la tirada puede también tener un efecto notable en los costos y en la elección tecnológica. En procesos como el estampado, donde la preparación del diseño y el cuadro es relativamente costosa, la reducción del costo en corridas largas es muy importante.

El cliente final del acabador es el confeccionista. Dada la alta fragmentación del subsector de confección, que resulta en pedidos pequeños y frecuentes, la capacidad de acabado debería estar ubicada geográficamente cerca de los centros de confección.

**Política arancelaria:** tintes y químicos representan un porcentaje importante del costo de operaciones del acabador. Con aranceles del 33 % para insumos elaborados en México, el 10 % para los que se producen y 20 % para los que se produce un sustituto similar, el acabador tiene un fuerte incentivo para economizar en el costo, y frecuentemente usa insumos de mejor calidad. Para los mercados de exportación un " sustituto parecido " no es suficiente: cuando el comprador especifica un tono, éste tiene que ser

exacto para poder combinar los artículos con el resto de su colección. Se recomienda que los aranceles sobre colorantes e insumos químicos para el acabado se eliminen o se reduzcan a valores mínimos.

Otro arancel perjudicial al subsector de acabados y al sector textil/confección en general, es el relativo a la maquinaria de acabado. Los aranceles aumentan aún más el costo de este equipo ya de por sí caro, lo que se ha traducido en que gran parte de la capacidad instalada sea de equipo de segunda mano. Recomendamos que el arancel de maquinaria se reduzca o se elimine, particularmente para equipo comprado bajo el Programa de Reestructuración.

Consumo de energía: Ahorros energéticos ofrecen el potencial de reducción de costo en el acabado. La energía es un elemento significativo en la estructura de costo. Proyectos de energéticos frecuentemente resultan en menores consumos de agua y emisiones de efluentes contaminantes.

Recomendamos que se desarrolle un programa de ahorro energético en el subsector de acabados incluyendo difusión de información, incentivos a la inversión y seguimiento de los resultados.

## 2.12 Proceso Lanero

El proceso lanero es distinto del proceso algodonero, por las características de las fibras que se trabajan y de la maquinaria que se usa. En términos de consumo de fibras el proceso lanero representa el 20 % de la industria textil en México.

### HILATURA DEL PROCESO LANERO

El primer paso en la producción de hilo lanero es la elaboración del tops, un conjunto de fibras paralelas que es el insumo a la hilatura propiamente dicha. En México se elaboran principalmente tres tipos de tops de proceso lanero, tops peinados, tops cardados y tops de fibras largas sintéticas.

Una mayor diferencia entre México y otros países es el hecho que la lana aquí viene importada en lotes relativamente pequeños por los casimieros individuales, mientras que en Europa, el hilandero compra tops de comerciantes que manejan volúmenes importantes. Los grandes volúmenes permiten a los comerciantes mezclar diferentes lotes de lana lo que incrementa la uniformidad de la fibra y permite un grado mayor de clasificación de la lana que al nivel de la lana sucia.

En México las importaciones de tops peinados han sido muy limitadas, debido a requisitos de permiso previo en los últimos años y arancel más alto para tops, comparado a la lana sucia ( en 1986 el arancel fue 10 % para tops y 0 % para la lana sucia ).

La eliminación del arancel para tops permitiría a los casimiereros usar tops uniformes de la calidad que requieren. Además la eliminación del arancel sobre tops no conducirá necesariamente al consumo exclusivo de tops importados, dado que los precios del peinado en México son competitivos. Es probable que las importaciones se limiten a la elaboración de telas finas, lo que resulta importante es una perspectiva de exportaciones directas e indirectas más elevadas en el futuro.

Los segmentos del subsector son hilatura y tejeduría peinada, cardada y la hilatura semi-peinada. La hilatura peinada es importante abastecedor del subsector de tejido de punto ( hilo acrílico ) y de la tejeduría plana. Los factores competitivos determinantes en este paso son tecnología, costo y calidad de las materias primas, productividad y utilización de capacidad.

Recientemente, las materias primas en México han sido, competitivas. La lana para el proceso peinado es importada casi en su totalidad, a precios internacionales y sin arancel.

El segmento más afectado por la pérdida de poder adquisitivo fué el de los casimiereros. El patrón de utilización de capacidad en México es muy variado entre algunas empresas que siguen trabajando a cuatro turnos y otras que trabajan dos turnos o menos. No hay relación entre el tamaño de planta y el nivel de utilización.

Posibles explicaciones para el nivel de productividad relativamente bajo en México frente a países europeos, es el tiempo muerto debido a frecuentes cambios en el producto, causados por el alto nivel de roturas debido a la falta de capacitación, y deficiencias en la supervisión y gerencia de planta.

El problema de baja productividad no se debe al parque nacional de maquinaria, y puede ser atacado por dos variantes: al nivel de concientización y capacitación de los gerentes de empresa y al nivel de capacitación de los obreros.

A nivel empresario es necesario introducir programas de información que generen y difundan datos sobre productividad por segmento del subsector y que permitan al empresario comparar su productividad con el promedio mexicano y la de países competidores.

La tecnología, utilización y productividad, influyen junto a factores económicos generales y sectoriales ( costo financiero, costo laboral, costo energético ) en la posición relativa de la hilatura peinada mexicana. Los productores mexicanos son competitivos en sus costos de transformación con la mayoría de los países europeos, pero no con Corea. Su desventaja frente a Corea, resulta de la baja productividad y utilización,

combinadas con un costo financiero relativamente alto en México y menor productividad laboral.

Para resolver el problema de costos financieros altos en México y en una perspectiva macroeconómica, es esencial fomentar exportaciones directas e indirectas de hilo peinado en México.

Se puede caracterizar el mercado en dos dimensiones básicas: valores de las materias primas y el grado de estandarización y volumen comprado del hilo, resultando cuatro segmentos:

- hilo de tejido plano para casimires de lana y de mezclas.
- hilo básico de acrílico, mezclas estándar, hilo para alfombras.
- mezclas para tejido de punto fino.
- mezclas para tejido de punto común.

Hilatura cardada: en México, como en otros países, la hilatura cardada es un sector relativamente fragmentado debido a requisitos de escala económica bajos y fuentes de materias primas fragmentadas.

Las exportaciones del sector cardado en México han sido limitadas en el pasado, habiéndose exportado alrededor del 6% de la producción en 1986. Los mercados de exportación son pequeños o difíciles de servir. El mercado europeo es difícil por su orientación de moda y calidad. El mercado de cardado está dominado por el comercio intra-comunidad económica europea.

#### HILATURA DE PROCESO LANERO

Factores claves que influyen la competitividad en este caso son tecnología, utilización, productividad y factores de moda y de diseño.

Debido a fuertes inversiones en telares en México la base instalada de tejeduría en México es muy moderna. El 70% de telares de la muestra eran sin lanzadora, lo que corresponde al 85% de la capacidad instalada. Esta proporción es muy alta a nivel internacional, en Inglaterra los telares sin lanzadera representan 50% del número de telares instalados y 72% de su capacidad.

La tejeduría lanera es un proceso aun más intenso de capital que la hilatura, con equipo moderno los costos financieros fijos representan entre el 42% y el 47% del costo de transformación.

El problema más importante de la tejeduría lanera en México es su relativamente baja utilización de capacidad, que representa una importante penalidad a niveles de costo financiero alto. La solución al problema, dado un mercado nacional con poco crecimiento, debe ser la mayor exportación de tejidos, y más importantemente de prendas de tipo lanero, México tiene la ventaja adicional del costo laboral bajo en confección.

Los Estados Unidos, Canadá y Europa son los mercados de exportación más importantes de productos laneros. Los países industrializados representan las tres cuartas partes del total importado mundialmente en productos con contenido de lana.

Para México los tejidos de mezcla lana/poliéster y las cobijas sintéticas parecen ser los procesos más prometedores. En los años pasados, las exportaciones hacia los Estados Unidos han sido mínimas.

Factores decisivos en la exportación son el costo, la calidad del acabado y particularmente aspectos de moda, diseño y flexibilidad de las empresas. Los factores de moda son decisivos en la mayoría de los segmentos: creatividad de diseño, variedad en la gama, continua observación de las tendencias en la moda y rapidez en la ejecución.

La estrategia central para el proceso debería ser la exportación indirecta en forma de prendas, donde México tiene una mayor ventaja frente a los países exportadores que tienen costos de personal elevado.

Hay una proporción importante de mezclas lana/poliéster que coincide con la mezcla mexicana. Estos productos deberían recibir prioridad en las negociaciones por cuotas, por su alta realización de precio y valor agregado, y por el hecho de que no hay serios cuellos de botella en la cadena lanera.



# **CAPITULO III**

**EL TRATADO DE LIBRE  
COMERCIO EN LA  
INDUSTRIA TEXTIL**

### 3.1 Introducción

El objetivo de este capítulo es describir características de la industria textil de nuestro país y las posibilidades de su desarrollo en el marco de una zona de Libre Comercio de América del Norte.

El trabajo está dividido en cuatro secciones. La primera presenta las características de la industria textil mexicana, incluyendo el perfil de su comercio exterior. La segunda menciona los obstáculos que enfrentan los productos textiles mexicanos para entrar a los mercados de Estados Unidos y Canadá; la tercera se refiere a los resultados del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Estados Unidos y Canadá en lo referente a la industria textil, y en la cuarta se presentan los objetivos de México en la negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y Canadá, incluyendo los avances de la negociación.

### 3.2 Descripción de la industria textil en México

#### Producción, Procesos y Cadena Productiva.

En el período 1986-1990, la industria textil participó, en promedio, con el 2.5% y el 12% del PIB total de la industria manufacturera, respectivamente. La participación de esta industria en la economía se ha mantenido prácticamente constante durante el período.

El total de establecimientos de la industria textil se calcula en alrededor de 11 mil, que generan cerca de 850 mil empleos. La mayoría de establecimientos y empleos se localizan en el sector de confección, que es la actividad más intensiva en la utilización de mano de obra.

Con base en los procesos de producción que la industria desarrolla pueden identificarse tres sectores. En primer lugar, el sector productor de fibras sintéticas y artificiales. Las fibras sintéticas son elaboradas a partir de productos derivados del petróleo y las artificiales a partir, entre otras materias primas, de celulosa. En lo sucesivo, este sector será mencionado como el sector de fibras. En segundo lugar, el sector textil, que abarca la fabricación de fibras naturales y todo tipo de hilados, tejidos, telas y sus acabados, así como de productos terminados procesados directamente a través del tejido (incluye alfombras). Por último, el sector de confección, es decir, la fabricación de ropa y de otras prendas.

## FIBRAS

El sector fibras es intensivo en capital y suele estar concentrado en un pequeño número de empresas. En México, está formado por nueve compañías que generan 19 mil empleos en forma directa, que representan alrededor del 2% del total de personas ocupadas por la industria. La producción está distribuida, geográficamente, de la siguiente manera: Jalisco 24%, Nuevo León 22%, Querétaro 19%, México 14%, Veracruz 8%, Distrito Federal 7%, Tamaulipas 4% y Tlaxcala 2%.

La participación del capital extranjero en la producción de fibras varía de acuerdo al tipo de fibra y al sector industrial y se estima que su participación alcanza el 20%.

En México existe una adecuada integración entre las etapas del proceso productivo de las fibras sintéticas y artificiales. El país es autosuficiente en el abasto de materias primas para la fabricación de estas fibras y un importante exportador de varias de ellas como es el caso de anhídrido tereftálico (TPA), dimetil tereftalato (DMT) y Glicol. Sin embargo, en el caso de algunos de los petroquímicos básicos encadenados a estas materias primas (i.e., para-xileno), la producción nacional no es suficiente y es necesario recurrir a importaciones para complementarla.

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

## TEXTILES

El sector textil no es tan intensivo en capital como el de fibras ni tan intensivo en mano de obra como el de la confección. Sin embargo, los avances tecnológicos juegan un papel cada vez más importante en la modernización de la industria incluyendo su adaptación a las modas.

El sector está constituido por 2,249 empresas, que generan 250 mil empleos, esto es, cerca del 28% del total de la industria textil. El 86% de los establecimientos son pequeños o micros, y el 70% de las empresas se localizan en los estados de Puebla, 16%; México, 36% y el Distrito Federal, 18%. Con algunas excepciones, la mayoría de las empresas son mexicanas, ya que la participación de los capitales extranjeros no excede el 10%.

En el sector textil coexisten métodos de producción tradicionales y modernos y en general, México cuenta con tecnología y equipos equivalentes a los que se emplean en países más desarrollados en la elaboración de telas y tejidos, destacando la avanzada tecnología que se utiliza en la fabricación de hilados de fibras naturales. En lo referente a la fabricación de alfombras, también se cuenta con tecnología y maquinaria equivalentes a la utilizada en el resto del mundo; sin embargo, parte de la capacidad instalada se encuentra ociosa.

Aunque el sector es competitivo internacionalmente, en algunos casos su competitividad se ve afectada por el insuficiente suministro de materias primas naturales y otros insumos, así como por el rezago en inversión y tecnología.

## CONFECCION

Los procesos de confección son intensivos en mano de obra. Para efectos prácticos el 50% de los costos de producción lo absorben los materiales y el 50% la mano de obra. El sector cuenta con 8,125 empresas y genera más de 600 mil empleos directos, que representan cerca del 70% del total de la industria. El bajo costo de entrada a este sector ha permitido el establecimiento de locales pequeños, muchos de ellos con menos de 10 empleados, dispersos en todos en la República. El 96% de los establecimientos son micro o pequeñas empresas y muchas se concentran en grandes ciudades, particularmente en la Ciudad de México y en la frontera norte. Con algunas excepciones, particularmente en la industria maquiladora, la mayoría de las empresas son mexicanas en 100%.

El sector no tiene serios problemas con el abastecimiento de insumos. No obstante, enfrenta algunas dificultades por los altos costos de los materiales para la producción y su poca versatilidad ante los cambios de la moda.

## COMERCIALIZACION

Con excepción de las fibras sintéticas y artificiales y algunos de sus hilados, así como de ciertos hilados de algodón, la comercialización de los productos mexicanos es débil en el exterior. Esta debilidad se explica, en gran parte, por el efecto nocivo que tienen las cuotas que Estados Unidos impone a los productos textiles mexicanos, al inhibir la inversión en canales de comercialización ante la incertidumbre de lograr un mayor acceso que justifique estas inversiones.

## MAQUILADORAS

Las maquiladoras textiles juegan un papel importante en la generación de empleos ya que actualmente ocupan alrededor de 42 mil personas, lo que representa el 9.5% del total ocupado en el sector. El número de plantas para productos textiles mostró una tendencia ascendente en los años ochenta, llegando a 245 establecimientos en 1989, lo que representó el 14.8% del total. La participación de los establecimientos textiles en el valor agregado total de la industria maquiladora fue de 6% en 1990 y la mayor parte se dedican a la confección de ropa.

## COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA

La industria textil mexicana, excluyendo maquiladoras, registró un superávit en su balanza comercial con el mundo entre 1985 y 1988. A partir de 1989, la industria mostró un déficit, que se explica por el dinamismo de las importaciones.

Las exportaciones se concentran en fibras, 44%, y textiles 45%, mientras que las de confección juegan un papel secundario (10%). Por su parte, la composición de las importaciones es más homogénea ya que existe una importante concentración en los productos de la confección, 38%, y el resto son fibras y textiles.

## ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos es el socio comercial más importante de México para productos textiles. En 1990, el 53.9% de las exportaciones nacionales tuvo como destino Estados Unidos, mientras que el 54.8% de las importaciones provino de ese país.

El comercio de productos textiles entre Estados Unidos y México ha sido importante para los dos países. México mostró un déficit de 50 mdd en 1989 y de 217 mdd en 1990, excluyendo maquiladoras, después de haber registrado un superávit con ese país por varios años. Es importante destacar que el 59% de las exportaciones a Estados Unidos se concentró en el sector textil y el 28.6% en fibras. Por su parte, las importaciones estuvieron distribuidas de manera uniforme entre fibras, textiles y confección, lo que implica que la mayoría de ellas son insumos para la producción de otros bienes.

Al introducir a la industria maquiladoras, las exportaciones mexicanas de productos textiles a Estados Unidos ascendieron a 948.4 mdd y las importaciones a 962.7 mdd en 1990, lo que implica un déficit de solamente 16.3 mdd. Al considerar a esta industria, también cambia la estructura de las exportaciones: 5.7% fibras, 26.4% textiles y 67.7% en confección. Esto es una muestra del potencial exportador del sector de la confección y de las posibilidades de complementación de las economías de México y Estados Unidos. La composición de las importaciones no cambia significativamente al considerar a las maquiladoras debido a que la mayoría son insumos para la fabricación de otros productos. Estos insumos están exentos del pago de arancel siempre y cuando se re-exporte el producto final al país de origen. De ahí que el crecimiento de sus exportaciones vaya íntimamente ligado al crecimiento de las importaciones. En 1990, la entrada neta de divisas de las maquiladoras textiles fue de 202 mdd.

## CANADA

El comercio de productos textiles con Canadá es mucho menor que el que se tiene con Estados Unidos. En 1990, México registró un superávit de 8.7 mdd, al exportar 17 mdd e importar 8.5 mdd. Se prevé un aumento en el comercio con ese país, siempre y cuando se eliminen las barreras existentes al comercio. En relación a la composición de las exportaciones, alrededor del 62% fueron fibras, 20% textiles y 18% confecciones. Las importaciones se concentraron en fibras con un 76% del total, seguidas por los textiles y la confección.

### 3.3 Acceso al mercado de Estados Unidos y Canadá

Los productos de la industria textil mexicana enfrentan una serie de barreras para entrar al mercado de Estados Unidos y Canadá como son los aranceles altos y las cuotas.

#### BARRERAS ARANCELARIA

Los productos textiles nacionales enfrentan un arancel máximo de 57% para entrar a Estados Unidos y de 30% a Canadá. México, por su parte, impone un arancel máximo de 20% a las importaciones de textiles de cualquier país.

El arancel ponderado que impone Estados Unidos a los productos textiles mexicanos es de 6.8% en fibras, 9% en textiles y 18.5% en confección. La protección arancelaria en aquel país es mayor justamente en aquellos productos en los que México es más competitivo. En 1990, el arancel ponderado en Estados Unidos para los productos canadienses fue de 6.8% para fibras, 6.2% para textiles y 15.3% para confección, lo que colocó a México en una situación desventajosa tanto por el nivel arancelario vigente como por el proceso de desgravación en marcha.

#### BARRERAS NO ARANCELARIAS

##### Cuotas

Las exportaciones mexicanas enfrentan cuotas para entrar al mercado de Estados Unidos, esto es, límites arriba de los cuales algunos productos no pueden ser exportados a ese país. En la actualidad, el 71.1% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos está sujeto a cuotas fijadas por el Convenio Bilateral Textil firmado con ese país en el marco del Acuerdo.

Las cuotas han tenido el efecto de limitar la inversión de la industria no sólo en maquinaria y planta, sino también en canales de comercialización.

Canadá, aunque es signatario del AMF, no impone cuotas a México pero exige un permiso previo a la importación lo que le permite frenar las exportaciones en un momento dado.

#### OTRAS BARRERAS AL COMERCIO

La ley de Estados Unidos no permite que la ropa del ejército la provean fabricantes extranjeros. Esto impide el acceso a una parte importante del mercado de la confección en ese país.

#### IMPUESTOS COMPENSATORIOS

En 1989, Estados Unidos determinó un impuesto compensatorio preliminar de 1.76 ad valorem en contra de productos textiles mexicanos que afectó a 200 empresas, por lo cual en 1990, México sólo exportó a Estados Unidos 118 mdd bajo las fracciones sujetas a este impuesto.

### 3.4 Acuerdo de Libre Comercio Canadá- Estados Unidos(ALC)

En el ALC entre Estados Unidos y Canadá no se creó un grupo especial de negociación para la industria textil. Sin embargo, se llegó a los siguientes acuerdos.

**Barreras Arancelarias.** Se convino que la desgravación sería simultánea e idéntica en los dos países. En el sector fibras, se estableció un período de desgravación de 10 años al igual que en el textil para 618 fracciones, ya que 59 habían sido desgravadas previamente. En el sector de confección se acordaron períodos de desgravación inmediata para 3 fracciones, de 10 años para 759 fracciones y 8 fueron liberadas anticipadamente.

**Barreras no arancelarias.** Se acordó la eliminación de todas ellas, como son los permisos de importación y otras disposiciones.

**Reglas de origen.** Se estableció el requisito de "doble transformación" para que los productos provenientes de otros países gozaran del arancel preferencial del ALC. Esto

implica que un producto quede clasificado en un renglón diferente al de los insumos en la tarifa de importación, después de sufrir dos procesos diferentes de transformación en territorio de los países firmantes del ALC. Sin embargo, se consideraron excepciones, a través de cuotas arancelarias, para algunos bienes provenientes de terceros países que pueden gozar de las preferencias del ALC aunque no cumplan con el requisito de doble transformación, particularmente cuando los insumos necesarios para producirlos no se fabriquen en la zona. El nivel de las cuotas arancelarias es revisado periódicamente.

### **3.5 Objetivos de México en la negociación del Tratado de Libre Comercio**

El objetivo en la negociación del comercio textil es tener un acceso amplio a los mercados de esos países. El tamaño del mercado de Estados Unidos se aprecia claramente cuando se considera que el consumo de fibras de todo tipo por persona es de 20.2 kilogramos al año, mientras que en México sólo asciende a 5.5 kilos.

El tener mayor acceso a esos mercados permitiría ampliar las escalas de producción, abatiendo así los costos unitarios. Asimismo, se fomentaría la creación de empleos en la industria textil de nuestro país, y nos daría preferencia sobre otros proveedores del mercado, particularmente de Asia.

La industria mexicana podría incrementar sus exportaciones y modificar su composición de manera tal que la participación de las confecciones fabricadas con insumos mexicanos aumentara. Como último eslabón de la cadena textil, la confección es potencialmente la punta de lanza para toda la industria. Al mismo tiempo, tendría que mejorarse la calidad de algunos productos de algodón, polyester y nylon, fortalecerse el segmento de acabados dentro del sector textil y abrirse nuevos y mejores canales de comercialización.

Un TLC abriría nuevas oportunidades para complementar los factores de la producción en los tres países y los volvería más competitivos frente al resto del mundo.

#### **OBJETIVOS DE LA NEGOCIACION**

En el momento de plantearse la estructura de los grupos de trabajo para la negociación del TLC con Estados Unidos y Canadá, México se pronunció por la formación de un grupo especial para discutir todo lo relacionado con la industria textil. La propuesta estuvo fundamentada en la importancia económica de esta industria en los tres países, en especial su papel en la generación de empleos. Estados Unidos y Canadá estuvieron de acuerdo con la propuesta mexicana.



## BARRERAS ARANCELARIAS

El objetivo de México es lograr la eliminación de aranceles para tener un acceso más franco a los mercados de Estados Unidos y Canadá, al tiempo que se establece un plazo para la modernización de la industria mexicana.

Además, los textiles mexicanos enfrentan aranceles ponderados más altos que Canadá para entrar a los Estados Unidos, lo que lo coloca en una situación desventajosa.

## BARRERAS NO ARANCELARIAS

México también se propone la eliminación de cuotas a las exportaciones nacionales a los Estados Unidos y sus argumentos son los siguientes: en primer lugar, La existencia de cuotas a las importaciones provenientes de México es incógrua con el Acuerdo Multifibras. En segundo, México es el único país, de los tres involucrados en las negociaciones, que enfrenta cuotas, lo que lo coloca en una situación de asimetría. En tercero, las cuotas han tenido un efecto perverso en la inversión de la industria en México, al inhibirla no sólo en maquinaria y equipo, sino en canales de comercialización, como se indicó anteriormente. En cuarto lugar, las exportaciones de productos textiles mexicanos no son una amenaza para Estados Unidos ya que éstas representaron, en 1990, sólo el 3.2% de las importaciones textiles totales de ese país, siendo los países asiáticos los principales proveedores.

México buscará también que el requisito de permiso previo de importación para textiles que existe en Canadá no se convierta en el futuro en una barrera al comercio para los productos mexicanos.

## REGLAS DE ORIGEN

El objetivo fundamental es negociar reglas de origen que permitan un balance entre dos principios: por un lado, beneficiar a los productores de la región y, por el otro, permitir el desarrollo de una mayor competitividad de los productores de la región frente a otros países.

## OTROS ASPECTOS DE LA NEGOCIACION

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

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

En lo referente a etiquetado, se buscará la introducción de un sistema de etiquetado trilateral que proteja al consumidor con información sobre el origen, composición y cuidado del producto, entre otros requisitos.

## SITUACION DE LA NEGOCIACION

El grupo de negociación textil se ha reunido, hasta el momento, en seis ocasiones. El primer acuerdo al que se llegó fue la definición del universo de productos que se consideraría en el grupo y se convino en que éste estaría compuesto por los productos incluidos en los capítulos 50-63 del Sistema Armonizado, que es el universo textil tradicional, con la excepción de las materias primas (lana, seda y algodón) de las partidas 50.01-50.03, 51.01-51.04 y 52.01-52.03. También se incluirían los productos textiles de los capítulos 39, 42, 64, 65, 70, 94 y 96, que abarcan productos como maletas, las partes de tela de zapatos y otros. El universo textil, así definido, incorpora todos los productos sujetos a cuotas en el marco del Convenio Bilateral Textil México-Estados Unidos. Lo relativo a maquinaria textil se discute en otro grupo.

Además, se han llevado a cabo discusiones sobre barreras arancelarias, barreras no arancelarias, reglas de origen, salvaguardas y etiquetado para los productos textiles; se ha realizado un intercambio de información estadística y, finalmente, cada país ha presentado ya sus ofertas de desgravación y está preparado su posición respecto a reglas de origen.

## ACUERDO MULTIFIBRAS

En la historia del comercio internacional, la industria textil ha sido una de las industrias que ha recibido mayor protección. El interés particular por proteger a la industria textil es que representa una importante fuente de empleo y constituye un sector considerable de la economía de los países. Esto ha dado lugar a prácticas proteccionistas sin paralelo por parte de las naciones desarrolladas en contra de aquellas que gozan de ventajas comparativas en la exportación de productos textiles, casi todas ellas en vías de desarrollo.

Estados Unidos empezó a promover acuerdos de ordenación del mercado mundial de textiles después de la Segunda Guerra Mundial, especialmente a partir de los años

sesenta. En 1974 se firmó el Acuerdo Multifibras (ACM), renovado en 1977, 1981, 1986 y 1991, mismo que estará en vigor por lo menos hasta diciembre de 1992.

El AMF estableció mecanismos para asegurar la reducción de barreras al comercio de textiles y así lograr una liberación gradual y ordenada del mercado. Esta se ha llevado a cabo a través de la firma de acuerdos bilaterales entre los países importadores y exportadores, que establecen cuotas a la exportación de textiles, de manera que no distorsionen el mercado interno de los importadores. El AMF regula el 66% del comercio internacional de textiles, que llegó a 196 mil millones de dólares (mmd) en 1990. México participó con 0.7% de ese total, mientras que Estados Unidos con el 20.7%.

El AMF, suscrito por 41 países, se han traducido en la imposición de cuotas a las exportaciones de textiles a los países desarrollados, principalmente a Estados Unidos, de manera que éstas no crezcan más allá de un 6% anual. La existencia de cuotas va en contra de las normas del GATT, por lo que el AMF es considerado como una excepción al mismo.

En la Ronda de Uruguay del GATT se está discutiendo la manera de dismantelar paulatinamente el AMF e integrar el comercio de textiles a las reglas generales a través de un acuerdo marco. Dados los problemas de la Ronda para llegar a una solución al respecto, se convino la prolongación del AMF hasta diciembre de 1992 o en su defecto hasta el final de la Ronda. Los países exportadores demandan el dismantelamiento del AMF a mediano plazo mientras que los importadores solicitan un periodo más largo de transición.

### **3.6 Disposiciones oficiales del TLC en materia textil**

**DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION PUBLICADO EL 20 DICIEMBRE DE 1993**

**Anexo 300-B**

**Bienes Textiles y del Vestido**

**Sección 1- Ambito de aplicación:**

1. Este anexo se aplica a los bienes textiles y del vestido comprendidos en el apéndice 1.1
2. En caso de contradicción, este Tratado, prevalecerá sobre el Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles (Acuerdo Multifibras), con sus enmiendas y prórrogas, incluyendo las posteriores al 1 de enero de 1994 o sobre las disposiciones de

cualquier otro acuerdo vigente o futuro aplicable al comercio de bienes textiles y del vestido, salvo que las Partes acuerden otra cosa.

## **Sección 2- Eliminación de aranceles:**

1. Salvo que se disponga otra cosa en este Tratado, cada una de las Partes eliminará progresivamente sus aranceles sobre bienes textiles y del vestido originarios, de acuerdo con su lista en el Anexo 302.2, "Eliminación arancelaria", incluida en el Apéndice 2.1 para su fácil consulta.

2. Para los efectos de este anexo:

(a) un bien textil o del vestido será considerado originario si el cambio aplicable de clasificación arancelaria dispuesto en el Capítulo IV, "Reglas de origen", se hubiere efectuado en territorio de una o más de las Partes de acuerdo con el Artículo 404, "Acumulación"; y

(b) con el fin de determinar el arancel y la categoría de desgravación aplicables a un bien textil o del vestido originario, el bien se considerará de la Parte

(i) según se determine en las reglamentaciones, prácticas y

procedimientos de la Parte importadora, excepto que

(ii) en caso de acuerdo entre las Partes, conforme al párrafo 1 del Anexo 311, según se disponga en dicho acuerdo.

3. Una Parte importadora y una Parte exportadora podrán identificar en cualquier momento bienes textiles o del vestido particulares, que acuerden mutuamente sean:

(a) telas hechas con telares manuales de la industria tradicional

(b) bienes hechos a mano con dichas telas de la industria tradicional; y

(c) bienes artesanales folclóricos.

La Parte importadora otorgará trato libre de arancel a los bienes así identificados, cuando sean certificados por la autoridad competente de la Parte exportadora.

4. El Apéndice 2.4 aplica a las Partes especificadas en el mismo respecto a la eliminación de aranceles sobre ciertos bienes textiles y del vestido.

### **Sección 3-Prohibiciones, restricciones y niveles de consulta aplicables a las importaciones y exportaciones.**

1. Cada una de las Partes podrá mantener prohibiciones, restricciones o niveles de consulta sólo de acuerdo con el Apéndice 3.1 o como se señale en este anexo.

2. Cada una de las Partes eliminará cualquier prohibición, restricción o nivel de consulta sobre los bienes textiles y del vestido que en otras circunstancias estarían permitidos conforme a este anexo, cuando a esa Parte le sea requerido eliminar tal medida como resultado de haber integrado dicho bien al GATT, como resultado de las obligaciones contraídas por la Parte de conformidad con cualquier acuerdo sucesor del Acuerdo Multifibras.

### **Sección 4-Medidas de emergencia bilaterales (salvaguardas arancelarias)**

1. De conformidad con los párrafos 2 al 5, y sólo durante el período de transición, si, como resultado de la reducción o eliminación de un arancel estipulada en este Tratado, un bien textil o del vestido originario del territorio de una Parte, o un bien que se hubiere integrado al GATT de acuerdo con las obligaciones contraídas por una de las Partes conforme a cualquier acuerdo sucesor del Acuerdo Multifibras y que hubiere entrado bajo un nivel de preferencia arancelaria establecido en el Apéndice 6, se importa a territorio de otra Parte en volúmenes tan elevados en términos absolutos o relativos al mercado nacional de ese bien y en condiciones tales que causen un perjuicio serio, o amenaza real del mismo, a la industria nacional productora de ese bien similar o directamente competitivo, la Parte importadora podrá, en la medida de lo mínimo necesario para remediar el perjuicio, o la amenaza real del mismo:

(a) suspender la reducción adicional de cualquier tasa arancelaria establecida en este Tratado para el bien; o

(b) aumentar la tasa arancelaria para el bien hasta un nivel que no exceda el menor de:

(i) la tasa arancelaria de nación más favorecida (NMF) aplicada en el momento en que se adopte la medida; y

(ii) la tasa arancelaria de NMF aplicada el 31 de diciembre de 1993.

2. Al terminar el perjuicio serio o la amenaza real del mismo, la Parte:

(a) examinará el efecto del incremento de las importaciones sobre la industria en particular, según se refleje en cambios de variables económicas pertinentes tales como producción, productividad, utilización de la capacidad instalada, inventarios, participación en el mercado, exportaciones, salarios, empleo, precios internos, ganancias e inversión, ninguno de los cuales constituye necesariamente un criterio definitivo; y

(b) no considerará como factores que sustenten la determinación del perjuicio serlo o la amenaza real del mismo, los cambios tecnológicos o las preferencias del consumidor.

3. Una Parte entregará sin demora a cualquier otra de las Partes que pudiere verse afectada por una medida de emergencia tomada conforme a esta sección, notificación por escrito de su intención de adoptar esa medida y, a solicitud de esa otra Parte, realizará consultas con ella.

4. Las siguientes condiciones y limitaciones se aplican a toda medida de emergencia adoptada conforme a esta sección:

(a) no surtirá efecto después de terminado el período de transición, salvo que se cuente con el consentimiento de la Parte contra cuyo bien se adopta la medida ni se mantendrá por más de tres años;

(b) no se adoptará por una de las Partes contra un bien particular originario en territorio de otra Parte por más de una vez durante el período de transición; y

(c) al término de la medida, la tasa arancelaria será la misma que, de acuerdo con el calendario de desgravación para es el arancel, hubiere estado vigente un año después de que la medida haya comenzado a surtir efecto, comenzando el 1 de enero del año siguiente a la terminación de la medida, a elección de la Parte que haya adoptado la medida:

(i) la tasa arancelaria se ajustará a la tasa aplicable presentada en la lista de la Parte del Anexo 302.2; o

(ii) el arancel se eliminará en etapas anuales iguales, para concluir en la fecha señalada para la eliminación del arancel aduanero en la lista de desgravación de esa Parte en el Anexo 302.2.

5. La Parte que adopte una medida de conformidad con esta sección, proporcionará a la Parte contra cuyo bien haya adoptado la medida, una compensación de liberalización comercial mutuamente acordada, en forma de concesiones que tengan efectos comerciales sustancialmente equivalentes o que sean equivalentes respecto del valor de los gravámenes adicionales que se esperen de la medida. Estas concesiones se limitarán a los bienes textiles y del vestido incluidos en el Apéndice 1.1 salvo que las

Partes acuerden otra cosa. Si las Partes implicadas no pueden llegar a un acuerdo sobre la compensación, la Parte exportadora podrá adoptar medidas arancelarias con efectos comerciales sustancialmente equivalentes a los de la medida adoptada conforme a esta sección contra cualquier bien importado de la Parte que inicialmente adoptó esta medida de conformidad con esta sección. La Parte que adopte la medida arancelaria la aplicará solamente durante el período mínimo necesario para alcanzar los efectos sustancialmente equivalentes.

6. Para efectos de esta sección, un bien originario de territorio de una Parte será determinado de acuerdo con la sección 2.2.

7. Los párrafos 1 al 5 se aplicarán también a los bienes textiles y del vestido descritos en el Apéndice 2.4.

#### **Sección 5-Medidas de emergencia bilaterales (restricciones cuantitativas)**

1. De conformidad con lo dispuesto en el Apéndice 5.1, una de las Partes podrá adoptar medidas bilaterales de emergencia contra bienes textiles o del vestido no originarios de otra de las Partes, conforme a esta sección y al Apéndice 3.1.

2. Cuando una de las Partes considere que los bienes textiles y del vestido no originarios, incluyendo los que entraron bajo un nivel de preferencia arancelaria que se establece en el Apéndice 6, están siendo importados a su territorio desde otra de las Partes en volúmenes tan elevados en términos absolutos o relativos al mercado nacional para ese bien y en condiciones tales que causen un perjuicio serio, o amenaza real del mismo, a una industria nacional que produce un bien similar o directamente competitivo en la Parte importadora, la Parte importadora podrá solicitar consultas con la otra Parte con el fin de eliminar el perjuicio serio o la amenaza real del mismo.

3. La Parte que solicite las consultas señalará en su petición los motivos que a su juicio demuestren que el perjuicio serio a su industria nacional, o la amenaza real del mismo es consecuencia de las importaciones de la otra Parte, incluyendo la información estadística más reciente respecto a tal perjuicio o a la amenaza del mismo.

4. Para determinar el perjuicio serio o la amenaza real del mismo, la Parte aplicará la Sección 4(2).

5. Las Partes implicadas iniciarán las consultas en los 60 días siguientes a la presentación de la solicitud para ello, y procurarán alcanzar un acuerdo sobre un nivel mutuamente satisfactorio de restricción a las exportaciones del bien en particular, en un plazo de 90 días a partir de la solicitud, salvo que las Partes consultantes acuerden prorrogar este

plazo. Para lograr un nivel mutuamente satisfactorio de restricción a las exportaciones, las Partes consultantes:

(a) tomarán en cuenta la situación que prevalece en el mercado de la Parte importadora;

(b) tomarán en cuenta los antecedentes del comercio de bienes textiles y del vestido entre ellas, incluyendo sus niveles de comercio anteriores; y

(c) buscarán asegurarse de que se otorgue un trato equitativo a los bienes textiles y del vestido importados del territorio de la Parte exportadora, comparado con el acordado a los bienes textiles y del vestido similares de proveedores de un país que no sea Parte.

6. Si las Partes consultantes no llegan a un acuerdo sobre un nivel mutuamente satisfactorio de restricción a la exportación, la Parte que solicita las consultas podrá imponer restricciones cuantitativas anuales a las importaciones de un bien provenientes de territorio de otra de las Partes, de conformidad con los párrafos 7 al 13.

7. Toda restricción cuantitativa que se imponga conforme al párrafo 6 no deberá ser menor a la suma de:

(a) la cantidad del bien importado al territorio de la Parte que solicita consultas proveniente de la Parte afectada por la restricción, según está registrada en las estadísticas generales de importación de la Parte importadora, durante los primeros 12 de los 14 meses más recientes anteriores al mes en que se presentó la solicitud de consultas; y

(b) un 20 por ciento de dicha cantidad para las categorías de bienes de algodón, fibras artificiales y sintéticas y otras fibras vegetales que no sean de algodón, y 6 por ciento para las categorías de bienes de lana.

8. El primer período de cualquier restricción cuantitativa impuesta según el párrafo 6, empezará el día siguiente a la fecha en que se solicitaron las consultas y concluirá al final del año calendario en que la restricción cuantitativa sea impuesta. Cualquier restricción cuantitativa impuesta por un período inicial menor a 12 meses será prorrateada en el resto del año calendario para el que se establece la restricción, y la cantidad prorrateada podrá ajustarse de acuerdo con las disposiciones de flexibilidad de los párrafos 8(b) y (c) del Apéndice 3.1.

9. Para cada uno de los años calendario restantes en que continúe en vigor la restricción cuantitativa impuesta de acuerdo con el párrafo 6, la Parte que la imponga deberá:

(a) Incrementarla en 6 por ciento para los bienes textiles y del vestido de algodón, fibras artificiales y sintéticas y fibras vegetales que no sean de algodón, y en un 2 por ciento para los bienes textiles y del vestido de lana, y



(b) acelerar la tasa de crecimiento para las restricciones cuantitativa a bienes textiles y del vestido de algodón, fibras sintéticas y artificiales y fibras vegetales que no sean de algodón, si así lo establece cualquier acuerdo que sea sucesor del Acuerdo Multifibras, y las disposiciones de flexibilidad establecidas en los párrafos 8 (b) y (c) del Apéndice 3.1 se aplicarán.

10. Las restricciones cuantitativas impuestas conforme al párrafo 6 antes del 1 de julio de cualquier año calendario podrán permanecer en vigor por el resto de ese año, y durante dos años calendario adicionales. Las restricciones impuestas a partir del 1 de julio de cualquier año, podrán permanecer en vigor por el resto de ese año, y durante tres años calendario adicionales. Ninguna de estas restricciones permanecerá en vigor más allá del período de transición.

11. Ninguna de las Partes podrá adoptar una medida de emergencia de acuerdo con esta sección, respecto a cualquier bien textil o del vestido no originario en particular sujeto a una restricción cuantitativa en vigor.

12. Ninguna de las Partes podrá adoptar o mantener una restricción cuantitativa conforme a esta sección contra un bien textil o del vestido en particular que de otra manera hubiera sido permitida bajo este anexo, cuando a esa Parte le sea requerido eliminar dicha medida como resultado de haber integrado ese bien al GATT, como resultado de las obligaciones contraídas por esa Parte de conformidad con cualquier acuerdo sucesor del Acuerdo Multifibras.

13. Ninguna Parte podrá adoptar una medida bilateral de emergencia una vez terminado el período de transición con respecto a los casos de perjuicio serio, o amenaza real del mismo, a la industria nacional que se derive de la aplicación de este Tratado, excepto con el consentimiento de la Parte contra cuyo bien se adoptaría la medida.

## **Sección 6- Disposiciones especiales**

El Apéndice 6 contiene disposiciones especiales aplicables a ciertos bienes textiles y del vestido.

## **Sección 7- Revisión y cambio de las reglas de origen**

1. (a) Las Partes vigilarán los efectos de la aplicación de las reglas de origen incluidas en el Anexo 401 aplicables a los bienes de la subpartida 6212.10 del Sistema Armonizado

(SA). Una parte podrá solicitar consultas con las otras Partes para buscar una solución mutuamente satisfactoria a cualquier dificultad que considere resultado de la aplicación de esa regla de origen, pero no antes del 1 de abril de 1995.

(b) Si las Partes consultantes no logran alcanzar una solución mutuamente satisfactoria en 90 días a partir de la solicitud para realizarlas, a petición de cualquiera de las Partes, la regla de origen aplicable a la subpartida 6212.10 se cambiará por la regla de origen señalada en el Anexo 401 aplicable a las partidas 62.06 a la 62.11 en relación con el comercio entre la Parte que lo solicita y las otras Partes. Este cambio surtirá efecto 180 días después de la solicitud. Las Partes adoptarán medidas para aliviar cualquier carga administrativa que afecte a los productores.

(c) Salvo que las partes acuerden otra cosa, en cualquier momento posterior a la terminación de las consultas realizadas conforme al inciso (a), y sólo durante el periodo de transición, la Parte que haya solicitado dichas consultas podrá hacer una petición adicional para realizar consultas conforme al párrafo (a) y seguir los procedimientos establecidos en el inciso (b).

2. a) A petición de cualquiera de ellas, las Partes realizarán consultas para considerar si algunos bienes en particular debieran sujetarse a diferentes reglas de origen para atender cuestiones de disponibilidad de oferta de fibras, hilos y telas en la zona de libre comercio.

(b) Durante la consulta, cada una de las Partes tomará en consideración todos los datos presentados por una de ellas que comprueben la existencia de una producción significativa en su territorio de un bien particular sujeto a revisión. Las Partes consultantes estimarán que la existencia de producción significativa ha sido comprobada cuando una Parte demuestre que sus productores nacionales tienen la capacidad de surtir oportunamente volúmenes comerciales del bien.

(c) Las partes procurarán concluir las consultas dentro de un plazo de sesenta días después de la petición. El acuerdo que se logre entre dos o más de las Partes como resultado de las consultas, reemplazará cualquier regla de origen previa para ese bien una vez que sea aprobado por cada una de esas Partes de acuerdo con el Artículo 2202(2), "Enmiendas". Si no se llega a un acuerdo, cualquiera de las Partes podrá recurrir al párrafo B(6) del apéndice 6. (d) Aparte de lo dispuesto en el párrafo (a), a solicitud de una de ellas, las Partes realizarán consultas para considerar si la regla de origen estipulada en el Anexo 401 aplicable a las disposiciones siguientes, deberá modificarse con el objeto de incrementar la disponibilidad de oferta de los hilos y las telas en cuestión dentro de la zona de libre comercio:

(i) fracción arancelaria canadiense 5407.60.10, fracción arancelaria estadounidense 5704.60.22 y fracción arancelaria mexicana 5704.60.02,

(ii) disposiciones (a) al (i) de la regla de origen para las subpartidas 6205.20 a la 6205.30,

(iii) bienes de las subpartidas 6107.21, 6108.31, íntegramente de las telas de la fracción arancelaria canadiense 6002.92.10, fracción arancelaria mexicana 6002.92.01 y fracción arancelaria estadounidense 6002.92.10, y a excepción de cuello, puño, pretina, elástico o encaje.

(iv) nota 2 del Capítulo 62 del Anexo 401, y

(v) fracción arancelaria canadiense 6303.92.10, fracción arancelaria estadounidense 6303.92.aa y fracción arancelaria mexicana 6303.92.01.

3. Las Partes revisarán las reglas de origen aplicables a los bienes textiles y del vestido en un plazo de cinco años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, para considerar el efecto de la creciente competencia global en los bienes textiles y vestido y las implicaciones de la integración de dichos bienes al GATT, conforme a cualquier acuerdo sucesor del Acuerdo Multifibras. Las Partes examinarán, en particular, las reglas operativas de otras asociaciones económicas o acuerdos de integración, y los desarrollos relacionados con la producción y el comercio de bienes textiles y del vestido.

#### **Sección 8-Requisitos de etiquetado.**

El Subcomité de Etiquetado de Bienes y del Vestido establecido conforme al Artículo 913(5) desempeñará las funciones señaladas en el Anexo 913.5 a-4

#### **Sección 9-Comercio de ropa y otros artículos usados.**

1. Las Partes establecen un Comité de Comercio de Ropa Usada, integrado por representantes de cada una de éstas. El Comité deberá:

(a) incluir o consultar a un grupo ampliamente representativo de los sectores manufacturero y minorista en cada Parte; y

(b) funcionar de manera transparente y hacer recomendaciones a la Comisión, cuando ningún miembro del Comité presente formalmente una objeción,

2. El Comité evaluará los beneficios y riesgos potenciales que puedan resultar de eliminar las restricciones vigentes al comercio de ropa y otros artículos usados, entre las Partes, según se describe en la partida 63.09 del SA, incluyendo sus efectos sobre las

oportunidades de negocios y empleo, y sobre el mercado de bienes textiles y del vestido en cada una de las Partes

3. una parte puede mantener las restricciones a la Importación de ropa y de otros bienes del vestido usados, clasificados en la partida 63.09 del SA, en vigor en la fecha de entrada en vigor de este Tratado, a menos que las Partes acuerden lo contrario sobre la base de las recomendaciones presentadas a la Comisión por el Comité de Comercio de Ropa Usada.

## **Apéndice 2.1**

### **Eliminación de aranceles**

Para efectos de este apéndice, cada Parte aplicará la Sección 2(2) para determinar si un bien textil o del vestido es originario de una Parte en particular.

#### **A. Comercio entre Canadá y Estados Unidos**

De acuerdo con lo dispuesto por el Artículo 302, Canadá y Estados Unidos eliminarán progresivamente sus respectivos aranceles sobre bienes textiles y del vestido originarios de la otra Parte, de acuerdo con el Anexo 401.2, con sus enmiendas, del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, en los términos de su incorporación en el Anexo 302.2.

#### **B. Comercio entre México y Estados Unidos**

Salvo lo dispuesto en el cuadro 2.1.b, y como lo estipula el Artículo 302, México y Estados Unidos eliminarán progresivamente sus respectivos aranceles sobre bienes textiles y del vestido originarios de la otra Parte, de acuerdo con su calendario respectivo en el Anexo 302.2, de la siguiente manera:

(a) los aranceles sobre bienes textiles y del vestido previstos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación A en el calendario de la Parte, se eliminarán por completo y estos bienes quedarán exentos del arancel el 1 de Enero de 1994;

(b) los aranceles sobre bienes textiles y del vestido previstos en las fracciones para la categoría de desgravación B6 en el calendario de la Parte, se reducirán el 1 de enero de 1994 en una cantidad igual, en términos porcentuales, a las tasas base. Posteriormente, se eliminarán en cinco etapas anuales iguales, a partir del 1 de enero de 1995, y estos bienes quedarán exentos de arancel desde el 1 de enero de 1999;

(c) los aranceles sobre bienes textiles y del vestido previstos en las fracciones para la categoría de desgravación C en el calendario de la Parte, se eliminarán en 10 etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 1994, y estos bienes quedarán exentos de arancel el 1 de enero de 2003;y

(d) en el caso que la aplicación de la fórmula establecida en los incisos (b) o (c) para las categorías de desgravación B6 o C resulte en un arancel superior a 20 por ciento ad valorem durante cualquier etapa anual, la tasa arancelaria para esa etapa será 20 por ciento ad valorem, en lugar de la tasa que de otra manera resultará aplicable.

### **C. Comercio entre Canadá y México**

Según lo dispuesto en el Artículo 302, México y Canadá eliminarán progresivamente sus respectivos aranceles sobre bienes textiles y del vestido originarios de la otra Parte, de acuerdo con sus respectivos calendarios del Anexo 302.2, de la siguiente manera:

(a) los aranceles sobre bienes textiles y del vestido previstos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación A en el calendario de la Parte; se eliminarán por completo y esos bienes quedarán exentos de arancel el 1 de enero de 1994;

(b) los aranceles sobre bienes textiles y del vestido previstos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación B1 en el calendario de la Parte, se eliminarán en seis etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 1994 y dichos bienes quedarán exentos de arancel el 1 de enero de 1999;

(c) los aranceles sobre bienes textiles y del vestido previstos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación B+ en el calendario de la Parte, se reducirán en los porcentajes de las tasas base que se presentan a continuación, a partir del 1 de enero de 1994, y dichos bienes quedarán exentos de arancel el 1 de enero de 2001:

- (i) 1 de enero de 1994, 20 por ciento
- (ii) 1 de enero de 1995, 0 por ciento
- (iii) 1 de enero de 1996, 10 por ciento
- (iv) 1 de enero de 1997, 10 por ciento
- (v) 1 de enero de 1998, 10 por ciento
- (vi) 1 de enero de 1999, 10 por ciento

(vii) 1 de enero de 2000, 10 por ciento

(viii) 1 de enero de 2001, 30 por ciento; y

(d) los aranceles para bienes textiles y del vestido previstos en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación C en el calendario de la Parte, se eliminarán en 10 etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 1994, y tales bienes quedarán exentos de arancel el 1 de enero de 2003.

#### **D. Comercio entre todas las Partes**

Los bienes textiles y del vestido originarios previstos en las fracciones de la categoría de desgravación D del calendario de la Parte del Anexo 302.2 permanecerán exentos de arancel.

#### **Apéndice 2.4**

##### **Eliminación de aranceles de ciertos bienes textiles y del vestido**

El 1 de enero de 1994, Estados Unidos eliminará los aranceles sobre bienes textiles y del vestido que sean ensamblados en México a partir de telas totalmente formadas y cortadas en Estados Unidos y que sean exportados y reimportados a Estados Unidos bajo:

(a) la fracción arancelaria estadounidense 9802.00.80.10; o

(b) el Capítulo 61, 62 ó 63, si después del ensamble dichos bienes que hubieren calificado para su tratamiento bajo la fracción arancelaria 9802.00.80.10 han sido objeto de blanqueado, tejido de la prenda, lavado a la piedra, lavado al ácido, o al planchado permanente.

En lo sucesivo, Estados Unidos no adoptará o mantendrá arancel alguno sobre los bienes textiles y del vestido provenientes de México que cumplan con los requisitos del inciso (a) o (b) o con los requisitos de alguna otra disposición sucesora de la fracción arancelaria estadounidense 9802.00.80.10.

### **Apéndice 3.1**

#### **Administración de prohibiciones, restricciones y niveles de consulta aplicables a las importaciones y exportaciones**

##### **A. Comercio entre Canadá y México, y entre México y Estados Unidos**

1. Este apéndice se aplica a las prohibiciones, restricciones y niveles de consulta sobre bienes textiles y del vestido no originarios.

2. Una Parte exportadora cuyo bien textil o del vestido esté sujeto a una prohibición, restricción o nivel de consulta, limitará sus exportaciones anuales a los límites o niveles establecidos, y la Parte importadora podrá proporcionar asistencia a la exportadora en la aplicación de las prohibiciones, restricciones o niveles de consulta, por medio del control de sus importaciones.

3. Cada una de las Partes deberá cargar las exportaciones de bienes textiles y del vestido sujetos a restricciones o niveles de consulta contra el límite o nivel:

(a) aplicable para el año calendario en el que el bien haya sido exportado; o

(b) autorizado para el año siguiente, si dichas exportaciones exceden el límite o nivel autorizado para el año calendario en que hayan sido exportadas, si se permitiera su entrada a territorio de la Parte importadora.

4. En cada año calendario, cada una de las Partes exportadoras cuyos bienes estén sujetos a restricción o nivel de consulta, procurará distribuir de manera uniforme sus exportaciones de tales bienes a territorio de la Parte importadora, tomando en consideración factores normales de temporada.

5. En los treinta días siguientes a la presentación de la solicitud por escrito de la Parte exportadora, cuyos bienes estén sujetos a una prohibición, restricción o nivel de consulta, esa Parte y la importadora llevarán a cabo consultas sobre cualquier asunto que surja de la aplicación de este apéndice.

6. A la presentación de la solicitud por escrito de una Parte exportadora que considere que la aplicación de la prohibición, restricción o nivel de consulta conforme a este anexo, la ha colocado en una posición de desigualdad respecto a otra Parte o a un país que no sea Parte, la Parte exportadora y la importadora llevarán a cabo consultas en los sesenta días siguientes a la presentación de la solicitud para buscar una solución mutuamente benéfica.

7. Una Parte importadora y una exportadora, por consentimiento mutuo, podrán ajustar en cualquier momento los Niveles Designados de Consulta (NDC) anuales, de la siguiente forma:

(a) en caso de que la Parte exportadora cuyos bienes estén sujetos a un NDC desee exportar bienes en cualquier categoría que exceda el NDC aplicable en cualquier año calendario, esa Parte podrá presentar a la Parte importadora una solicitud formal por escrito para un incremento en el NDC; y

(b) La Parte importadora deberá responder, por escrito, en los treinta días siguientes a la recepción de la solicitud. Si la respuesta es negativa, las Partes implicadas llevarán a cabo consultas en los quince días siguientes a la recepción de la respuesta o tan pronto como les sea conveniente, y se esforzarán por llegar a una solución mutuamente satisfactoria. Las Partes Implicadas ratificarán cualquier acuerdo sobre un nuevo NDC mediante un intercambio de notas.

8. Los ajustes a los límites específicos (LE) anuales, incluyendo los presentados en el Cuadro 3.1.2, podrán hacerse de la siguiente manera:

(a) una Parte exportadora que desee ajustar un LE notificará su intención a la Parte importadora

(b) la Parte exportadora podrá incrementar el LE para un año de calendario en no más de 6% (swing); y

(c) adicionalmente a cualquier incremento de su LE conforme al inciso (b), la Parte exportadora podrá incrementar su LE, sin ajustar, para ese año en más de 11%, asignando a ese LE para ese año calendario (el año receptor) una porción sin utilizar (déficit) del LE correspondiente para el año calendario anterior (uso anticipado), de la siguiente forma:

(i) de acuerdo con el inciso (ii), la Parte exportadora podrá utilizar el remanente, si está disponible, hasta 11% del LE sin ajustar para el año receptor;

(ii) la Parte exportadora podrá recurrir al uso anticipado cargándolo contra el LE correspondiente al año calendario siguiente, hasta 6% del LE sin ajustar para el año receptor;

(iii) la combinación del uso del remanente y el uso anticipado de la Parte exportadora no excederá 11% del LE sin ajustar el año receptor; y

(iv) el remanente podrá ser utilizado sólo después de que la Parte importadora haya confirmado la existencia de déficit suficiente. En caso de que la Parte importadora no considere que existe suficiente déficit, proporcionará a la brevedad a la Parte exportadora la información en que fundamenta su estimación. Cuando existan diferencias estadísticas significativas entre las cifras de importación y de exportación sobre las que se calcule el déficit, las Partes implicadas buscarán resolver esas diferencias lo antes posible.



## **B. Comercio entre México y Estados Unidos**

9. Durante el período de transición, los bienes textiles y del vestido de México exportados a Estados Unidos que no sean originarios, estarán sujetos a las restricciones y niveles de consulta especificados en el Cuadro 3.1.2, de conformidad con este apéndice y sus cuadros. Dichas restricciones y niveles de consulta se eliminarán progresivamente, de la siguiente forma:

(a) las restricciones o niveles de consulta en las fracciones comprendidas en las categorías de bienes textiles y del vestido en la etapa de desgravación 1 en el Cuadro 3.1.1 se eliminarán el 1 de enero de 1994;

(b) las restricciones o niveles de consulta en las fracciones comprendidas en las categorías de bienes textiles y del vestido en la etapa de desgravación 2 en el Cuadro 3.1.1 se eliminarán el 1 de enero de 2001; y

(c) las restricciones o niveles de consulta en las fracciones comprendidas en las categorías de bienes textiles y del vestido en la etapa de desgravación 3 en el Cuadro 3.1.1 se eliminarán el 1 de enero de 2004.

10. Adicionalmente, el 1 de enero de 1994 Estados Unidos eliminará las restricciones o niveles de consulta sobre los bienes textiles y del vestido que sean ensamblados en México a partir de telas formadas y cortadas íntegramente en Estados Unidos y exportados de y reimportados a Estados Unidos bajo

(a) la fracción arancelaria 9802.00.80.10 de Estados Unidos, o

(b) el Capítulo 61, 62 ó 63, si después del ensamble dichos bienes que hubieren calificados para su tratamiento bajo la fracción arancelaria 9802.00.80.10 han sido sujetos a blanqueado, teñido de la prenda, lavado a la piedra, lavado al ácido, o planchado permanente.

En lo sucesivo, no obstante la Sección 5, Estados Unidos no adoptará o mantendrá prohibiciones, restricciones o niveles de consulta sobre los bienes textiles y del vestido de México que cumplan con los requisitos del inciso (a) o (b) o con los requisitos de cualquier otra disposición sucesora a la fracción arancelaria estadounidense 9802.00.80.10.

11. México y Estados Unidos podrán identificar en cualquier momento bienes textiles y del vestido particulares, que acuerden mutuamente sean:

(a) telas manufacturadas a mano de la industria artesanal;

(b) bienes artesanales hechos a mano con esas telas; y

(c) bienes artesanales tradicionales folclóricos.

La Parte importadora deberá eximir de restricciones y niveles de consulta a los bienes así identificados, cuando sean certificados por la autoridad competente de la Parte exportadora,

12. El Convenio Bilateral Textil entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América, firmado en Mazatlán el 13 de febrero de 1988, con sus enmiendas y prórrogas (Acuerdo Bilateral), se dará por terminado en la fecha de entrada en vigor de este Tratado.

13. A petición de cualquiera de ellas, las Partes, llevarán reuniones de consulta para examinar la posibilidad de acelerar la eliminación de restricciones o niveles de consulta sobre bienes textiles o del vestido específicos que aparecen en el Cuadro 3.1.2. Un acuerdo entre las Partes para acelerar la eliminación de una restricción o nivel de consulta reemplazará al Cuadro 3.1.1 cuando cada una de esas Partes lo apruebe de acuerdo con el Artículo 2202(2) "Enmiendas".

14. Durante 1994, México podrá hacer uso de cualquier porción sin utilizar del límite para 1993 establecido en el Acuerdo Bilateral, o cargar al límite para 1994 que establece este apéndice cualquier exportación efectuada durante 1993 que exceda el límite aplicable respecto al Acuerdo Bilateral, conforme a las disposiciones de flexibilidad del párrafo 8.

15. Todas las exportaciones de territorio de México a Estados Unidos, de bienes textiles y del vestido, comprendidos en las restricciones o niveles de consulta conforme a este apéndice, portarán una visa de exportación expedida por la autoridad competente de México, de acuerdo con cualquier convenio bilateral de visado en vigor entre las Partes, con sus enmiendas.

16. A petición por escrito de cualquiera de ellas, ambas Partes consultarán en los treinta días siguientes a la recepción de la solicitud, sobre cualquier asunto que surja de la aplicación de este apéndice. Además, a petición por escrito de cualquiera de ellas, ambas Partes revisarán este apéndice antes del 1 de enero de 1999.

17. Para efectos de la aplicación de prohibiciones, restricciones y niveles de consulta, cada una de las Partes considerará los bienes de la siguiente manera:

(a) de fibras artificiales y sintéticas, si su peso principal es de fibras artificiales y sintéticas, salvo que:

(i) los bienes sean prendas de vestir de tejido de punto o de crochet, y la lana iguales o exceda en peso en 23% de todas las fibras, en cuyo caso los bienes serán de lana;

(ii) los bienes sean prendas de vestir, diferentes a las de tejido de punto o de crochet, y la lana iguales o exceda en peso el 36% de todas las fibras, en cuyo caso los bienes serán de lana; o

(iii) los bienes sean de tela tramada y la lana iguale o exceda en peso el 36% de todas las fibras, en cuyo caso, los bienes serán de lana;

(b) de algodón, cuando no estén comprendidos en el inciso (a) y su peso principal sea de algodón, a menos que los bienes sean de tela tramada y la lana iguale o exceda en peso el 36% de todas las fibras, en cuyo caso, los bienes serán de lana;

(c) de lana, cuando no estén comprendidos en el inciso (a) o (b), y su peso principal sea de lana; y

(d) de fibras vegetales que no son de algodón, cuando no estén comprendidos en el inciso (a), (b) o (c) y su peso principal sea de fibras vegetales que no son algodón, salvo que:

(i) el algodón con lana y/o fibras artificiales y sintéticas en su conjunto iguale o exceda en peso el 50% de las fibras componentes, y el componente de algodón iguale o exceda el peso de cada una del total de fibras de lana y/o artificiales o sintéticas, en cuyo caso los bienes serán de algodón;

(ii) cuando los bienes no estén comprendidos en el inciso (i) y la lana exceda en peso el 17% de todas las fibras que lo constituyen; los bienes serán de lana;

(iii) cuando los bienes no estén comprendidos en los incisos (i) y (ii) y las fibras artificiales y sintéticas, en combinación con algodón o lana en su conjunto, iguale o excedan en peso el 50% de las fibras que los constituyen, y el componente de fibras artificiales y sintéticas, exceda el peso del total de lana de algodón, los bienes se considerarán de fibras artificiales y sintéticas.

Para efectos de este párrafo, sólo las fibras textiles, en el componente de un bien que determina su clasificación arancelaria son los considerados.

## **Apéndice 5.1**

### **Medidas de emergencia bilaterales**

#### **(restricciones cuantitativas)**

Entre Canadá y Estados Unidos, las medidas que de otra manera estarían permitidas bajo la Sección 5 se registrarán por el Artículo 407 del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, el cual se incorpora a este Tratado y pasa a formar parte del mismo solamente para tales efectos.

## Apéndice 6

### Disposiciones especiales

#### B. Trato de preferencia arancelaria para bienes no originarios de otra de las Partes, Prendas de vestir y bienes textiles confeccionados que no sean prendas de vestir

1. (a) Cada una de las Partes aplicará el arancel correspondiente a los bienes originarios previsto en su calendario del Anexo 302.2, y de acuerdo con el Apéndice 2.1, hasta las cantidades anuales especificadas en el Cuadro 6.B.1 en MCE, a las prendas de vestir que se incluyen en los Capítulos 61 y 62 que sean cortadas (o tejidas a forma) y cosidas o de alguna otra manera ensambladas en territorio de una de las Partes a partir de tela o hilo producidos u obtenidos fuera de la zona de libre comercio, y que cumplan con otras condiciones aplicables de trata arancelario preferente de conformidad con este Tratado. Los MCE deberán determinarse de acuerdo con los factores de conversión.

(b) Los niveles de preferencia arancelaria (NPA) anuales para las importaciones a Estados Unidos provenientes de Canadá se ajustarán anualmente por cinco años consecutivos, a partir del 1 de enero de 1995, de acuerdo con los siguientes factores de crecimiento:

- (i) para prendas de algodón y de fibras artificiales y sintéticas, 2%;
- (ii) para prendas de algodón o de fibras artificiales y sintéticas manufacturadas con telas tejidas o tramadas en un país que no sea Parte, 1%; y
- (iii) para prendas de lana, 1%.

2. Estados Unidos aplicará el arancel correspondiente a los bienes originarios previsto en su calendario del Anexo 302.2, y de acuerdo con el Apéndice 2.1, hasta por el monto anual a los bienes textiles o del vestido que se exporten a Estados Unidos, conforme a lo que se establece en los Capítulos 61, 62 y 63 del Sistema Armonizado, que sean cosidos o de alguna otra manera ensamblados en México de acuerdo a la fracción arancelaria estadounidense 9802.0060.80.60 de tela tejida o tramada fuera del territorio de México o de Estados Unidos. Este párrafo dejará de aplicarse el día que se eliminen las restricciones cuantitativas que establece el Acuerdo Multifibras o cualquier acuerdo que lo suceda.

### Excepciones

#### 3. Entre México y Estados Unidos

(a) las prendas de vestir incluidas en los Capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado, en las cuales la atela que determina la clasificación arancelaria del bien aparece en alguna

de las siguientes fracciones arancelarias estadounidenses, no serán susceptibles de trato de preferencia arancelaria de acuerdo a los niveles del cuadro 6.B.1:

Hilo.

6. (a) Cada una de las Partes aplicará el arancel correspondiente a bienes originarios previsto en su calendario del Anexo 302.2, y de acuerdo con el Apéndice 2.1, hasta el monto anual especificado en el Cuadro 6.B.3 en kilogramos a los hilos de algodón o de fibras artificiales y sintéticas de las partidas 52.05 a 52.07 o 55.11 que sean manufacturados en una de las Partes a partir de fibra de las partidas 5201 a 5203, o 5501 a 5507 producido u obtenida fuera de la zona de libre comercio y que cumplan con otras condiciones susceptibles de trato arancelario preferencial conforme a este Tratado.

(b) El NPA anual de las importaciones a Estados Unidos provenientes de Canadá se ajustará por un factor anual de crecimiento de 2% en los siguientes cinco años consecutivos a partir del 1 de enero de 1995.

7. Los bienes textiles y del vestido que ingresan a territorio de una de las Partes bajo los párrafos 1, 2, 4 o 6 no se considerarán originarios.

# **CAPITULO IV**

**CASO PRACTICO**  
**(Análisis Financiero de una**  
**Industria Textil)**

#### **4.1 Antecedentes de la empresa.**

La industria textil está conformada por tres sectores principales: el sector de fibras, el sector textil y el sector de la confección, los cuales suman alrededor de 11 mil establecimientos, genera cerca de 850 mil empleos y contribuye con el 9.6 % del valor del PIB de la industria manufacturera y el 3.3 del PIB nacional.

El sector de fibras es intensivo en capital y se concentra en un pequeño número de empresas, mientras que el sector textil está conformado por 2,249 empresas y ocupa a cerca de 250 mil trabajadores. Por su parte, el sector de la confección es la actividad más intensiva en mano de obra y agrupa a la mayoría de las factorías, de las cuales el 96 % son micro y pequeñas industrias.

En el período 1983 a 1988, el comercio exterior de la industria textil tiene una evolución satisfactoria mostrando superavit en su balanza comercial, sin embargo, a consecuencia de la apertura comercial unilateral de nuestro país en 1986, el intercambio comercial se ha venido deteriorando dando como resultados saldos deficitarios y en aumento desde 1989 a la fecha.

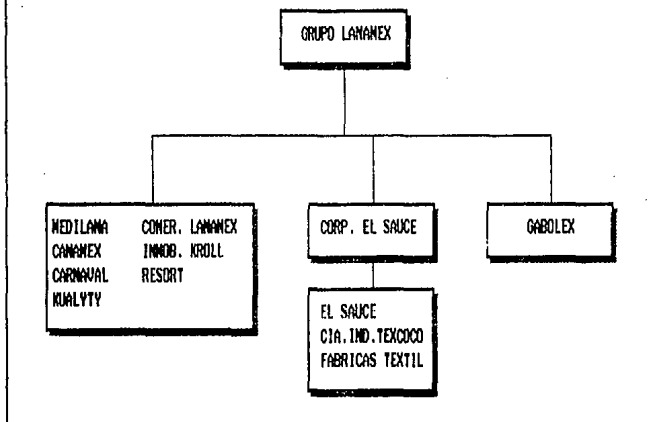
La industria a resentido la entrada de prendas de vestir procedentes en su mayoría de países asiáticos y comercializados muchas veces a precios dumping, así como también el ingreso masivo de ropa usada, que en conjunto han venido afectando el crecimiento de la industria.

#### **Datos históricos de la empresa:**

**GRUPO LANAMEX, S.A. DE C.V.**

El grupo Lanamex, S.A. de C.V. es una empresa controladora constituida en noviembre de 1978 en la Ciudad de México y desarrolla sus actividades dentro del ramo textil a través de sus quince empresas subsidiarias, produciendo desde hilaturas y telas hasta la confección y comercialización de prendas de vestir.

**ESTRUCTURA DEL GRUPO LANAMEX, S.A. DE C.V.**



A finales de 1992, el Grupo Lanamex estaba conformado únicamente por las empresas que aparecen en el primer bloque de la figura anterior, destacando entre ellas Medilana, Carnaval y Canamex.

Medilana fué fundada en 1948, y cuenta con una amplia experiencia como fabricante de hilos y telas, mientras que Carnaval y Canamex, se dedican a la confección de ropa para dama, principalmente suéteres y blusas. El grupo en estas condiciones tuvo ventas por N\$ 58 millones al cierre del ejercicio de 1992.

En febrero de 1993, la Corporación El Sauce, S.A. de C.V., y sus 4 subsidiarias fueron incorporadas al Grupo Lanamex, a través de la compra de 33 % de sus acciones y del otorgamiento de participación accionaria de Grupo Lanamex a los principales socios de la Corporación ( familia Sifuentes ), quienes representaban el 67 % restante.

La Corporación El Sauce se dedica principalmente a la fabricación de hilo industrial y de tela plana para la confección de camisas, contando también con una amplia experiencia debido a que su subsidiaria principal El Sauce S.A. de C.V., cuenta con más de 45 años como productor de telas. Las ventas de la Corporación son del orden de los N\$ 12



millones, sin embargo, al momento de ser adquirida por grupo Lanamex, se encontraba en estado de disolución técnica con pérdidas acumuladas por más de N\$ 35 millones.

Finalmente, en julio de 1993, el Grupo Lanamex adquirió por N\$ 20 millones a la empresa Gabolex, S.A. de C.V., ubicada en Salvatierra, Guanajuato. Esta empresa fue fundada en el siglo pasado y se dedica a la fabricación de hilos y tela para camisa, pantalón y uniformes, con una capacidad de 12 millones de metros lineales de tela al año y ventas por N\$44 millones en 1992.

En el momento de la adquisición, la empresa se encontraba en estado de disolución y con pasivos bancarios por N\$ 33 millones, mismos que fueron cubiertos por el Grupo Lanamex con un descuento del 70 %. El Grupo Lanamex adquirió las acciones por N\$ 3.5 millones e indemnizó a la totalidad de los trabajadores, quienes eran dueños de la empresa, al mismo tiempo que inició su recontratación para continuar las operaciones. los recursos utilizados en la compra de esta empresa provinieron de préstamos bancarios de corto plazo.

Con estas acciones, el Grupo Lanamex se convierte en uno de los grupos industriales del ramo textil más importantes de nuestro país, con amplia experiencia en sus actividades productivas y comerciales y con un gran potencial para competir en el mercado nacional e internacional.

A la fecha Grupo Lanamex, incluyendo a la Corporación El Sauce y Gabolex, cuenta con un capital social de N\$ 28.4 millones y se encuentra conformado por los siguientes accionistas:

La familia Villareal tiene una participación de 66 % en Grupo Nacional Textil y de 78 % en Alexdn, mientras que la familia Sifuentes tiene una participación del 100 % en las empresas Carlouses y en Corporación textil Carolus. La familia Sifuentes era propietaria de la Corporación El Sauce y fueron hechos accionistas de Grupo Lanamex con la adquisición de la empresa.

#### **Datos Operativos de la empresa:**

El Grupo Lanamex junto con las empresas recién adquiridas conforman un Grupo Textil integrado vertical y horizontalmente, ya que por una parte sus operaciones inician desde el procesamiento de materias primas como algodón y fibras sintéticas hasta la comercialización y venta de prendas de vestir al consumidor final, y por otra parte, fabrica tanto productos de algodón, como de lana y sus mezclas, las cuales están dirigidas a diferentes segmentos del mercado.

El Grupo cuenta con seis plantas ubicadas en el área metropolitana y otra en Salvatierra, Guanajuato. En conjunto, los inmuebles ubicados en el área metropolitana suman 68,000 metros cuadrados de terreno y 59,888 metros cuadrados de naves industriales. Por su parte, la planta de Salvatierra tiene 200 hectáreas de terreno y 80,000 metros cuadrados de naves industriales.

Actualmente, el Grupo cuenta con 1,679 obreros y 505 empleados, asimismo, mantiene en propiedad 7 tiendas de ropa y 31 tiendas bajo franquicia en donde comercializa sus productos con marcas propias, tales como: Calavera, Acuario, Bibi's, Mode y Charly. La capacidad instalada del Grupo en sus diferentes productos es como sigue:

| Producto                             | Capacidad Inst.<br>mts. lineales/año | Produccion<br>Actual | Utilizacion |
|--------------------------------------|--------------------------------------|----------------------|-------------|
| Tela para camisa (hilatura y tejido) | 8.64 millones                        | 5.4 millones         | 58%         |
| Tela para camisa (acabado)           | 21.6 millones                        | 6.8 millones         | 28%         |
| Tela para pantalon                   | 12.8 millones                        | 7.2 millones         | 60%         |
| Hilos de lana y sus mezclas          | 1,182 ton/año                        | 858 ton/año          | 79%         |
| Prendas de vestir por año            | 558,000 prendas                      | 437,000              | 72%         |

En promedio, la capacidad de producción utilizada es del 60 % en todo el Grupo.

### Datos Administrativos de la empresa

#### PRINCIPALES FUNCIONES DEL PERSONAL

##### Consejo de Administración:

- Nombramiento del Gerente
- Otorgar poderes a nombre de la sociedad
- Controlar la apertura de cuentas en el banco para depósito
- Controlar las autorizaciones para retirar fondos
- Controlar los préstamos a nombre de la compañía
- Selección de auditores externos
- Autorizar el retiro de activos fijos

**Director:**

Le corresponde la vigilancia y el control de las operaciones en general, la toma de decisiones, la aplicación de las políticas administrativas.

El director delega responsabilidad a los diversos funcionarios subordinados, por lo que respecta a cada departamento del negocio, la política general se subdividirá en planes funcionales principales, a su vez cada uno de éstos debe llevarse a cabo totalmente por los jefes de departamento.

**Gerente de Ventas (Depto de Ventas)**

Es el funcionario encargado de que el departamento de ventas desarrolle sus actividades correctamente, para lo cual puede clasificar dicho departamento de la forma siguiente:

1. Planeación de las ventas
2. Publicidad y promoción
3. Agentes vendedores
4. Ventas

**Publicidad:** El objeto de esta función es estimular el deseo de los consumidores. Este departamento debe trabajar con eficiencia ya que este constituye la fuerza de venta más importante.

**Agentes vendedores:** Es recomendable que los agentes al servicio de la empresa, conozcan el ramo textil con el objeto de colocar los productos, en una forma más fácil y rápida en el mercado.

**Ventas:** El primer paso para el control de las ventas es la recepción de los pedidos.

**Pedidos:** Una vez que se tienen los pedidos autorizados por la gerencia de crédito, se pasan al encargado de verificar si existen los artículos solicitados y si se esta en condiciones de surtirlos.

**Facturación:** Dentro de las funciones del encargado de ventas esta la de recibir los pedidos con una copia de remisión firmada por el cliente la cual sirve de base para expedir la factura.

#### Gerente de Cobranzas (Depto. de Cobranza):

En esta empresa dentro del departamento de cobranza se unirán las actividades de tesorería, cobranza y crédito. Estará encargado de la custodia de el efectivo y valores.

Formula las políticas financieras y de inversión sujetas a la aprobación del Consejo administrativo, Informará de la situación que guarden los bancos.

**Gerente de Crédito:** Es el responsable de establecer las políticas y los procedimientos que permiten mantener y aumentar las ventas. Por lo que se refiere al crédito que se otorga a los clientes, se debe disponer de fuentes de información eficientes con respecto a la situación económica de estos.

#### Gerente de Contabilidad (Depto. de Contabilidad):

Es el funcionario responsable ante el Consejo de administración, en relación a todos los asuntos internos de la empresa.

- Deberá instalar y supervisar todos los registros contables.
- La preparación e interpretación de los estados financieros y de los informes de la empresa.
- La auditoría de todas las cuentas de la empresa.
- La recopilación de todos los costos de producción y distribución.
- Preparación, presentación y supervisión de todas las obligaciones fiscales.
- Preparación e interpretación de los informes y registros estadísticos.
- Preparación de presupuestos.
- La salvaguarda de los bienes de la empresa.
- Mantenimiento de los registros adecuados de todos los contratos.
- Creación de manuales de procedimientos para un buen control interno.

**Auxiliares Contables:** Son los encargados de realizar los registros contables, cálculos de impuestos, así como llevar el adecuado control de las cuentas importantes.

#### Gerente de Producción (Depto. de Producción)

Es el funcionario encargado de planear y proyectar la producción, para lo cual tiene a su cargo al superintendente y a su vez a los jefes de departamento, quienes son los principales responsables de que sus áreas desarrollen su trabajo en forma eficiente y así estar en condiciones de controlar la producción.

El gerente de producción es el principal responsable de la fabricación del producto desde que entran los materiales hasta que sale el artículo terminado. Por lo anterior debe estar actualizado en lo referente a la industria para idear nuevas combinaciones y tejidos para entrar en el mercado.

El control de producción ejerce una acción reguladora en los costos, ya que se trata de eliminar o reducir al mínimo las deficiencias de la fabricación.

**Superintendente:** Es el encargado de controlar la producción, supervisar que el departamento de mantenimiento preste el servicio en forma eficiente a los diversos departamentos de la fábrica.

Es el funcionario encargado de colocar al personal de la fábrica en el lugar más conveniente, de acuerdo con la especialidad y facultad del trabajador. Supervisará que las materias primas sean de la calidad necesaria para la producción.

Tiene a su cargo a los diversos jefes de departamento, los cuales son responsables de que su área trabaje eficientemente. Vigilará las mermas que haya en el proceso de fabricación para tratar de controlar mejor los materiales y reducir al mínimo dichas mermas.

El superintendente controla los siguientes departamentos:

- Mantenimiento;
- Hilatura;
- Tejido;
- Acabado.

**Almacenista:** Es el que lleva a cabo los máximos y mínimos del almacén, debiendo hacer un recuento de sus existencias periódicamente con el objeto de que no se le vaya a agotar algún material.

Informará a contabilidad por medio de una nota de recepción, los materiales que se hayan recibido y así poder crear el pasivo a favor de los proveedores correspondientes. Además, es el encargado de controlar los siguientes departamentos:

- Control de Materiales;
- Almacén de Materias Primas;
- Producción en Proceso;
- Almacén de Materiales Terminados y
- Transporte.

**Gerente de Compras.** (Departamento de Compras).

El jefe de compras tendrá a su cargo la adquisición de todos los materiales para poder llevar a cabo la producción.

Este departamento hace las compras a petición de otros departamentos o personas. La solicitud de compras es conveniente que sea firmada por dos personas responsables.

El departamento de compras tiene como equipo para desarrollar sus funciones, los catálogos, lista de precios, tarifas de transportes y un intenso contacto con otros fabricantes, su personal debe conocer a fondo los mercados y las fuentes de aprovisionamiento.

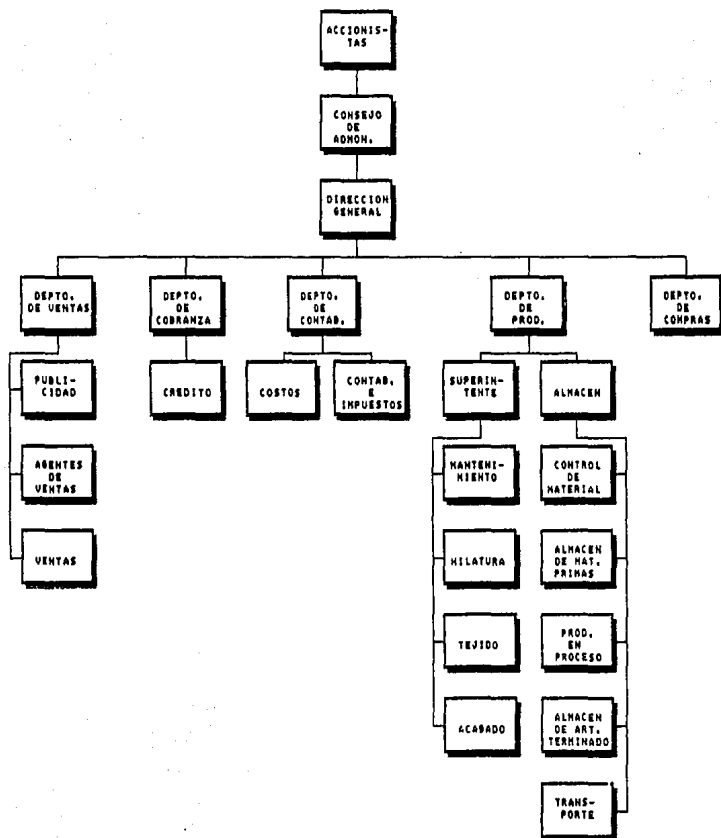
El jefe de compras debe hacer la solicitud de materiales al almacenista para que éste a su vez, formule la solicitud de compra cuando no exista dichos materiales en el almacén.

El departamento de compras debe informar a contabilidad de todos los permisos que se hacen, turnándole una copia de estas para poder registrarlos.

A continuación se muestra el organigrama de la empresa Lanamex, S.A. de C.V. con base a las funciones anteriormente expuestas. (organigrama siguiente hoja)

## LANAMEX S.A. DE C.V.

## ORGANIGRAMA



## Datos financieros de la empresa

En virtud de las recientes adquisiciones del grupo Lanamex, no se cuenta con estados financieros dictaminados consolidados y únicamente se tienen internos consolidados al 30 de noviembre de 1993.

De esta información se observa que la situación financiera del Grupo se encuentra impactada por las pérdidas acumuladas que presentaban las empresas corporación El Sauce y Gabolex, dando como resultado una situación financiera debilitada. Sin embargo, se tienen actualmente aportaciones por capitalizar de N\$15 millones que se realizarían mediante el proyecto que nos ocupa, lo que elimina el riesgo de disolución de la empresa.

El Grupo cuenta con activos totales por N\$ 323.6 millones, de los cuales el 63 % corresponde a activos fijos, 30 % a circulantes y 5 % diferidos. El activo fijo está conformado por inversiones en edificios y terrenos en un 36 % y maquinaria y equipo en un 64 %. Por su parte, en el activo circulante destacan las cuentas de inventarios con el 51 % de estos activos, seguido por clientes con el 31 %.

Las obligaciones totales ascienden a N\$ 147.7 millones, de los cuales N\$ 114.2 corresponden al pasivo circulante, sobresaliendo el rubro de pasivos bancarios que ascienden a N\$ 58.8 millones. El pasivo a largo plazo es de N\$ 33.5 millones, N\$ 9.25 millones a Bancomer, N\$ 13.3 millones derivados de una emisión de obligaciones quirografarias en abril de 1991, N\$ 4.8 millones a proveedores y N\$ 6.15 millones a otros bancos. El apalancamiento PT/AT es de 45 %.

Por su parte, el capital contable asciende a N\$ 175.9 millones, constituido por el capital social por N\$ 28.4 millones, aportaciones pendientes de realizar por N\$ 16.3 millones y reserva legal por N\$ 1.5 millones, actualización del capital por N\$ 168.9 millones, pérdidas acumuladas por N\$ 40.2 millones y utilidades del ejercicio por N\$ 3.0 millones.

Durante el periodo considerado, el Grupo tuvo ventas por N\$ 129.1 millones, con un costo de ventas del 68 % y gastos de administración y ventas del 33 %. La utilidad de operación en estas condiciones es negativa, sin embargo es compensada por un costo integral de financiamiento favorable por N\$ 1.97 millones y otros ingresos por N\$ 3.6 millones, dando como resultado una utilidad antes de impuestos de N\$ 3.6 millones y utilidad neta de N\$ 3 millones.



## 4.2 Proyecto de la empresa

### Justificación:

Derivado de una mayor competencia de productos textiles provenientes del exterior en el mercado interno, así como las expectativas surgidas a raíz del TLC, la modernización de las empresas del sector textil se presenta como una necesidad urgente para poder aumentar su competitividad y estar listos para aprovechar las oportunidades en el mercado externo.

En este marco que el Grupo, una vez que ha reconocido sus fortalezas al estar integrados vertical y horizontalmente, tener una amplia experiencia en su actividad, disponer de canales de distribución, así como presencia y marcas reconocidas en el mercado, ha definido como estrategias la modernización de sus instalaciones y la consolidación de sus empresas en un Grupo textil de mayor competitividad para incursionar con éxito en el mercado internacional.

### Descripción del proyecto:

El proyecto consiste principalmente en la modernización de sus plantas y la concentración de todas sus unidades productivas en sus instalaciones de Salvatierra, Gto., ya que en esta planta es donde se cuenta con instalaciones físicas de gran capacidad (80,000 m<sup>2</sup> de naves industriales), electricidad propia, agua y mano de obra calificada disponible.

El proyecto se realizará en dos etapas: la primera, que se llevará a cabo durante 1994 y 1995, consistirá en la concentración de sus operaciones productivas en Salvatierra, la modernización de su planta industrial, la reorganización de su estructura en tres divisiones, reducción de personal, reestructuración financiera, estrategia comercial de exportación y cotización de bolsa.

La segunda etapa que iniciará a partir de 1996 y hasta el año 2001, contempla el crecimiento y la consolidación del Grupo Lanamex en los mercados nacionales e internacionales a través de asociaciones con empresas extranjeras, desarrollo de maquiladores, adquisición de empresas en Estados Unidos y Canadá y desarrollo de nuevos productos. En la primera etapa se tiene:

#### a) Concentración de operaciones.

La concentración de sus operaciones en las instalaciones de su empresa subsidiaria Gabolex, ubicada en Salvatierra, Gto., obedece fundamentalmente a las reducciones en costos y gastos que se obtendrán al concentrar sus procesos de producción y por otra parte para dar cumplimiento a los requerimientos ambientales del D.D.F., que presiona a empresas que tienen procesos de acabado de telas porque utilizan grandes cantidades de agua y la desechan mezclada con químicos y colorantes

Gabolex es la fuente de empleo más importante y la base del desarrollo de la región, sus procesos de producción abarcan desde la fabricación de hilaturas hasta el acabado de telas ligeras, semipesadas y pesadas, utilizando diferentes materiales desde algodón hasta lanas y sus mezclas.

La planta está situada en una área de 200 hectáreas, contando con 80,000 m<sup>2</sup> de naves industriales y con espacios físicos disponibles. Su capacidad es de 12 millones de metros lineales de tela al año y actualmente se encuentra operando a un 60 % de su capacidad con cerca de 300 trabajadores y 2 turnos laborales.

La unidad cuenta con su propia planta de electricidad con capacidad de 19.2 millones de Kw/año que sería suficiente para cubrir los requerimientos de todas sus unidades productivas una vez integradas. El agua es abastecida a través de un pozo propio y del caudal del río Lerma, la cual es tratada y reciclada en sus procesos.

La región cuenta con mano de obra calificada ya que anteriormente cuando la planta operaba a su capacidad, llegaron a laborar más de mil trabajadores, por lo que a medida que se vaya incrementando la producción se podrá ir contratando a dicho personal.

En general, las naves industriales se encuentran en buenas condiciones requiriéndose trabajos de remodelación y reacomodo de equipos, sin embargo, una buena parte de su maquinaria y equipo requiere de sustituirse por equipos más modernos, principalmente sus telares.

En las áreas de hilado y telado de las empresas Corporación El Sauce y Gabolex tiene maquinaria obsoleta que requiere ser sustituida, por lo que una vez integradas en Salvatierra, estas empresas se distribuirán en una sola planta de hilatura y otra de tejido, asimismo en las áreas de teñido y acabado, las maquinarias de ambas empresas se complementan, lo cual elevará su eficiencia.

Las plantas una vez integradas, tendrán ahorros por mano de obra, supervisión, administrativos, ventas y costos de electricidad y agua, al mismo tiempo que se mejoraría la calidad y habría un mejor control del proceso productivo y sus inventarios.

#### b) Modernización de sus equipos e instalaciones.

El programa de modernización contempla la situación de diversos equipos y máquinas por equipos más eficientes por un monto de 9.2 millones de dólares, y consisten principalmente en la adquisición de 115 telares, 2 máquinas tejedoras, 1 teñidora de prendas, equipo de computo y diversos equipos utilizados en los procesos de hilado, tejido y acabado de telas.

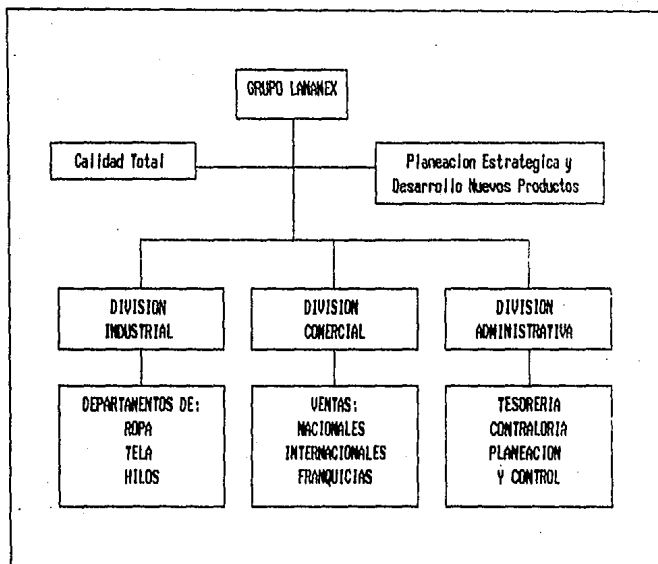
Actualmente, la empresa Gabolex cuenta con más de 490 telares y El Sauce con cerca de 200. En total serán sustituidos alrededor de 500 telares viejos por 115 telares nuevos, los cuales trabajan a velocidades de cerca de 5 veces más que los viejos y que permitirán, como ya se señaló, concentrar el tejido de las empresas Corporación el Sauce y Gabolex en un solo salón.

Gran parte de los equipos a adquirir provienen de Bélgica, Suiza, Alemania y España, principalmente. Con la adquisición de estos equipos y otras acciones, la empresa podrá operar con maquinaria moderna y mejorar sustancialmente su competitividad.

La modernización incluye también la protección del ambiente, por lo que el Grupo destinará 0.9 millones de dólares para la instalación de equipos y sistemas de tratamiento de aguas de desecho. Mediante este sistema el agua utilizada en la operación se tratará y se reciclará a los procesos, asegurándose de que las cantidades purgadas al drenaje se encuentren libres de contaminantes de acuerdo a las normas de la Comisión Nacional del Agua.

c) Reorganización de su estructura

La estructura del Grupo Lanamex quedará integrado por tres divisiones tal como se muestra a continuación:



La División Industrial concentrará todas las actividades productivas, manejándose a su vez a través de tres Departamentos: hilo industrial y estambre de mano, tela para camisa y pantalón y diseño y confección de ropa.

La División Comercial se dedicará principalmente a las ventas dentro y fuera, del país, así como el negocio de franquicias, mientras que la División Administrativa concentrará las actividades de tesorería, contraloría y planeación y control.

El esquema anterior implica la fusión de las empresas, la cual se acompañará de un período de transición operacional, administrativo y de tipo legal, que culminará a fines de 1995 cuando las empresas del grupo de hayan reubicado.

#### d) Reducción de personal

Actualmente laboran 1,679 obreros y 505 empleados en todo el Grupo incluyendo el Sauce y Gaboex, lo que da como resultado 2,184 trabajadores. De acuerdo a su programa de reducción de personal se liquidará a 958 personas y se recontratarán 217, por lo que el personal de la empresa quedará reducido a 1,493 trabajadores en total.

La reducción de personal, principalmente obreros, obedece a la modernización de la planta productiva y a la concentración de sus procesos en una sola unidad industrial.

#### e) Reestructuración Financiera

La reestructuración financiera del grupo tiene como objetivo alcanzar una estructura financiera adecuada que le permita consolidarse y continuar su crecimiento a mediano y largo plazo.

Esta consiste básicamente en una mayor capitalización que provendrá de sus accionistas actuales por 3.2 mill. de dólares y nacional financiera que participaría con una capital de riesgo de 6.5 mill. de dólares, asimismo, la reestructuración financiera contempla el uso de créditos de largo plazo que serían otorgados por La Inst. Bancaria por un monto de 6.5 mill. de dólares

La reestructuración se apoya de manera importante en la venta de la mayoría sus inmuebles ubicados en el área metropolitana y que tendrían como aplicación la reducción de sus pasivos, principalmente de corto plazo, por un monto que asciende a 20.5 mill. de dólares.

#### f) Cotización en Bolsa

Debido a sus recientes adquisiciones, el tamaño del Grupo Alsa es comparable a empresas textiles que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, por lo que el Grupo tiene planeado ingresar a este organismo en búsqueda de capital fresco para fines de 1995.

### Inversión proyectada

La inversión total del proyecto asciende a 38.6 mill. de dólares, que se integraría de la siguiente forma:

-Millones de USDs.-

| APLICACION               |             |            | ORIGEN                    |             |            |
|--------------------------|-------------|------------|---------------------------|-------------|------------|
|                          |             | %          |                           |             | %          |
| Maquinaria y Equipo      | 9.2         | 24         | a. Aportación Socios      | 3.2         | 8          |
| Equipo Control Ambiental | 0.9         | 2          | b. Capital riesgo (NAFIN) | 6.5         | 17         |
| Reubicación de plantas   | 2.9         | 6          | c. Venta de Inmuebles     | 21.8        | 57         |
| Reducción de personal    | 4.0         | 11         |                           |             |            |
| Compra de La Carolina    | 1.1         | 3          | d. Crédito Inst. Bancaria | 6.5         | 17         |
| Reducción de pasivos     | 20.5        | 54         | e. Generación Interna     | 0.6         | 1          |
| <b>TOTAL</b>             | <b>38.6</b> | <b>100</b> | <b>TOTAL</b>              | <b>38.6</b> | <b>100</b> |

Los avances de este Plan Financiero son los siguientes:

a. El Grupo recientemente adquirió 22 telares provenientes de Bélgica por un valor de 1.7 mill. de dólares, los cuales se encuentran en el Puerto de Veracruz en espera de ser trasladados a Salvatierra, Gto.

Se tiene en negociación un convenio con la empresa española Monar textil, S.A., que aportará 40 telares modelo 1989, similares a los ya adquiridos y cuyo valor asciende a 1.8 mill. de dólares. De estos, 0.6 mill. entrarán como aportación al capital y los 1.0 mill. restantes como venta directa al Grupo. Mediante este convenio, se estima que se exportarán productos a España por un valor de 1.5 mill. de dólares.

b. La aportación de Nafin se encuentra en proceso de aprobación por parte de sus órganos facultados.

c. De acuerdo a los resultados de los avalúos practicados al 31 de diciembre de 1992, el valor comercial de sus inmuebles: Medilana, Canamex, Carnaval, Fábricas Texcoco y El Sauce, asciende a 25.3 mill. de dólares. A la fecha, se tienen vendidos pero aun no pagados los Inmuebles de Carnaval en 1.0 mill. de dólares y El Sauce con 1.2 mill. de dólares.

d. Los recursos de el crédito pedido a La Inst. Bancaria se aplicarán a la compra de equipo de importación: los 22 telares que se encuentran en el Puerto de Veracruz y otros que provendrán de EUA, por un monto total de 3.5 mill. de dólares, y a los gastos derivados de la reubicación de sus plantas del área metropolitana a Salvatierra, Gto., por 3.0 mill. de dólares

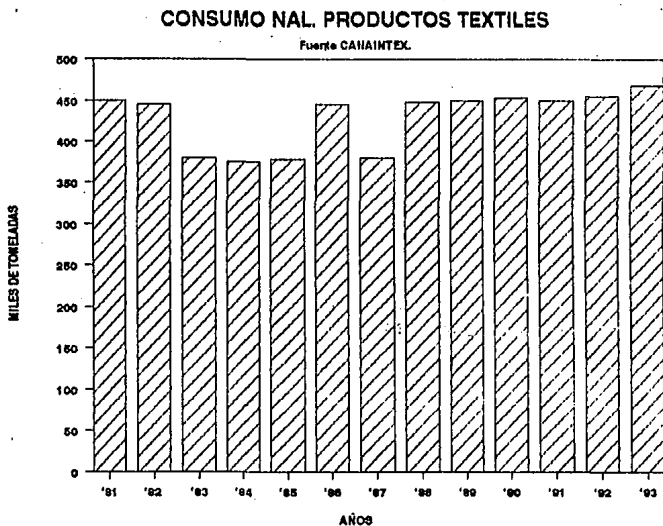
#### Ejecución del Proyecto

La ejecución del proyecto se estima realizarla en 2 años de acuerdo al siguiente plan:

|                              | 1993 |     | 1994 |     |     |     | 1995 |     |     |  |
|------------------------------|------|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|-----|--|
|                              | D    | E-M | A-J  | J-S | O-D | E-M | A-J  | J-S | O-D |  |
| CREACION DIRECCIONES         | ■    |     |      |     |     |     |      |     |     |  |
| TRASLADO DEPTO. HILOS        |      | ■   | ■    | ■   |     |     |      |     |     |  |
| TRASLADO GRUPO LANAMEX       |      |     | ■    | ■   | ■   |     |      |     |     |  |
| TRASLADO CORPORACION SAUCE   |      |     |      |     | ■   | ■   | ■    | ■   | ■   |  |
| TRASLADO DEPTO. ROPA         |      |     |      |     |     |     |      |     | ■   |  |
| TRASLADO DIV. ADMINISTRATIVA |      |     |      |     |     | ■   | ■    | ■   | ■   |  |

### 4.3 Estudio económico

El consumo de productos textiles ha venido creciendo con algunos altibajos desde 1983 a una tasa promedio anual de 3.5%, dependiendo su crecimiento principalmente de la dinámica de la economía, el aumento poblacional, y el ingreso per cápita. Actualmente, el consumo es de alrededor de 470 mil toneladas al año presentándose el siguiente comportamiento:

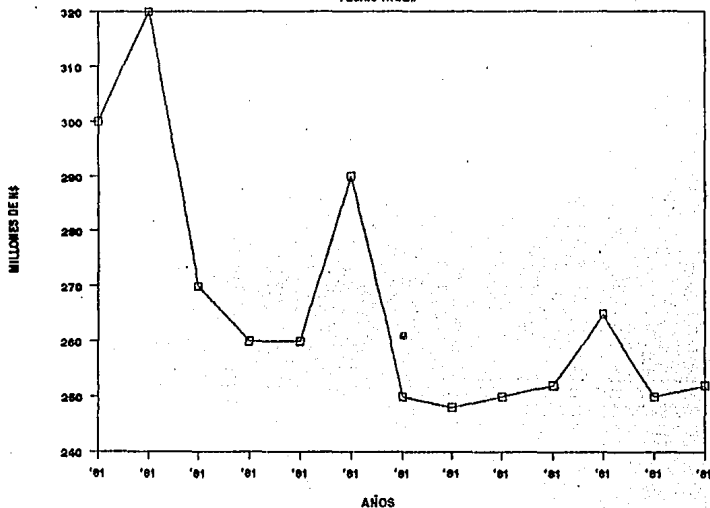




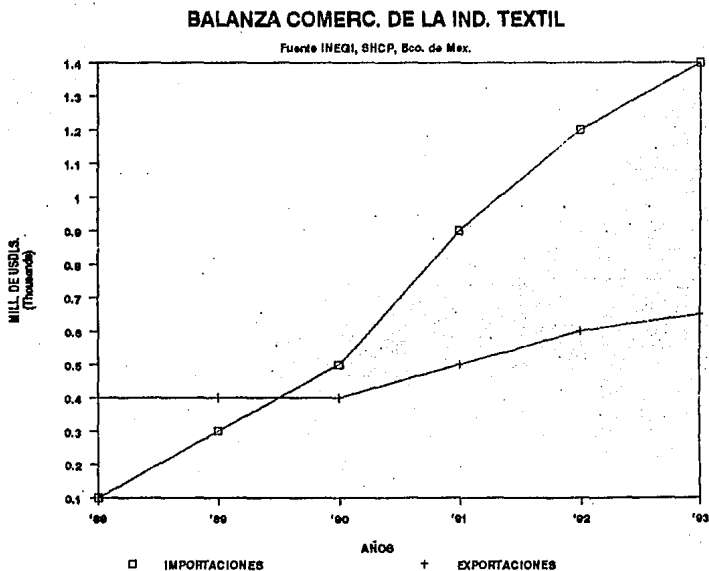
Asimismo, la producción nacional se ha mantenido estancada, observándose un decrecimiento acumulado desde 1980 del 7.2%, debido a la crisis económica de nuestro país en los años 80's y a una mayor participación de los productos extranjeros a partir de 1989. La siguiente figura muestra el valor de la producción anual:

### PRODUCCION NAL. DE LA IND. TEXTIL

Fuente INEGI.



Debido a la apertura comercial de nuestro país, las importaciones provenientes de países asiáticos principalmente, han venido creciendo a una tasa promedio anual de 30% desde 1987, mientras que las exportaciones lo han hecho con algunos altibajos a una tasa promedio anual del 5%. se estima que la balanza comercial terminará en el año de 1993 con déficit de alrededor de 800 mill. de dólares, como se muestra en la siguiente figura:



De los principales productos exportados destacan las fibras textiles, artificiales y sintéticas (34%), seguido por artículos de telas y tejidos de algodón y fibras vegetales (17%), mientras que de los productos importados destacan los hilados y tejidos de fibras sintéticas o artificiales (28%) y prendas de vestir de fibras vegetales (16%), observándose para el caso de nuestro país una mayor tendencia hacia la exportación de productos con menor valor agregado.

### **Mercado Internacional**

Los principales importadores de ropa en el mundo son EUA, Alemania, Japón y Francia, quienes participan con el 23.8%, el 17.6%, el 7.7% y el 7.4% respectivamente mientras que los principales exportadores son Hong Kong, Italia, China y Corea con 13.6%, 10.4%, 8.5% y 6.9% respectivamente (fuente: Textile Outlook Internacional, julio 1992).

El mercado de los EUA es de aproximadamente 100 mil mill. de dólares anuales y en el cual las aportaciones de México participan con menos del 1%. Adicionalmente, el mercado de los EUA se encuentra dominado por las importaciones, las cuales cubren el 60% del mercado de textiles, provienen en un 40% de los países asiáticos y en un 20% de otros países, mientras que sólo el 40% restante es abastecida por su propia industria textil.

Se estima que en ropa el 90% de las prendas femeninas y el 20% de las prendas para hombre son abastecidas por Oriente.

### **Participación del Grupo en el Mercado Nacional**

Los productos del Grupo Lanamex están dirigidos básicamente al mercado de especialidades, con tres productos básicos: hilo industrial y estambre de mano, tela para camisa y pantalón, y prendas confeccionadas: suéteres, vestido, blusa, pantalón y uniforme industrial.

En hilo industrial, el mercado es la empresa dedicada a producir prendas de género de punto, especialmente suéter de moda y calidad. Aunque cabe mencionar que una gran parte de su producción se destina a la fabricación de sus propias telas.

El Grupo inició la creación de una empresa comercializadora en los EUA, a través de un Joint Venture con un distribuidor norteamericano con experiencia en el mercado hospitalario y mediante el cual ya se tienen pedidos de toallas quirúrgicas para 1994 por un valor de 1.7 mil de dólares y que alcanzará los 6 mil. de dólares para 1995. La empresa ya ha producido en pequeños lotes este tipo de tela, misma que ha servido para su promoción y aprobación técnica de Federal Drugs Administration de Los EUA.

El grupo empezará a exportar tela, dando tiempo para conocer primero el mercado norteamericano y después exportar también confecciones a través de confeccionistas de ese país.

Entre otras acciones con vistas a la exportación se han iniciado pláticas y visitas con representantes de JC Penny, con objeto de actuar como proveedor de tela de calidad a sus confeccionistas nacionales y extranjeros. Asimismo, se ha iniciado relación con manufacturas de Antonio Gassol, S.A., radicada en Barcelona, España, y Russell de México, que es representante de su homónimo en los EUA.

Por otra parte, el Grupo cuenta con cartas de crédito a su favor para la exportación de 90mil de algunas confecciones y pedidos de estambres que tradicionalmente se exportan a través de la empresa subsidiaria Estambres Lord, S.A. de C.V., con montos que van de 20 a 30 ton. durante el segundo semestre de cada año.

#### 4.4 Análisis financiero de la empresa

La empresa Grupo Lanamex, S.A de C.V., solicita:

Monto: El equivalente en USDIs. de N\$ 20 millones

Plazo: 5 años de gracia incluido.

Destino: Financiar parcialmente la adquisición de equipo importado y la reubicación de sus plantas del área metropolitana a sus instalaciones de Salvatierra, Guanajuato.

Con objeto de conocer la viabilidad del proyecto de modernización, se realizaron proyecciones financieras del Grupo con el proyecto, considerando las siguientes premisas:

- 1) Se consideraron precios y costos constantes en nuevos pesos.
- 2) Las tasas de depreciación y amortización se ajustaron a lo que establece la ley del impuesto sobre la renta.
- 3) Las proyecciones parten de sus resultados obtenidos el 30 de noviembre de 1993.
- 4) Se considera un horizonte de planeación de 10 años.
- 5) La proyección considera la venta de inmuebles por USDIs. 11.0 millones para 1994 y N\$ 10.8 millones para 1995, así como el pago de pasivos por N\$ 20.5 millones de acuerdo al Plan Financiero.

#### Ingresos

Sus ingresos provienen de las ventas de hilo, ropa y telas en el mercado nacional e internacional.

Sus ventas nacionales de hilos, ropa y telas presentan un crecimiento promedio del 20% debido a una mayor utilización de la capacidad de producción de Corporación El Sauce y de Gabolex, las cuales han venido gradualmente aumentando su producción y recuperando la participación que tenían en el mercado, así como a la ampliación de sus canales de distribución.

Las ventas de exportación se sustentan en el pedido actual de toallas quirúrgicas por USDIs. 1.7 millones en 1994 y USDIs. 6 millones de 1995 en adelante, las exportaciones

de tela a través de su socio español por USDs. 1.5 millones y las exportaciones tradicionales de estambre a los Estados Unidos.

Los precios se mantienen constantes e iguales a los manejados actualmente.

### **Costos y Gastos**

Sus costos de ventas se mantienen iguales a los obtenidos de sus plantas en operación equivalentes al 67% de sus ventas, en tanto que la empresa estima que se reducirán a un 62% con la modernización de sus equipos.

Los gastos históricos de administración y ventas de Grupo Lanamex son de alrededor del 27% y se estima que una vez concentradas sus plantas y por reducción del personal se reducirán al 7%. Para fines de la proyección se estima que estos gastos se reduzcan sólo al 17%.

### **Resultados**

- Durante todo el horizonte de planeación considerado se obtienen utilidades y flujos de efectivo positivos.

- El valor presente neto al 10% resulta de USDs 27 millones.

- En el período analizado sus índices financieros son aceptables y la empresa no tendrá problemas para hacer frente a sus obligaciones financieras.

### **Sensibilización**

- El proyecto no tendría problemas en sus flujos de caja aún en el caso de que sus ventas de exportación y sus ingresos por maquilado se redujeran al 50%.

- Asimismo, el proyecto no tendría problemas de flujo en caja si la participación de Nafin con capital de riesgo no se concretara, pero los demás eventos deben ocurrir, tales como la venta de sus inmuebles aplicados a la cancelación de sus pasivos. Sus flujos en estas condiciones serían positivos pero pequeños, requiriéndose de más tiempo para obtener flujos adecuados.

- El proyecto sí tendría problemas de flujo de caja si no se cumplen sus expectativas de reducción de sus gastos de administración y ventas cuando menos al 22% de sus ventas.

### Análisis cuadro de producción (apéndice A)

En este cuadro se muestra el nivel proyectado, en volumen, de producción de Lanamex, S.A. de C.V.

| PRODUCTOS           | % INCREMENTO |    |
|---------------------|--------------|----|
|                     | 94           | 95 |
| - HILOS             | 4            | -- |
| - ROPA MERCADO NAL. | 26           | -- |
| - ESTAMBRES EXPORT. | 100          | -- |
| - TELA NACIONAL     | 26           | -- |
| - TELA EXPORTACION  | --           | 37 |

FIG. 1

Los productos presentan su incremento durante el primer año, como se muestra en el cuadro anterior (fig. 1), por lo cual a partir de éste la empresa llega a una etapa de consolidación y durante todo el tiempo de proyección.

Es importante señalar que la tela de exportación, a diferencia de los otros productos alcanza su nivel de consolidación a partir del segundo año, puesto que la empresa incursionaría en este mercado durante el primer año de proyección, para así obtener un incremento como tal a partir de 1995. Lo anterior se explica con el hecho de que la empresa aprovechara los beneficios arancelarios que proporciona el Tratado de Libre de Comercio de América del Norte.

Hay que considerar que nuestro volumen de producción en los años proyectados, puede variar debido a la demanda que se tenga de los productos en venta, tomando en cuenta que la proyección esta basada en un nivel estandar de producción.

### Análisis cuadro de ventas ( Apèndice A)

En la figura que a continuación se muestra (fig. 2), se plasma una comparación anual correspondiente al importe de las ventas:

| VENTAS              | INCREMENTO<br>EN VECES |      |
|---------------------|------------------------|------|
|                     | 94                     | 95   |
| -VENTAS NACIONALES  | 1.2                    | --   |
| -VENTAS EXPORTACION | 32.0                   | 1.35 |
| -INGRESO MAQUILA    | 20.0                   | 1.67 |

FIG. 2

Podemos decir que los Ingresos por ventas de exportación, así como los ingresos por maquila se proyectan con un aumento bastante considerable, debido a que el proyecto aprovecha la oportunidad que se le da a la exportación de dichos productos con la apertura que les da el Tratado de Libre Comercio en un 100%, y es un gran porcentaje ya que la empresa no exportaba tela, ni estambre, además de que su ingreso por maquila era muy bajo. Nuestras ventas totales tendrán un incremento en el año de 1994 de 41 %, es decir, de 58 millones de nuevos pesos y por lo que respecta al año de 1995 de un 6% más, equivalente a 12 millones de nuevos pesos, lo cual nos representa un total de 70 millones de nuevos pesos, es decir, casi la mitad de las ventas históricas, siendo así un aumento bastante considerable para la viabilidad del proyecto.

Además hay que tomar en cuenta que nuestra proyección muestra en sus ingresos, precios constantes, lo cual permite tener un margen de aumento de ingreso aun mayor, en la medida de cambio en los precios de mercado.



### Análisis cuadro de egresos (Apéndice B)

Con respecto a los egresos se muestran los siguientes cambios:

| COSTOS              | % INCREMENTO |    |
|---------------------|--------------|----|
|                     | 94           | 95 |
| - COSTOS VARIABLES  | 30           | 9  |
| - COSTO FIJO        | --           | 18 |
| - GASTOS DE OPERAC. | 41           | -- |
| - GASTOS FINANC. *  | --           | -- |

FIG. 3

Nuestros costos variables como podemos observar se elevan puesto que van en función al importe de nuestras ventas, ya que el hilo y ropa nos representa un 67% de las ventas, las telas un 67% y la maquila un 75% del ingreso por dicho concep

En cuanto a los costos fijos de igual forma van en función de la depreciación de los activos del proyecto, por lo tanto no hay variante alguna, excepto en el primero y último año que se deprecia la parte proporcional de acuerdo a la fecha de adquisición del bien.

Como en el análisis anterior, los gastos de operación van en relación a las ventas ya que los gastos de Venta nos representan el 7% de las ventas totales y los de Administración el 10% sobre las mismas. Por lo tanto cabe mencionar que dichos gastos se consideran variables por que el resultado de su importe se relaciona con el nivel de ventas.

Los Gastos Financieros reflejan un aumento del C.F. histórico en relación al primer año de proyección, debido a que se toma en cuenta los intereses del crédito obtenido para la inversión del proyecto, en un 45%; apartir de 1995 ira decreciendo hasta el año de 1997 en que se devenga el pago de la deuda contraída.

En la comparación realizada entre el punto de equilibrio de Producción y el punto de equilibrio Total existe una mayor diferencia entre ambos durante los primeros 5 años, lo cual es el reflejo del Costo de Financiamiento resultado del crédito obtenido; sin embargo esta diferencia no es muy grande en comparación con el resto de los años además de reducirse sustancialmente al término de los mismos hasta desaparecer obteniéndose así una mayor ganancia.

Otro punto de importancia que afecta a dicha diferencia, es el Costo Fijo, reflejado en la depreciación de la nueva maquinaria, que como es de esperarse va reduciéndose hasta quedar sólo 2 meses de depreciación en el último año terminando así en depreciarse el bien.

El programa de inversiones del proyecto nos muestra lo siguiente, básicamente la empresa de acuerdo a lo que se ha dicho con anterioridad, adquirirá maquinaria y equipo de control ambiental para la modernización de su planta, además se reubicará la empresa generando gastos diferidos, llevándose a cabo lo anterior en 1994 y 1995. Esta inversión nos refleja un aumento en el primer año de 178 veces más al aumento de inversión que se realizó en el año histórico, y en el segundo año de 18 veces más.

Por lo cual dentro de este análisis notamos un crecimiento mayor en el primer año con relación al segundo, puesto que ya no se obtendrá el mismo volumen de maquinaria en 1995 dado que se piensa cubrir la mayor parte en 1994 junto con la adquisición de equipo de control ambiental.

Para los siguientes años solo queda mantener el ritmo de funcionamiento de la maquinaria hasta la recuperación total de la inversión y así obtener más tarde una ganancia al 100%.

La depreciación va perfectamente en función de la nueva adquisición de activo y es lineal al 10% hasta la reposición del valor del bien. Es importante notar que en los años de 1994 y 2004 cambian en relación a los demás años, puesto que el mes de adquisición fue en 1994, por lo cual se toma para ese año los meses de uso a partir de la adquisición, y termina la depreciación en el año 2004 y con los meses que se necesitan para cubrir el 100% de la depreciación del bien.

De este programa de depreciación el activo fijo representa el 77.5% del total de depreciación y el activo diferido un 22.5% lo que significa un aumento en nuestra capacidad productiva.

## 4.5 Evaluación de la proyección financiera de la empresa

Con los cuadros previamente elaborados se tienen los elementos necesarios para realizar un modelo que permita llevar a cabo la proyección financiera de la empresa. Los resultados de esta proyección nos permitirán:

- Conocer la inversión de los recursos del proyecto de reubicación de sus plantas en el área metropolitana a sus instalaciones de Salvatierra, Gto.
- La seguridad de que la empresa generará los recursos suficientes para hacer frente a sus situaciones crediticias.
- Satisfacer las necesidades de capital de trabajo que se requieran para lograr los volúmenes y de venta estimadas.
- Así mismo, se obtendrán los siguientes estados financieros proyectados:
  - Estado de Resultados.
  - Estado de Cambios en la Situación Financiera.
  - Estado de Situación financiera.

Para una mejor comprensión para el estudio de dicho modelo, se dividió de la siguiente forma:

### a) Elaboración del Modelo:

La creación de este modelo fué realizada en base a un estudio hecho a la empresa y con la información obtenida se adapta éste a las necesidades de la misma. Cabe mencionar, que existen diversos modelos de proyección aplicables a dicha sociedad, siendo así que no se cuente con un modelo exacto de proyección.

Mediante este proyecto la empresa obtendrá una oportunidad de crecimiento, ampliando la capacidad de producción; que al mismo tiempo eleva la competitividad y el valor económico de la sociedad.

El proyecto esta sujeto a que se hagan cambios en él y obtener diferentes resultados. De la misma forma tendrá un margen de seguridad que permita resistir diversos cambios en las variables del modelo.

b) Resultados del Modelo: (Apéndice C y D)

De acuerdo al financiamiento bancario a largo plazo que se pretende obtener, éste se aplicará esencialmente en inversiones de activo fijo, lo cual a la empresa le resultará de gran beneficio, puesto que con esta inversión se verán aumentadas sus ventas totales en un 48% promedio de incremento anual absorbiendo de esta manera el costo fijo resultado de dichos activos, además este costo aunado a los demás gastos sólo nos representa un aumento del 42% PIA (Promedio de Incremento Anual).

Es importante señalar que el pago del crédito se haría de la siguiente forma, se dispondría del dinero en el año de 1994 iniciándose el pago de intereses el mismo año y a partir de 1995 se empieza a devengar el pago del principal con sus consecuentes intereses en forma decreciente hasta finalizar en el año de 1998.

Políticas de Capital de Trabajo. (Apéndice E)

Con la realización del proyecto la empresa se permitirá manejar los días de trabajo de la siguiente forma:

- No se requiere tener efectivo mínimo en caja.

- Las cuentas por cobrar nacionales tenían una recuperación en 115 días aproximadamente y con el proyecto se pretende disminuir este lapso hasta 87 días, por lo que en consecuencia se tendría una disposición de efectivo más inmediata. El importe de dichas cuentas por cobrar se verá aumentado debido al crecimiento de las ventas abarcando así a un mayor número de clientes.

- Respecto a las cuentas por cobrar de exportación su tiempo de recuperación se disminuiría de 80 a 73 días que maneja el proyecto, con lo cual se pretende, además de

tener una disponibilidad de efectivo más rápida, el poder tener una utilidad en tipo de cambio. Se proyecta así mismo que dentro de las cuentas por cobrar de exportación también exista un aumento debido a las ventajas que va a traer consigo el TLC, ya que el producto elaborado, sería originario conviniendo ésto principalmente a los países que forman parte del Tratado (E:U: y Canadá).

- Los inventarios tenían una rotación de 141 días, hasta lograr establecerse en 112 días, esto es debido a que la nueva maquinaria permitirá agilizar los procesos de producción y así mismo obtener el producto en menos tiempo. El importe del inventario va a aumentar debido a que se tendrá una mayor capacidad de producción, así como un aumento en la demanda de clientes.

- El pago a los proveedores y acreedores también se podrá realizar en menor tiempo, ya que como se observó anteriormente se tendrá una mayor liquidez. El importe del pago a proveedores se verá reducido porque se les podrá pagar en un menor tiempo, lo que conllevará a obtener bonificaciones por pronto pago. Lo anterior nos implica una inversión en capital de trabajo de 8.2 mil millones de nuevos pesos durante 1994 y de 4.5 más durante 1995, lo que resulta un total de 12.7 mil millones de nuevos pesos de inversión en capital de trabajo.

#### ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO ( Apéndice F )

El Estado de Resultados presenta utilidades a lo largo del proyecto basicamente las variaciones se deben a lo siguiente:

Se incluye en concepto de pago a pasivos a corto plazo con un importe de 38.8 millones de nuevos pesos, saldo que la empresa arrastraba hasta este momento, que se pagan dentro de los tres primeros años.

Otro punto importante consiste en la liquidación del personal, en el cual se plantea la reducción de obreros principalmente, en la empresa; llegando a tener los siguientes resultados. En el año histórico se despiden a 716 trabajadores lo que equivale a un desembolso de 9.4 millones de nuevos pesos; es decir el 75% del gasto total. Por lo que

respecta a 1994 se liquidan 172 obreros más, que equivale al 18% del total, es decir, una erogación de 2.3 millones de nuevos pesos. Ahora bien, para el año de 1995, se reduce el porcentaje en un 7% que es igual a 0.8 millones de nuevos pesos, liquidando a 66 trabajadores, llegando a un total de 954 obreros en liquidación. Como podemos observar es un menor porcentaje el gasto que por liquidación de personal se realiza durante el proyecto, por lo tanto no afecta en mucho los resultados en cuestión de utilidad, puesto que estos gastos se absorben por la venta de Activos.

Dicha venta de Activos como se mencionó anteriormente se realizó durante los años de 1994 y 1995 por un monto total de 67.7 millones de nuevos pesos.

Referente al costo de ventas se mantiene en un promedio del 65% de los Ingresos, a lo largo de la proyección, por lo cual podemos considerar que dicho porcentaje es bastante aceptable.

#### ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA PROYECTADO ( Apéndice G)

Por medio de este estado se persigue informar sobre los cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad, mostrando la generación de recursos provenientes de las operaciones del período. Además revela la información financiera completa sobre los cambios en la estructura financiera de la entidad, que no muestran el balance general y el estado de resultados.

En el caso de este proyecto, el estado de origen y aplicación de recursos nos muestra que Grupo Lanamex, S.A. de C.V., tiene la suficiente capacidad para cubrir sus obligaciones durante el ciclo financiero. (Podemos decir que se tiene una asignación de fondos debido a la compra de equipo). Su generación interna se ve aumentada debido a la utilidad neta obtenida por la venta de activos. Respecto a la totalidad de orígenes, estos presentan mayor importe durante 1994 y 1995 debido a que la empresa aprovecha su apalancamiento financiero tanto interno (aportaciones de capital) como externo (financiamientos a corto y largo plazo).

Respecto a las aplicaciones en el año de 1994 aumentan debido al pago realizado por créditos a corto plazo, teniendo un monto de 59 millones de nuevos pesos, así como inversión en activo fijo por 27.2 millones de nuevos pesos, dando como resultado que la empresa genere más aplicaciones de recursos (107.1 millones de nuevos pesos) que orígenes (99.2 millones de nuevos pesos).

Sin embargo, con la aplicación del proyecto el saldo final de caja no se ve afectado, el cual asciende a 34.6 millones de nuevos pesos, puesto que se cuenta con el suficiente dinero para hacer frente a pasivos generados en la empresa. Lo anterior se debe a que se gasta más de lo que tiene, pero con el saldo del año anterior de 42.5 millones de nuevos pesos se logra absorber esta pérdida relativa, quedando aún lo suficiente para cubrir el saldo negativo del siguiente año.

De acuerdo a lo anterior en el año de 1995 se tiene un saldo negativo de 12.9 millones de nuevos pesos, que es cubierto por el saldo de caja del año anterior, por lo cual se finaliza la caja en este año con 21.7 millones de nuevos pesos.

Basicamente se comentan los dos años anteriores puesto que son los que tienen mayor variación en cuanto a aplicación de recursos, a partir del año siguiente 1996 nuestro saldo final de caja tiene un crecimiento paulatino hasta llegar a un saldo de 168.6 millones de nuevos pesos en el último año de proyección.

#### ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO ( Apéndice H )

El balance general proyectado, nos presenta basicamente la globalización de los cuadros ya anteriormente analizados.

Podemos ver que en el activo circulante tendrá mayor aumento en los últimos años de proyección, esto es por la repercusión que se tiene de la caja y bancos anteriormente mencionados en el estado de cambio en la situación financiera.

El activo fijo presenta mayores cambios durante 1993 y 1994 en donde se realiza la compra de maquinaria y equipo además de la venta de activos.

La depreciación acumulada se calculó en línea recta y su comportamiento no presenta mayores variaciones.

Por lo que respecta al activo diferido no tiene mayor relevancia en el sentido de presentar cambios trascendentales durante el proyecto.

Los pasivos se ven afectados principalmente por los créditos bancarios a corto y largo plazo que tienen importes altos de deuda, incluyendo su etapa de consolidación en 1993 y reduciéndose en un 81% en relación con el primer año de proyección 1994. Es por ello que se pretende lograr en dicho período absorber totalmente los financiamientos contralados.

Con respecto al renglón de actualización dentro del capital contable, este se encuentra sustentado en estimaciones con base al año histórico, por lo cual tiende a variaciones no muy significativas.

Se tiene una pérdida histórica de ejercicios anteriores por 40.2 millones de nuevos pesos, la cual con el proyecto se amortizará totalmente a partir de 1995, y a partir de ahí se proyectan utilidades que aumentan paulatinamente.

Cabe señalar que el análisis de los estados financieros se hará en una forma más práctica y para darle un mayor significado a la información dentro de las razones financieras.



## RAZONES FINANCIERAS PROYECTADAS (Apéndice J)

### Razón de liquidez:

Se proyecta que la empresa alcance un nivel de liquidez muy alto, esto es, que la empresa logre cubrir su pasivo circulante, quedando un rendimiento el cual irá aumentando en base al avance del proyecto.

### Prueba del ácido:

Aplicando la razón de prueba del ácido a la proyección, nos presenta que la empresa podrá realizar pagos inmediatos de sus obligaciones a corto plazo, a partir del primer año de proyección ya que durante el histórico no tenía la suficiente liquidez y esta capacidad va aumentando anualmente hasta el final del proyecto.

### Cobertura:

Por medio de esta razón podemos observar el porcentaje en que han participado los acreedores que han invertido en la empresa, los resultados manifiestan que la empresa se estaba financiando en un 81.2% de los fondos externos, lo que representa que por cada peso que invierten los socios, los acreedores invierten 0.81, este porcentaje se va reduciendo a través de los años proyectados, se empieza a mantener de sus recursos generados, es decir, que la participación de los acreedores va en descenso.

### Pasivo total/Activo total:

Lo que esta razón nos muestra es la participación que esta empleando la empresa para financiar sus activos totales con fondos prestados, el porcentaje que se maneja en el año histórico no era muy benéfico para la empresa, ya que se estaba financiando en un 45% de recursos externos, esto significaba al mismo tiempo que los beneficios no eran en su gran mayoría para la empresa. Al finalizar el proyecto ya es sólo un 4.5% lo derivado de fondos externos.

#### Activo Fijo/Pasivo a Largo Plazo:

La siguiente razón nos representa el margen con que se puede cubrir la deuda contraída a largo plazo, en relación al activo fijo.

En el año histórico se tiene que con el activo fijo se cubra la deuda obteniendo además un remanente de 5 veces el valor de la deuda.

En 1994 el número de veces aumenta a 7.8 veces debido a que para este año se pagará una parte más de la deuda, por lo que tendrá una mayor capacidad para absorber el préstamo.

A lo largo del proyecto la deuda se va devengando hasta su pago total, y al no existir tal, el activo fijo no tiene por que cubrir la contingencia.

#### Rentabilidad Utilidad Neta/Ventas:

Esta razón muestra el porcentaje de utilidad que se obtiene sobre las ventas totales; en el año histórico se observa un porcentaje bajo del 2.1%, con la aplicación del proyecto durante los dos primeros años se observa un porcentaje de utilidad alto como resultado de las ventas de activo que se realizó en dichos años. Es a partir de 1997 en que la utilidad permanece constante en un nivel entre 7 y 8% de las ventas totales.

#### Utilidad Neta/Activo Total:

Esta razón nos indica la capacidad del activo para producir utilidades, expresandose en porcentaje.

Durante el año histórico se observa un 0.9% de utilidad neta en relación al activo total durante 1994 y 1995 al igual que la razón anterior se observa un crecimiento en la utilidad debido a la venta de activos; en los años posteriores varían los porcentajes debido a los altibajos de activos por la depreciación de los activos fijos y la amortización de los diferidos.

#### Gastos Financieros/Ventas:

Esta razón muestra el porcentaje de gastos financieros que cubren con el importe de las ventas, este porcentaje va decreciendo a medida que se devengan en su totalidad los gastos financieros hasta desaparecer en 1999.

**Suficiencia de Ventas Ventas Totales/Activo Total:**

Nos representa que por cada peso del activo total se obtiene para el año histórico el 42.3% de ventas.

En los años siguientes de nuestro ciclo de proyección el porcentaje aumenta debido a la venta de activos hasta en un 73.4%, posteriormente el porcentaje es menor ya que se ve afectado por la menor cantidad de depreciación, llegando así a un 52.4% en el último año proyectado.

**VALOR PRESENTE NETO Y TASA INTERNA DE RETORNO. ( Apéndice 1)**

El valor presente neto compara el valor presente con la inversión original del proyecto, en el cual la inversión inicial es una erogación, por lo que al tener un valor de 88.9 ( valor presente neto ), podemos decir que nuestra inversión es muy rentable, con lo cual estamos creando valor económico con decisión a invertir.

En conclusión, nos da el parámetro para decidir si invertimos y como dicho valor presente es bastante alto, el proyecto resulta una muy buena alternativa para la empresa.

Tenemos una tasa interna de retorno igual a 80 %, este proyecto lo financian a una tasa de descuento del 10 %, por lo cual , para la empresa representa un porcentaje de recuperación de la inversión bastante aceptable durante el proyecto, en el cual se obtendra una ganancia mayor después de los años proyectados, debido a la alta recuperación que se espera de la inversión.

## 4.6 Resultado del Proyecto

El destino del crédito será para financiar parcialmente la adquisición de equipo importado por aprox. USDs. 3.5 millones y aprox. USDs 3.0 millones para la reubicación de sus plantas a Salvatierra, Gto.

Las garantías consideradas son la hipoteca de la unidad industrial ubicada en Salvatierra, Gto., sin incluir los activos circulantes con objeto de que otros bancos apoyen sus requerimientos adicionales de capital de trabajo, así como el aval de los principales socios del Grupo.

Tomando en consideración los siguientes aspectos:

- Se apoya a un sector que en los últimos años ha permanecido estancado y que requiere de ser modernizado para que pueda competir internamente.
- El proyecto queda enmarcado en El Programa para el Mejoramiento de la Productividad e Internacionalización de la Industria Textil, elaborado e impulsado por nuestra institución en conjunto con Nafin.
- La reubicación a Salvatierra, Gto., traerá mayores beneficios a la región en más de 1000 empleos y el efecto multiplicador de la inversión en la región.
- El resultado del informe de crédito de la empresa y sus accionistas.

El financiamiento quedaría condicionado a:

- Carta compromiso de los principales accionistas para cubrir con recursos frescos cualquier déficit que se presente con respecto a su Plan Financiero, la capitalización de las aportaciones pendientes y por realizar, así como la venta de sus inmuebles del área metropolitana, los cuales deberán aplicarse al pago de sus pasivos hasta por USDs. 20.5 millones, de acuerdo al Plan Financiero.
- Demás requisitos que se establezcan en la mecánica de operación respectiva.

# **CONCLUSIONES**

## CONCLUSIONES

Como se ha mencionado a lo largo de la investigación, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte traerá grandes cambios. En el ramo textil, que fué el objeto de la investigación, tendrá una tendencia a la unificación de microempresas a macroempresas, es decir, hacer una gran planta de varias pequeñas para así obtener un máximo aprovechamiento. De la misma forma se pretende una integración tal que permita obtener, desde la materia prima hasta el producto final terminado así como la diversificación de productos.

Lo anterior se realizará con el fin de hacer frente a la gran competencia y organización de Estados Unidos y Canadá. Las pequeñas empresas que no opten por unirse a grandes, son las que serían más afectadas, ya que por la disminución de costos se han mantenido con equipos obsoletos, y no tendrán más remedio que despedir trabajadores o liquidar la empresa.

Mientras tanto las empresas conformadas en macros, se verán obligadas a hacer cambios de maquinaria obsoleta por nuevos equipos sofisticados, para la elaboración de su producto, además de elevar la calidad de los mismos en un ciento por ciento para enfrentar a los extranjeros.

Con la apertura comercial, en México se espera una economía sin proteccionismo, que tendrá reciprocidad en Estados Unidos y Canadá, de manera que se obtengan beneficios en los tres países.

El Tratado de Libre Comercio enfocado a la industria textil, permite:

- Incrementar la competitividad por vía precios y calidad del producto,
- Se busca que los beneficios sean para los productores de los tres países, lograndose a través de las reglas de origen que se establezcan,
- México busca la eliminación total e inmediata de todas las cuotas y la eliminación gradual de los aranceles.

Por su parte, las exportaciones no han crecido lo suficiente debido en buena medida a la recesión de la economía estadounidense y al sistema de cuotas que impone ese país a través del acuerdo multifibras firmado en 1976 y que rige el comercio mundial de textiles. Adicionalmente los aranceles que deben pagar los productos textiles mexicanos van de 20 % hasta el 57 %.

Actualmente el 65 % de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos se rigen a través de dichas cuotas, sin embargo con el Tratado de Libre Comercio el 90 % quedarán libres, además de que el 45 % de las exportaciones quedará libre de arancel inmediato, reduciéndose también los picos arancelarios. La apertura total en textiles con Estados Unidos será en el año 2001 y con Canadá hasta el año 2003.

El Tratado de Libre Comercio prevalecerá sobre el Acuerdo Multifibras y se ha determinado como regla de origen " de hilo en adelante " para la mayoría de los productores textiles, lo cual favorecerá a los países firmantes de dicho tratado.

Las empresas textiles mexicanas tienen las siguientes ventajas: la ubicación geográfica frente a sus principales competidores; el costo de la mano de obra que sólo es superior a la de países como Filipinas, India y China; la insignificante participación actual en el mercado de los Estados Unidos y que de acuerdo a diversos estudios, como se mencionó anteriormente, las exportaciones podrían crecer de tres a cinco veces su tamaño actual y las ventajas derivadas del Tratado de Libre Comercio que favorecerá a la región de América del Norte mediante la regla de origen de hilo en adelante.

Con la adquisición de maquinaria y equipo, la empresa vería aumentada su capacidad instalada y aprovechada, reflejándose en el volumen de producción. De acuerdo a la proyección, se logrará obtener un estándar favorable para la empresa, por lo que repercutirá en las utilidades de dicha entidad.

Por medio del análisis financiero realizado en el caso práctico, la empresa pudo reducir sus costos en un porcentaje bastante considerable, debido a la adquisición de la maquinaria obtenida con el crédito otorgado.

Otro punto importante dentro del análisis, es el aumento de la disponibilidad de nuestro activo circulante, y al mismo tiempo se reduce el pasivo a corto plazo contraído, siendo favorable para la entidad, puesto que se tiene un mayor aprovechamiento del capital de trabajo.

Con base a la evaluación realizada al proyecto de modernización y reubicación de sus instalaciones industriales, se considera que éste es viable desde el punto de vista técnico, de mercado, financiero y económico. Además las proyecciones financieras arrojan resultados favorables.

El proyecto permitirá al Grupo Lanamex, incursionar en el mercado externo con ventas anuales de 7.5 millones de dólares aproximadamente.

# APÉNDICE









( D )

## CUADRO DE PROYECCIONES

PROYECCIONES FINANCIERAS CONSOLIDADAS (MILLONES DE NUEVOS PESOS)

| DESCRIPCION/PERIODO    | 1993                         | 1994  | 1995  | 1996  | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  | 2002  | 2003  | 2004  |
|------------------------|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                        | PRESUPUESTO DE INGRESOS      |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| DIAS POR PERIODO :     | 360.0                        | 360.0 | 360.0 | 360.0 | 360.0 | 360.0 | 360.0 | 360.0 | 360.0 | 360.0 | 360.0 | 360.0 |
| VENTAS NETAS :         | 141.4                        | 199.4 | 211.3 | 211.3 | 211.3 | 211.3 | 211.3 | 211.3 | 211.3 | 211.3 | 211.3 | 211.3 |
|                        | PRESUPUESTO EGRESOS          |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| COSTOS VARIABLES :     | 100.0                        | 130.2 | 142.4 | 142.4 | 142.4 | 142.4 | 142.4 | 142.4 | 142.4 | 142.4 | 142.4 | 142.4 |
| COSTOS FIJOS :         | 0.0                          | 3.4   | 4.0   | 4.0   | 4.0   | 4.0   | 4.0   | 4.0   | 4.0   | 4.0   | 4.0   | 0.6   |
| GASTOS ADMVOS. Y VTAS: | 24.0                         | 33.9  | 35.9  | 35.9  | 35.9  | 35.9  | 35.9  | 35.9  | 35.9  | 35.9  | 35.9  | 35.9  |
|                        | INVERSIONES FIJAS            |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| INVERSION TOTAL :      |                              |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| INV. ACTIVO FIJO :     | 0.2                          | 27.2  | 3.7   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   |
| DEPRECIACION ACTIVOS : | 0.0                          | 2.7   | 3.1   | 3.1   | 3.1   | 3.1   | 3.1   | 3.1   | 3.1   | 3.1   | 3.1   | 0.4   |
| INV. ACTIVO DIFERIDO : | 0.0                          | 2.3   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   |
| AMORTIZACION TOTAL :   | 0.0                          | 0.7   | 0.9   | 0.9   | 0.9   | 0.9   | 0.9   | 0.9   | 0.9   | 0.9   | 0.9   | 0.2   |
| APORTACION EMPRESA :   | 0.0                          | 30.0  | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   |
|                        | FINANCIAMIENTO BANCARIO L.P. |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| DISPOSICION:           | 0.0                          | 20.0  | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   |
| PAGO A PRINCIPAL:      | 0.0                          | 0.0   | 5.0   | 5.0   | 5.0   | 5.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   |
| SALDO:                 | 0.0                          | 20.0  | 15.0  | 10.0  | 5.0   | 5.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   |
| INTERESES:             | 0.0                          | 2.0   | 1.9   | 1.4   | 0.9   | 0.4   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   |





( G )

## ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA PROYECTADO

(CIFRAS EN MILLONES DE NUEVOS PESOS)

| DESCRIPCION/PERIODO          | 1993 | 1994   | 1995   | 1996   | 1997  | 1998  | 1999 | 2000 | 2001  | 2002  | 2003  | 2004  |
|------------------------------|------|--------|--------|--------|-------|-------|------|------|-------|-------|-------|-------|
| UTILIDAD NETA :              | 3.0  | 37.6   | 42.2   | 14.4   | 15.2  | 15.8  | 16.0 | 16.0 | 16.0  | 16.0  | 16.0  | 17.8  |
| DEP. Y AMORT.                | 0.0  | 3.4    | 4.0    | 4.0    | 4.0   | 4.0   | 4.0  | 4.0  | 4.0   | 4.0   | 4.0   | 0.6   |
| FLUJO DERIV. UTILIDAD        | 3.0  | 41.0   | 46.2   | 18.4   | 19.2  | 19.8  | 20.0 | 20.0 | 20.0  | 20.0  | 20.0  | 18.4  |
| CAMBIOS CAP. TRABAJO :       | 0.0  | (8.2)  | (4.5)  | 0.0    | 0.0   | 0.0   | 0.0  | 0.0  | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   |
| REC.GENER.POR LA OPERAC.     | 3.0  | 32.8   | 41.7   | 18.4   | 19.2  | 19.8  | 20.0 | 20.0 | 20.0  | 20.0  | 20.0  | 18.4  |
| FINANCIAMIENTO               |      |        |        |        |       |       |      |      |       |       |       |       |
| APORTACIONES CAPITAL :       | 0.0  | 30.0   | 0.0    | 0.0    | 0.0   | 0.0   | 0.0  | 0.0  | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   |
| FINANCIAMIENTO L.P. :        | 14.8 | 13.9   | (11.1) | (11.1) | (8.0) | (5.0) | 0.0  | 0.0  | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   |
| FINANCIAMIENTO C.P. :        | 24.9 | (50.7) | (37.5) | (4.5)  | 0.0   | 0.0   | 0.0  | 0.0  | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   |
| REC. GEN. (UTIL)POR FINANC.  | 39.7 | (6.8)  | (48.6) | (15.6) | (8.0) | (5.0) | 0.0  | 0.0  | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   |
| INVERSION                    |      |        |        |        |       |       |      |      |       |       |       |       |
| ADQUISIC. ACTIVO FIJO:       | 0.2  | 27.2   | 3.7    | 0.0    | 0.0   | 0.0   | 0.0  | 0.0  | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   |
| ACTIVOS DIFERIDOS :          | 0.0  | 6.7    | 2.3    | 0.0    | 0.0   | 0.0   | 0.0  | 0.0  | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   |
| REC. UTILIZ. EN INVERSION    | 0.2  | 33.9   | 6.0    | 0.0    | 0.0   | 0.0   | 0.0  | 0.0  | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   |
| AUMENTO (DISMINUC.) DE EFEC. | 42.5 | (7.9)  | (12.9) | 2.8    | 11.2  | 14.8  | 20.0 | 20.0 | 20.0  | 20.0  | 20.0  | 18.4  |
| SDO. INIC. EFECTIVO          | 0.0  | 42.5   | 34.6   | 21.7   | 24.5  | 35.7  | 50.5 | 70.5 | 90.5  | 110.5 | 130.5 | 150.5 |
| SDO. FINAL DE EFECTIVO       | 42.5 | 34.6   | 21.7   | 24.5   | 35.7  | 50.5  | 70.5 | 90.5 | 110.5 | 130.5 | 150.5 | 168.9 |

(H)

## ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO

| DESCRIPCION/PERIODO | 1993   | 1994   | 1995   | 1996   | 1997   | 1998   | 1999   | 2000   | 2001   | 2002   | 2003   | 2004   |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| CAJA Y BANCOS       | 42.5   | 34.6   | 21.7   | 24.5   | 35.7   | 50.4   | 70.4   | 90.3   | 110.3  | 130.2  | 150.2  | 168.6  |
| CTAS POR COBRAR     | 45.2   | 48.7   | 51.1   | 51.1   | 51.1   | 51.1   | 51.1   | 51.1   | 51.1   | 51.1   | 51.1   | 51.1   |
| INVENTARIOS         | 38.0   | 40.7   | 43.4   | 43.4   | 43.4   | 43.4   | 43.4   | 43.4   | 43.4   | 43.4   | 43.4   | 43.4   |
|                     | 0      | 0.6    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    |
| TOTAL ACT. CIRC.    | 126.3  | 124.0  | 116.2  | 119.0  | 130.2  | 144.9  | 164.9  | 164.8  | 204.8  | 224.7  | 244.7  | 263.1  |
| ACTIVOS FIJOS       | 211.5  | 204.7  | 174.6  | 174.6  | 174.6  | 174.6  | 174.6  | 174.6  | 174.6  | 174.6  | 174.6  | 174.6  |
| REVAL. ACT. FIJOS   | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    |
| DEPREC. ACUM.       | (13.9) | (16.6) | (19.7) | (22.8) | (25.9) | (29.0) | (32.1) | (35.1) | (38.2) | (41.3) | (44.4) | (44.8) |
| ACTIVO FIJO NETO    | 197.6  | 188.1  | 154.9  | 151.8  | 148.7  | 145.6  | 142.5  | 139.5  | 136.4  | 133.3  | 130.2  | 129.8  |
| ACTIVO DIFERIDO     | 11.4   | 18.1   | 20.4   | 20.4   | 20.4   | 20.4   | 20.4   | 20.4   | 20.4   | 20.4   | 20.4   | 20.4   |
| AMORT. ACUM.        | (0.7)  | (1.4)  | (2.3)  | (3.2)  | (4.1)  | (5.0)  | (5.9)  | (6.8)  | (7.7)  | (8.6)  | (9.5)  | (9.7)  |
| ACT. DIF. NETO      | 10.7   | 16.7   | 18.1   | 17.2   | 16.3   | 15.4   | 14.5   | 13.6   | 12.7   | 11.8   | 10.9   | 10.7   |
| ACTIVO TOTAL        | 334.6  | 328.8  | 289.2  | 288.0  | 295.2  | 305.9  | 321.9  | 337.9  | 353.9  | 369.8  | 385.8  | 403.6  |
| PROVEEDORES         | 15.4   | 13.8   | 14.3   | 14.3   | 14.3   | 14.3   | 14.3   | 14.3   | 14.3   | 14.3   | 14.3   | 14.3   |
| ACREEDORES DIV.     | 4.3    | 3.9    | 3.9    | 3.9    | 3.9    | 3.9    | 3.9    | 3.9    | 3.9    | 3.9    | 3.9    | 3.9    |
| CRED. BANC. C.P.    | 59.0   | 42.0   | 4.5    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    |
| PORC. CRED. L.P.    | 6.1    | 11.1   | 11.1   | 8.0    | 5.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    |
| OTROS               | 32.0   | 0.8    | 0.8    | 0.8    | 0.8    | 0.7    | 0.7    | 0.7    | 0.8    | 0.7    | 0.7    | 0.8    |
| TOTAL PASIVO C.P.   | 116.8  | 71.6   | 34.6   | 27.0   | 24.0   | 18.9   | 18.9   | 18.9   | 19.0   | 18.9   | 18.9   | 19.0   |
| CRED. BANC. L.P.    | 33.2   | 24.1   | 13.0   | 5.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    | 0.0    |
|                     | 150.0  | 95.7   | 47.6   | 32.0   | 24.0   | 18.9   | 18.9   | 18.9   | 19.0   | 18.9   | 18.9   | 19.0   |
| CAPITAL SOCIAL      | 51.4   | 81.4   | 81.4   | 81.4   | 81.4   | 81.4   | 81.4   | 81.4   | 81.4   | 81.4   | 81.4   | 81.4   |
| RESERVA LEGAL       | 1.5    | 1.5    | 1.5    | 1.5    | 1.5    | 1.5    | 1.5    | 1.5    | 1.5    | 1.5    | 1.5    | 1.5    |
| ACTUALIZACION       | 168.9  | 149.9  | 116.2  | 116.2  | 116.2  | 116.2  | 116.2  | 116.2  | 116.2  | 116.2  | 116.2  | 116.2  |
| RESULT. ACUM.       | (40.2) | (37.3) | 0.3    | 42.5   | 56.9   | 72.1   | 87.9   | 103.9  | 119.8  | 135.8  | 151.8  | 167.7  |
| RESULT. DEL EJERC.  | 3.0    | 37.6   | 42.2   | 14.4   | 15.2   | 15.8   | 16.0   | 16.0   | 16.0   | 16.0   | 16.0   | 17.8   |
| CAPITAL CONTABLE    | 184.6  | 233.1  | 241.6  | 256    | 271.2  | 287    | 303    | 319    | 334.9  | 350.9  | 366.9  | 384.6  |
| PASIVO+CAPITAL      | 334.6  | 328.8  | 289.2  | 288    | 295.2  | 305.9  | 321.9  | 337.9  | 353.9  | 369.8  | 385.8  | 403.6  |



(1)

## TASA INTERNA DE RENDIMIENTO FINANCIERO PROYECTADA

| DESCRIPCION/PERIODO      | 1993    | 1994    | 1995    | 1996    | 1997    | 1998    | 1999    | 2000    | 2001    | 2002    | 2003    | 2004    |
|--------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| INGRESOS                 | 141.4   | 199.4   | 211.3   | 211.3   | 211.3   | 211.3   | 211.3   | 211.3   | 211.3   | 211.3   | 211.3   | 211.3   |
| EGRESOS                  | (124.1) | (167.5) | (182.3) | (182.3) | (182.3) | (182.3) | (182.3) | (182.3) | (182.3) | (182.3) | (182.3) | (178.9) |
| I.S.R.                   | (6.1)   | (11.2)  | (10.2)  | (10.2)  | (10.2)  | (10.2)  | (10.2)  | (10.2)  | (10.2)  | (10.2)  | (10.2)  | (11.3)  |
| P.T.U.                   | (1.7)   | (3.2)   | (2.9)   | (2.9)   | (2.9)   | (2.9)   | (2.9)   | (2.9)   | (2.9)   | (2.9)   | (2.9)   | (3.2)   |
| DEPREC. Y AMORT.         | 0.0     | 3.4     | 4.0     | 4.0     | 4.0     | 4.0     | 4.0     | 4.0     | 4.0     | 4.0     | 4.0     | 0.6     |
| INC. EN ACT. FIJO Y DIF. | (0.2)   | (33.9)  | (6.0)   | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     |
| INC. EN CAP. DE TRABAJO  | 0.0     | (8.2)   | (8.20)  | (4.5)   | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     |
| REC. DE ACT. FIJO Y DIF. | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     |
| REC. DE CAP. DE TRAB.    | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     | 0.0     |
| FLUJO NETO               | 9.3     | (21.2)  | 5.7     | 15.4    | 19.9    | 19.9    | 19.9    | 19.9    | 19.9    | 19.9    | 19.9    | 18.5    |
| FLUJO DESCONTADO         |         | TASA    | 10.0%   |         | NPV=    | 83.9    |         |         |         |         |         |         |
| SALDO FINAL EN CAJA:     | 42.5    | 34.6    | 21.7    | 24.5    | 35.7    | 50.4    | 70.4    | 90.3    | 110.3   | 130.2   | 150.2   | 168.6   |

( J )

## RAZONES FINANCIERAS PROYECTADAS

| DESCRIPCION/PERIODO  | 1993  | 1994  | 1995  | 1996  | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  | 2002  | 2003  | 2004  |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| <b>SOLVENCIA:</b>    |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| LIQUIDEZ             | 1.1   | 1.8   | 3.4   | 4.5   | 5.6   | 8.0   | 9.1   | 10.1  | 11.2  | 12.3  | 13.4  | 14.4  |
| PRUEBA ACIDA         | 0.8   | 1.2   | 2.2   | 2.9   | 3.7   | 5.6   | 6.7   | 7.8   | 8.9   | 10.0  | 11.1  | 12.1  |
| <b>COBERTURA:</b>    |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| PAS. TOT./CAP. CONT. | 81.2% | 40.6% | 19.4% | 12.2% | 8.6%  | 6.3%  | 6.0%  | 5.7%  | 5.4%  | 5.2%  | 5.0%  | 4.7%  |
| PAS. TOT./ACT. TOT.  | 44.9% | 28.8% | 16.2% | 10.6% | 7.9%  | 6.0%  | 5.7%  | 5.4%  | 5.1%  | 4.9%  | 4.7%  | 4.5%  |
| ACT. FIJO/ PAS. LP.  | 6.0   | 7.8   | 11.9  | 30.4  | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   | 0.0   |
| <b>RENTABILIDAD:</b> |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| U. NETA/VENTAS       | 2.1%  | 18.9% | 20.0% | 6.8%  | 7.2%  | 7.5%  | 7.6%  | 7.6%  | 7.6%  | 7.6%  | 7.6%  | 8.4%  |
| U. NETA/ACT. TOTAL   | 9.0%  | 11.4% | 14.6% | 5.0%  | 5.2%  | 5.1%  | 5.0%  | 4.7%  | 4.5%  | 4.3%  | 4.1%  | 4.4%  |
| GTOS. FIN./VENTAS    | 13.8% | 10.6% | 5.8%  | 1.3%  | 0.6%  | 0.2%  | 0.0%  | 0.0%  | 0.0%  | 0.0%  | 0.0%  | 0.0%  |
| <b>ACTIVIDAD:</b>    |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| SUFICIENCIA VENTAS   | 42.3% | 60.6% | 73.1% | 73.4% | 71.6% | 69.1% | 65.6% | 62.5% | 59.7% | 57.1% | 54.8% | 52.4% |

# **BIBLIOGRAFIA**

## BIBLIOGRAFIA

¿ QUE ES EL TLC ?

SECOFI

TRATADO DE LIBRE

COMERCIO DE

AMERICA DEL NORTE

Monografías

Tomo II

SECOFI

TRATADO DE LIBRE

COMERCIO DE

AMERICA DEL NORTE

Operación Básica

SECOFI

PASADO Y PRESENTE  
DE LA INDUSTRIA TEXTIL  
EN MEXICO

Irma Portos

México: Nuestro Tiempo e  
Inst. de Investigaciones,  
Economicas, UNAM, 1992

TRATADO DE LIBRE COMERCIO  
ENTRE MEXICO, CANADA Y ESTADOS  
UNIDOS (RESUMEN)

Comercio Exterior, Suplemento del  
Vol. 42, Núm. 9, septiembre 1992  
SECOFI

REPERCUSIONES DEL TRATADO DE  
LIBRE COMERCIO EN EL COMERCIO  
MEXICANO

Memorias del Foro, octubre 1991  
CANACOMEX

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO****Qué es y cómo nos afecta**

Macario Schettino

Editorial: Grupo Iberoamérica, S.A. DE C.V

**TESIS: ORGANIZACION CONTABLE****DE UNA INDUSTRIA DEDICADA****A LA FABRICACION DE HILADOS****Y TEJIDOS DE LANA**

Roberto Cardoso Guzmán

IPN, 1972

**SECTOR TEXTIL**

Estudio elaborado para el gobierno  
de México por Boston Consulting

Group.

BANCOMEXT- SECOFI

TRATADO DE LIBRE COMERCIO  
EN AMERICA DEL NORTE

Acuerdos Paralelos

(Conclusión de las negociaciones)

SECOFI

BASES DE LA NEGOCIACION  
DEL TRATADO DE LIBRE  
COMERCIO ENTRE MEXICO  
CANADA Y ESTADOS UNIDOS

Jaime Serra Puche

SECOFI

TLC

TRATADO DE LIBRE COMERCIO  
(Aspectos Generales)

Camara Nacional de Comercio

De la Ciudad de México

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION

lunes 20 de diciembre de 1993

Decreto de promulgación del Tratado de  
Libre Comercio de la Cd. de México.

**ANÁLISIS FINANCIERO**

(Principios y Métodos)

Jerry A. Visciones

Editorial Limusa, Mex. 1982

**LAS FINANZAS EN LA EMPRESA**

(Información análisis, sus recursos  
y planeación)

Joaquín Moreno Fernández

IMEF, Mex. 1983