



002795 10
24.
**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
 DE MEXICO**

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
 ACATLAN

97 ABR 28 PM 3 08

DEPT. DE ECONOMIA
 ESTUDIOS
 Y INVESTIGACIONES

**LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION EN
 LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
 NACIONALES EN SU ENTORNO INTERNACIONAL.
 (1988 - 1993)**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
 P R E S E N T A N :

**PILAR ESQUIVEL JARAMILLO
 MIGUEL VALERIANO SANCHEZ**



NAUCALPAN DE JUAREZ, ESTADO DE MEXICO.

ABRIL DE 1997

**TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 esta 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.

Doy Gracias:

A Dios por darme la oportunidad de conocer, disfrutar las cosas bellas de la vida y sentirme una persona afortunada por toda la gente que me rodea.

A mi padre Sr. Gonzalo Esquivel Romero(+) quien con sus enseñanzas y consejos, tanto me motivo a la superación intelectual como personal.

A mi madre Sra. Ignacia Jaramillo Zenteno quien con su entrega y su esfuerzo cotidiano, por sacar adelante a mis hermanos y a mi nos ha demostrado su amor.

A mi esposo; Rodolfo López Navarrete por su apoyo, respaldo y comprensión. El es una de las personas que con su amor ha sido parte de la base para la conclusión de mi preparación profesional.

A mi hijo; Rodolfo Ivan López Esquivel quien es el niño más lindo que Dios haya podido regalarme. Es el móvil principal de mis logros. ¡ Gracias IVANCITO !

A mi hermana; Tomy que siempre con su ternura y comprensión a sabido apoyarme día con día.

A mis hermanos por su apoyo moral y comprensión.

*A mi Amigo y compañero de Tesis;
Miguel Valeriano Sánchez: que con su buen
humor y persistencia, pudimos hacer un
buen equipo jovial y agradable.*

*A mi asesora; por el respaldo que me brindó
durante el desarrollo de esta investigación,
la muestra de cariño y ternura lo cual nos
inyectaba deseos de superación y confianza
en si mismos.*

Lic. Lourdes Perkins Candelaria

*A mis amigos; Alicia Sánchez, Claudia Lino
Hugo Dominguez Vázquez, Ma. de la Luz Vasurto y
Pablo Tovar, Emiliano Salones, Victor Yerena y
Rafael Arteaga.
Quienes de alguna u otra forma
demostraron su afecto y cariño.*

PILAR ESQUIVEL JARAMILLO

Agradecimientos:

A mis padres:

*Gracias por el esfuerzo puesto en mi,
gracias por su amor, apoyo y confianza
a lo largo de mi preparación profesional*

A mi Madre; Sra. Porfiria Sánchez Leonardo (+).

*A pesar de que ya no estas conmigo,
te tengo presente siempre en mi corazón,
ya que gracias a ti logre superarme*
BENDITA SEAS SIEMPRE ANTE DIOS.

A mi Padre; Sr. Miguel Valeriano Flores.

*Gracias le doy a Dios por tenerte
Este trabajo es tuyo, ya que gracias a ti
logre terminarlo. No se más que decirte
simplemente ¡GRACIAS PAPA!*

A mis hermanos:

*Silvia y Jorge por todo su apoyo y
comprensión puesto en mi.*
GRACIAS.

A la Familia Herrera Sánchez.

*GRACIAS por ser parte de mi.
A mis Tios: Ma. Nieves y Gabriel,
A mis Primos: Ma. Nieves, Daniel y
Yolanda.*

A Pily:

*Mi compañera de Tesis.
Le doy las más sinceras gracias
por la ayuda, durante el desarrollo
de esta investigación.*

A mis amigos:

*Por su ayuda y afecto, que nos ha
mantenido juntos durante este tiempo.
Roberto Alcantara, Saúl Zarza P. Miguel Cruz V.
Teresa Atayde V. Ericka Alvarado G. y Rosario Tovar V.
y de manera especial al
Sacerdote: Roberto Sánchez Díaz.*

A mi Asesora:

*Por la gran ayuda y confianza brindada durante el
desarrollo de esta investigación, además de ser
la persona más linda que he conocido y ser el antidoto
de la seguridad y entusiasmo continuo.
¡Mil gracias Profesora!*

Lic. Lourdes Perkins Candelaria.

A mis compañeros:

*que durante mi estancia, fueron un apoyo más
para mi preparación, tanto intelectual como
social.*

Y principalmente a Dios.

*Por ese gran amor que siempre nos ha tenido,
gracias a ti Creador por toda la ayuda,
gracias por darme unos padres tan buenos,
unos hermanos tan sinceros, unos amigos tan
especiales y una asesora tan profesional.
¡Gracias Dios por todo lo que me has dado!*

AITE. Miguel Valeriano Sánchez.

**LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION EN LAS
MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
NACIONALES EN SU ENTORNO INTERNACIONAL
(1988-1993)**

I N D I C E

INTRODUCCION

ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION (origenes e industrializacion de la rama)	10
---	-----------

**C A P I T U L O I
PERFIL INDUSTRIAL DEL SECTOR TEXTIL Y
DE LA CONFECCION**

A. CARACTERISTICAS ECONOMICAS DE LA RAMA	
1. Distribución geográfica de la rama	20
2. Número y tipificación de empresas	22
3. Población Económicamente activa	26
B. PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION EN EL PIB NACIONAL Y EN EL MERCADO INTERNO	29
C. LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO	
1. Exportaciones	
1.1 Exportaciones de la Industria Textil	32
1.2 Exportaciones de la Industria de la Confección	35
2. Importaciones	
2.1 Importaciones de la Industria Textil	38
2.2 Importaciones de la Industria de la Confección	40
3. Balanza Comercial del Sector Textil y de Confección 1988-1993.	
3.1 Balanza Comercial de la Industria Textil. Exportaciones	42
3.2 Balanza Comercial de la Industria Textil. Importaciones	43

3.3	Balanza Comercial de la Industria de la Confección. Exportaciones	44
3.4	Balanza Comercial de la Industria de la Confección. Importaciones.	45
D. COMERCIO INTERNACIONAL DE PRODUCTOS TEXTILES Y DE LA CONFECCION		
1.	Principales países exportadores de la rama a nivel internacional	48
1.1	Principales países exportadores de la Industria Textil.	48
1.2	Principales países exportadores de la Industria de la Confección.	48
2.	Principales países importadores de la rama a nivel mundial	
2.1	Principales países importadores de la Industria Textil.	49
2.2	Principales países importadores de la Industria de la Confección	49
E. PERFIL INDUSTRIAL DE LA RAMA		
1.	Abasto de insumos	53
2.	Proceso productivo	61
3.	Capacitación	64
4.	Nichos de mercado	67

CAPITULO II

CONDICIONANTES ECONOMICOS DEL DESARROLLO NACIONAL DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION

A. FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
1.	Líneas de acción financiera	75
2.	Bancomext	76
3.	Nacional Financiera (NAFIN)	78
3.1	Esquemas de financiamiento de Nafin	79
3.1.1	Financiamiento para capital de trabajo.	79
3.1.2	Financiamiento para la adquisición.	80
3.1.3	Financiamiento para capital de riesgo	81
3.1.4	Financiamiento a los esquemas de garantías	81
3.1.5	Financiamiento a los esquemas de Servicios de Ingeniería Financiera	82
3.2	Otras característica generales de el esquemas de financiamiento de Nafin	83
3.2.1	Operaciones de descuento	83
3.3	Acciones de concentración	84

4. Uniones de crédito	
4.1 Creación de las Uniones de Crédito.	86
4.2 Tipos de Uniones de Crédito.	89
4.3 Objetivos de las Uniones de Crédito.	89
5. Otras.	91
B. SU ACTUALIZACIÓN PRODUCTIVA	
1. Insumos de mano de obra	94
2. Cadena Productiva	97

C A P Í T U L O I I I
PERSPECTIVAS DE MERCADO EXTERNO PARA LAS
EMPRESAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EN LA
INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN.

LOS ACUERDOS COMERCIALES EN TEXTILES Y CONFECCIÓN

A. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA	114
1. Eliminación de cuotas de exportación	114
2. Desgravación arancelaria	115
2.1 Desgravación arancelaria en el sector	115
2.2 Características más notables de la desgravación arancelaria del sector	116
3. Reglas de origen para la rama.	117
3.1 Reglas de origen en el sector textil y de la confección.	120
3.2 Aspectos generales de las reglas de origen en la industria textil y de la confección.	120
4. Salvaguardas	
4.1 El Sistema Mexicano de Salvaguardas.	121
4.2 Objetivos de México en la negociación del T.L.C.	122
4.3 Salvaguardas en el sector textil y de la confección.	123
4.4 Aspectos generales de Salvaguardas en la industria textil y de la confección	123
5. Desgravación arancelaria en términos de comercio exterior.	124
5.1 En términos de exportaciones con Estados Unidos	127
5.2 En términos de exportación con Canadá	130

B. ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA MEXICO-CHILE	132
C. PERSPECTIVAS DEL MERCADO CON LA COMUNIDAD EUROPEA	137
D. PERSPECTIVAS DEL MERCADO CON LA CUENCA DEL PACIFICO	142
PROPUESTAS	147
CONCLUSIONES	150
ANEXOS	154
1. GLOSARIO	159
2. CLASIFICACION ARANCELARIA DEL SECTOR TEXTIL.	159
3. CLASIFICACION ARANCELARIA DEL SECTOR DE LA CONFECCION	188
4. FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL	194
BIBLIOGRAFIA Y HEMEROGRAFIA	204

INTRODUCCION

La elaboración de esta investigación surge a partir de la controversia generada por la implementación en nuestro país de la política de corte neoliberal y la apertura comercial indiscriminada a que dio lugar, esto es, al proceso de eliminación de la protección industrial y comercial efectuada a partir de 1986. Así pues, el tema central que aquí se aborda es el relacionado con los efectos económicos que esta política tiene particularmente sobre las empresas micro, pequeñas y medianas de la industria textil y de la confección, para ello se considera el periodo comprendido entre 1988-1993.

Como es sabido, la industria textil y de la confección mexicana fue pionera dentro del proceso de industrialización del país (fines del siglo XIX) a un que sus orígenes se remontan en la historia económica de Inglaterra a principios de la Revolución Industrial.

A través de todo este tiempo, en México se han vivido épocas de bonanza y épocas de grandes dificultades, pero esta industria ha logrado sortear la problemática y mantener su posición como elemento generador de empleos y riqueza para la nación, siendo importante su participación en el producto manufacturero hasta

los últimos años que hemos pasado por un proceso de profunda crisis, generado principalmente por una apertura comercial acelerada y muy poco graduada que se cambiaron radicalmente las condiciones del mercado interno para esta industria.

Hoy en día, competimos por nuestro propio mercado con artículos provenientes de todo el mundo y comercializados, no siempre, bajo las normas internacionalmente aceptadas, lo que ha motivado a los empresarios de la industria textil y de confección a una lucha constante en favor de un comercio leal y recíproco.

Las hipótesis que han sustentado este trabajo consisten en primer lugar en analizar la problemática que sucedería, si no se implantan verdaderas medidas de modernización en la industria textil y de la confección, en cuanto a tiempos y velocidad especialmente en las micro, pequeñas y medianas empresas; entonces la situación del sector empeoraría con tendencia a desaparecer, aumentando las importaciones y afectando a la reducida industria nacional que quedaría.

Por otro lado, si la industria textil y de la confección en la micro, pequeñas y medianas empresas logra superar la crisis y aumenta su flexibilidad frente a los mercados internacionales, manteniendo su calidad y bajando sus costos de producción y precios, su demanda de exportación aumentaría de acuerdo con la planta que se trate y a la cobertura de los nichos de mercado que pretenda.

Para poder tener acceso a lo anterior, se debe tener conocimiento del consumidor final, tanto nacional como extranjero, ya que afecta directamente en los ciclos de venta y contar con una orientación correcta de la oferta de producción y una oferta innovadora en textura, estampado y calidad.

A fin de establecer la importancia que ha tenido la política comercial dentro del proceso de industrialización y concretamente para establecer cuales son los efectos de la política de eliminación de la protección de la industria textil y de la confección, consideramos conveniente dividir nuestro estudio.

En el primer capítulo presentamos un panorama que muestra el perfil industrial del sector textil y de confección como las características de la rama, su participación en el PIB nacional y en el mercado interno, así como la participación del sector en el comercio exterior.

El capítulo dos se refiere a las perspectivas de desarrollo de la industria y la problemática actual (financiamiento, producción y comercialización) a nivel nacional, en donde vemos las series de limitantes a las que se enfrentan estas empresas del sector, para que se les otorgue un crédito, y así puedan fomentar la inversión.

El capítulo tres nos muestra perspectivas y problemas del mercado externo para la industria dando a conocer los acuerdos a nivel internacional en materia de textiles tales como, el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, los Acuerdos de Complementación Económica México-Chile, las perspectivas de mercado con la Unión Europea y con la Cuenca del Pacífico.

Este capítulo, consideramos que es muy importante para conocer que posibilidades tiene México de sobresalir a nivel internacional con sus respectivos pros y contras.

Después del capítulo tres se presenta un Anexo que contiene información de la clasificación arancelaria de los productos textiles y de los productos confeccionados de acuerdo al sistema armonizado como se encuentra, así como conceptos generales y las reglas de clasificación en materias textiles.

Al final del presente trabajo se encuentra el glosario el cual consideramos, que es de gran ayuda e importancia.

Posteriormente, las conclusiones a las que nos llevo el presente trabajo se refieren principalmente a:

La alta dependencia empresarial con los mercados regionales y su falta de diversificación tanto administrativa, como productiva y comercial, reduciéndose las posibilidades reales de una innovación integral que corresponda a los nuevos

retos, que impere un país con tanta apertura en sus relaciones comerciales con el exterior.

Un apartado especial se refiere a las propuestas y posibles soluciones para que las condiciones de este sector empresarial, puedan combinarse y que consistan en: generar por parte del sector gubernamental y de profesionistas integrados en servicios de Consultoría y Asesoría Profesional, la necesidad de que este sector empresarial promueva los cambios, a partir de conocer los retos productivos y comerciales que enfrenta el país y su condición de empresarios competitivos y con escasas posibilidades de sobrevivencia empresarial.

**ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA
CONFECCION.
(Origenes e industrialización de la rama)**

INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION.

En la cadena de producción textil se procesan materias primas de origen natural o artificial y se elaboran hilos y telas que se transforman en prendas de vestir o para usos intermedios. Desde el punto de vista del proceso de producción es posible señalar que la actividad dentro de la industria textil y de la confección incluye tres eslabones productivos básicos:

1. la elaboración de las fibras

Industria Textil

2. la fabricación de hilos y tendos

3. la de acabado y confección

Industria de la Confección

Para fines de contabilidad social y de organización de los industriales, las dos primeras fases se agrupan en la Industria Textil y la última en la de la Confección, (1), sin embargo a pesar de esta división en realidad todo el proceso se encuentra estrechamente enlazado, por esa razón en este estudio se analizan ambas industrias.

ANTECEDENTES HISTORICOS.

El vestido es una de nuestras necesidades ancestrales con las que hemos tenido siempre un íntimo contacto, si bien las primeras confecciones eran de piel de animales, con el descubrimiento de las fibras blandas (algodón, lana, seda, etc.), y el consiguiente desarrollo de la industria textil, la confección de la indumentaria comenzó una nueva etapa dentro de su evolución.

La Industria Textil

La palabra textil se deriva del verbo latino *Texere (tejer)* y se aplica a cualquier clase de tejido.

El arte de hilar las fibras naturales convirtiéndolas en filamentos así como para tejer los hilos en telas y lienzos tuvo su origen en el periodo neolítico o de piedra pulimentada. Todas las fibras naturales fueron descubiertas en este periodo, según el orden de su descubrimiento, aparecen primero las fibras duras como el *YUTE* y el *CANAMO*, a las que le siguen las fibras semiblandas como el *LINO* y el *RAMIO*, posteriormente surgen las fibras blandas como la *LANA*, *ALGODÓN* Y *SEDA*. También se usaron en la antigüedad telas fastuosas compuestas de hilos de plata y oro a la que se alude con frecuencia en textos bíblicos.

En México, la elaboración de las prendas de vestir ha tenido un papel importante desde la época prehispánica. Los datos arqueológicos de que hasta la fecha se disponen, muestran que en la época mesoamericana la manufactura de *cestas, redes y cordeles precedió a la de los tejidos.*

Con base en el material obtenido en varias cuevas secas en el Valle de Tehuacán puede situarse la aparición de este tipo de textiles hacia el año 5000 A.C. Los hallazgos realizados en diversas cuevas de la sierra y del suroeste de Tamaulipas, señalan un largo intervalo de tiempo entre la aparición de las primeras textiles y la presencia del tejido (2).

Acercas de los materiales empleados por los pueblos prehispánicos para elaborar sus tejidos, se sabe que eran usadas fibras de origen natural (vegetales), y algunas veces empleaban fibras animales como pluma y pelo de conejo, pero solo como ornamento.

Posteriormente las fibras de mayor uso fueron las de algodón y las fibras duras (obtenidas de plantas como los agaves), aunque también se continuaron usando fibras suaves, extraídas del tallo de algunas plantas.

El registro arqueológico, muestra que el uso de las fibras duras es más antiguo que el del algodón. El material de las cuevas del valle de Tehuacán revela que las fibras duras fueron empleadas para la elaboración de textiles diversos durante

los años que van de 6500-4800 A.C. Hasta la fecha no han aparecido en el área de mesoamérica tejidos más antiguos que éstos. El algodón fue en la época prehispánica un importante artículo de comercio y tributo, estando restringido el uso de prendas de esta fibra a los grupos minoritarios dominantes, ya que la gente del pueblo en general se vestía con tejidos elaborados de fibras duras. (3)

El hilado consiste en la formación de hilos continuos por estiramiento y torsión de las fibras, en la época prehispánica hubo dos métodos de hilado *uno de ellos no requiere de la ayuda de implementos, pues únicamente consistía en el estiramiento y torsión de las fibras entre las palmas de las manos y el muslo, el otro necesitaba de la presencia de dos artefactos: el huso y el volante conocido en México con el nombre de malacate, el cual en sus inicios se elaboró de barro con otros materiales como hueso, piedra, concha y probablemente madera. (4)*

Antes de la llegada de los españoles, en México se hilaba y se tejía algodón con diversos dibujos, incluso se tiene la referencia que en tiempos de Moctezuma existían telas muy elaboradas, sin embargo esto desapareció del mercado durante los años de la colonia, aunque los artesanos se siguieron dedicando a tejer manta que era un producto popular, una tela de algodón tosca, gruesa y sin blanquearse que se usaba para el vestido de las clases populares (5)

Las más antiguas fabricas (obrajes), establecidas en la Nueva España, fueron aquellas que contaban con telares. Se considera que la industria textil es de las más antiguas -junto con la del tabaco-, se extendió a las ciudades de Puebla, Tlaxcala, Queretaro y Guadalajara principalmente

A principios del periodo colonial, algunos virreyes se preocuparon por la actividad industrial, y los talleres artesanales textiles de esta época tenían la división del trabajo característica de los gremios *muestra, oficial y aprendiz*. La corona controlaba las características de la tela (anchura y número de hilos), también el tipo de telar utilizado y su cantidad. En los obrajes existían diversas clases de trabajos *los pagados o asalariados, los sin pago para liquidar deuda y el de los esclavos. (6)*

La industria de la Nueva España se enfrentó a una serie de limitaciones para su establecimiento, debido al elevado proteccionismo que la corona desarrollaba para salvaguardar los intereses de los comerciantes españoles que se encontraban en la Nueva España, por ordenes del virrey Velazco el menor (1590-1595), se permite que continuen los obrages para los hilados y tejidos de lana, con esta medida se beneficiaba principalmente a los ganaderos pues subió la cotización de la lana, también a la gente del pueblo, pues las telas se ofrecían a precios más bajos. Sin embargo, con la producción de estos telares, se perjudicaban las ganancias de los comerciantes así como, los intereses de los artesanos españoles.

Después de 1810, Napoleón dominaba el continente europeo y México se encontraba luchando por su independencia. Inglaterra busca sustitutos para los mercados que había perdido en Europa, por lo que se orientó hacia naciones americanas, productoras de telas baratas de algodón. Así, la Independencia de México y la continuación del comercio textil con Inglaterra, influyen en la salida tanto de empresarios como de capitales españoles, afectando inevitablemente a esa industria textil.

Es hasta el siglo pasado, cuando dos empresarios de una industria textil nacional ocuparon un papel importante, ellos fueron Esteban de Antuñano que fundó la primera empresa textil en México "*La Constanza*" en Puebla y Lucas Alaman

con la empresa de "*Cocoloapan*" en Orizaba. Ambos se preocuparon por el desarrollo de esta industria y proponen al gobierno la aplicación de medidas proteccionistas en la elaboración del algodón, así como el desarrollo de fuentes de financiamiento para esta industria y competir con los extranjeros de origen inglés, francés y español quienes controlaban la mayor parte de la industria textil durante los primeros años (7).

Algunos de los obstáculos que enfrentó la industria para su establecimiento fueron la carencia de combustible para las máquinas de vapor, escasez de mano de obra calificada, falta de la materia prima (algodón), así como la dificultad

para el acceso a ésta, lo cual se explica también por el transporte escaso y difícil, por último mencionaremos que además el mercado era muy limitado (8)

Los nuevos empresarios industriales se enfrentaron al problema de escasez de mano de obra tanto en calidad como en cantidad, pues debía transformarse a la vasta población rural en proletariado urbano.

Durante el siglo XIX el aprovisionamiento suficiente y barato de algodón indispensable para la expansión de la industria textil, nunca se logró. Veracruz como el principal proveedor de algodón hasta el porfiriato, disminuye su importancia ya que comienzan a contribuir otros estados como Sonora (principalmente Hermosillo), la zona de La Laguna (entre Coahuila y Durango). Para implementar la oferta de esta fibra se importaba algodón de Estados Unidos en especial de Texas y Nueva Orleans.

Hasta fines del siglo pasado, Puebla era el centro de producción de los textiles de algodón, pues contaba con ventajas de localización, se encontraba en la ruta principal entre Veracruz y la Capital, además ahí se limpiaba, hilaba y tejía el algodón.

El transporte de esta materia prima era sumamente difícil, hasta 1850 los arrieros y la diligencia eran los medios más usuales de comunicación, posteriormente empieza a cobrar importancia el desarrollo de vías ferroviarias, concretamente en el caso de la fábrica de Coacoloapan en Orizaba, el dueño consigue una concesión para la construcción de un ferrocarril del puerto de Veracruz hasta la Ciudad de México (9)

Además del problema de la mano de obra, existía el problema del mercado, esto es, que la mayoría de la producción textil se destinaba al mercado interno, concretamente al consumo de la población trabajadora rural y urbana, por lo que la industria textil se establece principalmente en el área donde se encontraba el mercado consumidor. Durante el siglo pasado gran parte del consumo también lo efectuaban los mismos artesanos, ya que ellos adquirían grandes cantidades del hilo que se producía en las fábricas.

Es hasta 1832, que se fundó la primera fábrica movida por fuerza hidráulica "La Constancia" en Puebla. Antuñano y Alaman intentaron introducir

maquinaria importada de Estados Unidos pero, tampoco había técnicos, por lo que la adquisición de maquinaria y sus refacciones se volvía cara y lenta

No obstante, el principal artículo que se produjo en este periodo, era la manta, pues tenía la cualidad de ser durable y se tejía en piezas con medidas de 25 a 30 mts de largo y aproximadamente 1 metro de ancho, además se realizaban piezas de manta, que era la medida para expresar las ventas. La mayoría de las fábricas se dedicaban a la producción de este artículo, es hasta fines del siglo XIX que las plantas más eficientes, producían una gran variedad de productos textiles como el satín, las franelas y telas resistentes como el drill que intentaban competir con el terciopelo importado de Francia y usado por la clase alta), que no se fabricaba en México.

Como se ha visto desde la época colonial, esta industria ha contribuido de manera importante en el abastecimiento de telas y ropa para el mercado interno y en la absorción de la mano de obra.

El origen de la Industria Textil se remonta a los obrages coloniales, que producían telas e hilos de algodón y lana, este tipo de producción tuvo su mayor auge de 1790 a 1810, aunque algunos años después fueron desmantelados, pues muchos españoles retiraron su capital por la existencia de contrabando de telas procedentes de Estados Unidos e Inglaterra y por el clima de inestabilidad provocado por la guerra de Independencia, además esta misma situación aunada a la falta de capitales y a las continuas convulsiones políticas del país, impidieron el desarrollo de una industria del vestido propia.

Durante el siglo pasado y a comienzos del presente, la Industria Textil muestra un gran crecimiento y una constante ampliación. En 1805 se tenían 39 establecimientos de 7,809 telares, para 1900 se tenían 141 establecimientos con 18,553 telares, para 1910 se tenían 127 establecimientos y 26,184 telares (10).

En el periodo revolucionario la producción textil no se paralizó pues existía la necesidad de abastecer a las fuerzas en pugna, así como a la demanda del exterior generada por la Primera Guerra Mundial, todo esto mantuvo activo al sector textil, mientras la economía padecía el conflicto interno, sin embargo es conveniente mencionar que su nivel de actividad cayó y hasta 1926 es cuando empieza a recuperarse, adicionalmente, en la década de los 30 mejoraron las condiciones para la reactivación económica, pues se acrecentó la infraestructura y

se crearon instituciones de fomento y crédito, en esta década ya se confeccionaba en México una mayor cantidad de ropa de trabajo para obreros, pocos años después, se establecieron en el país las primeras empresas fabricantes de medias para mujeres, calcetines, camisas y trajes para hombre.

Al principio del siglo, la industria textil mexicana, emplea maquinaria antigua en su proceso de producción sobre todo de origen americano, durante la década de los 30 se trabajaba con telares seminuevos, se introduce maquinaria usada porque no había recursos para invertir en maquinaria nueva. Los telares eran manuales, en la década de los 40 se introduce maquinaria semiautomática con movimientos en bandas de transmisión, un motor a base de bandas movía varias máquinas.

En la década de los 50 se introducen telares electrónicos, este tipo de maquinaria se utilizaba para grandes volúmenes de producción, en los 60 continúa este tipo de telares automáticos y semiautomáticos, a partir de la década de los 70 se introducen telares automáticos con electrónica, simplificando un más las labores de los obreros y bajando los costos, sin embargo se requería de obreros especializados para su mantenimiento y reparación.

En ésta década y en los 80 se introduce maquinaria que sustituye a la lanzadera, se modernizaron y se perfeccionaron los telares hidráulicos, con neumáticos para tejer a grandes velocidades.

Actualmente con los telares por computadora se sustituyen a los telares con lanzadera que existían en la década de los 70 y 80. La característica de estos telares es que únicamente tejen telas finas, es decir sin defectos, además de que requieren de personal especialmente capacitado para su servicio de mantenimiento. Los telares de proyectil han revolucionado a la Industria Textil considerados como los mejores del mundo. Siendo las más avanzados en estos momentos el "Picamol" de Bélgica, el "Dorner" de Alemania y el "Zulzer" de Suiza.

Industria de la Confección

Cabe mencionar que cuando la tela ha sido tejida tiene que entrar a un proceso de producción para poder teñirse y posteriormente confeccionarse (11) El primer paso en la industria de la confección la hechura de prendas de vestir es la selección natural de las telas, tomando en cuenta el uso que se les va a dar, también se revisa que no tenga defectos. En los métodos tradicionales de confección, se evita el desperdicio de telas manualmente, en los métodos más avanzados se usa la microelectrónica para programar los diseños y patrones.

También en el proceso de producción y después de la costura y terminado, existen máquinas especializadas que en una sola operación ponen preñinas, unen partes y colocan bolsillos, entre otras cosas. A continuación se efectúa el planchado, también aquí hay máquinas especiales, le sigue el retoque que consiste en la colocación de botones, cierres, ojales, etc. Por último viene la revisión y en caso necesario se corrigen las fallas en el artículo terminado. (12)

Uso de fibras

A principios del siglo y hasta antes de la década de los 40 se usaban fibras naturales predominantemente. A partir de los 40's se empieza en todo el mundo a utilizar las fibras sintéticas. En los 50 se produce con Artisela, Nylon, Poliester y también continúan las fibras naturales, en la década de los 60 se producen mezclas de fibras sintéticas con fibras naturales (dacron), en los 70 se producen hilados y tejidos con base en poliester, predominan los sintéticos por lo barato de la fibra.

Algunas de las mezclas derivadas de los sintéticos son el orlón, coratrón y acrílicos, en los 80 se produce el poliester texturizado, a base de aire caliente se infla el hilo para que salga esponjado y producen la tela stretch, también se produce gabardina texturizada, en los 90 se producen fibras sofisticadas que son una combinación de poliester con lana, algodón, angora, lino o seda.

Hilados y Tejidos

Una vez que se han elaborado las fibras y que estas se encuentran en las fábricas, se inicia el proceso de producción de las telas que incluye a su vez en tres fases que son hilatura, tejido y acabado

En términos generales, la hilatura tiene por objeto ocupar un conjunto de fibras sueltas, de diferentes longitudes, colocadas más o menos paralelas y ligadas por torsión, por lo que se obtiene la hebra continua a la que se le da el nombre de hilo. En la hilatura, se preparan las fibras cuidando su limpieza, la longitud y la calidad de la fibra puede ser regulada anteriormente, posteriormente se procesa la mezcla de fibras y se hace en máquinas cardadoras. Es importante mencionar que el hilado de fibras sintéticas reduce el número de operaciones para su elaboración (13)

NOTAS

ANTECEDENTES

- (1) López Jesús Miguel "Textiles al borde de un ataque de crisis" Comercio Exterior, México, D.F. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Vol. 10 No. 11 Noviembre de 1980. Pag 1047
- (2) Mostache de Escobar, Alba Guadalupe "Técnicas prehistóricas del tejido" Tercera edición en español, México, D.F. Edit. Instituto Nacional de Antropología, pags. 97-98.
- (3) Mostache de Escobar, Op. Cit., pag. 98.
- (4) Mostache de Escobar, Op. Cit., pags. 100 y 101.
- (5) López Jesús Miguel, Op. Cit., pag. 1048.
- (6) Alvarez Mosso Elena y Marco Luisa González "Industria textil, tecnología y trabajo" Cuadernos de investigación, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, 1987, pag. 41.
- (8) La población de México en el momento de la Independencia era de 6 millones de habitantes, los principales lugares de concentración fueron: Valle de México, Puebla, Querétaro, Guanajuato y Guadalajara.
- (9) Kermitis, D. La Industria Textil en siglo XIX, Colección SEP, No. 67, México 1978, pag. 30.
- (10) SPP, Estadísticas históricas de México tomo I pag. 507.
- (11) Este proceso comprende varias etapas: a) blanqueo con peróxido; b) tratamiento con sosa caústica y c) confección.
- (12) Alvarez Mosso E., Op. Cit. pags. 114 a 1116.
- (13) Alvarez Mosso E., Op. Cit. pag. 26.

CAPÍTULO I

PERFIL INDUSTRIA DEL SECTOR TEXTIL Y DE LA CONFECCION.

A) CARACTERÍSTICAS EN LA RAMA

1) Distribución Geográfica de la Rama

La mayor parte de los establecimientos de la Industria Textil y de la Confección, se encuentran en el Distrito Federal y el Estado de México sumando el 39% del total, siguiéndoles Jalisco, Puebla, Guanajuato y Nuevo León, con el 32% y un 29% restante se encuentra principalmente en los estados de Aguascalientes, Coahuila, Haxcala e Hidalgo y en el resto del Territorio Nacional

INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION No. de ESTABLECIMIENTOS

ESTADOS	PORCENTAJES (%)
Distrito Federal	27
Estado de México	12
Jalisco	10
Puebla	9
Guanajuato	7
Nuevo León	6
Otros	29







Fuente : IMSS 1990

Los establecimientos que registran el índice más alto de personal ocupado son: Distrito Federal para la Industria Textil con 20.0% y 28.8% para la Industria de la Confección, Estado de México con 19.9% y 8.8% respectivamente y Puebla con 18.9% y 6.4%

En la rama textil Nuevo León, Jalisco, Haxcala, Aguascalientes, Hidalgo y Coahuila contribuyen en conjunto con el 23.7% del personal ocupado

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA INDUSTRIA
TEXTIL Y DE LA CONFECCION



-  Distrito Federal
-  Estado de México
-  Jalisco
-  Puebla
-  Oaxaca
-  Nuevo León

Sin embargo en la Industria de la Confección estos mismos estados participan con el 21.8% del personal ocupado, por lo que dentro de este grupo, el subsector textil proporciona mayor empleo.

**DISTRIBUCION GEOGRAFICA DEL SECTOR TEXTIL EN
RELACION AL PERSONAL OCUPADO**

ENTIDAD	INDUSTRIA
Distrito Federal	20.0
Estado de México	19.9
Puebla	18.9
Nuevo León	5.6
Jalisco	4.5
Tlaxcala	4.2
Aguascalientes	3.4
Hidalgo	3.3
Coahuila	2.1
Otros	18.1
TOTAL:	100.0

Fuente: INEGI 1990

**DISTRIBUCION GEOGRAFICA DEL SECTOR DE LA
CONFECCION EN RELACION AL PERSONAL OCUPADO**

ENTIDAD	IND. DE LA CONFECCION %
Distrito Federal	28.8
Estado de México	8.8
Puebla	6.4
Nuevo León	6.0
Aguascalientes	5.0
Coahuila	4.3
Jalisco	4.2
Hidalgo	2.3
Tlaxcala	n.d.*
Otros	34.2
TOTAL:	100.0

Fuente: INEGI 1990

*nd. Datos no disponibles

2) Número y tipificación de las empresas

Dentro de la Industria Textil y de la Confección existen 12,930 (1) empresas 21.7% (2821) del total se dedica a la fabricación de textiles y el 78.3% (10,179) a la producción de artículos confeccionados y prendas de vestir.

Es conveniente mencionar que a nivel mundial, los principales productores de insumos, fibras y maquinaria textil son: Estados Unidos, China, Japón, Corea, Taiwán, Hong Kong e Italia. (2)

En México, la fabricación de fibras, hilados y tejidos es más bien un sector intensivo en capital, por tanto se concentra un número pequeño de empresas (2,821) y no se inclina hacia un uso intensivo de mano de obra como sucede en la confección; tradicionalmente este sector encuentra sus mayores posibilidades de supervivencia en donde existe baja intensidad de capital, se caracteriza por utilizar gran cantidad de fuerza de trabajo por unidad de capital invertido, utilizando tecnologías poco sofisticadas e incluso artesanales y se encuentra muy vinculada al mercado interno. (3)

En el universo de empresas que comprende este sector la micro y la pequeña revisten una mayor relevancia, ya que en la Industria Textil contribuyen con el 18.7% y para la Industria de la Confección con el 74.7%.

**INDUSTRIA TEXTIL.
ESTABLECIMIENTOS POR TIPO DE EMPRESA EN LA INDUSTRIA
1990**

Estructura Porcentual

Subsector	Micro	Pequeña	suma	Total No. de empresas
Textil	1.638	793	2.431	2.821
%	12.6	6.1	18.7	21.7

Fuente: SECOFI 1990

**INDUSTRIA DE LA CONFECCION
ESTABLECIMIENTOS POR TIPO DE EMPRESA EN LA
INDUSTRIA
1990**

Estructura Porcentual

Subsector	micro	Pequeña	suma	Total No. de Empresas
Confección	7.592	2.119	9.711	10.179
%	58.4	16.3	74.7	78.3

Fuente: SECOFI 1990

La micro y la pequeña empresa de la Industria Textil y de la Confección agrupan en conjunto el 93.4% del total de empresas.

DISTRIBUTION OF SPECIES OF THE GENUS *TELEPHUS*
 IN RELATION TO PHYSICAL FEATURES



- Telephus* *telephus*
- Telephus* *telephus*
- Telephus* *telephus*
- Telephus* *telephus*
- Telephus* *telephus*
- Telephus* *telephus*
- Telephus* *telephus*
- Telephus* *telephus*
- Telephus* *telephus*
- Telephus* *telephus*

DISTRIBUTION OF SPECIES OF THE GENUS *TELEPHUS*
 IN RELATION TO PHYSICAL FEATURES



- Telephus* *telephus*
- Telephus* *telephus*
- Telephus* *telephus*
- Telephus* *telephus*
- Telephus* *telephus*
- Telephus* *telephus*
- Telephus* *telephus*
- Telephus* *telephus*
- Telephus* *telephus*
- Telephus* *telephus*

ESTABLECIMIENTOS POR TIPO DE EMPRESA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION.

Estructura Porcentual

Subsector	Micromicro	%	Pequeña	%	micros y pequeñas	Total No. de Empresas	%
Textil	1,638	12.6	793	6.1	2,431	18.7	2,821 21.7
Confección	7,592	58.4	2,119	16.3	9,711	74.7	10,179 78.3
Total	9,230	71.0	2,912	22.4	12,142	93.4	13,000 100.0

Fuente : SECOFI 1990

En cuanto a la mediana y gran industria, participan solo con el 6.6% en el subsector textil con el 3% y el de la confección con el 3.6%.

ESTABLECIMIENTOS POR TIPO DE EMPRESA

Estructura Porcentual

Subsector	Mic. y P.	%	Mediana	%	Grande	%	Total No. de Empresas	%
Textil	2,431	18.7	221	1.7	169	1.3	2,821	21.7
Confección	9,711	74.7	312	2.4	156	1.2	10,179	78.3
Total	12,142	93.4	533	4.1	325	2.5	13,000	100.0

Fuente: INEGI 1990

Los niveles de remuneración de la mano de obra en el sector nos muestran en promedio que los salarios en la confección son más bajos, en comparación con los del textil. Esto se caracteriza porque los textiles tienen un proceso intensivo de capital a diferencia del que se desarrolla en las prendas confeccionadas, que requieren de una mayor mano de obra por unidad de capital.

Según datos del Sistema Nacional de Cuentas Nacionales de México, el Salario Medio de Cotización (4) es 51% mayor en la Industria Textil que en la Industria de la Confección, aunque ambos registran una trayectoria semejante (en el aumento en el salario medio de cotización año tras año tomando como base 1988 para ambos subsectores, (5) sobre todo a partir de 1989).

**INDUSTRIA TEXTIL
SALARIO MEDIO DE COTIZACION
(1988-1994)
(1988=Año Base en pesos diarios)**

AÑO	IND. TEXTIL	INC. PORCENTUAL
1988	15,144	-----
1989	18,910	24.8
1990	22,861	60.9
1991	28,326	87.0
1992	31,966	111.1
1993	33,526	121.3
1994	38,429	153.7

Fuente: INEGI 1994

**INDUSTRIA DE LA CONFECCION
SALARIO MEDIO DE COTIZACION (PESOS DIARIOS)
(1988-1994)**

AÑO	IND. CONFECCION	INC. PORCENTUAL
1988	9,875	-----
1989	12,091	22.4
1990	15,133	53.2
1991	18,869	91.0
1992	21,188	114.3
1993	23,109	134.0
1994	24,795	151.0

Fuente: INEGI 1994

3) Población Económicamente Activa

A lo largo de la década de los 80s el empleo generado por la Industria Textil y de la Confección en su conjunto muestra un descenso, pues en 1980 se tenían 303,222 empleos y para 1989 se contabilizaban 291,064, es decir, que no se había logrado alcanzar el número de ocupaciones que se tenían al comienzo de la década, lo cual se explica en parte por el estancamiento de esta industria durante el lapso mencionado. En los años que van de 1981 a 1984 se puede mencionar un bajo crecimiento en la creación de empleos, pues incluso se presentan tasas negativas como la de 1982 y 1983 que fueron de -6.7% y -2.3%, apenas en 1984 se dislumbra una cierta recuperación que parece fortalecerse, en 1985 es cuando se registra un crecimiento positivo de 3.6%, solo que al año siguiente, esto es en 1986, podemos advertir un nuevo descenso pues el empleo generado cae a -3.7%, posteriormente en 1987, su crecimiento es realmente pequeño de 0.3% y para 1988 obtuvo una tasa negativa de -0.5%, finalmente en 1989 se presenta una expansión en la creación de empleo pues su crecimiento llegó a 3.5%.

Es importante destacar la evolución de la ocupación en las prendas de vestir pues como hemos visto su aportación es relevante dentro de la Industria Textil y de la Confección, así pues, debemos apuntar que predomina sobre todo la escasa o nula generación de empleo por parte de este sector, esta situación es realmente preocupante, sin embargo es un reflejo de la problemática que tuvo que enfrentar a lo largo de la década.

En 1980 se habían creado 127,355 empleos y para 1989 se registraron 116,075. En el lapso de 1982 a 1987, sus incrementos son muy bajos o negativos, únicamente en 1980, 1981 y 1989 se presentan tasas positivas en el incremento de las ocupaciones remuneradas: 5.3%, 1.8% y 2.9% respectivamente.

Para el período de 90-94 se registran incrementos en ambos sectores llegando a superar los empleos que se habían generado en 1980, pasando de 303,222 empleos a 308,407 respectivamente, un crecimiento relativamente pequeño apenas de 5,185 empleos en 14 años.

**PERSONAL OCUPADO DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA
CONFECCION
(1980-1994)**

1980	175,867	58	127,385	42 0	303,222	100 0
1981	180,005	58 1	129,609	41 9	309,614	100 0
1982	165,244	57 2	123,578	42 8	288,822	100 0
1983	161,393	57 2	120,808	42 8	282,199	100 0
1984	161,637	57 2	120,778	42 8	282,415	100 0
1985	171,852	58 7	120,791	41 3	292,643	100 0
1986	168,778	59 7	113,094	40 3	281,872	100 0
1987	168,792	59 8	113,893	40 2	282,685	100 0
1988	168,428	59 9	112,848	40 1	281,273	100 0
1989	174,989	60 1	116,075	39 9	291,064	100 0
1990	173,589	57 4	128,735	42 6	302,324	100 0
1991	174,155	58 0	125,973	42 0	300,128	100 0
1992	155,389	58 2	126,040	41 8	301,409	100 0
1993	175,025	57 4	130,122	42 6	305,147	100 0
1994	176,774	57 3	131,633	42 7	308,407	100 0

Fuente: INEGI Ind. Textil y de la Confección 1980-1994

**PERSONAL OCUPADO DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA
CONFECCION 1980-1994**
(variación porcentual)

AÑO	PERSONAL OCUPADO EN LA IND. TEXTIL (A)	VARIACION % A/N	PERSONAL OCUPADO EN LA IND. DE LA CONF. (B)	VARIACION % (B/N)	PERSONAL OCUPADO EN LA IND. TEXTIL Y DE LA CONF. (A+B)	VARIACION % (A+B/N)
1980	175,867	-0.7	127,385	5.3	303,222	4.6
1981	180,005	0.3	129,609	1.8	309,614	2.1
1982	165,244	-2.1	123,578	-4.6	288,822	-6.7
1983	161,393	-0.1	120,808	-2.2	282,199	-2.3
1984	161,637	0.1	120,778	0.02	282,415	0.1
1985	171,852	3.6	120,791	0.01	292,643	3.6
1986	168,778	2.2	113,094	-5.9	281,872	-3.7
1987	168,792	0.4	113,893	-0.1	282,685	0.3
1988	168,428	0.2	112,848	-0.7	281,273	-0.5
1989	174,989	0.6	116,075	2.9	291,064	3.5
1990	173,589	-0.8	128,735	10.9	302,324	3.8
1991	174,155	0.3	125,973	-2.1	300,128	-0.7
1992	175,389	0.7	126,040	0.5	301,429	0.4
1993	175,025	-0.2	130,122	3.2	305,147	1.2
1994	176,774	0.9	131,633	1.1	308,407	1.1

Fuente: INEGI Industria Textil y de la Confección 1980-1994

B) PARTICIPACION EN EL PIB Y EN EL MERCADO INTERNO

La participación del sector en el PIB manufacturero ha mostrado una tendencia decreciente en el periodo (1980 y 1990 a excepción de 1983), cabe señalar, que esta disminución en los años 81, 85, 88, 89 y 90 se debió a factores tanto internos como externos, afectando a la industria manufacturera del país.

A continuación una breve explicación por los cuales la industria manufacturera disminuyó considerablemente al pasar del 10.8% a 8.8%.

En 1982 con la nacionalización de la banca y con la crisis de la economía (que se manifestó entre otras cosas en el desequilibrio externo, la fuga de capitales, reducción de las reservas del Banco de México, devaluación del tipo de cambio), se limitó la disposición de divisas para la importación, esto contribuyó en parte a que se aplicara el uso generalizado de los permisos previos, esta medida se apoyó para el control de cambios para que en el corto plazo se redujera la importación de mercancías y su nivel fuese acorde a la disponibilidad de divisas (6).

En 1985 los sismos ocurridos el 19 y 20 de Septiembre fueron otro factor importante, para que disminuyera la industria en este ramo porque la mayoría de las micro y pequeñas empresas de la Industria Textil y de la Confección se localizaban en el Distrito Federal y el Estado de México, repercutiendo notoriamente este sector.

Otro acontecimiento importante, se produjo el 24 de Julio de 1986 cuando se formalizó la adhesión de México al GATT, este ingreso se interpretó como una muestra del Gobierno Mexicano de continuar aplicando el programa de apertura sin dar marcha atrás. (7)

A continuación presentamos la participación del PIB de la Industria Textil y de la Confección en diferentes agregados, a fin de establecer un punto de referencia sobre el comportamiento de esta industria y la importancia de que puede tener su producción en los agregados mencionados.

La tendencia descendente de la participación (del PIB) de la Industria Textil y de la Confección en el PIB total y el PIB manufacturero, nos refleja el estancamiento que a lo largo de los 80 representó esta división. En la primera columna del cuadro vemos que en 1980, la producción de la Industria Textil y de la Confección participaba con el 2.4% dentro del PIB total y desciende a 2.0% en 1990.

También la participación del PIB manufacturero (columna 2) muestra fluctuaciones durante la década, así pues, comienza en 1980 con 10.8% y termina en 1990 con 8.8%.

Observando por separado la contribución de estas industrias, tenemos que en 1980 la producción textil participa con el 1.4% en el PIB total y finaliza con el 1.2% en 1990 (ver columna 3) en lo referente a su participación en el PIB manufacturero vemos que su descenso es notablemente, si consideramos que al comenzar la década fue de 6.3% y desciende a 5% en 1990 (columna 4).

En la columna 5 podemos apreciar la evolución de la producción de la Industria de la Confección en cuanto a su aportación al PIB total, la cual es decreciente pues pasa del 1.0% en 1980 a 0.8% en 1990 por último su contribución al PIB manufacturero muestra fluctuaciones, comienza con 4.5% en 1980 y desciende a 3.6% en 1990 (ver columna 6).

PARTICIPACION DEL PIB DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION EN EL PIB TOTAL Y PIB MANUFACTURERO

AÑO	INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECC. EN EL PIB TOTAL	INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECC. EN EL PIB MANUFACTURERO	INDUSTRIA TEXTIL EN EL PIB TOTAL	INDUSTRIA TEXTIL EN EL PIB MANUFACTURERO	INDUSTRIA DE LA CONFECC. EN EL PIB TOTAL	INDUSTRIA DE LA CONFECC. EN EL PIB MANUFACTURERO
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1980	2.4	10.8	1.4	6.3	1.0	4.5
1981	2.3	10.6	1.3	6.1	1.0	4.4
1982	2.2	10.2	1.3	5.9	0.9	4.3
1983	2.2	10.8	1.3	6.2	0.9	4.6
1984	2.1	10.2	1.2	5.9	0.9	4.3
1985	2.1	9.9	1.2	5.8	0.9	4.1
1986	2.1	10.0	1.2	5.9	0.9	4.1
1987	2.0	9.4	1.2	5.6	0.8	3.8
1988	2.0	9.1	1.2	5.0	0.8	3.7
1989	2.0	8.9	1.2	5.4	0.8	3.6
1990	2.0	8.6	1.2	5.0	0.8	3.6

Fuente: INEGI 1990

Antes de ver por separado la evolución del producto de la Industria Textil y de la Confección, consideramos que es importante conocer la contribución de cada una de ellas en el total del propio.

Durante la década de los 80, al interior del PIB de la Industria Textil y de la Confección existe una participación mayoritaria de la producción de la Industria Textil aunque debemos mencionar que existen fluctuaciones a lo largo del periodo, como podemos ver en el cuadro en los años de 1982 y 1983 esta industria al resistir los efectos de la crisis, reduce su aportación, posteriormente en los años que van desde 1985 hasta 1989 la Industria de la Confección disminuye sensiblemente su contribución al PIB total, sin embargo parece comenzar a recuperarse en 1990.

En el año de 1988 se registra la mayor aportación por parte de la Industria Textil con 60.3%, mientras que el nivel más bajo se manifiesta en 1990 con 58.2%, en lo que corresponde a la Industria de la Confección la participación más elevada se presenta en los años de 1983 y 1984 con 42.2% y la aportación más baja se observa en 1988 con 39.8%.

**PIB DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION
(1980-1990)
APORTACION POR SECTOR**

Millones de pesos de 1980 (porcentajes respecto al total)

CONCEPTO	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PIB IND. TEXTIL	58.5	58.1	57.9	57.8	57.8	58.7	59.0	49.8	60.3	60.1	58.2
PIB IND. CONFECC.	41.5	41.7	42.1	42.2	42.2	41.3	41.0	50.2	39.7	39.9	41.8
PIB IND. TEXTIL Y CONFECC.	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: INEGI Ind. Textil y de la Confección, 1980-1994

LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO (1988-1993).

I. Exportaciones

I.1. Exportaciones de la Industria Textil

Con relacion al sector textil su comportamiento durante el periodo de 1985-1993 ha sido muy irregular debido a que en 1980 se presenta una expansion económica en el país como consecuencia del auge petrolero y la industria textil participo en este repunte, incrementando la inversion e impactando tambien al PIB, pero para 1992 con el desplome de los precios internacionales del petroleo y los incrementos de la tasa de interes internacionales su consecuencia en la economía es directa y la industria textil como muchos sectores son altamente vulnerables y caen con el desequilibrio externo y arrastran con las siguientes variables:

- *Fuga de capitales.*
- *devaluación del tipo de cambio.*
- *Incremento de la deuda externa.*
- *Baja la demanda agregada .*
- *Estancamiento de la producción y de la inversión.*

1982 se presentan las tasas de crecimiento mas bajas de la decada en contraste con la tasa de crecimiento de 1980, de ahí empiezan los desequilibrios más fuertes

Para 1983 el país no se habia podido recuperar y la industria sigue con un crecimiento negativo ya que el año anterior fue para la industria la caída más prolongada.

Para 1984 se presentan señales de recuperacion a la par que la economía en su conjunto se reduce la inflacion, a pesar de su ambiente inestable presenta un crecimiento

Pero en 1985 se suponía que continuaria la recuperacion de la industria textil pero esta se vió frenada con los sismos ocurridos los días 19 y 20 de septiembre de este año, disminuyó considerablemente la actividad de esta rama, pues la zona más afectada fue el Distrito Federal, lugar donde las micros y pequeñas empresas textiles se encontraban ubicadas. Así como tambien cientos de trabajadoras murieron y las demás quedaron desempleadas.

Para 1987 se vive un segundo aumento inflacionario y se complica la situación con el crack bursátil a nivel nacional e internacional.

Para 1988 de busca consolidar los logros obtenidos con la aplicación del Pacto de Solidaridad, pero el país y por supuesto la industria textil sigue afectada en 1989 en un 1.9%, en 1990 decreció en un 6% siendo que para 1992 decreció en un 2%, por la apertura comercial. No obstante en su conjunto, el sector textil acusó un aumento del 7.1% al pasa sus ventas de 472 719 963 dólares a 506 476 474 000 dólares, de 1988 a 1992.

Para 1993 la tendencia también fue a la baja al experimentar un decremento del 40% pasando de 506 474 474 Dls. en 1992 a 308 991 425 Dls. en 1993.

Por el mismo motivo que la industria de la confección nacional no tiene esa posibilidad de competir con ventajas con el país vecino sino por el contrario perdería en lo que se refiere a la tecnología pues Estados Unidos cuenta con una tecnología de punta con lo cual puede obtener costos más bajos para poder ser competitivo y poder ofrecer precios más bajos que nosotros, ya que nuestra industria no cuenta con tecnología eficiente sino por el contrario es un tanto obsoleta, si le añadimos las dificultades que se le presentan para obtener crédito, así pues este esquema nos muestra que estamos frente a un comercio desleal con ventajas francamente notorias.

EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA TEXTIL

AÑO	TEXTIL	VARIACIONES RESPECTO AL AÑO ANTERIOR
1988	472 719 963	-----
1989	481 683 591	1.9
1990	452 400 868	-6.0
1991	516 747 442	14.2
1992	506 476 474	-2.0
1993	308 991 425	-38.9

FUENTE : G.S.C.E. SECOFI

También las exportaciones de la industria textil se destinan principalmente a los Estados Unidos aproximadamente con el 50%, y los países que le siguen en importancia son de un porcentaje poco relevante, el cuadro siguiente nos muestra las cifras de los países a que se les exporta

**PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES
DE TEXTILES (1992)**

PAISES	VALOR (DLS)	PARTICIPACION (%)
Estados Unidos	119 356 447	48.3
Guatemala	19 346 292	6.2
Islas Caiman	15 613 040	5.0
Argentina	14 510 406	4.7
Colombia	12 676 596	4.1
Otros	97 488 644	31.5
Total	308 991 425	100

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS

EMPRESA
1. Celanese Mexicana, S.A. DE C.V.
2. Grupo Hytt, S.A. DE C.V.
3. Industria Polifil, S.A. DE C.V.
4. Crisol Internacional, S.A. DE C.V.
5. Nylon de Mexico, S.A. DE C.V.
6. Derivados Acrilicos, S.A. DE C.V.
7. Encajes mexicanos, S.A. DE C.V.
8. Textiles el Zorro, S.A. DE C.V.
9. Celulosa y derivados, S.A. DE C.V.
10. Fibras Químicas, S.A. DE C.V.

Las exportaciones del sector textil en el periodo de 1988-1993 se concentran en 10 productos, al representar el 43.8% del total de lo exportado mismos que pertenecen al grupo de mayor dinamismo (9).

Sobresalen las fibras sintéticas discontinuas sin caudal, de poliéster, con un valor en dolares de 21.065.434 que, representan el 0.8% del total, los hilos de filamentos sintéticos, de alta tenacidad de nylon o de otras poliamidas, con un valor de 17.989.939 dls., que representan el porcentaje de 6.6% del total, el resto de los productos participan con un porcentaje menor.

Dentro del grupo de los textiles menos dinámicos se encuentran los hilados de lana o de pelo fino u ordinario, tejidos de algodón de hilamiento o sarja o cruzado de curso inferior, los hilados de fibras sintéticas discontinuas mezclados exclusivos o principalmente con algodón sin acondicionar.

1.2. Exportación de la Industria de la Confección

La exportación de la Industria Textil y de la Confección, en su conjunto, experimentaron un incremento moderado a partir de la apertura comercial. La tasa anual de crecimiento promedio en el periodo de 1988-1993 fue del 49%. No obstante, en 1993 las exportaciones decrecieron en un 38% respecto al periodo de los 80s.

El sector de la confección es el que mayor dinamismo mostró al pasar de 82,220,134 dolares a 156,783,823 lo cual significa un incremento del 90%.

En 1993 la tendencia es francamente negativa como podemos ver en el siguiente cuadro. Hay que considerar que la entrada en vigor del TLC elmina, a partir del 1 de enero de 1994, los impuestos a la importación de los productos, de una vez por todas, de más de 40% del total de productos estadounidenses y canadienses que adquirimos, y claro la industria de la confección no se libra de esto, otro fue la intensificación del ajuste de la planta productiva, a las nuevas condiciones de competencia, que deben responder a las que prevalecen en el entorno internacional. Esto implicó una nueva definición de las empresas, muchas de las cuales o desechan su capacidad instalada obsoleta y reestructuran su plantilla de personal o se corre el riesgo de ir a la quiebra por lo que se observan también caídas drásticas en los niveles de consumo a causa de dos factores: la disminución en términos reales de los salarios y del desplome en los niveles generales de empleo.

En las empresas nacionales, esta situación se torno cada vez más común y presentan los siguientes elementos

1. Lenta rotación de inventarios de productos terminados siendo la acumulación de existencias muy grande
2. Subutilización de la capacidad de la planta instalada
3. Dificultad para ofrecer la producción a precios relativos que alcancen los márgenes tradicionales de utilidad
4. Alargamiento en los ciclos de recuperación de efectivo. Esta circunstancia afecta la liquidez de las mismas y pone en riesgo su solvencia. (10)

EXPORTACIONES

AÑO	CONFECCION	VARIACION RESPECTO AL AÑO ANTERIOR
1988	82 220 134	
1989	84 992 934	3.2
1990	80 959 813	-4.7
1991	115 557 456	42.7
1992	156 783 823	35.2
1993	102 081 599	-34.9

FUENTE: D.G.S.C. E. SECOFI

Las exportaciones de la industria textil y de la confección se destinan principalmente a los Estados Unidos. Sin embargo, en el sector de la confección, la proporción con respecto al total es mucho mayor que en el textil: 70% contra 48% respectivamente, lo que muestra que existe una alta dependencia con Estados Unidos, le vendemos dos terceras partes de nuestra producción de la confección, y casi la mitad de la producción textil.

Por otra parte, en caso del sector confección los países que siguen en importancia a Estados Unidos representan un porcentaje poco relevante.

En el siguiente cuadro se pueden apreciar los principales destinos de las exportaciones del sector confección

**PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES
DE CONFECCION (1993)**

PAISES	VALOR (\$)	PARTICIPACION (%)
Estados Unidos	70 802 387	69
Italia	3 973 239	4
Argentina	3 352 929	3
Alemania	2 898 207	3
Canada	2 839 881	3
Otros	18 214 956	18
Total	102 081 599	100

FUENTES D.G.S.C.E. SECOFI

Como se observa, el principal destino de las exportaciones son los Estados Unidos, estos datos corresponden al periodo 1985-1993

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS

1. Textiles Zorzo, S.A. DE C.V.
2. Qualitytel de Puebla, S.A. DE C.V.
3. Sergale, S.A. DE C.V.
4. Industrias Cannon, S.A. DE C.V.
5. Fruit of the Loom, S.A. DE C.V.
6. Ultrafil, S.A. DE C.V.
7. Carnatex, S.A. DE C.V.
8. ETM, S.A. DE C.V.
9. Sergeco, S.A. DE C.V.
10. Promotora internacional de pantalones, S.A. DE C.V.

FUENTES D.G.S.C.E. SECOFI

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION

En el sector de la confección, las ventas externas de los 10 principales productos para 1992 constituyeron el 41% del total.

Destacan, principalmente dos grupos de productos exportables: los mantos de fibras sintéticas con un valor de \$16 401 924 que corresponden al 16% del total, compuestos por chalets, pañuelos para el cuello, pasa montañas, bufandas, mantillas, velos y artículos similares. Los productos que muestran menor dinamismo de exportación se encuentran, los artículos de prendería, pañuelos de bolsillo de los demás materiales textiles, trajes, trajes sastres, conjuntos y chaquetas de lana y de pelo fino. Con un valor de \$ 4 032 924 que corresponden al 4% del total de las exportaciones nacionales.

2. Importaciones.

Por otra parte las importaciones de la industria textil y de la confección experimentaron un fuerte crecimiento en 1988-1993. Su tasa de crecimiento promedio fue de 359.7%.

2.1 Importaciones de la industria textil

El sector textil, si bien es el que contribuye con el valor más alto, está por debajo en cuanto al crecimiento con el 35.7% al pasar de 246 113 886 Dls. como nos muestra el siguiente cuadro:

AÑO	TXTIL.	VARIACION RESPECTO AL AÑO ANTERIOR
1988	246 113 886	
1989	370 422 553	50.5%
1990	542 071 702	46.3%
1991	776 893 489	43.3%
1992	991 550 128	27.6%
1993	1131 528 258	14.1%

FUENTE D.G.S.C.E. SECOFI

La mayor parte de las importaciones de sector textil, proviene de los Estados Unidos alcanza casi el 49% del total de las importaciones de sector.

Es importante señalar y destacar los ocho de que los cuatros países que le siguen a Estados Unidos son de la región asiática y que en conjunto representan el 28.8%.

El punto más importante a considerar es que el sector textil nunca presentó un crecimiento sostenido en cuanto a producción lo cual da cabida a las importaciones tan elevadas como se muestra en el cuadro anterior. Si bien no se dió un crecimiento sostenido por la falta de abastecimiento e insumos en cantidad y calidad suficientes.

PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES

PAISES	VALOR EN DOLARES	PARTICIPACION (%)
Estados Unidos	550 676 730	48.7
Corea del Norte	163 233 676	14.4
Hong Kong	67 508 195	6.0
China Nacionalista	60 849 934	5.3
Japon	34 029 178	3.0
Otros	255 230 774	22.6
Total	1 131 528 258	100.0

FUENTE: D. G. S. C. E. SECOFI

Las cifras de este cuadro en comparación con las del cuadro de exportaciones coinciden en que Estados Unidos es el primer país exportador e importador pero habría que ver las cifras que nos dejan mucho que decir. Importamos 550 676 730 y exportamos 149 335 446 Dls., lo cual significa que entra al país, de nuestro principal comercializador (E. U. U.), casi cuatro veces más de lo que nosotros como nación le podemos vender.

Estos motivos presentan ventajas comparativas en casi toda la rama textil, ya que la industria textil mexicana no cuenta con tecnología sofisticada y tiene una capacidad subutilizada, por tanto sus costos de producción son entre 25 y 150 por ciento superiores a lo de los productores similares de Estados Unidos, a pesar de que los costos laborales en México son inferiores.

La apertura comercial ha propiciado un incremento de las importaciones, lo cual ha propiciado que dicha apertura es *"elevar el nivel de vida de los mexicanos"*. Por supuesto que esto no será posible si las empresas mexicanas no se alinean al comercio internacional al igual que si no recibe condiciones para producir de acuerdo con los principios de la nueva cultura industrial, que demanda mayor capacitación y nuevos esquemas de competitividad a través de financiamientos adecuados y liberalización de trámites que obstruyen el desarrollo y buen funcionamiento de la industria.

2.2 Importaciones de la Industria de la Confección.

El sector de la confección es el que ha registrado la mayor alza al pasar de 115 173 149 Dls. en 1988 a 746 062 909 Dls. en 1993, esto significa un incremento de casi un 50%.

Con el fin de dar un panorama de lo sucesos relevantes en el periodo en estudio que mas han afectado en la industria de la confección, presentamos un análisis de su comportamiento y sus factores desencadenantes.

Hay dos factores que se presentan simultáneamente, que afectan a los productores en el mercado interno de la ropa respecto de sus importaciones.

Por un lado, la apertura comercial ha incrementado fuertemente la disponibilidad de prendas para los consumidores de diversos países y que han ampliado el abanico de oportunidades, por el otro lado la competencia desleal y ventajosa.

Surgió un fenómeno perverso junto con las importaciones legales, eran traídos de contrabando saldos y cargamentos de ropa usada. Esta clase de prácticas fueron sumamente nocivas para la planta productiva nacional pues por un lado operan como sustitutos de la producción local y, por otro lado devalúan el mercado por sus bajos precios de comercialización. Además se observó que las prendas confeccionadas en China se ofrecen en México con precios distorsionados Dumping (se reconoce generalmente como una práctica comercial injusta, capaz de desorganizar los mercados y perjudicar a los productores de artículos competitivos en el país importador).

Cabe señalar que el consumidor mexicano le conviene aparentemente comprar las prendas importadas por su bajo precio, y no considera la calidad, este factor tiene por consecuencia un incremento relevante en las importaciones. En el cuadro siguiente nos muestra dicho incremento

AÑO	CONFECCION (MID)	VARIACION RESPECTO AL AÑO ANTERIOR (%)
1988	115 173 149	
1989	270 361 422	135
1990	375 213 928	39
1991	471 940 646	26
1992	722 795 248	53
1993	446 062 909	-32

El cuadro anterior nos muestra que el incremento de 1988-1989 el valor de las prendas de vestir se incrementan de manera acelerada, lo más impresionante es que este incremento se ve reflejado en las importaciones totales pues su impacto fué más claro. Otro elemento que debería ser considerado es que para 1990, se habían liberado más de 99% de las fracciones arancelarias de la industria

3. Balanza Comercial del Sector Textil y de la Confección 1988-1993

3.1 Balanza comercial de la Industria Textil Exportaciones

A lo largo de la década de los 80, las exportaciones efectuadas por esta industria muestran un comportamiento irregular con tendencias al crecimiento; los años que observamos un descenso son los comprendidos entre 1981 y 1983, ya que la situación que se presentó en la economía mundial con la caída del precio internacional del petróleo, el incremento de las tasas de interés internacionales y sus consecuencias sobre la economía mexicana que se manifestaron entre otras cosas en desequilibrio externo, fuga de capitales, devaluación del tipo de cambio, moratoria de la deuda externa, caída de la demanda agregada, en la inversión y el estancamiento en la producción. El conjunto de estos aspectos afectaron seriamente a la Industria Textil y de Confección, además que en este año presentó la tasa de crecimiento más baja de la década, con todo el panorama ya descrito se advierte un descenso en las exportaciones textiles.

En 1983 las exportaciones textiles continúan un descenso pues su valor llegó a 239,760 mil dólares también en este año su producción presentó un crecimiento negativo de 2.8%. Para 1984 existe un crecimiento en sus exportaciones pues en este año sumaron 412,384 mil, es decir que incluso superaron el valor que habían obtenido en 1980. Pues en este año la economía muestra un restablecimiento notable, así también observamos un crecimiento de la demanda agregada, de la inversión, de la reducción de la inflación, superávit en cuenta corriente, incluso el PIB total y las diferentes actividades revierten la tendencia de los años anteriores al registrar un crecimiento positivo.

En el año de 1985 presentó una expansión en la producción textil pues su tasa de crecimiento fue de 3.9%, solo que sus exportaciones muestran una caída de manera que su valor descendió hasta 194,782 mil dólares ya que aun cuando la inversión continúa creciendo se presenta un desaceleramiento en la actividad económica, en la demanda agregada, un repunte en la inflación, contracción del superávit en cuenta corriente.

En 1986 la producción textil obtiene un crecimiento de 4%, y sus exportaciones se incrementaron a 248,454 mil dólares, justamente en este año inician un periodo de constante crecimiento, tendencia que sostiene hasta 1991 cuando su valor llegó a 516,718 mil dólares.

3.2 Balanza comercial de la industria textil Importaciones

En el bienio de 1980-1981 cuando la economía experimentaba el auge petrolero y continuaba el proceso de racionalización de la protección iniciada en 1977, las importaciones textiles presentaron un crecimiento al pasar de 154,968 mil dólares en el primer año a 179,584 mil dólares en 1981. Posteriormente en 1982 y 1983 bajo una situación de crisis en la economía, con el control generalizado, las fracciones arancelarias, el valor de las importaciones textiles desciende a 132,433 dólares en 1982 y a 39,262 mil dólares. En 1984 ante las mejores perspectivas para la economía se elimino el control absoluto de las fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI), en este año el valor de las importaciones textiles fue de 80,924 mil dólares.

Aun cuando en 1985 se efectuó la liberación de gran parte de las fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) correspondientes a la industria Textil y Confección, realmente no se observa un crecimiento acelerado de las importaciones textiles, pues su valor se ubico en 97,692 mil dólares, incluso, al año siguiente su valor disminuyó a 94,843 mil dólares. A partir de 1987 las importaciones textiles inician un periodo de crecimiento constante, en este año alcanzaron un valor de 110,855 mil dólares, en 1988 su valor más duplica al año anterior, pues llegan a 244,414 mil dólares. En 1989 cuando casi había concluido el proceso de liberación comercial, pues a nivel general encontraban libres un 98.2% de las fracciones de la TIGI y en la industria textil y de Confección se liberaron un 99.9% de sus fracciones, en este año sus importaciones sumaron 370,423 mil dólares.

En 1990 estas se incrementan hasta 547,173 mil dólares por lo que se superan por primera vez en la década al valor de sus exportaciones. De 1989 a 1991 se duplica el valor de las importaciones efectuadas por la Industria Textil pues en este último año se ubican en 798,240 mil dólares de manera que alcanzan las cifras más altas del periodo y superan con mucho el valor de sus exportaciones.

A pesar de que por momentos se presentaba una disminución en las exportaciones textiles a lo largo del periodo, su valor siempre supero al de las importaciones a excepción de 1990 y 1991, esto reflejó un saldo comercial el cual fue positivo hasta 1989, el superavit más elevado se encuentra en 1984 con 331,460 mil dólares y el más bajo en 1985 con 97,090 mil dólares, conforme las importaciones fueron creciendo en el lapso de 1987 a 1991, el superavit fue disminuyendo hasta convertirse en déficit, en 1990 su valor se ubico en 94,772 mil dólares y en 1991 llegó a 282,498 mil dólares.

**BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL
1980-1993
(Miles de Dólares)**

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1980	402,309	154,968	247,341
1981	399,461	179,584	219,877
1982	280,076	132,133	147,943
1983	239,760	39,262	200,498
1984	412,384	80,924	331,460
1985	194,782	97,692	97,090
1986	248,454	94,843	153,611
1987	411,493	110,855	300,638
1988	472,720	244,114	228,606
1989	484,684	370,423	114,261
1990	452,401	547,173	(94,772)
1991	516,748	798,246	(281,498)
1992	506,476	991,556	(385,074)
1993	308,991	1113,528	(804,537)

FUENTE: SECOFI, Subsecretaría de Comercio Exterior, Dirección de Política de Comercio Exterior.

3.3 Balanza Comercial de la Industria de Confección Exportaciones

Contrariamente a lo sucedido en la Industria Textil, el valor de las exportaciones de la Industria de la Confección generalmente no logra superar al de las importaciones. En el bienio de 1980-1981, su producción registró una tasa de crecimiento de 3.5% y 5.1%, en estos mismos años sus exportaciones obtuvieron un valor de 47,456 mil dólares y disminuyen a 34,864 mil dólares en 1981. En los años 1982, 1983, y 1984, resintiéndose la crisis económica, su producción muestra un estancamiento al registrar tasas de crecimiento negativas de manera consecutiva, para 1982 y 1983 sus exportaciones continúan en descenso de manera que su valor fue de 20,567 y 13,807 mil dólares respectivamente, para 1984 presentan un aumento, por lo que su valor llegó a 45,045 mil dólares

En 1985 aunque su producción registra una recuperación al crecer en 0.4%, sus exportaciones nuevamente se contraen, y su valor llega a 20,374 mil dólares. En el bienio 1986-1987, se advierte de nueva cuenta un estancamiento en su producción sus tasas de crecimiento para estos años fueron de -5.2% y de -4.3% respectivamente, mientras que sus exportaciones se incrementaron por lo que su valor se ubicó en 22,191 miles de dólares en 1986 y en 62,718 mil dólares en 1987. Así pues, a partir de este año la expansión de las exportaciones fue constante, para que mientras que en 1988 su valor fue de 82,220 mil dólares, para 1991 este ascendió a 115,557 mil dólares, cabe señalar que en estos últimos tres años su producción también registró un crecimiento constante.

3.4 Balanza comercial de la industria de la confección. Importaciones

En lo concerniente a sus importaciones, observamos que sus valores más altos se presentaron tanto al inicio como al final del periodo de estudio, sobre todo a partir de 1988 su crecimiento fue sumamente elevado. En el bienio del auge petrolero y de la aplicación de la política de racionalización de la producción, esto es en 1980-1981, sus importaciones se incrementan de 127,552 mil dólares a 225,428 mil dólares, respectivamente. En el bienio de crisis económica y bajo el control generalizado de las fracciones de la TIGI, el valor de las importaciones presentan un descenso al obtener un valor de 161,804 mil dólares en 1982 y de 9,389 mil dólares en 1983. Posteriormente con la recuperación económica y la reanudación de la liberación de importaciones en 1984 su valor se ubica en 33,875 mil dólares. En 1985 aunque se libera un buen porcentaje de las fracciones de la TIGI, sus importaciones no muestran un incremento excesivo, pues en este año llegaron a 35,386 mil dólares, al año siguiente disminuyen a 29,552 mil dólares, para 1987 a pesar de que gran parte de las fracciones de la TIGI correspondientes a la Industria Textil y de la Confección se habían liberado (90%), las importaciones registran un ligero aumento al registrar un valor de 29,824 mil dólares. A partir de 1988 el valor de las importaciones de prendas de vestir comienzan a crecer de manera acelerada, para entonces obtuvieron un valor de 117,175 mil dólares en este año se encontraban libres un 98.7% de las fracciones de la Industria Textil y de confección, en 1989 su valor más que se duplica al llegar a 270,364 mil dólares, para 1990 continúa su expansión y su valor se ubicó en 370,113 mil dólares.

En el bienio de 1989-1990 se habían liberado un 99.9% de las fracciones de la Industria textil y de confección, finalmente para 1991 las importaciones de la Industria de la Confección alcanzan un valor de 450,549 mil dólares.

El saldo de la balanza comercial de la Industria de la Confección casi siempre fue deficitaria a excepción de 1983, 1984 y 1987, cuando su superavit tuvo un valor de 4,418; 11,170 y 32,894 mil dólares respectivamente en el bienio del 1980-1981 el déficit fue creciente sin embargo a partir de 1988 cuando este sector registra un notable desarrollo que coincide con el aumento acelerado de las importaciones

El déficit al iniciar la década se ubico en 80,096 mil dólares y para 1981 alcanzo un valor de 190,564 mil dólares, el saldo negativo se observa en 1992 el mas alto con 335,037 mil dólares y el menor en 1988 34,953 mil dólares.

SALDO COMERCIAL DE LA INDUSTRIA DE LA CONFECCION
1980-1993
(Miles de Dolares)

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1980	47,456	127,552	(80,096)
1981	34,864	225,428	(190,564)
1982	20,567	161,804	(141,237)
1983	13,807	9,389	4,418
1984	45,045	33,875	11,170
1985	20,374	35,383	(15,012)
1986	22,191	29,552	(7,361)
1987	67,718	29,824	32,894
1988	82,220	117,173	(34,953)
1989	84,993	270,364	(185,371)
1990	80,960	370,113	(289,153)
1991	115,557	450,594	(335,037)
1992	156,703	772,795	(616,092)
1993	102,081	446,062	(343,981)

FUENTE: SECOFI, Subsecretaría de Comercio Exterior.

D) COMERCIO INTERNACIONAL DE PRODUCTOS TEXTILES Y DE CONFECCION

La importancia del comercio internacional de productos, textiles y prendas de vestir, se debe principalmente a que satisfacen una necesidad básica del ser humano - el vestido. Esto - explica en gran medida el volumen mundialmente de estos bienes, solo superado por el comercio de productos alimenticios.

Lamentablemente, su importancia ha propiciado la creación de una serie de mecanismos que limitan su comercio internacional - en vista de que la mayor parte de los gobiernos pretenden defender sus industrias locales, limitando total o parcialmente el acceso de estos productos a sus mercados internos.

El mecanismo más importante a este respecto, es el Acuerdo Multifibras (AMF), suscrito en 1973 y vigente desde 1974, el cual regula el Comercio Internacional de los Textiles.

Este nombre es debido a que engloba casi la totalidad de las fibras textiles de uso comercial o industrial (algodón, lana, fibras sintéticas y artificiales, lino, sisal, yute, etc.) lo que hace prácticamente imposible rebajar los alcances del citado mecanismo mediante el cambio de fibra.

En términos generales, el AMF es una renuncia voluntaria de los países que lo suscriben (actualmente) a las reglas del GATT. Es decir, que al amparo del AMF pueden suscribirse Acuerdos Bilaterales que establezcan ciertos procedimientos que permitan el acceso de los productos textiles provenientes - de un país productor al mercado del país consumidor.

Estos procedimientos, generalmente, contemplan restricciones arancelarias (cuotas, derechos compensatorios, estrictos criterios de origen, etc.), que en suma, restringen ampliamente el comercio de estos productos.

Una de las principales consecuencias de la aplicación del AMF es la excesiva protección a las industrias textiles de los países desarrollados que no han sido capaces de mejorar su competitividad durante los últimos veinte años. Pero siguen siendo eficientes en relación a la periferia. Por ello, es que los Gobiernos de los países desarrollados son los principales defensores de este sistema, ya que temen que una política de apertura comercial para estos productos generaría un alto nivel de desempleo en este sector, que se caracteriza principalmente por ser generador de empleo.

El Acuerdo Multifibras se encuentra en su cuarta renegociación y en un periodo de prórroga pues se debió culminar el 31 de diciembre de 1992, pero que se ha extendido una vez más. Aun cuando pueden presentarse varias alternativas, es que se prorrogó un año más, hasta el 31 de diciembre de 1993, con la finalidad de que coincidiera con el inicio del proceso de liberalización del comercio que se instaure como resultado de la Ronda Uruguay de GATT.

1. Principales países exportadores de la rama a nivel internacional

1.1 Principales países exportadores de la industria textil:

EXPORTADORES

PAIS	PARTICIPACION
Alemania	12 ^o %
Italia	9 ^o %
Japon	8 ^o %
China	7 ^o %
Hong Kong	6 ^o %
Belgica-Luxemburgo	6 ^o %
Francia	5 ^o %
Corea del Sur	5 ^o %
Taiwan	5 ^o %
Estados Unidos	4 ^o %

1.2 Principales países exportadores de la confección:

EXPORTADORES

PAIS	PARTICIPACION
Hong Kong	14 ^o %
Italia	12 ^o %
Corea del Sur	9 ^o %
Taiwan	7 ^o %
Alemania	7 ^o %
China	5 ^o %
Francia	4 ^o %
Reino Unido	3 ^o %
Portugal	3 ^o %
Turquia	2 ^o %

2. Principales países exportadores a nivel rama.

2.1 Principales países importadores de la industria textil.

IMPORTADORES	
PAIS	PARTICIPACION
Alemania	10 ^o o
Estados Unidos	9 ^o o
Hong Kong	8 ^o o
Francia	7 ^o o
Reino Unido	7 ^o o
Italia	8 ^o o
Holanda	4 ^o o
Belgica-Luxemburgo	5 ^o o
Japon	3 ^o o
Union Sovietica	3 ^o o

FUENTE: GATT, INTERNATIONAL TRADE 1994.

2.2 Principales países importadores de la industria de la confección.

IMPORTADORES

PAIS	PARTICIPACION
Estados Unidos	30 ^o o
Alemania	17 ^o o
Francia	7 ^o o
Unión Sovietica	6 ^o o
Reino Unido	6 ^o o
Holanda	5 ^o o
Japón	5 ^o o
Hong Kong	4 ^o o
Suiza	3 ^o o
Belgica-Luxemburgo	3 ^o o

FUENTE: GATT, INTERNATIONAL TRADE 1994.

PRINCIPALES FIBRAS DE USO TEXTIL.**FIBRAS NATURALES:**

Algodón
 Lana Cashmere
 Mohair
 Angora
 Pelos Finos Camello
 Alpaca
 Vicuña
 Seda
 Lino
 Otros (Yute etc)

FIBRAS SINTETICAS:

Orlón
 Acrilan
 Zefran
 Zescrome
 Creslan
 Nylon
 Poliamidas Keular
 Nomex
 Esteres Polyester
 Celulosas Rayon
 Acratato

**DEMANDA MUNDIAL DE FIBRAS TEXTILES
ESTRUCTURA PORCENTUAL.**

NATURALES	1980	1985	1990
Algodón	48.2	48.0	47.9
Lana	5.3	5.1	4.8
Seda	0.2	0.2	0.3
total	53.3	53.3	53.0

SINTETICAS Y ARTIFICIALES	1980	1985	1990
Celulosas	10.9	9.7	7.9
Poliester	17.4	19.3	21.6
Naylón	10.4	10.3	10.8
Acrílico	7.6	7.4	7.7
total	46.3	46.7	48.0

FUENTE: INTERNACIONAL TEXTILES

La situación de la Industria Textil y de Confección Internacional se vio muy afectada, durante 1983, por el receso de la economía de la mayor parte de los países industrializados, cuyos efectos se manifestaron en desempleo masivo, baja en los precios de las materias primas, estancamiento del comercio internacional, incremento del endeudamiento de los países en desarrollo consecuencia de menores proteccionistas por parte de los países industrializados y en general un incremento de las tensiones internacionales resultado de la inestabilidad política del Oriente Medio y los problemas surgidos en el ámbito centroamericano y del Caribe.

Dentro de este panorama poco propicio, la industria textil y de la confección mundial no podía escapar al estancamiento generalizado de la actividad económica y, en la mayor parte de los países, si no es que en la totalidad de las naciones de economía de mercado, registró un retroceso tanto en los volúmenes producidos, como en el empleo, para no hablar de inversión, que se limitó casi exclusivamente a compras de refacciones indispensables para el mantenimiento de la planta productiva.

En efecto, en todos los países de la Comunidad Económica Europea, se registraron disminuciones en la producción y el comercio, se agudizó con la crisis petrolera de 1982 trae consigo una disminución progresiva de las horas-hombre trabajadas, reducción de número de usos y telares activos, y en algunos casos, cierre de empresas cuya operación resultaba antieconómica, situación similar se registró en E.E. U.U. de Norteamérica en donde el desempleo del sector textil y de confección llegó a finales de 1983 a porcentajes nunca alcanzados en los últimos cincuenta años.

Por lo que se refiere a los países asiáticos, Japón continuó registrando la tendencia de los últimos diez años, caracterizada por una disminución de sus exportaciones y un incremento de sus importaciones de manufacturas textiles, al mismo tiempo que un reacondo de sus plantas industriales mediante su transferencia a países con menores costo de mano de obra como son Corea del Sur, Tailandia y otros del Sudeste Asiático.

Inclusive Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur, que en los últimos años se habían mantenido fuera de la tendencia general registrada por la industria textil, durante 1983 ya no registraron incrementos en su producción y redujeron sensiblemente sus compras de equipo productivo, lo cual es signo indudable de la aparición de problemas de mercado.

Por lo que se refiere a la América Latina, en todos los países, se registró un estancamiento en el proceso de expansión de sus industrias textiles y producción acusó reducciones considerables en Argentina, Chile, Perú, países centroamericanos y México.

En el caso de Brasil, se presentaron graves problemas por falta de recursos cambiarios para financiar sus importaciones de equipo productivo, simultáneamente a una contracción del mercado nacional, como resultado de una inflación generalizada y el deteriorado poder de compra de la población trabajadora

Como consecuencia de la situación descrita, el comercio internacional de manufacturas textiles continuó deteriorando, los problemas del receso de la economía, sus efectos se manifestaron en un desempleo masivo, incremento del endeudamiento externo de los países en desarrollo

E) PERFIL INDUSTRIAL DE LA RAMA

I. Abasto de insumos

El abasto de insumos o materias primas es un elemento determinante en la competitividad de los productos en el sector textil y de la 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 aun mayor. En tejidos planos y de género de punto utilizando filamentos, el costo del hilo es también muy significativo en relación al costo total del tejido. Con el programa de las importaciones y los objetivos de los incrementos de las exportaciones textiles, será de vital importancia asegurar que los precios de las materias primas se mantengan a niveles competitivos en relación a productos extranjeros.

Por otro lado, la calidad también es un factor muy importante de competitividad. La calidad de la materia prima no solo influye en la calidad del producto final, sino que también afecta los costos de producción y la gama de productos finales posibles, es muy importante poder disponer de materias primas de alta calidad para maximizar el valor unitario de los productos exportados.

Algodón

El abastecimiento de algodón ha sido uno de los cuellos de botella más perjudiciales del sector textil en México recientemente. La problemática está compuesta de momentos de importantes diferencias del precio nacional frente al internacional, costos elevados de almacenamiento por la necesidad de mantener stocks excesivos, falta de disponibilidad de la gama completa de tipos de algodón y problemas en la clasificación del mismo.

La problemática del algodón resulta de la reducción de la producción nacional en los últimos años en combinación con el régimen que había limitado la importación de algodón por medio del permiso fitosanitario de importación.

Revisando los precios nacionales del algodón en los últimos cinco años, estos fueron superiores a los internacionales. Esta enorme desviación en un producto básico como lo es algodón

Otro efecto negativo de la prevención de importaciones de algodón es que aumenta la necesidad de almacenamiento. Siendo un producto agrícola, la producción de algodón es estacional de julio a enero, con el pueeso 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.

El nivel de inventarios en México es superior al necesario si hubiera un libre comercio, en por lo menos una cantidad igual al 22% del consumo.

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 1.116) y, en relación a lo disponible en países de libre comercio, escasean las fibras más largas y las más cortas. Dado que existe una relación entre el largo de fibra y el título (finura) del hilado, la falta de largos adecuados de fibras reduce la gama de productos textiles posibles, su calidad y sus costos. (En comparación a otros países, en México se empiezan a peinar hilados con títulos más gruesos, resultando en un nivel de desperdicio y costo elevado.)

Es recomendable que se libere totalmente la importación de los tipos de algodón no producidos totalmente en México, lo que representan al rededor 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.

Otro problema con el abastecimiento de algodón, es la clasificación. Esta labor tradicionalmente ha sido responsabilidad de los comerciantes de algodón. Siguiendo la crisis de la deuda externa en 1982, los comerciantes de algodón han perdido algo de su importancia, ya que no han podido servir de fuentes de capital de trabajo al agricultor. Ligado a la escasez de algodón nacional y a la limitaciones de importación así como a una serie de cosechas pobres en los últimos años, el descenso en la importancia del comerciante de algodón ha deteriorado la situación de su clasificación.

En conclusión 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 sugieren 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 cantidades de algodón no producidas en México.

Fibras químicas

La estructura del sector en contraste con el resto del textil, el subsector de fibras químicas está relativamente concentrado, con unos ocho productores significativos; el sector ha sido muy dinámico con incrementos importantes de capacidad y exportaciones en los últimos años.

Existe un rápido crecimiento en la producción de fibras sintéticas. El acrílico y el poliéster, 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. A nivel internacional el poliéster y el acrílico también han experimentado los crecimientos más importantes.

En México se anticipa que aumente el consumo relativo de poliéster por varios motivos. Históricamente, el consumo relativo ha sido bajo en comparación a otros países. Esto se debió a una inversión en la relación del precio del poliéster frente al acrílico en comparación a otros países. El precio del poliéster en México ha estado reduciéndose, se anticipa que el consumo de poliéster fibra corta continúe aumentando. Por otro lado, los cambios en la moda indican un mayor consumo de fibras artificial en general a costa del filamento de poliéster.

La utilización de capacidad del sector de fibras ha sido relativamente baja en general, aunque algunos productores sí alcanzan niveles elevados.

Si bien ha habido una baja utilización de capacidad se ha debido a la utilización en el consumo nacional de fibras y ha llevado al subsector a un esfuerzo exportador muy exitoso.

La competitividad en fibras químicas resulta en gran parte determinada por la posición de costo.

La estructura de costos de la producción de fibras es dominada, en importancia descendente, por los insumos petroquímicos, costos financieros, costos de energía, gastos generales y mano de obra. Se puede analizar la posición de costos estudiando dos elementos, costos de insumos y costos de transformación.

Los fibbreros mexicanos tienen ventajas importantes en los precios de insumos al sector de fibras sintéticas: tanto en los petroquímicos, como en energéticos, donde los productores mexicanos tienen precios alrededor del 50% en electricidad y de alrededor de un cuarto en combustóleo frente a EE.UU y Europa. El abastecimiento nacional de insumos petroquímicos está limitado en acrílonitrilo y caprolactama.

Los costos de transformación vienen determinados por los costos nacionales de los factores de producción (costos de personal, tasas de interés, costos energéticos, etc) y factores operacionales (productividad del personal, y maquinaria, utilización de capacidad, etc), los factores operacionales resultan principalmente de las características de la capacidad productiva, incluyendo la elección tecnológica y la escala de línea y planta

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

Acrílico

La posición de costos totales de México es competitiva, mejor que la de EE.UU y particularmente que la de Europa. 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.

Poliéster

La posición relativa de costos totales de México es, en general, competitiva. Similar a la de los EE.UU, mejor que la Europa y bastante superior que el de Corea, ya que los elementos costos financieros en México no son totalmente compensados por sus ventajas significativas en costos de energía y personal.

La posición de costo financiero alto es debido 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 fibras cortas dado su tamaño más económico.

Para mejorar la posición de costos relativo es importante aumentar la utilización de capacidad, modernizar una líneas de hilatura extrusión antiguas y aumentar la escala de las líneas de polimerización en el mediano y largo plazo.

Nylón

la posición relativa de costos de nylón en México es competitiva por insumos particularmente baratos y costosos de transformación competitivos, dado que los costos de energía y de personal son importantes en la estructura de costos.

La posición competitiva se podría mejorar aun más por el reemplazo de líneas de hilatura de baja velocidad, lo que mejoraría los costos y la calidad. Es esencial el poder incrementar la utilización de la capacidad por medio de exportaciones directas e indirectas. A mediano y largo plazo se debería incrementar la escala de las líneas de polimerización.

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

El subsector de fibras juega un papel crítico en el desarrollo de sector textil-confección: su gama de productos, la calidad y sus precios tienen gran influencia sobre los pasos subsiguientes en la cadena textil.

La gama de los productos ofrecidos por el subsector fibras es en general, adecuado para los usos de la industria textil. Las fibras que no se producen en el país, como por ejemplo el rayon, se puede importar.

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 fuerza tensil de unas pocas plantas de fibra corta de poliéster no se encuentra a los estándares internacionales. La fibra más problemática en términos de calidad es el nylón, la fuerza tensil de los filamentos es inferior a productos extranjeros debido a la hilatura-extrusión de baja velocidad. La falta de fuerza tensil afecta la productividad de pasos subsiguientes de producción (especialmente a los tejidos de género de punto). Otro aspecto importante es la afinidad al tendedo de la fibra.

Historicamente los precios nacionales de fibras han sido superiores en México que en otros países. El diferencial de precios entre el mercado doméstico mexicano y otros mercados domésticos ha estado, en general disminuyendo.

Sin embargo, en varios tipos de fibras, los precios mexicanos continúan siendo superiores. Las causas de los altos diferenciales pasados parecen ser estructurales y ellas podrían resultar en el futuro importantes (elevados costos de financiamientos, elevada producción arancelaria y concentración del subsector).

fibrero) Un análisis de la totalidad de la oferta mexicana, planta por planta, muestra que el nivel de costos de toda la oferta mexicana, aun los de las plantas menos económicas se encontraba por debajo del nivel del precio mexicano. La gran mayoría de las plantas mexicanas tienen un nivel de costos totales que se encuentra por debajo del nivel de precio de los EE.UU. Solo dos líneas de poliéster, según el análisis, se encuentran, con sus costos, algo por arriba del precio estadounidense. En general el análisis demuestra que los productores mexicanos podrían reducir sus precios a los niveles de los EE. UU. sin incurrir en pérdidas y generarían suficiente cash flow para cubrir su carga financiera y sus amortizaciones, permitiéndoles el remplazo de equipo cuando sea necesario.

La inversión en el sector de fibras químicas debería concentrarse en hilatura-extracción para filamento nylon.

Capacidad entre 60-70mt al año es de tecnología atrasada. Hay necesidad de reemplazar este equipo en el mediano plazo. Adicionalmente hay requisito de inversión para el control de calidad, proceso y el desarrollo de fibras (especialidades de acrílico, mejorar calidad de nylon).

Hay dos objetivos principales en la política de las importaciones en el sector fibras: proteger el subsector de prácticas desleales del comercio internacional del sistema arancelario para asegurar fibras nacionales de precio y calidad competitivos, garantizando un nivel de utilidad suficiente para que el subsector mantenga su potencial de abastecer el mercado nacional y el de exportación.

El desarme arancelario tiene inclinaciones importantes para la industria textil. Especialmente la eliminación del precio oficial reduce la protección arancelaria en México contra el dumping (las prácticas de vender a costo marginal, vender por debajo 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 prácticas comerciales. Un sistema efectivo para México debería incluir una clasificación arancelaria adecuada (según esta contemplado) un banco de datos que permita rápido acceso para el sector privado y generalmente rapidez de información y decisión.

Lana

La producción interna de lana en México, sigue siendo insuficiente. No ha aumentado el número de cabezas que se requiere para abastecer la industria nacional. Se sabe que existen programas oficiales de fomento a la ganadería ovina, sin embargo, estos no se han concentrado en aumentos de población explotable para fines textiles.

Esta situación ha hecho que la industria lanera del país tenga que depender fundamentalmente de la importación de lana de países como Argentina y Australia fundamentalmente.

La devaluación de la moneda y la elevación de los precios de la lana durante el último año en el mercado internacional, ha tenido repercusiones de importancia entre las empresas laneras que existen en el país.

Lo anterior aunado a la caída del mercado interno ha llevado a los industriales a buscar la exportación como un canal muy adecuado. Lo que se ha intentado lograr haciendo uso de los apoyos oficiales que se han ofrecido en ese caso específico. En este proceso la participación de los confeccionistas ha sido importante tratando de alcanzar el mayor nivel de valor agregado en la materia prima importada.

La CANAINTEN siente que se deben acelerar los esfuerzos por incrementar las exportaciones de ganado ovino, mejorando al mismo tiempo la calidad de la lana mediante la explotación de las variedades afectadas.

Para lograr esto será necesario diseñar canales de financiamiento y comercialización que eleven la rentabilidad de la explotación ganadera.

Fibras Duras

La industria textil de fibras duras de México, concentrada fundamentalmente en la Península de Yucatán, ha mantenido sus niveles de producción prácticamente sin variación; las áreas de cultivo se mantienen prácticamente iguales en alrededor de 135 mil hectáreas y dependen, en el sector agrícola de esta actividad aproximadamente 70 mil trabajadores. El descenso de los trabajadores de productividad del producto básico ha continuado y aun cuando la producción sigue siendo suficiente para cubrir la demanda interna, la exportación de excedentes no representa un panorama optimista.

De las principales fibras duras, en México se cultivan el henequén, la fibra de palma y el tixtle de lechuguilla. Solamente, el primero de ellos puede considerarse insumo de la industria textil.

El henequén en el mercado internacional se ve cada vez más competido por las fibras sintéticas, lo que hace que esta quedando, paulatinamente, marginado al renglón de artesanías, por ello la operación de CORDEMEX, quien tiene a su cargo prácticamente la totalidad de la industrialización de la fibra en México, enfrenta problemas serios.

Las opciones que se representan para mantener los niveles de producción de esta fibra dependerá de las aplicaciones que la investigación tecnológica le vaya procurando. Aún así, no es factible pensar en un posible desarrollo importante de la actividad henequenera.

El caso del rítle de lechuguilla es igualmente serio toda vez que su uso final se reduce a la fabricación de escobas, escobetas, cuyo mercado también se encuentra en declinación permanente.

2. Proceso productivo

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

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

La baja calidad de algunos hilados afecta a todo el sector. La aparición de nodos reduce la efectividad de proceso de tejido, que las roturas originan trabas en la maquinaria. Un bajo porcentaje de la capacidad de acabado se utiliza para procesar telas anchas de algodón, lo que las limita como insumos. Cabe mencionar que solo el 40 por ciento de las plantas que procesa telas cuenta con equipo de mercerización, mientras que en Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea la generalidad de las plantas la tiene.

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

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

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

La integración del sector eliminará los cuellos de botella que se presentan en algunas actividades, permitirá aprovechar el conocimiento de mercado que tiene cada productor y promoverá la rápida adaptación a nuevas condiciones.

La coordinación del proceso productivo textil es un elemento importante en la modernización del sector, dada la heterogeneidad que presenta.

Las líneas de acción que se señalan a continuación están destinadas a apoyar esta coordinación, aunque no debe perderse de vista que es el mercado quién emite los criterios básicos para que los agentes productivos tomen sus decisiones sobre las formas más adecuadas de vinculación.

Es por ello que se propone constituir un grupo de trabajo conjunto de las cámaras y SECOFI para instaurar y promover los mecanismos necesarios de coordinación del sector.

Las cámaras se comprometen a convertirse en organismos articuladores de los esfuerzos productivos de sus asociados. Entre otras actividades, difundirán los programas de financiamiento y diseñarán la operación de una bolsa de ofertas y demandas de productos.

Con el objeto de fortalecer la coordinación sectorial, las cámaras establecerán un Centro de Información, el cual concentrará la información actualizada sobre tendencias, materias primas e insumos, tecnología y apoyos financieros y organizativos.

Se promoverá la integración para proyectos ante grandes volúmenes en pedidos de exportación.

Como todos sabemos, la Industria Textil y de Confección en México pasa por un momento de crisis. El mercado doméstico está comprimido y se compete con los productos de importación. Por otra parte, la posibilidad de concurrir en mercados internacionales está limitada por la falta de competitividad.

El futuro de las industrias que no están preparadas, que ya no tienen suficiente mercado interno y que no pueden vender en el exterior es sin duda un futuro incierto. Pero si se llevara a cabo el plan de apoyo a la exportación antes mencionado, esta falla estaría sanada.

Sin embargo el sector textil tiene grandes oportunidades para quien esté preparado, un brillante futuro para las empresas que estén en la posibilidad de competir.

Existe un elemento muy importante y crítico que hasta el momento ha sido consolidado, éste tiene que ver con la manera en que se producen y comercializan las prendas de vestir y que involucran a toda la cadena textil.

Cabe destacar el ciclo del proceso productivo engloba a la producción y a la comercialización, pero en la realidad la industria textil y de la confección, el sector comercio, es completamente ajeno al sector productivo, salvo excepciones, normalmente el industrial únicamente produce y es a partir de la confección en que el sistema de comercialización y distribución de artículos textiles, se han constituido en factor negativo, debido a que el margen de contribución marginal que se le añade al producto terminado no es el deseable para el mercado mexicano. Esta contribución marginal hace que en ocasiones el producto alcance precios que están fuera de las posibilidades de una mayoría de consumidores, no siendo definitivamente causado esta por los costos de producción textil.

Esto significa que el mayor margen de utilidad se encuentra en el comercio y no en el proceso productivo.

Como resultado de los grupo piloto se ha creado un programa de respuesta rápida o dinámica (*quick response*) representa la vinculación de todas las actividades relacionadas con la fabricación y ventas de los productos, cubre todo el proceso productivo desde la producción de fibras hasta la venta al consumidor final y se apoya fuertemente en el uso de redes electrónicas.

El programa de respuesta rápida o dinámica está integrado por tres elementos básicos.

- 1. Calidad total en cada etapa de proceso;*
- 2. Eliminación de tiempos improductivos y,*
- 3. Utilización óptima de la tecnología*

3. Capacitación

La capacitación debe jugar un papel importante para que pueda existir una reconversión del sector textil y de la confección. Un mayor grado de capacitación es esencial para lograr niveles de productividad superiores y un ritmo más comparable al de países competidores.

La capacitación textil impacta tanto sobre la productividad de la maquinaria (mantenimiento, nivel de roturas, puesta en marcha del equipo), como sobre la laboral (tiempos de preparación, roturas, conocimiento de maquinaria). Además es esencial para el éxito de una política de exportación, la realización de precios más alta que presupone mejoras de calidad de los textiles mexicanos, y un contenido de diseño y moda superior en tela y confección.

El carácter económico de la capacitación sugiere mecanismos adicionales a la capacitación en las empresas. *La capacitación es un bien público, es decir, que el empresario que entrena puede perder el personal capacitado.* Por consecuencia las empresas no hacen esfuerzos en la capacitación. Hay una discrepancia entre el nivel óptimo de inversión (del punto de vista del sector en su totalidad) y lo que se invierte actualmente por las empresas. Se observa una necesidad de una mayor capacitación al nivel de la industria o del gobierno para impulsar y complementar los esfuerzos de las empresas.

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

Capacitación en trabajo: este sistema fue instaurado después de la discontinuación de la institución del aprendizaje en 1970. Hay varios mecanismos para asegurar que el adiestramiento se realice: comisiones mixtas a nivel de la empresa, comités y consejos a nivel regional y nacional, vigilancia por la Secretaría del Trabajo. En general el adiestramiento de los obreros en la empresa no parece suficiente. Hay mucha variedad en la calidad de la formación entre las empresas. Muchas empresas instruyen de manera simplemente formal para cumplir con la ley.

Centros de entrenamiento, como el de la Cámara de Puebla o el CATEN, ayudan a las empresas a realizar sus programas de capacitación, pero su impacto en la industria en general es limitado.

El CATEN tiene un presupuesto de alrededor de \$100,000 por año, y tiene recursos humanos relativamente limitados. El número de empresas y trabajadores atendido es escaso (25 cursos impartidos, alrededor de 200 asistencias a los cursos por año). Existe una falta de incentivos, obligación para trabajadores y empresas para aprovechar la capacitación proporcionada.

Los perfiles ocupacionales a los que se dirige la capacitación están mal definidos. La proporción de capacitación propiamente textil es baja en los cursos ofrecidos.

La Cámara de Puebla ofrece una variedad de cursos al nivel obrero. En su mayoría estos cursos son cortos, atendidos por alrededor de 350 obreros para posiciones de operadores de maquinaria y laboratorio. Además atienden 350 personas que entrenan para el nivel de supervisor y 80 individuos participan en cursos de instructores de empresas. El centro es financiado, como el CATEN, por la Cámara regional, mediante contribuciones de empresas asociadas, y compensación para la capacitación y otros servicios proporcionados por el Centro. El Centro tiene un laboratorio bueno, aunque limitado en ciertas áreas.

La capacitación para el trabajo de técnicos y supervisores se proporciona en tres instituciones de capacitación, en la Cámara de Puebla, en el CONATEP y en la Escuela Superior de Ingeniería Textil (IPN). La Cámara de Puebla ofrece la Carrera Técnica en Procesos y Manufacturas Textiles a tiempo parcial para supervisión en hilatura, tejeduría y acabado. La participación es de alrededor de 30 personas por año. El CONATEP cubre una gama amplia de carreras. Tiene cursos y algo de infraestructura textil y de confección (Ixtapalapa). Sus cursos tienen una alta proporción de educación humanística, alrededor de 60% del curriculum. La Escuela Superior de Ingeniería Textil (IPN) ofrece la carrera de ingeniero textil. Tiene alrededor de 100 alumnos por año. La preparación de los alumnos para posiciones técnicas y de gerencia es generalmente considerada como adecuada.

Hay una necesidad de mejorar la capacitación a tres niveles, el de obreros, el de técnicos (mantenimiento, laboratorio de acabado y control de calidad) y el de los supervisores y gerentes. Para mejorar la capacitación textil y de la confección en México, se propone el establecimiento de Centros de Recursos Textiles. La función de estos centros de capacitación debería ser la capacitación de la mano de obra existente, la formación de nuevos jóvenes trabajadores, el entrenamiento de técnicos y personal calificado, supervisores y gerentes e instructores de empresa. Una cuestión específica es cómo capacitar a los trabajadores en el trabajo.

Las alternativas son el aprendizaje, el sistema existente o la combinación de adiestramiento en empresas con formación en centros de capacitación. La participación de obreros no capacitados a los cursos debería ser obligatoria.

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

Un papel importante de los Centros, sería la concientización de los empresarios y el fomento de la productividad. Los Centros tendrían una función importante en la recaudación de datos sobre niveles de productividad y de la difusión de la información correspondiente (el sistema de información debería incluir medidas de productividad de maquinaria, laboral y utilización de capacidad).

Para que este sistema de indicadores funcione, es necesario que exista sobre los aspectos por controlar. La institución debería poder convencer a los empresarios que su información será tratada de manera confidencial. Las Cámaras industriales y otras instituciones del sector deberán realizar acciones tendientes a asegurar un alto nivel de participación de las empresas.

Simultáneamente a los Centros de Recursos Textiles se debería instaurar un Centro de Diseño y Moda. Su función sería la capacitación en diseño y moda, la organización y el control de calidad en ferias, publicidad a nivel institucional, reunión y difusión de información sobre la moda, los mercados importantes y pronósticos. Además debería proporcionar becas para estudiar en el extranjero, organizar conferencias de diseñadores, exportadores y compradores.

Los Centros y el Centro de Diseño y Moda deberían ser financiados por un fideicomiso establecido para la capacitación del sector textil y de confección (11)

4. Nichos de mercado

Actualmente el industrial y comerciante del sector textil y de confección se enfrenta a un consumidor que demanda mayores exigencias, para satisfacción no basta conocerlas de una manera superficial, es por ello la importancia de incorporar a sus actividades, investigaciones de mercado tendientes a conocer cómo se pueden satisfacer las necesidades de los clientes, que oportunidades de crecimiento, quienes forman la competencia, y conocer todos aquellos factores de los cuales dependen la permanencia y desarrollo del negocio en el mercado.

Existe una estrategia entre Bancomext-SECOFI de promoción de oferta exportable y proyectos de oportunidades de negocios, mejor conocido como Nichos de Mercado de la Industria Textil y de Confección, contando con una base de datos que debería ser una buena herramienta para los industriales del sector textil y de la confección.

Se están haciendo esfuerzos para desarrollar oferta exportable, difundiendo entre las empresas productoras las demandas de productos mexicanos que se han recibido en el extranjero y México tiene potencial para surtir en forma competitiva. Los productos son:

Blancos

Mercados: Alemania, Estados Unidos, Canadá, Taiwan, Centroamérica y Caribe.

Acabado y estampado de telas.

Mercados: Alemania y Estados Unidos.

Telas de algodón.

Mercados: Alemania, Francia, España, Benelux, Reino Unido, Italia, Estados Unidos y Canadá.

Prendas de vestir (Fibras sintéticas de calidad media alta).

Mercados: Alemania, Francia, España, Estados Unidos, Reino Unido, Italia y Canadá.

Ropa casual.

Mercados: Alemania, Francia, España, Reino Unido, Italia y Canadá.

Prendas de vestir de mezclilla.

Mercados: Alemania, Europa Oriental, Estados Unidos y Austria.

Camisetas de punto de algodón.

Mercados: Alemania, Canadá y Estados Unidos.

Pantalones.

Mercados: Europa Oriental, Reino Unido, Alemania, Estados Unidos y Canadá.

Lencería y corsetería.

Mercados: Alemania

Ropa deportiva.

Mercados: Europa Oriental y Estados Unidos

Asimismo, se están desarrollando empresas que puedan exportar estos productos para cubrir las demandas que los diferentes países han manifestado tener interés en adquirir de México

BANCOMENT-SECOFI cuentan con proyectos comerciales como proyectos de inversión que en su conjunto forman la cartera de nichos de mercado, los que serán mencionados a continuación

Proyectos comerciales

1. Se pretende establecer un canal de distribución para empresas fabricantes de ropa para dama en el mercado de *LOS ANGELES*, aprovechando las ventajas competitivas de las similitudes del tipo de ropa fabricado para México y el que se consume en este mercado

Se ha evaluado a conveniencia de abrir una tienda y de establecer una sala de exhibición permanente en el California Mart, por ello se busca consolidar al grupo de empresas que participaran con la finalidad de ofrecer una estrategia de promoción

El pronóstico de exportaciones para 1993 era de 10 millones de dólares.

2. Se pretende desarrollar proveedores para la empresa Leshey Fay Co. Inc. en *NUEVA YORK, EE UU*. En 1992 inició operaciones con 2 empresas de Querétaro, para la cual realizaron un viaje de prospección. Alcanzaron ventas por 1.5 millones de dólares

El proyecto busca que la empresa amplie sus operaciones para alcanzar los volúmenes de producción originalmente requeridos. Se pretende identificar nuevos proveedores y apoyar a los ya existentes, localizando necesidades de apoyo a los mismos.

3. Exportación de productos textiles y de la confección en **MONTREAL, CANADA**, el objetivo es identificar y desarrollar proveedores en el área de influencia de la Consejería Comercial. En 1992 se identificaron y desarrollaron empresas mexicanas con posibilidades de convertirse en proveedores de Zeller, John A. Thomas y Oky Poky. Asimismo, hubo promoción de oportunidades de inversión y conversión.

4. Se busca la participación en el mercado de camisetas (T-shirts) en **VANCOUVER, CANADA**. En 1992 se realizó una investigación de mercado en Canadá y se estableció contacto con empresas mexicanas.

El propósito es coordinar el intercambio de información entre las empresas importadoras y exportadoras seleccionadas, la recepción de muestras y contramuestras y las visitas personales a empresas involucradas. Las exportaciones en 1993 tendrían un monto de 200 mil dólares.

5. Exportación de prendas de vestir informales al noroeste de los **ESTADOS UNIDOS**. El objetivo es incrementar la exportación de productos mexicanos a través del desarrollo de proveedores de esta industria para el mercado del noroeste de los Estados Unidos.

En 1992 se detectó a un representante y agente de compras en México de la empresa Trade Net y se exportó ropa informal y deportiva por un valor aproximado de 2 millones de dólares.

6. Exportación de textiles y confección en **BOSSN, ALEMANIA**, el objetivo es incrementar las exportaciones mexicanas y diversificar las ventas hacia los productos con mayor valor agregado, como el caso de las confecciones.

En 1992 participaron 41 empresas mexicanas en los eventos IGLI DODESOUSS E INTERJEANS, en la edición primavera-verano de INTERSTOFF y en verano-otoño de KIND UND JEANS.

7. Textil y confección en Italia, la empresa Benetto desea comprar la producción de pequeñas y medianas empresas para la confección de prendas de algodón, bajo el régimen de subcontratación según sus diseños y especificaciones.

Proyectos de inversión

Atlanta, Estados Unidos Textil y confección Homemaker Industries

Se contactó con la empresa de proveedores mexicanos y se les asesoró para la instalación de una planta que fabrique tapetes tipo Ono en Villa Hermosa, Tabasco, concretandose una inversión de 2 millones de dólares.

Vancouver, Canadá Pantalones de mezclilla true blue, INC'

El objetivo es iniciar operaciones para manufacturar pantalones de mezclilla para dama en ciudad fronteriza que cuenta con servicios de lavanderias industriales

Se recopila información de lo solicitado y se analiza todos los trámites administrativos. Se pronostica una investigación de 1 millón de dolares.

Singapur.
Maquiladoras de prendas de vestir para dama, caballeros y niños FAMTEX Industrias de Singapur, estudia la posibilidad de establecer en Tijuana una maquiladora de prendas de vestir para dama, caballeros, y niños con una investigación estimada de 4 millones de dolares.

Singapur.
La empresa T.T. Garmen process finishing PTE de Singapur considera invertir en una planta para el proceso STONE WASH con una inversión cercana a los 4 millones de dólares

Los Angeles California
El objetivo es la instalación y operación de una fábrica de hilos, telas, y prendas de vestir, para ello requieren 10 hectareas de terreno.

En 1993 se concertaron entrevistas con autoridades, abogados, promotores y parques industriales de Cd. Juárez, Tijuana, Mexicali y Guadalajara.

El proyecto estima que se generen 2 mil empleos y se de una inversion de 60 millones de dólares

Los Angeles California.
Fabricación de productos textiles

El objetivo es el establecimiento de una planta para la manufactura de prendas de vestir, preferentemente en Monterrey o Guadalajara. Se requiere la participación de BANCOMEX/Los Angeles para visitar las instalaciones y contactarse con las autoridades mexicanas para asesorarlos sobre cómo invertir en México.

Los Angeles California.
Fabricación de trajes de baño
SIRENA INC

El objetivo es la manufactura de trajes de baño. Para ello se requiere de una nave industrial de 15000 pies cuadrados y de 75 maquinas en Fresnillo, Zacatecas. Para 1993 se visitaron instalaciones y finalmente se realizó la inversión.

Los Angeles California.
Subcontratación de prendas de vestir para dama
JUST FORWRAPS INC

El objetivo es manufacturar bajo especificaciones ropa para dama. Están por concluirse las negociaciones con dos firmas en Tijuana y solicita contacto con promotores y abogados.

Los Angeles California.
Ensamble de prendas de vestir para dama
EILLEN WESTT INC

El objetivo es la subcontratación de ropa con firmas establecidas en la Ciudad de México y Guadalajara se programo difundir su proyecto entre las firmas del sector. En sus viajes a estas dos ciudades se logro el primer contacto con una firma del DF y el cierre de contrato con otra de Jalisco.

Los Angeles California.
Fabricación de prendas de vestir
Cherokee, Apparel INC

El objetivo es la contratación de firmas mexicanas interesadas en el proyecto y se prepara una misión comercial.

Los Angeles California.

Fabricación de ropa
SIEDEFFECTS INC

El objetivo es la subcontratación de costura y de prendas de vestir para dama. En 1993 se realizó una visita a Tijuana, una presentación sobre la industria maquiladora y el envío de muestras para la elaboración de la contramuestra a dos empresas mexicanas.

Atlanta, Estados Unidos

Textil y confección
Fruit of the Loom

En 1992 Fruit of de Loom estableció un centro de distribución en San Luis Potosí y una planta maquiladora de ropa interior en Miguel Alemán, Tamaulipas.

Su inversión asciende a 10 millones de dólares. El propósito de esta compañía es dar seguimiento a sus planes iniciales y mantener fuerte presencia como promotores para inversión, razón por la cual se le está prestando todo el apoyo posible.

Atlanta, Estados Unidos.

Textil y confección
SARA LEE

Esta compañía tiene intereses de realizar dos proyectos en México

- 1) Manufactura de hilo y algodón para surtir a su fábrica de textiles, mediante una inversión de 75 millones de dólares
- 2) Proyecto textil que busca ir desde el tejido hasta el corte para surtir a sus plantas de cocido, con una inversión de 80 millones de dólares

México

Complejo Textil
KALTEX

El objetivo es el desarrollo de un complejo textil que satisfaga las necesidades de los mercados nacional e internacional para los siguientes 10 años.
Las características del proyecto son

1. Fabricación de telas comprendiendo las etapas de hilado, tejido y acabado.

2. **Generación de empleos indirectos (Personal de construcción e instalación):** 400 empleos durante 10 años, lo que lo convierte prácticamente en directos.
3. **Empleos directos** 6000
4. **Mercados:** nacional 30% e internacional 70%
5. **Inversión en el periodo:** US\$ 600 000 000 00 de dolares

México

**Creación de 60 fábricas de ropas en los ejidos de la Comarca Lagunera.
La Laguna 2000**

El proyecto consiste en la creación de 60 fábricas de ropa en los ejidos de la Comarca Lagunera, lideradas por la compañía Manufacturera Libra. Para ello, se propone que el gobierno federal via PRONASOL, BANCOMEXT Y NAFIN aporten recursos como capital de riesgo y crédito para la construcción, equipamiento y operación de las fábricas mediante una inversión de 25,500,000 dls, con lo cual la inversión total sería de 53,500,000dls (12)

NOTAS:
CAPITULO I

- (1) Para redondear la cantidad tomaremos la cifra de 13 000 empresas.
- (2) Departamento de Estudios Economicos de Banamex "Industria Textil" Examen de la **situacion Economica de Mexico** Banamex Vol. LXVII No 786 Mayo de 1991 pags 221 y 222
- (3) Miklos, V. "Buenas Puntadas" El Financiero (Mexico) D.F. 5 de Septiembre de 1991, pag 41
- (4) El salario medio de cotizacion es el promedio del salario base de cotizacion por rama y por zona
- (5) Utilizamos la siguiente formula para sacar el incremento y el incremento porcentual

$$B = \frac{\text{AÑO ANTERIOR}}{\text{AÑO BASE}} \times 100 = \text{INCREMENTO PORCENTUAL}$$

- (6) SECOFI "Apertura Comercial y Modernizacion Industrial" (Coleccion Cuadernos de Renovacion Nacional) Vol. No. 4 pag. 36
- (7) SECOFI "Mexico en el Comercio Internacional" pag. 9
- (8) Miklos, V. "Buenas Puntadas" El Financiero 25 de Noviembre de 1991 pag. 42
- (9) "Sector Textil y de la confeccion" Direccion General de promocion Externa, Direccion de Promocion externa No. 28
- (10) Daavid Maunad "Buenas puntadas" El Financiero 3 de abril de 1995 pag. 32A
- (11) Bancomext-Secofi, Sector Textil Estudio Elaborado para el Gobierno de Mexico por **Boston**, pag 155
- (12) Sector textil y de la Confeccion Op. Cit. pag 28

C A P Í T U L O II

PERSPECTIVAS ACTUALES DEL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MEXICANA TEXTIL Y DE LA CONFECCION (Problemática actual, financiamiento y producción)

A) SUS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

En la actualidad, la industria textil enfrenta problemas de competitividad derivados en parte, por la falta de inversión. Esto se refleja en la obsolescencia de maquinaria y equipo, así como en las técnicas productivas de diseño y administrativas. Es por esto que se hace necesario establecer un mejor acceso al crédito a las empresas del sector.

Dado el nivel de rezago en la inversión, los requerimientos del sector para la adquisición de tecnología, maquinaria y equipos son extensos. De aquí que sea indispensable la participación activa de la banca de desarrollo con objeto de que otorgue los recursos que la actividad demanda para colocarse en un nivel de competitividad internacional.

En la actualidad, para que las empresas de este sector sean sujetas de crédito, deben cumplir requisitos, que en ocasiones exceden su capacidad. Así por ejemplo, los créditos solo fluyen a aquellas empresas dedicadas a la exportación, dejando fuera de los programas a las dedicadas al mercado nacional.

Asimismo, a través de diversos canales, se ha insistido en las serias dificultades que tiene este sector para tener acceso a los programas de financiamiento, tanto del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEX) como de Nacional Financiera (NAFIN).

1. Líneas de acción financieras

Se propondrá la modificación del criterio del sector textil en materia de Micro, Pequeña y Mediana empresa.

Se difundirán en todos los niveles los programas específicos de financiamiento de Bancomex y Nafin, cuyo objetivo es el dotar a las empresas del sector textil de recursos financieros necesarios para su modernización, para lograr un aprovechamiento idóneo, de los programas de financiamiento ofrecido por estas instituciones, se llevarán a cabo las siguientes actividades adicionales:

a) Se realizarán reuniones en las diversas regiones en donde se encuentra concentrada la industria, con objeto de difundir y dar a conocer en las cámaras y empresas, los programas propuestos por Bancomext y Nafin. Se invitara a participar en estas reuniones a la banca de primer piso, incluyendo a los bancos de caracter regional.

b) SECOFI coordinara reuniones entre las camaras y los bancos de primer piso, para promover la especialización de estos intermediarios financieros en el sector textil y de la confección. En estas reuniones evaluara la posibilidad de que la especialización se realice regionalmente.

A continuación una explicación del programa de financiamiento de ambas instituciones (BANCOMEXT Y NAFIN) (1)

2. Bancomext

El programa de financiamiento incluye las siguientes líneas de acción:

a) Se continuara apoyando al sector de acuerdo con el programa de Apoyo Integral al Sector Textil Mexicano, desarrollando acciones concretas de difusión del mismo a clientes e intermediarios financieros en coordinación y con el respaldo de los organismos cúpula del sector, centros bancarios, etc.

b) En cada región del País, donde exista un número considerable de empresas del sector, se promovera la firma de convenios con intermediarios financieros, preferentemente regionales, para lograr su compromiso de apoyo a estas industrias.

c) Al amparo del programa podrán apoyarse tanto a empresas exportadoras como aquellas que de momento solo participan del mercado interno, con la salvedad de que las que no están exportando recibirán recursos en moneda nacional solamente.

d) Los apoyos se otorgarán con base en las reglas de operación establecidas para cada programa, pero bajo un criterio de máxima flexibilidad y oportunidad en la canalización de los recursos.

e) Los recursos de capital de trabajo, en sus etapas de producción, acopio y existencias, se canalizarán conforme al mecanismo de tarjeta de crédito Exporta, tomando como base las ventas de exportación o de mercado nacional al año anterior, según el caso, sin embargo, los beneficiarios que si estén exportando podrán elegir entre obtener apoyo en moneda nacional o dólares a su elección, conforme con sus ventas de mercado interno o exportación, respectivamente. Esto será aplicable a empresas pequeñas e intermedias que tengan ventas de mercado nacional o exportación de hasta 10 millones en el año anterior (30 mil millones de pesos).

f) Se establecerá un programa de garantía de pago inmediato incondicional a los intermediarios financieros para estimular y agilizar su participación

g) Bancomext, podrá participar, en casos especiales, como institución de primer piso, para atender bajo el mecanismo de tarjeta Exporta las necesidades de capital de trabajo, en las modalidades indicadas. Sin embargo, en su caso, la participación de Bancomext tratara de canalizarse fundamentalmente a empresas a desarrollar, es decir, con ventas anuales de hasta 2 millones de dólares o su equivalente. Para estos fines, personal de Bancomext realizara en forma directa un levantamiento de las necesidades de empresas del sector con requerimientos de crédito, con apoyo de las camaras textiles.

h) Bancomext, podrá participar, en casos especiales

i) Por lo que se refiere a inversiones en activos fijos, Bancomext continuará apoyando a estas, principalmente a través de mecanismos denominado Programa de Apoyo Financiero para la Modernización del Sector Textil, disponibles a través de bancos y arrendadoras de todo el país, lo cual contempla financiar equipo importado a un cuando, cumpliendo los tramites, no se obtengan recursos del exterior. Asimismo, se establecerá un nuevo mecanismo para que las empresas del sector puedan adquirir maquinaria y equipo, nacional o de importación, a través de distribuidores establecidos en México, por medio de una tarjeta de crédito, conservando la reserva de dominio del bien como garantía hasta la total liquidación por parte del deudor.

j) Atendiendo a una propuesta específica de las camaras representativas del sector, se capacitará a funcionarios de las mismas en los programas de Bancomext para que sean el enlace entre la industria, Bancomext y la banca

k) Se desarrollan proyectos producto mercado, con el fin de utilizar la capacidad ociosa, tanto en la industria textil como de la confección, reorientandola a la exportación, proporcionando los apoyos financieros en los renglones de asesoría, capacitación, modernización, inversión fija, capital de trabajo, etc. De ser necesario, en estos casos, Bancomext actuará como institución de primer piso.

l) Bancomext hará esfuerzos para consolidar las uniones de crédito textiles existentes o por constituirse, de modo que estas se conviertan en intermediarios financieros confiables y oportunas para recibir los recursos y apoyos que proporciona el banco (2)

3. Nacional Financiera

El paquete de financiamiento tiene como propósito apoyar los esfuerzos que realicen las empresas del sector textil, para su modernización, contando con las fuentes de financiamiento más adecuadas, que le permitan aumentar su productividad, eficiencia y calidad y, en general, lograr niveles de competitividad internacionales que aseguren su desarrollo en un mercado abierto y competido y particularmente en el marco del Tratado de Libre Comercio.

Nacional Financiera apoyará, con recursos financieros y la asistencia técnica necesaria, todas las acciones empresariales tendientes a lograr este objetivo, tales como:

- a) Reconvertir y modernizar la planta productiva
- b) Incrementar la capacidad productiva
- c) Mejorar el aprovechamiento de la capacidad instalada
- d) Mejorar y hacer más eficientes los procesos productivos y distributivos.
- e) Integrar o articular procesos
- f) Fortalecer el capital operativo de las empresas.
- g) Innovar, asimilar y adoptar tecnologías
- h) Establecer sistemas de capacitación, calidad y modernización
- i) Prevenir, controlar y eliminar efectos contaminantes de los procesos productivos.
- j) Realizar estudios y controlar asesorías que permitan realizar la gestión empresarial, en aspectos administrativos
- k) Sanear y fortalecer su estructura financiera
- l) Coinvertir, asociarse y establecer alianzas estratégicas, en la búsqueda de nuevos mercados, tecnología y financiamiento.
- m) Realizar acciones conjuntas entre diversas empresas para resolver problemas en común; subcontratación de procesos y capacidades, uniones de compras, entre otras.

Nafin pone a disposición de las empresas del sector, la más amplia red de intermediarios con cobertura nacional, para operar los diferentes esquemas de apoyo financiero:

En operaciones crediticias, se cuenta con 4800 Sucursales del Sistema Bancario; 37 arrendadoras, que representan el 97 por ciento de las establecidas; 33 empresas de factoraje, 121 uniones de crédito, 44 entidades de fomento. A través de los bancos extranjeros 21 líneas globales con 12 países.

En capital de riesgo, Nafin, además de su participación directa, también participa con 17 Sociedades de Inversión de Capital, 3 de Fondo de Conversión y 16

Convenios que amplían las opciones en materia de cooperación industrial, asistencia técnica y conversiones

Este paquete será instrumentado a través de la banca y otros intermediarios financieros, contando con agrupaciones empresariales del sector, para concentrar y difundir estos esquemas indicativos, pero no limitativos, de los apoyos que puede ofrecer Nafin al sector

3.1 Esquemas de financiamiento de Nafin

3.1.1 Financiamientos para capital de trabajo

a) Financiamiento de inventarios estratégicos.

Descuentos de créditos a corto plazo revolventes, para financiar la adquisición de materia primas, que de manera cíclica realizan las empresas, para constituir sus inventarios. Se descontará hasta el 100 por ciento de los créditos otorgados a micro empresas, 85 por ciento a empresas pequeñas y 75 por ciento a empresas medianas y grandes

b) Financiamiento de Carteras

Descuento hasta por el 70 por ciento de los créditos que tengan como propósito hacer líquidas las Carteras de las empresas y con plazas equivalentes a los periodos de cobro de las facturas

c) Capital de trabajo permanente

Descuento hasta por el 75 por ciento de los créditos a largo plazo, para financiar la adquisición de materias primas y gastos de transformación, con la finalidad que las empresas conformen su capital de trabajo, derivado de incrementos en su capacidad instalada o de su mejor aprovechamiento.

Este financiamiento de largo plazo permite a las empresas formar su capital de trabajo, ya que en lugar de liquidar los créditos de habilitación con las ventas que se realicen, es posible liquidarlo con las utilidades.

d) Tarjeta empresarial

En apoyo al capital de trabajo de empresas micro y pequeña, se cuenta con un sistema de Tarjeta Empresarial con el que se abre una línea de crédito revolvente anual, hasta por el 20 por ciento de las ventas.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

3.1.2 Financiamientos para la adquisición de Activos Fijos.

a) Equipamiento

Descuento de los créditos o arrendamientos financieros que se destinen a financiar la adquisición de maquinaria, equipo y construcción de obra civil, entre otros. Nafin podrá descontar hasta el 100 por ciento del crédito a empresas micro, 85 por ciento a las pequeñas y 75 por ciento a las medianas y grandes.

b) Líneas globales

Para la adquisición de maquinaria y equipo de importación se podrán acceder las líneas globales con diferentes países.

c) Desarrollo tecnológico

Nafin podrá descontar hasta el 100 por ciento de los créditos que la banca otorgue a empresas textiles, para financiar proyectos de innovación, asimilación, y adaptación de tecnologías y su escalamiento comercial, así como para programas de aseguramiento de calidad, modernización, diseño y capacitación en el uso de nuevas tecnologías.

d) Mejoramiento del medio ambiente

Nafin podrá descontar a la banca hasta el 100 por ciento de los créditos que otorgue a las empresas, para financiar las inversiones y otros gastos que se realicen para la prevención, control y administración de los aspectos contaminantes de sus procesos productivos, así como para racionalizar el consumo de agua y energía.

e) Estudios y asesorías

Nafin podrá descontar a la banca hasta el 100 por ciento de los créditos que otorgue a las empresas textiles, para la realización de estudios y la contratación de asesorías externas.

f) Reestructuración de pasivos.

Nafin podrá descontar hasta el 50 por ciento de los créditos a largo plazo que se consedan a los intermediarios financieros para reestructurar los pasivos de corto plazo de las empresas medianas y grandes, hasta el 85 por ciento a las empresas pequeñas y del 100 por ciento para las microempresas.

g) Cuasicapital

Nafin podrá descontar hasta el 100 por ciento de financiamiento que el intermediario financiero otorgue a las empresas accionistas, para que los aporten como capital accionario, para apoyar el saneamiento financiero de las empresas, así como las funciones y adquisiciones, tanto nacionales como extranjeras, cuyo

propósito será racionalizar estructuras productivas o la apertura de nuevos mercados, entre otras.

3.1.3 Financiamiento para el Capital de riesgo.

A) Participación accionaria directa

Nafin podrá participar en el capital de las empresas haciendo aportaciones minoritarias (25 por ciento del capital social), y temporales (siete años)

B) Participación Accionaria Indirecta

- a) Síncas: Nafin también podrá participar en el capital de las empresas a través de síncas
- b) Fondos de conversión que tiene con otros bancos extranjeros
- c) Convenio Marco celebrado con la Comunidad Económica Europea, particularmente en las alianzas estratégicas que se establezcan con empresas de la CEE

3.1.4 Financiamiento mediante esquemas de garantías.

a) Garantías de crédito

Con el propósito de apoyar el crédito de las empresas textiles con insuficiencia de garantías al crédito bancario, Nafin podrá otorgar su garantía complementaria hasta por el 50 por ciento del monto del crédito descontado a los intermediarios financieros. Este porcentaje de garantía podrá llegar hasta un 70 por ciento en proyectos de desarrollo tecnológico

b) Garantías sobre títulos de crédito bursátiles.

Con el propósito de que las empresas del sector tengan acceso a otras formas de financiamiento de largo plazo, Nafin podrá apoyar la colocación de títulos de crédito en los mercados de valores, nacional o extranjero, que emitan las empresas, a través del otorgamiento de su garantía en favor de los tenedores de los títulos.

3.1.5 Financiamiento de Servicios de Ingeniería Financiera.

Adicionalmente a fin de atender de manera integral la problemática del sector, Nafin, a través de sus servicios de "ingeniería financiera" podrá diseñar esquemas de financiamiento especiales que incorporen otros instrumentos para apoyar acciones que permitan acceder a nuevas tecnologías y mercados, así como otras fuentes de financiamiento que fortalezcan su estructura financiera.

Entre otros instrumentos destaca la creación de fideicomisos, en los cuales Nafin podrá asumir simultáneamente las funciones de fiduciaria, fideicomisante y fideicomisaria, para el armado de los esquemas de financiamiento que resulten más adecuados a los proyectos. Por sus características, el fideicomiso constituye un instrumento ágil, flexible y versátil para integrar diversas modalidades de apoyo financiero y atender diversos propósitos.

A través de la incorporación de los diferentes esquemas e instrumentos se podrán apoyar integralmente las acciones de modernización que llevan a cabo las empresas, tales como:

- a) El redimensionamiento de las empresas
- b) El establecimiento de las alianzas estratégicas, con empresas nacionales y extranjeras
- c) La realización de fusiones y adquisiciones
- d) La creación de consorcios

e) Apoyo a la agrupación empresarial

Nacional Financiera, en vinculación con algunos sectores en donde existe un número importante de micro y pequeñas empresas, está llevando a cabo acciones de asociacionismo en beneficio de las mismas empresas. Mediante el financiamiento y la asistencia técnica, se apoya la realización de acciones conjuntas para resolver problemáticas comunes de las empresas, tales como:

- Producción en común para consolidar la oferta
- Uniones de compra de materia prima
- Ventas en común del producto terminado
- Mecanismos de subcontratación
- Programas de capacitación
- Uniones de crédito
- Centros de diseño

Asimismo Nafin pone a disposición servicios de asesoría directa, en el país o en el extranjero, financiamiento para la realización de estas acciones, así como los gastos derivados para conocer, intercambiar y negociar los mecanismos de vinculación con empresas en otros países, entre otras, con el propósito de llevar a cabo estas acciones de asociación.

En aquellos casos en que la labor de asociacionismo representa la creación de nuevas empresas para un beneficio comunitario, Nafin puede otorgar garantías, descuento crediticio y aportación accionaria.

3.2 Otras características generales de el esquema de financiamiento de Nafin.

3.2.1 Operaciones de descuento.

- a) Participación de los promotores de la inversión. Para empresas grandes y medianas 20 por ciento del monto de la inversión en activos fijos, en proyectos de equipamiento y desarrollo tecnológico, para empresas pequeñas el 15 por ciento de la inversión total.
- b) Financiamiento complementario. En adición, en descuento a los créditos a los intermediarios en los porcentajes señalados y con el propósito de cumplir puntualmente carencias de divisas de los intermediarios, Nafin podrá otorgar a estos un financiamiento complementario a la tasa que se aplique a la empresa (sin margen de intermediación).
- c) Moneda: Nacional o extranjera, esta última aplicada a empresas generadoras de divisas, que coticen a precios internacionales o que formen parte de algún grupo que exporte y que, en conjunto, tengan un saldo neto positivo.

Las empresas netas no generadoras de divisas podrán recibir financiamiento en moneda extranjera, siempre y cuando adquieran una cobertura de riesgo cambiario para el financiamiento.
- d) Plazo. En función de la generación de flujos de los proyectos con un máximo de 20 años y con un periodo de gracia que se considere necesario.
- e) Forma de pago. Sistema tradicional, a valor presente o cualquier otro que se adecúe a las características del proyecto.

f) Tasa de interés:

Moneda Nacional		
Tipo de empresa	Int. Financiero	Usuario Final (*)
Micro	CPP	CPP+6
Pequeña	CPP+1	CPP+6
Mediana	CPP+2	CPP+6
Grande	CPP+3	LIBRE

Moneda extranjera (**) LIBOR + 6 - LIBRE

En proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento del medio ambiente, las tasas son las siguientes:

Moneda Nacional		
Tipo de empresa	Int. Financiero	Usuario Final(*)
Micro	CPP+2	CPP+6
Pequeña	CPP+1	CPP+6
Mediana	CPP	CPP+6
Grande	CPP-1	CPP+6

Moneda Extranjera (**) LIBOR + 4 - LIBOR + 7.5

(*) Tasas máximas al usuario final

(**) Si el plazo del crédito excede los cinco años, se podrá optar por lo siguiente:

- Pagar una comisión inicial del 5 por ciento sobre el monto del crédito, la cual podrá ser financiada por Nafin
- Pagar una sobretasa del 1 por ciento
- Mantener la tasa señalada durante los primeros cinco años, revisable y ajustable a la tasa vigente al término de ese periodo

3.3 Acciones de concentración.

Con el propósito de que las empresas del Sector Textil independientemente de su ubicación y su tamaño, puedan conocer y utilizar los recursos de este paquete financiero de Nafin, así como contar con la asistencia técnica y asesoría financiera necesarias, proponen las siguientes acciones de concentración:

- **Acciones regionales.** Con el apoyo de las representaciones de Nafin en el interior de la República, la red de intermediación y el sector empresarial textil de la plaza local, se llevarán a cabo acciones tripartitas, cuyo propósito sea el que se establezcan compromisos precisos y de ser posible, metas de colocación de recursos a favor de las industrias de este ramo.

En adición, se establecerán acciones de concentración para identificar, promover y apoyar la realización de acciones, que agrupen a las empresas.

- **Intermediarios financieros.** Se identificarán bancos, arrendadoras y empresas de factoraje que se comprometan con este esquema y se llevará a cabo la capacitación a los funcionarios bancarios que se requieran para el manejo de estos recursos. Por otro lado se promoverán y apoyarán iniciativas para el establecimiento de Uniones de Crédito y Entidades de Fomento especializadas en este sector.

- **Sincas.** Se realizarán concertaciones con las sociedades de inversión en capital existentes para que se incorporen al apoyo de la industria textil, también se realizarán los trabajos necesarios para que, en aquellas plazas que así lo demanden, se constituya este tipo de instrumentos.

- **Asesores empresariales.** Se capacitará a elementos de las propias Cámaras de la Industria Textil sobre este paquete de financiamiento, con el propósito de que las empresas agremiadas puedan contar con un especialista que les otorgue orientación y asesoría en las propias instalaciones de las agrupaciones.

- **Áreas de servicios financieros.** Con la participación de los Intermediarios Financieros se llevarán a cabo acciones para habilitar o implementar áreas especializadas en las propias Cámaras, sobre los trámites que deban llevar a cabo las empresas para la obtención de los apoyos financieros, de tal manera que estas áreas funcionen como ventanillas de los propios intermediarios financieros y que vigilen la buena integración de las solicitudes de crédito (3).

4. Uniones de Crédito.

La ampliación de la red de intermediarios financieros tiene por objeto ofrecer una gama más amplia de apoyo que responde a las necesidades de su sector y permita un adecuado financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Las uniones de crédito son una de las primeras manifestaciones de asociación entre los empresarios, que lo hacen para resolver los problemas comunes que muchas veces no se pueden enfrentar de manera individual, las uniones de crédito deben acentuar la capacidad inherente que tienen para agrupar a sus asociados, lograr acciones como producción y comercialización conjunta. Esta es una ventaja natural de las uniones de crédito.

Se podría definir a las uniones de crédito, como sociedades organizadas para facilitar a sus socios el crédito, sea mediante préstamos directos, sea prestandole su garantía o aval, sea auxiliándolas en ciertas operaciones industriales o de compra y venta.

4.1 Creación de las uniones de crédito

Como toda sociedad mercantil, las uniones de crédito deben constituirse mediante un contrato así denominado de sociedad que debe otorgarse mediante el Notario Público (4)

Los elementos esenciales que debe contener la escritura constitutiva de sociedad son las siguientes (5)

a) Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas que constituyen la sociedad, requisito necesario para determinar quienes son los socios de la unión de crédito y, adelantando conceptos, se debe indicar las características personales de los socios o si se quiere, las actividades a que estos se dedican

Los socios pueden ser personas físicas o morales y deben dedicarse según la clase de las uniones a actividades agrícolas, ganadería, industriales, mercantiles y su número no sea inferior a 20

b) El objetivo de la sociedad, que tratándose de las uniones de crédito no se da al arbitrio de los socios, pues lo señala y lo precisa la Ley de Instituciones de Crédito (LIC)

c) Denominación de una sociedad

d) Duración que puede ser indefinida

e) El importe del capital social. El importe mínimo de las uniones de crédito tampoco puede ser fijado en forma discrecional por los socios, pues la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), debe señalarlo, aun cuando los socios, al constituir la sociedad pueden convertir en un capital mayor al mínimo fijado por la SHCP.

El capital mínimo sin derecho a retro, que al momento de la constitución de la unión debiera estar suscrito y pagado, lo señalará la coneción para el establecimiento de la unión, sin que sea contradictorio a la SHCP.

f) El valor de la aportación de cada socio, en la inteligencia en que ninguno puede ser propietario de un porcentaje mayor al 7 por ciento del capital social pagado de la unión que se trate.

g) El domicilio de la sociedad, requisito importante en las uniones de crédito, en virtud en que los socios de las mismas deben residir en la plaza donde se halle instalado el domicilio social, salvo la autorización excepcional que la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros otorgue a algunos de los socios, para que radiquen en otra plaza de la misma entidad federativa o de alguna que sea colindante.

h) La manera de administrar a la sociedad y a las facultades de los administradores. Las sociedades mercantiles en terminos generales, pueden ser administradas por un administrador único o un Consejo de Administración, y este puede tener un mínimo de dos socios.

Sin embargo tratándose de las uniones de crédito, esta regla general se modifica y se priva a los socios de la facultad de decidir a cerca de la manera que se administre a la sociedad, por un administrador unico o por un consejo de administrador, pues la Ley de Instituciones de Crédito determina que la sociedad se administrará por medio de un consejo, el número de cuyos miembros no será inferior a siete, teniendo las minorías que represente cuando menos el 15 por ciento del capital pagado, el derecho de tener un lugar en el consejo. Se debe hacer notar que conforme a la Ley de Sociedades, la minoría que represente un 25 por ciento del capital social tiene derecho a nombrar un consejero.

i) Es también requisito que debe contener la escritura constitutiva, el nombramiento de los administradores y en el inciso anterior se trató de este punto. Sólo falta decir que hay que asignar a quienes han de llevar la firma social.

La Ley de Instituciones de Crédito y organizaciones auxiliares, ejercerán sus facultades por medio de uno o más funcionarios que se designan especialmente y de cuyos actos responderá, directa e ilimitadamente la institución

j) La manera de hacer la distribución de las utilidades o pérdidas, implica tener en cuenta que de las utilidades, se separará un 10 por ciento para constituir el fondo de reservas de capital hasta que ese fondo alcance una suma igual a la del capital pagado y, en nuestro concepto, este fondo de reserva constituye el 5 por ciento a que refiere la Ley de Sociedades Mercantiles

Además hay que tener en cuenta que las uniones de crédito forman un fondo de reserva con el 20 por ciento de las utilidades, sin que, en este caso, este fondo tenga señalado un límite legal (6)

Hay que aclarar que aun cuando la Ley de Instituciones de Crédito no lo dice, las reservas de capital se forman con las utilidades netas, es decir, de las utilidades que pueden entregarse a los socios, una vez separado todos los gastos del negocio, los impuestos, la participación de las utilidades de los obreros, etc, interpretación que está apoyada en lo dispuesto por el artículo 20 de la LSM (Ley de Sociedades Mercantiles)

Por lo que toca a las pérdidas que afectan al capital pagado, éstas deben reponerse en el plazo que fijen la SHCP.

k) Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente.

l) Las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la elección de liquidadores.

La liquidación y la disolución de las instituciones de crédito se rige por lo que al respecto dispone la LSM y en términos generales el procedimiento a seguir cuando existe una cláusula de disposición, es el siguiente: La asamblea general de accionistas debe acordar la disolución en asamblea extraordinaria y poner en liquidación a la sociedad, en la inteligencia de que el nombramiento de liquidadores debe de corresponder a una situación de crédito autorizada para efectuar operaciones fiduciarias.

Los liquidadores tienen como misión concluir las operaciones sociales, cobrar lo que deben a la sociedad y pagar lo que esta deba, vender los bienes y pagar a los socios.

4.2 Tipos de unión de crédito

De acuerdo con la Ley de Instituciones de Crédito, las uniones pueden ser cuatro tipos a saber: agropecuarios, industriales, comerciales y mixtas.

Para propósito nuestro, focaremos solamente a la unión de crédito de tipo industrial, ya que nos interesa para el desarrollo de nuestra industria, en este caso, a la industria textil y de la confeccion.

Las uniones de crédito de tipo industrial, cuyos socios deben dedicarse a la producción de bienes o a la prestación de servicios similares o complementarios entre sí y tengan fabrica, taller o unidad de servicios, debidamente registrado conforme a la Ley. La Comisión Nacional Bancaria y de Seguros puede otorgar concesión para el establecimiento de una unión de este tipo, aun cuando los socios no se dediquen a la fabricación de bienes o a la prestación de servicios similares entre sí, cuando considere que agrupandose los socios pueden satisfacer mejor sus necesidades de financiamiento.

4.3 Objetivo de las uniones de crédito

El objetivo de las uniones de crédito, de acuerdo con el ramo a la que pertenezcan y en los términos de su concesion es el siguiente (7)

a) Facilitar el uso de crédito a sus socios y prestarles su garantía o aval en los créditos que estos contraten.

Estas actividades son fundamentales en toda la unión, ya que su finalidad principal consiste en hacer que sus socios tengan acceso a las fuentes de crédito de manera más fácil y barata y de alguna manera, todas las demás actividades de las uniones coadyuvan esta primera.

b) Practicar con sus socios operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase, reembolsables como máximo en 5 años, a menos de que se traten de créditos refaccionarios o hipotecarios, cuyo caso el plazo es de 15 años.

c) Prestar a sus socios servicios de caja y tesorería, así estos depositan fondos en la unión, cuya propiedad no se transmite y cuyos saldos se deben conservar en efectivo y sin que puedan usarse con fines diversos.

d) Adquirir acciones y obligaciones y mantenerlas en cartera. Esta actividad de las uniones tiene por objeto, entre otros, mantener una reserva para responder a los pasivos de la institución, independientemente de que con esas inversiones se consolide el activo.

e) Tomar a su cargo o controlar la constitución o administrar obras de propiedad de sus asociados y necesarios para el objeto de las empresas de dichos asociados.

f) Promover la organización y administrar empresas de industrialización o de transformación y venta de los productos obtenidos por los socios.

g) Encargarse de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.

h) Encargarse por cuenta de sus socios, de la compra venta de insumos o de maquinaria para sus socios o alquilar por su propia cuenta dicha maquinaria o insumos a fin de enajenarlos exclusivamente a sus socios (8)

5. Otras

Empresas integradoras

El 17 de Mayo de 1993, apareció en el Diario Oficial de la Federación el decreto presidencial para la creación de las empresas integradoras de las unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana, que tienen como objetivo fortalecer a las empresas de menor tamaño mediante un nuevo esquema en su forma de comercialización, compras y producción.

Se trata de fomentar la asociación de empresarios de un mismo ramo o giro, para que alcancen grandes beneficios en el incremento de sus ventas en México y en el exterior, abatir sus costos de producción, capacitar a su personal, y acceder a nuevas fuentes de financiamiento. El decreto entró en vigor a partir del 10 de Mayo de 1993 y fue presentado por los titulares de SECOFI y SHCP, dependencias que estarán involucradas directamente en la promoción y creación de estas empresas.

Los industriales interesados deberán inscribirse en el Registro Nacional de Empresas Integradoras, y de esta forma obtendrán beneficios de tipo fiscal y los apoyos de la banca de desarrollo diseñados especialmente para el caso.

Requisitos de ingreso:

Para el Registro Nacional de Empresas Integradoras se necesita

1. Tener responsabilidad jurídica propia y que su objetivo social preponderante sea la prestación de servicios especializados de apoyo a las empresas micro, pequeñas y medianas integradas.
2. Constituirse con las empresas integradoras mediante la adquisición, por parte de éstas, de acciones o partes sociales, las industrias integradas deberán también ser usuarios de los servicios que presta la empresa integradora, tales como compra de mayoreo de materias primas, aportaciones regulares a la empresa y distribución del crédito de manera equitativa.
3. No participar de manera directa o indirecta en el capital social de las empresas integradas.

4. Tener cobertura nacional o circunscribirse a una región, entidad federativa, municipio o localidad, en función de sus propios requerimientos y los de sus socios.
5. Percibir únicamente ingresos por conceptos de cuotas y prestaciones de servicios
6. Que la administración y prestación de sus servicios las realice personal calificado ajeno a las empresas asociadas.

Beneficios

Para los empresarios que se asocien y constituyen empresas integradoras, son de tipo fiscal, financiero, administrativo, productivo, comercial, técnico y de capacitación.

En materia de producción se enfrentarán las subcontratación de productos y procesos industriales para desarrollar cadenas productivas y apoyar así la articulación de diversos tamaños de plantas, para buscar una especialización en la producción.

Además se accederá a beneficios tecnológicos que permitan el uso sistemático de información técnica especializada y asesoria para elevar la productividad y calidad de sus productos.

En materia de comercialización, se recibirá asesoria de expertos en diseño para mejorar la presentación de los productos.

Asimismo, se fomentarán esquemas de compras de materias primas, de insumos de tecnología en común, que permitan abaratar los costos de producción, y mejoren al mismo tiempo la calidad y abaraten el costo final del producto al consumidor.

De igual forma, recibirán asesoria en materia de capacitación del personal obrero y directivo en temas tan diversos como protección al medio ambiente, manejo de inventarios, calidad total y seguridad industrial.

Por otra parte, en materia fiscal, las empresas integradoras podrán acogerse al régimen simplificado de las personas morales establecido en el título 11-A de la Ley de Impuestos sobre la Renta, así como a las reglas de carácter regional que establezca la SHCP, por un periodo de 5 años a partir del inicio de sus operaciones, siempre y cuando los ingresos propios de sus actividades no rebasen los \$10 millones en el ejercicio, ni tampoco rebasen el factor que resulte de multiplicar \$500 mil por el número de sus socios.

Chamarreros de Noxtla, Puebla.

Primera empresa integradora

La selección de estos pequeños confeccionistas para el arranque nacional de las empresas integradoras se debió a una iniciativa del Secretario de Comercio y Fomento Industrial Jaime Serra Puche, durante una visita a los Chamarreros de San Miguel Noxtla.

Uno de los casos de creación de este tipo de empresas ocurrió el 30 de Abril de 1993, en San Miguel Noxtla, Puebla. Con la asistencia del gobernador Manuel Bartlett, del Subsecretario de SECOFI, Fernando Sánchez Ugarte y de altos ejecutivos de Nafin, encabezados por el Director General Oscar Espinosa Villarreal, cuando se firma un interesante convenio con la Unión de talleres Familiares Confeccionistas de Noxtla, dedicados a la fabricación de chamarras.

En la firma del convenio, el dirigente de la unión Eleazar Flores Ramos, exhortó a los más de 150 productores presentes a que se unieran a la empresa integradora porque todos tendrán beneficios.

Explicó también que en Noxtla han iniciado logros en materias de asociación, como la apertura de un triángulo los fines de semana para exponer su mercancía, sin intermediarios.

Así, además de los beneficios crediticios y de comercialización, con la empresa integradora recibirán capacitación de especialistas con una amplia experiencia.

Por su parte el Director General de Nafin reiteró el apoyo institucional para los esquemas de asociacionismo entre empresarios y citó el ejemplo de Italia, país en que las micro, pequeñas y medianas empresas han logrado avances importantes en materia de asociación en la mayoría de los casos se unen para proveer a los grandes empresarios italianos y para exportar directamente sus productos.(9)

B) SU ACTUALIZACION PRODUCTIVA

I. Insumos de mano de obra

En la industria de la confeccion no existe contrato ley, se rige unicamente con lo establecido en la Ley Federal del Trabajo. Se pagan sueldos a nivel salario mínimo, pero tambien existe el salario establecido como profesional para "costureras"

Existen muchas empresas que tienen maquinas de tejido de punto y de confeccion, porque el tipo de artículo así lo requiere y sin embargo se establecen como dos razones sociales diferentes, unas para el tejido de punto rigiendose por el contrato ley respectivo y la otra como empresa de confeccion. Esto es para evitar pagar todas las prestaciones que se establecen en el Contrato Ley de Tejido de punto y circunscripto únicamente a los directamente involucrados.

Las trabajadoras de la industria de la confeccion se sujetan a un contrato ley que rige en la Republica Mexicana y por lo tanto justifica a las obreras que son las mas explotadas en nuestro país, pues una gran mayoria de ellas carecen de las prestaciones sociales mas indispensables como es la proteccion del Instituto Mexicano del Seguro Social porque los patronos no las tienen aseguradas, no les pagan días festivos, ni vacaciones, ni les pagan el salario mínimo y en muchas ocasiones son vejadas por la clase patronal.

Las trabajadoras de la Industria de la Confeccion constituyen a un sector muy importante que ha quedado marginado, al que no debemos olvidar.

La importancia de la industria textil y de confeccion como generadora de empleo, es sin duda uno de los aspectos que mas la hacen destacar dentro del contexto económico.

En la pequeña empresa, el personal ocupado en la producción es mayoritario en una proporción de 7 obreros por cada tres empleados hecho que se da también en la mediana empresa.

En la gran empresa se muestra una situacion en donde las empresas grandes dado sus requerimientos administrativos, se ven precisados a contar con una mayor proporción de empleos, en lo que respecta a empleos a nivel obrero es muy bajo. Estadísticas muestran que en la gran empresa el salario es mejor remunerado, pero lo que hay que considerar que dicha remuneración la generalizan y no diferencian al salario obrero que vendria siendo tan bajo como en la micro, pequeña y mediana empresa.

Las remuneraciones promedio otorgadas al personal ocupado resultaron sensiblemente superiores en las empresas de mayor tamaño en donde los datos *aparentemente* "revelan" que el personal ocupado promedio recibe percepciones en 33% superiores a las que otorga la micro y pequeña empresa a su personal.

Considerando la categoría de personal empleado y el porcentaje de obreros al que se paga salario mínimo se puede concluir que la mano de obra es muy barata e intensiva y abundante.

En la industria textil y de la confección la mayor parte de las empresas son micro y pequeñas, representado el 93.3% del total, mientras que las medianas y grandes sólo integran el 6.6%.

Los niveles de remuneración de la mano de obra nos muestran que los del sector de la confección son muy bajos en comparación con los del sector textil. Esto se debe a que los textiles se caracterizan por tener un proceso intensivo en capital, a diferencia del que se desarrollan en las prendas confeccionadas, que requieren mayor mano de obra por unidad de capital.

REMUNERACION MEDIA ANUAL

En pesos corrientes por asalariado

DENOMINACION	1987	1988	1989
Textiles	9,098,758	18,683,396	22,855,610
Confeccion	2,873,989	5,953,706	7,753,909
Total	11,972,747	24,637,102	30,609,519

FUENTE: INEGI 1990.

Según datos de INEGI, en el Sistema de Cuentas Nacionales de México el salario medio de cotización es 51% mayor en la industria textil que en la industria de la confección, aunque ambas registran una trayectoria semejante, sobre todo a partir de 1989.

En los subsectores textil y de confección, los Estados que registran el índice más alto de personal ocupado son Distrito Federal con 20.9% y 28.8% respectivamente, Estado de México con 19.1% y 8.8% y, Puebla con 18.9% y

En los subsectores textil y de confección, los Estados que registran el índice más alto de personal ocupado son Distrito Federal con 20.0% y 28.8% respectivamente, Estado de México con 19.1% y 8.8% y, Puebla con 18.9% y 6.4%, siendo en estos dos últimos Estados la mayor la participación del empleo en los textiles que en confección.

En la rama textil, Nuevo León, Jalisco, Tlaxcala, Aguascalientes, Hidalgo y Coahuila contribuyen en conjunto con el 23.7% del personal ocupado. Sin embargo, en la rama de la confección estos mismos estados participan con el 21.8% por lo que dentro de este grupo el sector textil proporciona mayor empleo (10).

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DEL SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCION EN RELACION AL PERSONAL OCUPADO.

ENTIDAD	TEXTIL %	CONFECCION %
Aguascalientes	3.4	5.0
Coahuila	2.7	4.3
Distrito Federal	20.0	28.8
Hidalgo	3.3	2.3
Jalisco	4.5	4.2
Estado de México	19.1	8.8
Nuevo León	5.6	6.0
Puebla	18.9	6.4
Tlaxcala	4.2	n.d.*
Otros	18.1	34.2

FUENTE: INEGI 1990

*No existen datos

2. Cadena productiva.

La implantación de la cadena productiva, así como también una nueva relación de fuerzas entre las clases, vino a sustituir los *secretos profesionales* donde todos parecían complacidos en poner en juego los músculos, sin fatiga, gozando plenamente de la vivacidad natural de su edad ya que los adultos por su experiencia se les observaba con una agilidad con que reutilizan los hilos rotos cada vez que retrocedía el carro del telar, por la repetición de trabajos parcelarios, en pocas palabras, al asegurar la expropiación del saber obrero y su confiscación por la dirección de la empresa, el cronómetro es, ante todo, un instrumento político de dominación sobre el trabajo

Con el Taylorismo, a principio de siglo todo cambia la tecnología y táctica pormenorizada del control de los cuerpos en el trabajo, el taylorismo va a transformarse en un verdadero conjunto de gestos de producción en un código formalizado del ejercicio del trabajo industrial con la Organización Científica del Trabajo. Como instrumento esencial de ese proceso de reducción del obrero de fabricación a la serie de su trabajo elemental, el *cronómetro* es, por la misma razón, mucho más que eso

Restituido a su dimensión social el estado de la relación de fuerza entre clases tanto en el taller como en la sociedad, el cronómetro (y los métodos de medición de tiempos y movimientos que instaura) aparece como la avanzadilla de un ataque dirigido, no contra el trabajo en general, sino contra la forma organizada y combativa de la clase obrera *el obrero profesional de oficio*.(11) Lo que el cronómetro pretende romper, atacando la confraternidad de los gremios, en la avanzada figura de la resistencia obrera, condición de la primera industrialización, pero también principal obstáculo para la acumulación del capital en escala. Porque el obrero profesional, apoyado en la eficacia de su sindicato, llega a regatear elevadas tarifas e impone, con su manera de actuar, su propio ritmo a la producción de mercancías

La cadena o línea de producción es, en términos generales una disposición de las áreas de trabajo

De una manera detallada la producción en línea se basa en una disposición de áreas de trabajo, en la cual se encuentran situadas inmediatamente y mutuamente adyacente, el material fluye continuamente a un ritmo uniforme, mediante una serie de operaciones balanceadas que dan lugar a la actividad en todos los puntos orientándose hacia el fin de su elaboración, a lo largo de una ruta razonablemente directa (12)

Al sustituir al obrero profesional por el obrero-masa recién inmigrado, no calificado y sobre todo no organizado, el capital modifica, en favor suyo y por mucho tiempo, el estado de conjunto de la relación de clases.

Con esto también se inicia una secuencia económica enteramente nueva, un modo y un régimen nuevos de acumulación del capital: *surge la producción en masa.*

Al sentar el proceso de trabajo sobre una base nueva, científica, el capital se halla en condiciones de imponer sus propios ritmos y normas a la producción de mercancías, rompiendo así las trabas puestas a su expansión por el antiguo orden del taller. Y cuando, con Ford, la cadena de montaje viene a relevar a las técnicas tayloristas de medición de los tiempos y movimientos y a someter el gesto del obrero a una cadencia regulada, se hace posible un nuevo modo de consumo productivo de la fuerza de trabajo.

Las condiciones generales de la extracción del plus trabajo y la escala de la producción de mercancías cambian por completo. En adelante, con el apoyo de la cinta transportadora y de la cadena de montaje, la *producción de mercancías en grandes series y de mercancías estandarizadas* se convierte en la norma y en la regla, suscitando la aparición de nuevas condiciones de producción en todas las ramas (13).

Por otro lado el método más reciente y que se ha puesto en práctica por primera vez en la planta automotriz de Toyota Motor Corporation, en Japón:

El método *Toyotista*, significa ante todo, producir las unidades necesarias en la cantidad también necesaria, en el tiempo preciso.

El toyotismo no es una operación fácil si una empresa no tiene disciplina o el compromiso de la dirección para aprovechar plenamente el sistema de control productivo. Sin embargo, los resultados pueden ser provechosos.

Este método de producción, que es una tecnología de gestión integrada a la producción capaz de eliminar por completo los elementos innecesarios a fin de reducir los costos:

Los dos propósitos centrales son:

- a) Mantener un control cuantitativo al permitir la adaptación en cantidad y variedad a las fluctuaciones diarias y mensuales de la demanda;
- b) Asegurar la calidad al tener la certeza de cada proceso únicamente proporcionara a la siguiente fase una unidad confiable.

El toyotismo tiene otro pilar básico: el autocontrol, que debe interpretarse como autocontrol de los defectos y sirve de soporte al concepto producción en el momento oportuno.

Para ejemplificar el estudio de la cadena de producción, como se verá más adelante en detalle, con la producción de pantalones escolares que será descrita. Se requiere que la prenda tenga un mínimo de cambios en su diseño y que su volumen de producción, sea lo suficientemente grande que permita operar la cadena durante un tiempo considerable. No es posible ni recomendable establecer cadenas de producción para la confección de todo tipo de prendas y como ejemplo clásico se puede mencionar en la confección de blusas y vestidos de multiestilo. Si se recomienda y se justifica en otros tipos de prendas de mucho volumen y diseño estandarizado como sweaters, playeras, brassiers, pantalones vaqueros estándar, etc.

La implantación de la cadena en el proceso productivo en la industria textil y de confección debe considerar los factores que deben concurrir para que esta sea razonable.

***Cantidad:** el volumen de producción debe ser suficiente para cubrir el costo de preparación de la línea. Esto depende del ritmo de producción y de la duración que tendrá la tarea.

***En cada línea:** Debe elaborarse una sola pieza o producto normalizado o un grupo de prendas esencialmente normalizados.

***Demanda:** Se necesita contar con una demanda completamente estabilizada para cumplir el primer requisito.

***Equilibrio:** Los tiempos necesarios para cada operación en la línea deben ser aproximadamente iguales. Los tiempos de cada operación, el material y la mano de obra deben sincronizarse mediante el tiempo de equilibrado.

***Continuidad:** Una vez puesta en marcha la línea debe continuar circulando, pues la detención en un punto corta la alimentación al resto de las operaciones. Esto significa que deben tomarse precauciones para asegurar un aprovisionamiento continuo de material y para previsión de las fallas del equipo.

Resumiendo las ventajas más importantes que ofrecen el trabajar con cadenas de producción son:

*En primer lugar, se reduce al máximo la inmovilización improductiva de capital que se analiza como un costo suplementario de almacenaje.

*Además se reducen los tiempos muertos de la fabricación, antes necesarios entre cada aprovisionamiento y manipulación del material.

*Reducción en la cantidad de material en proceso permitiendo la reducción del tiempo de proceso y un inversión menor en materiales

*Utilización más efectiva del trabajo

*Mayor especialización

*Por facilidad de entrenamiento

*Por suministro de mano de obra más amplio

Las desventajas y problemas que causan las cadenas de producción se pueden resumir en:

1. Trastornos de la producción por ausencia del personal de la línea

2. Se puede afectar la calidad del producto porque

a) El trabajo se reparte entre todas las personas de la línea y estas, no se sienten directamente responsables

b) Los operarios son poco especializados

3. Más que una desventaja, la variedad de productos constituye una limitación al empleo de cadenas de producción

4. El paro de una estación en la cadena afecta toda la producción

Pero esto no debe ser motivo para pensar que la implantación de la cadena desalienta la producción de la industria textil y de la confección ya que se pueden agotar al máximo la implantación de esta, se ven bien recompensados

La importancia que tienen los directivos a nivel gerencia en empresa textil y de confección así como la de cualquier otro giro, es de gran importancia ya que la organización que éste manifieste será muestra de su capacitación, con lo cual tendrá la habilidad de organizar a supervisores y demás rangos que se consideren en la cadena textil y de confección

Habiendo adquirido relieves definidos en los últimos años, se tiene en la cadena de producción el principal medio para producir grandes cantidades de artículos, lo cual trae consigo una reducción de costos

El concepto más tradicional en la confección de prendas de vestir era: trabajar "por bultos", una operaria recibe un bulto de piezas o prendas por coser para efectuarse una operación y esta se realiza en forma completa e independiente del

resto de operaciones del total, necesario hasta tener la prenda terminada. En la cadena de la producción cambia totalmente el sistema.

Al principio de la cadena o sea al momento de ser entregado la prenda a la primera operaria y recibida al final de la cadena, donde vuelve a ser contada con lo cual se ahorra mucho tiempo de conteo entre el fenómeno de espera entre operaciones.

Al lograr el encadenamiento, lógicamente se logra también un importante ahorro en el movimiento de materiales ya que las prendas pasan de una máquina a otra sin intervención de ayudantes o personal auxiliar.

Para que se justifique el estudio e implantar una cadena de producción como se verá más en detalle, se requiere que la prenda tenga un mínimo de cambios en su diseño y que su volumen de producción, sea lo suficientemente grande que permita operar la cadena durante un tiempo considerable.

Ejemplo de como se ve una línea de producción colocada en forma de cadena se observa en la figura (1) en lo cual se nota claramente que se alimentan 3 operarias en la operación 1 y como sale un mayor movimiento entre líneas hasta la operación 14 que es la máquina Zig-Zag.

Como en toda actividad, es necesario hacer una planeación y es obvio que no hay dos empresas que realicen analógicamente esta acción, ya que la naturaleza de la prenda, requisitos y medios varían de una línea a otra los hace diferentes. Es básica la consideración de los siguientes puntos:

Toda distribución de equipo y recursos en una planta comienza con el análisis de la prenda, de tal análisis se desprende el conocimiento de la prenda que ha sido diseñada para llevar su cometido y además para facilitar su producción. Dividiendo la prenda en componentes se intenta comúnmente mantener tantas operaciones como sea posible fuera de la línea de ensamble final.

1) Es más fácil realizar una fracción como parte de las operaciones preliminares donde el material es más accesible.

2) Cuantas menos operaciones existan más corta será la línea y menos gastos se harán en aditamentos de ensamble, excepto cuando la sincronización de preliminares sea relativamente difícil en comparación al costo de la línea.

Nos parece pertinente presentar ejemplos de análisis del proceso productivo, tanto para el sector confección (pantalón de uniforme escolar), como para el sector textil (proceso algodónero).

CADENA DE PRODUCCION ESTILO 530

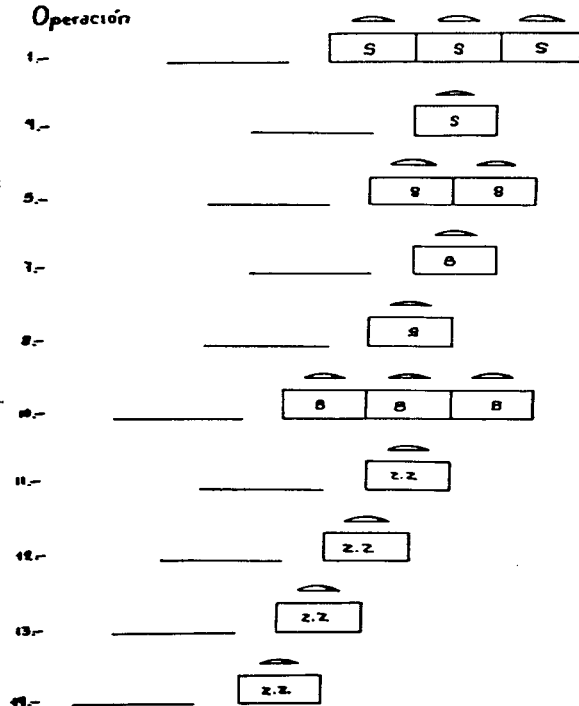


FIGURA 1

Sector de la confección

Ejemplo:

Proceso productivo de pantalón de uniforme escolar

Como primer ejemplo de análisis tal como se presenta la prenda de la figura 2 y 3 que muestran un pantalón de uniforme escolar en vista de frente y vista trasera, indicando sus operaciones de costura con los detalles necesarios.

El método y equipo concierne a la determinación y secuencia de las operaciones necesarias, la capacidad o número de unidades de cada equipo seleccionado en sus diferentes tipos, esto se encuentra en estrecho contacto con el ritmo de producción requerido, o sea:

Prendas / Mes

Unidades/Hrs

Días lab/mes x Hrs/día de función de línea

Este dato representa el ritmo que todas las estaciones de trabajo y el equipo deben lograr, si la línea ha de funcionar en bloque. Muchas veces es más conveniente dotar a la línea de un equipo más lento que la más eficaz de las máquinas, pues resulta prácticamente inútil plantear a base de la capacidad para una operación (15).

Es de suma importancia que se aplique a la tarea un adecuado análisis de operaciones y un estudio de métodos antes de iniciar la producción. En el tipo de producción que tratamos, la labor de métodos a realizar, cuando la línea está en marcha debe limitarse a las operaciones de nominadas "Cuello de Botella". Si se realiza una labor de métodos, cuando está en marcha la línea, se provocan dificultades, pues cada cambio en este tipo en una sección de una unidad de producción sincronizada, causa trastornos en los dos sentidos de la línea.

Las líneas de producción exigen frecuentemente un equipo especial contar con maquinaria especialmente, ya que comúnmente, es mejor trabajar con un equipo de uso general y modificarlo para el trabajo especial (Uso de mesas, máquinas individuales de costura).

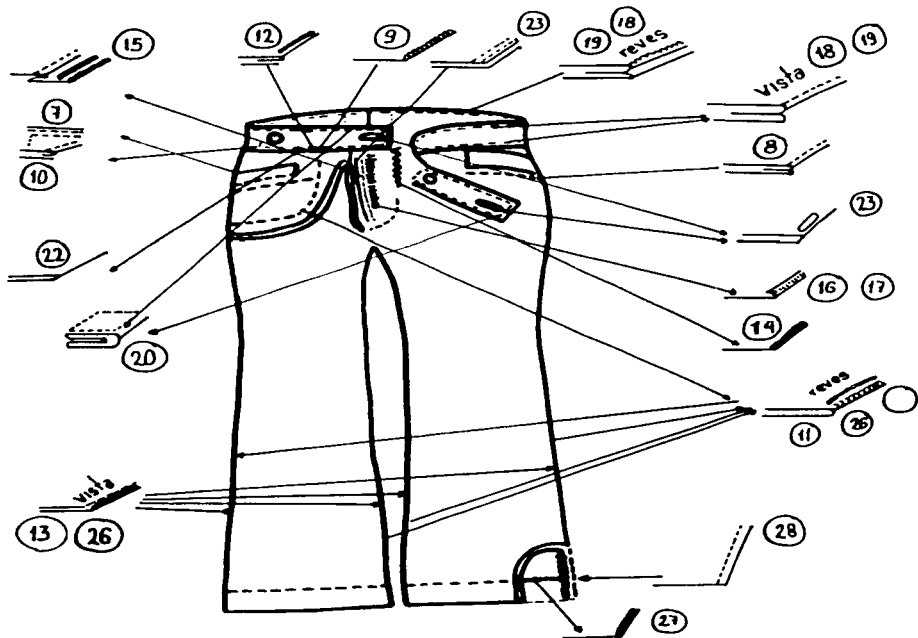
Un punto de mayor importancia consiste en mantener constante el diseño de la prenda cuando se hace el utillaje de la producción en línea.

Primero se realiza un estudio de tiempos bajo cualquiera de las técnicas conocidas y en base a ello se elabora "Práctica estándar" y el "Análisis de operaciones".

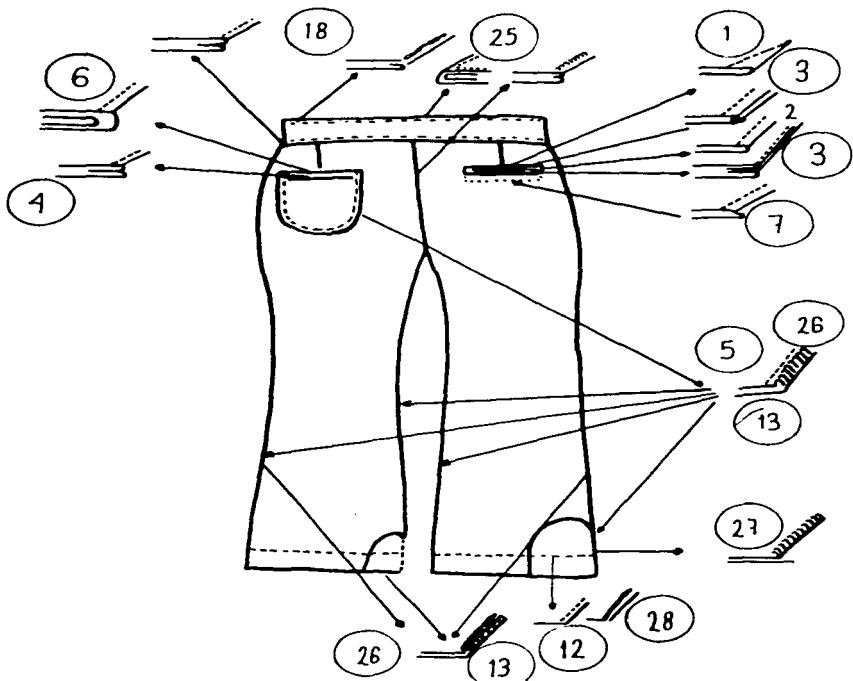
El movimiento de los materiales es lo que liga al conjunto de las operaciones, de él depende la continuidad de la línea y por ello, deben suministrarse las piezas adecuadamente y a tiempo.

PANTALON ESCOLAR VISTA DE FRENTE,

FIGURA 2



PANTALON ESCOLAR VISTA TRASERA, FIGURA 3



El sistema de manipulación debe planearse, por consiguiente, desde un principio conjuntamente con la cadena. De hecho algunas líneas se conforman de acuerdo con un sistema básico de manipulación. Los sistemas de manipulación tienen los siguientes fines:

- Transporte. Movimientos hacia, desde y a lo largo de la línea.
- Ritmo. Mantener una producción permanente y uniforme.
- Limitación del trabajo. Comodidad y reducción de mano de obra no productiva.
- Almacenaje. Especialmente para reservas temporales.

Lógicamente la elección del sistema dependerá del fin que ha de cumplir.

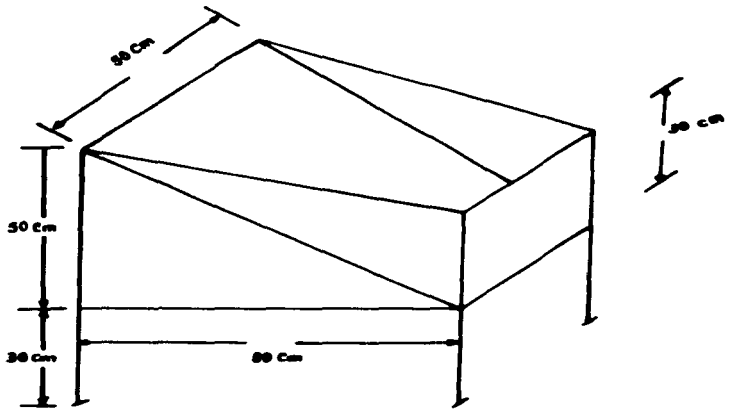
Un ejemplo del movimiento de piezas en confección se observa en la figura 4 que es un plano inclinado modificado en tal forma que se adapte perfectamente a la distancia entre 2 mesas de trabajo o de costura, de tal manera que la operaria al terminar la prenda, la deposita con su mano derecha a la parte alta de plano inclinado y por gravedad la prenda baja y se acomode un poco hasta ser tomada por la siguiente trabajadora con su mano izquierda y a una altura razonable que no le ocasiona mayor esfuerzo. En la figura 5 se observa la disposición de estos planos incluidos entre varias mesas de trabajo.

El equilibrio de la línea se refiere al equilibrio de las operaciones a base de tiempos exigidos para obtener el ritmo de producción deseado. Dicho tiempo exigido es llamado por diversos ingenieros, factor de equilibrado, tiempo de equilibrado, tiempo por ciclo o tiempo por estación de trabajo.

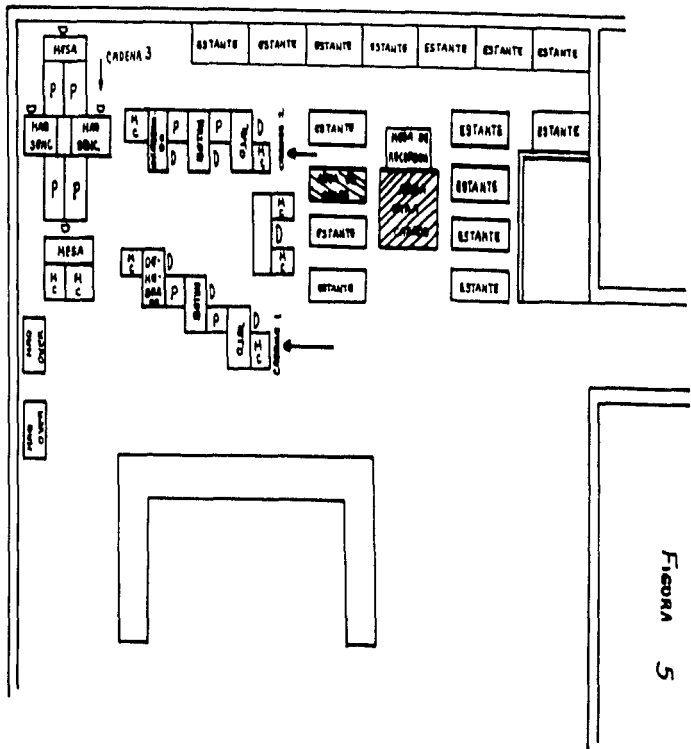
En escasas ocasiones se consigue un perfecto equilibrio, siempre existe en una operación por lo menos, tiempo sobrante. Ello para que un operario con tiempo libre que equilibrar se le pueda asignar un trabajo adicional no necesario para su operario, manipulación de material en la línea, verificaciones suplementarias de su trabajo, aplicación de lubricante, colocación de rotulos, y etiquetas, e incluso operaciones más largas, si puede la labor adjudicada formar banca en su propia estación de trabajo. La palabra banca se usa repetidamente para significar una acumulación de material en espera de una operación. La utilización de bancas se realiza cuando las piezas se manipulan en la línea por lotes, cuando cierta máquina o estación de trabajo se usa también periódicamente para alguna otra pieza se llevan en la línea y la cantidad de trabajo a realizar en cada pieza es variable.

Según lo expuesto al comenzar el punto que tratamos el equilibrio de una línea supone establecer una relación entre

FIGURA 4



PLANO INCLINADO MODIFICADO.



- El ritmo de producción
- Las operaciones necesarias y su adecuada sucesión.
- El tiempo necesario para realizar cada operación y preferentemente cada elemento de operación

Estos constituyen los requisitos previos, asimismo, en la tarea de equilibrar la línea juegan un papel importante el estudio de tiempos, los tiempos de movimientos previamente determinados, los datos tipo y la capacidad de las máquinas, es en este momento cuando desarrollan su contenido

El equilibrio comprende los siguientes pasos

- Relacionar las operaciones necesarias a los elementos de las mismas
- Ponerlas en orden, anotándolas sucesivamente
- Indicar el tiempo elemental para cada operación, señalando cual es la operación determinante o "Cuello de Botella"
- Ajustar las operaciones, combiandolas, dividiéndolas o cambiando los métodos previamente indicados, para obtener un tiempo total en cada operación igual al factor de equilibrado
- Dibujar, hacer un gráfico o bien representar de cualquier otra forma sobre el papel las operaciones, tiempo y mano de obra de la línea equilibrada y asegurarse de que los maestros y jefes de equipo saben interpretarlo

Esto se denomina "Esquema Equilibrado", y debe elaborarse antes de establecer la línea. Después de establecerla, normalmente se efectúa un reequilibrado o reajuste del anterior, cuya magnitud depende de la exactitud con que pudo hacerse el equilibrado previo

Otros puntos que pueden tomarse en cuenta en el equilibrio son

- Aprovechar las operaciones con tiempos menores que el equilibrado como estaciones de iniciación o instrucción para nuevos operarios
- Mantener con un tiempo menor que el equilibrado la primera operación para estar seguros del envío del trabajo a tiempo
- Equilibrar dentro de la línea, la verificación, manipulación de materiales y otras operaciones auxiliares o de servicio, para sincronizarlas con dicha línea.

Para concluir el punto que tratamos, mencionaremos algunas formas de equilibrar las operaciones

- Mejorar las operaciones
- Apilar el material y hacer trabajar las maquinas lentas durante horas extraordinarias o en turnos
- Llevar las piezas en exceso a otras maquinas fuera de la linea
- Absorber el tiempo inactivo de una maquina de un producto a otro, mediante el agrupamiento de productos semejantes y su produccion en una linea combinada.
- Dividir las operaciones y repartir sus elementos
- Combinar las operaciones sin dividir las y equilibrando los grupos de obreros.
- Mejorar el rendimiento del operario

Tambien en el equilibrio de la linea interviene el volumen a producir

Ejemplo

OPERACION No.	OPERACION TIPO	CUOTA TIEMPO STANDAR (min)
21	Sobre coser cuello	350
23	Despunte a filos	500
24	Despunte a hombreras	1000
26	Doblado a mangas	650

Como se puede observar es conveniente fijar como objetivo un numero de prendas que es multiple de las diferentes cantidades a producir por operacion. Si se tomara como cifra a producir 350 prendas, es obvio que nos sobriaria capacidad en las operaciones 23, 24 y 26. Si se tomara como cifra 500 prendas, entonces nos faltaria capacidad de los operarios 21, habiendo necesidad de colocar 2 estaciones de trabajo y nos faltaria capacidad en las operaciones 24 y 26. Si se tomara como cifra base 650 prendas, se requeririan dos estaciones de trabajo en las operaciones 21 y 23 y nos faltaria capacidad de la operacion 24 de 1000 prendas, se requeririan 3 estaciones de operacion 21, 23 y 26 se necesitarian dos 2 estaciones de trabajo, pero nos sobriaria capacidad de la operacion 26

La mejor solución será entonces tener una cifra diaria de producción de 2000 prendas, lo que equilibraría en la mejor forma la línea

6 Puestos de la operación	21	350	6	2100
4 " "	23	500	4	2000
2 " "	24	1000	2	2000
3 " "	26	650	3	1950

Un gráfico que representa la secuencia de operaciones y las cadenas o subcadenas de ensamble

Este es un ejemplo típico del análisis que es necesario desarrollar para efectuar un adecuado equilibrio de línea. Ayuda a un mejor análisis y entendimiento el diagrama de operaciones que se observa en la figura 6.

La disposición de equipo y de las estaciones de trabajo caracterizan la producción en líneas como métodos de manufactura.

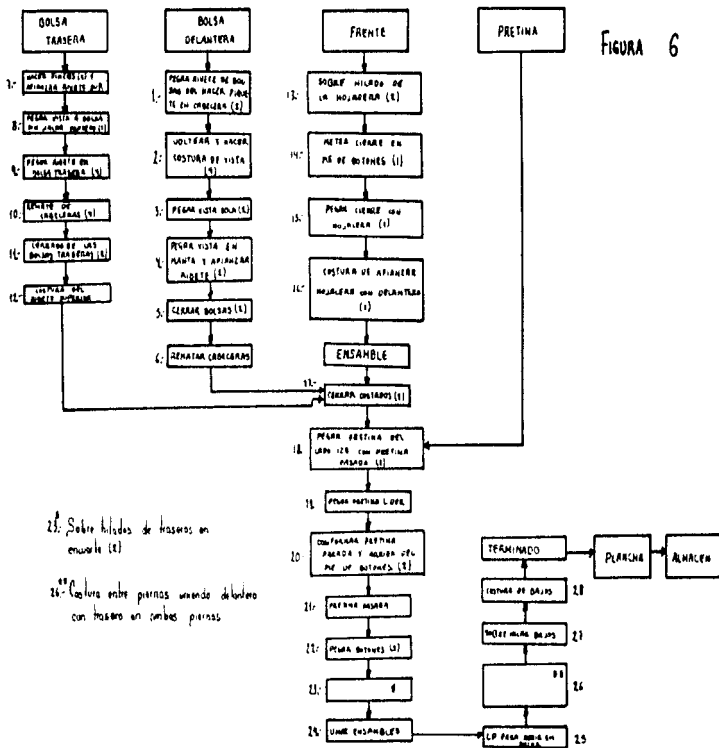
Junto al equipo y al espacio de trabajo necesario para las operaciones son dignos de tomarse en cuenta los siguientes aspectos:

- Reservar un espacio de acceso adecuado para operaciones.
- Procurar una adecuada manipulación de materiales a las diferentes estaciones de trabajo en las líneas de ensamble.
- Hacer que las líneas de subensambles entreguen el trabajo cerca del punto de ensambles en la línea final.
- Reservar espacio adecuado de almacenamiento, con su correspondiente acceso, para las bancas que haya a lo largo de la línea.
- Disponer puntos de verificación y estaciones de acondicionamiento y reparación en la línea.

El edificio de la planta y la naturaleza del producto en sí influyen en la forma que tendrá la línea. Ligado a lo anterior está la naturaleza del equipo de producción y los medios de manipulación.

Las líneas pueden distribuirse horizontal o verticalmente pueden ser rectas, circulares, ovaladas, en Z-ag-Zag en U o en ángulo. Como norma general se prefiere la línea recta. Es sencilla, sistemática, fácil de instalar, fácil de

DIAGRAMA DE OPERACIONES DE PANTALON ESCOLAR



atender y reduce los costos de sistema transportador. A pesar de esto, debe usarse una de las otras formas en los siguientes casos:

- 1) Cuando la línea es tan larga que resulta difícil la supervisión, se desperdicia espacio, o es trabajosa la eliminación de piezas y subensambles, debe emplearse una línea en U o circular.
- 2) Cuando se necesita una máquina cara para dos operaciones distintas de la pieza, en etapas muy separadas de la línea, debe utilizarse una línea en U.
- 3) Cuando el mismo operario atiende varias máquinas, debe emplearse una línea en ángulo, ondulada o en U.
- 4) Cuando hay que hacer volver al principio de la línea diversos útiles, deba emplearse una línea en U o circular.
- 5) Cuando el espacio disponible requiere una disposición más compacta, debe emplearse cualquiera de las formas no rectas.

Al disponer las líneas en las factorías debe comenzarse, en general, por el final y seguir hacia atrás a lo largo de ellas.

Es decir, hay que determinar donde debe terminarse la línea y planear la distribución en planta a partir de ese punto.

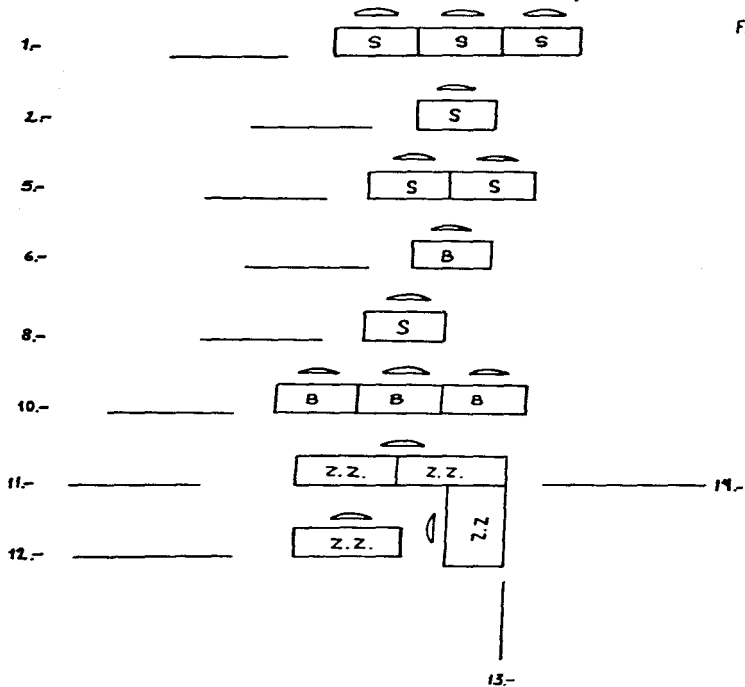
La figura 7 se refiere a una cadena de braceres en la que se aprecia la línea recta como disposición principal, aún cuando las últimas operaciones de:

- Escarola abajo volteando
- Broche embra.
- Broche macho.
- Pegar flor.

Este resultado supone que no hay pérdidas de tiempo, lo cual es más bien un ideal que una realidad.

CADENA DE PRODUCCION, ESTILO 530

FIGURA 7



Por los siguientes motivos algunos operarios no gustan en trabajar en línea:

- a) Están limitados por el obrero más lento
- b) Disminuye la oportunidad de variar de trabajo y de perfeccionarse
- c) Pueden reemplazar sin dificultad y se siente menos seguros
- d) Han de mantenerse a la velocidad de la línea
- e) Tiene poca libertad individual.

Así como existe las desventajas también se presentan sus pros de la cadena.

- a) El trabajo es fácil de aprender porque es más o menos automático, libre de preocupaciones mentales
- b) Hay más trato entre ellos por estar más cerca unos de otros
- c) Hay más uniformidad en el trabajo en esfuerzo y en la habilidad exigidos al operario, y por esto, menos retrasos improductivos

En la figura 8 aparece otro Lay-out totalmente diferente en el que se pueden ver las máquinas agrupadas más bien por especialidad por tipo de operación con un concepto diferente, tomando en cuenta la complejidad de la prenda y el volumen a producir.

En la línea de producción cada operario realiza generalmente una operación normalmente con un solo producto. Esto significa

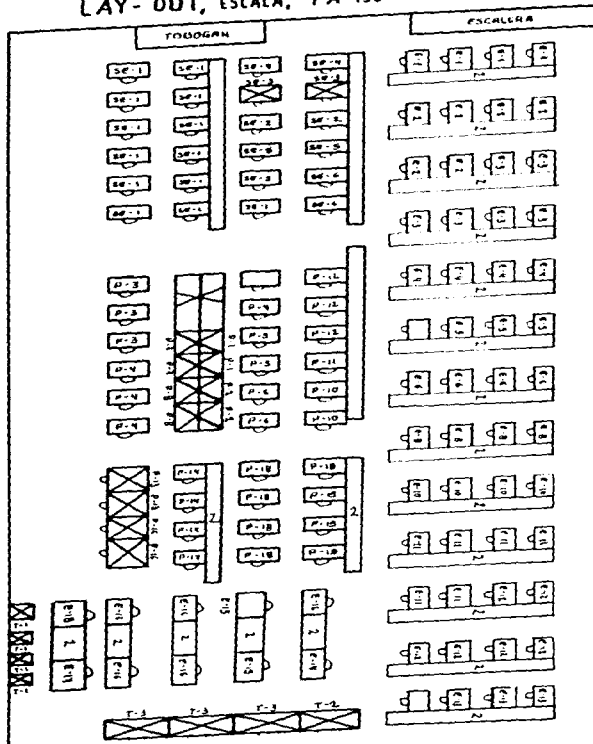
- Puede emplearse un operario menos especializado
- Puede instruirse al operario en tiempo más corto
- Que la correspondiente oferta de trabajo es más amplia
- Que la producción puede ponerse en marcha más de prisa
- Los movimientos inútiles pueden reducirse haciendo que el trabajo se mueva hacia el operario y retirándolo después

El número necesario de operarios se determina por medio de la siguiente relación

$$\text{Personal necesario} = \frac{\text{Tiempo total / pieza} \times \text{capacidad pieza / día}}{\text{Hrs. Hombre / día}}$$

LAY- OUT, ESCALA, 1 A 150

FIGURA 8



Sector Textil

Ejemplo:

El Proceso algodonero

En el proceso algodonero se trabajan fibras cortas (menos de 1 1/2 pulgada) y filamentos ligeros. Se usan fibras naturales y quimicas intercambiamente.

El subsector nacional de hilatura de proceso algodonero consta de alrededor de tres millones de husos. El perfil de edad del equipo es similar al de los principales paises. Será importante mantener un ritmo de inversion adecuado para no perjudicar el perfil de la edad de la maquinaria, ya que aún dentro de la tecnologia convencional de hilar, internacionalmente se observan mejoras en la productividad de hilar; internacionalmente se observan mejoras en la productividad de la maquinaria de 2 a 3% por año. Si no se reanuda la inversion para reemplazar equipo, en el mediano plazo se corre el peligro de obsolescencia.

La hilatura se ha convertido en un negocio intensivo de capital, y por lo tanto se debe maximizar el rendimiento de capital. En México a pesar de ser muy caro el capital, las horas de trabajo en la hilatura de proceso algodonero son pocas. Se opera el equipo un promedio de alrededor de 5000 horas por año (poco más de dos turnos). Los incentivos bajo el programa de reestructuración, deberan estar ligado al uso intensivo del capital.

La productividad de la maquinaria es otro factor que afecta el costo del capital. Al alcanzar mayores productividades se reduce el costo del capital por unidad producida. Aunque la productividad de la maquinaria en el subsector nacional es razonable, una comparación internacional demuestra que existe campo para mejorarla de un 10 a 15% dada la modernidad del equipo mexicano. Si bien la productividad es función de la velocidad del equipo (determinado por su edad y su tecnologia) y por la efectividad alcanzada por el industrial. La velocidad del equipo no es fácilmente mejorada ya que tiende a ser una caracteristica innata del equipo.

El costo del personal es otro elemento importante a considerar y resulta del costo del personal por hora y la productividad del mismo (medida de una de dos formas equivalentes: KOH -Kilogramo por hora-hombre o HOK- horas-hombre por 100 kilogramos)

México tiene costos de personal muy inferiores a los EE. UU. y los paises europeos, y algo superior a los paises en desarrollo, como Corea y Turquia. Esta competitividad se ha logrado en gran parte con la subvaluación del peso. En los años de principio de la década pasada, los costos de personal por hora en México eran comparables a los de España y el Reino Unido.

La productividad del personal es baja debido a falta de mejoras significativas en los últimos años y a que se ha estancado desde 1980.

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. Los nudos también reducen la efectividad en el proceso de tejido ya que, en los nuevos telares sin lanzadera de alta velocidad, se traban y causan roturas y paradas de la máquina. En el proceso algodonnero se ha tendido a optar por anudadores en vez de empalmadoras, dado su menor costo inicial y sencillez de mantenimiento. Sin embargo esta decisión limita enormemente la aceptación y los niveles de precios del textil mexicano en los mercados de exportación. La problemática se puede solucionar reemplazando anudadores existentes por empalmadoras como parte del programa de reestructuración.

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

1. Dificultad de productores de alta calidad en poder alcanzar niveles de precios ajustados al valor de su producto, particularmente con clientes nuevos.
2. Limita las posibilidades de los tejedores de encontrar y comprar a precios justos, la calidad exacta de hilados que requiere su enfoque de producción.
3. Aumenta el riesgo para los compradores extranjeros nuevos.

El subsector de tejeduría de proceso algodonnero comparte varias características con el de hilatura, posiblemente debido a que casi la mitad de la capacidad de tejer se encuentra en plantas integradas con hilatura. Este subsector consta de unos 45000 telares a nivel nacional. La modernidad es importante en la tejeduría porque al igual que en la hilatura se observan mejoras importantes de productividad y gran dinamismo. La falta de capacidad de acabado de telas anchas, limitan las posibilidades de usar y exportar telas anchas acabadas desde México y frecuentemente fuerza al tejedor nacional al producir telas angostas en sus telares anchos.

Al igual que la hilatura de proceso algodonero, la utilización de la capacidad ha sido tradicionalmente baja. 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 pueden ser bases significativas de competitividad. Japón por ejemplo, a pesar de tener costos elevados, tiene éxito exportador en segmentos de tejido y acabados, y a la complejidad de sus diseños. Sin embargo, para las exportaciones en volumen, una posición de costos competitiva es vital.

La energía no es tan importante en la estructura de costos del tejido como lo es en la del hilado y, por lo tanto, no representa una ventaja tan importante para México.

El costo del capital es el rubro del proceso algodonero que es menos competitivo, por las siguientes razones:

1. *Elevados niveles de tasas reales de interés.*
2. *Muy baja utilización de capacidad en término de horas por año o turnos.*
3. *Relativamente baja efectividad.*

Cabe señalar que en el proceso algodonero nacional solo se trabajan unas 400 horas por año (alrededor de 2 turnos). Si se trabajara el equipo unas 700 horas los costos de transformación se reducirían a un 30% y se aproximarían a el exitoso exportador de telas que es Corea. El aumento de horas de trabajo debería ser de alta prioridad para el subsector de tejeduría.

La efectividad afecta la productividad del equipo y por lo tanto el costo del capital por unidad producida. La efectividad se refiere a la productividad alcanzada como porcentaje de la teóricamente posible según la velocidad y características del equipo usado. Las posibles causas de la baja efectividad son:

Tiempos muertos por roturas excesivas del hilado, tiempos muertos por cambios excesivos de productos (tiradas muy cortas), capacitación y conciencia sobre la importancia de la efectividad y por las prácticas laborales que reducen el incentivo de mejorar la efectividad.

Las roturas excesivas de hilados se podrían limitar aumentando el uso de empalmadoras en la hilatura e introduciendo un sistema de clasificación de la calidad de los hilados.

El cambio de productos excesivo causado por tiradas muy cortas podría señalar una deficiencia en el mercado intermedio entre el tejedor y el confeccionista.

FALTA PAGINA

No. 112

(15) Esteban Velázquez Op. Cit. pag. 7.

(16) Bancomext-Secofi, Sector textil Estudio Elaborado para el gobierno de México por Boston, pag. 39.

CAPITULO III

PERSPECTIVAS DEL MERCADO EXTERNO PARA LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION

A) EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA

La industria textil mexicana tiene raíces profundas y un historial tan amplio con sus posibilidades de desarrollo. Hoy, las restricciones al comercio internacional de nuestros productos textiles constituyen un obstáculo al desarrollo pleno de la actividad. Por ello México puso empeño especial en lograr un acceso franco, estable y permanente de sus productos textiles a los mercados de Estados Unidos y Canadá. Este propósito se alcanzó con el TLC.

Con el Tratado se abren al sector oportunidades excepcionales al crecimiento sobre la base de los mercados de exportación, ya que proporcionará una integración eficiente de la cadena productiva, a partir de la modernización tecnológica y de la explotación de grandes economías de escala.

El capítulo textil establece las condiciones de liberación comercial en cuatro áreas básicas:

- 1) *Eliminación de cuotas de exportación.*
- 2) *Desgravación arancelaria.*
- 3) *Definición de las reglas de origen para el sector y,*
- 4) *El establecimiento de salvaguardias sectoriales.(1)*

Revisaremos cada una de ellas

1. Eliminación de cuotas de exportación.

Eliminación de todas las cuotas en Estados Unidos al entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio

El TLC beneficiará a más del 90 por ciento de nuestras exportaciones del sector textil y de la confección hacia Estados Unidos.

Con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio quedó sin efecto el convenio bilateral que restringía al comercio textil entre México y Estados Unidos. Con ellos se pretende eliminar inmediatamente todas las cuotas para los artículos textiles y de la confección que México exporta y cumplan con las reglas de origen.

Por otra parte, México mantendrá las restricciones actuales en la importación de ropa usada, por considerar que estas importaciones afectan a la industria nacional.

2. Desgravación arancelaria.

Los aranceles son los impuestos que se aplican a los bienes que se comercializan internacionalmente y constituyen, en la mayoría de los países, el principal instrumento de la política comercial.

En el caso de los aranceles a la importación, el propósito principal que se persigue con ello es proteger a los productores nacionales de la competencia externa. Los aranceles a la importación gravan, por su parte, productos cuyas ventas externas se desea obstaculizar o impedir.

Uno de los objetivos centrales del Tratado de Libre Comercio (TLC), entre México, Estados Unidos y Canadá, es la eliminación, pero paulatina, de los aranceles de las mercancías de la región que cumplan con las reglas de origen en el propio TLC.

La liberación comercial tiene como fin el promover la competitividad regional, al poner en al alcance de los productores de América del Norte, insumos en condiciones competitivas y proporcionar a los consumidores una mayor variedad de bienes y servicios a precio y calidad internacionales.

La negociación de aranceles del TLC forma parte del tema general de acceso a mercados y se aborda por un grupo de trabajo específico (2).

2.1 Desgravación arancelaria en el sector

En el sector textil se eliminarán los llamados "picos arancelarios" en Estados Unidos, en el momento en que entre en vigor el Tratado (1 de enero de 1994). Para una gran variedad de artículos textiles mexicanos de exportación, los Estados Unidos mantienen aranceles superiores al 20 por ciento que, en algunos casos, alcanzan niveles cercanos al 60 por ciento.

Al entrar en vigor el Tratado, el arancel máximo para las exportaciones mexicanas de textiles a ese país será del 20 por ciento

A partir de ese nivel arancelario inicial, los países desgravan los productos de la industria textil y de la confección en un plazo máximo de 10 años. Sin embargo, el reconocimiento de la asimetría existente entre México y los países firmantes del Tratado, ocasiona que los Estados Unidos eliminen inmediatamente los aranceles a las fracciones que representan el 48 por ciento del valor actual de nuestras exportaciones a ese país. México, en cambio solo desgravará menos del 20 por ciento del valor de las exportaciones estadounidenses a nuestro país.

Con el fin de proteger a los segmentos más sensibles de la cadena textil, México desgravará en un plazo máximo de 10 años, 10 por ciento del valor de nuestras importaciones provenientes de Estados Unidos, mientras que ese país solo mantendrá 6 por ciento de sus importaciones textiles de México en dicho plazo.(3)

2.2 Características más notables de la desgravación arancelaria

- Se eliminarán de inmediato los "picos arancelarios" en Estados Unidos para las exportaciones mexicanas, el arancel máximo se reducirá de 60 por ciento al 20 por ciento.
- Entre México y Canadá se tendrá un periodo de desgravación especial de 8 años.

Por otro lado, en conclusión se prevé que en un plazo máximo de 10 años los tres países reducirán el nivel arancelario inicial, tomando en cuenta las siguientes medidas:

- a) Cada una de las partes examinará el pago del arancel a los productos textiles y confeccionados de tipo artesanal
- b) El 1 de enero de 1994, Estados Unidos elimino los aranceles sobre bienes textiles y de la confección que sean ensamblados en México a partir de telas totalmente cortadas y formadas en Estados Unidos y que sean exportadas y reimportadas a Estados Unidos
- c) cada una de las partes autorizará la importación exenta de arancel a muestras comerciales de valor insignificante y a materiales a publicidad impresos (4)

3. Reglas de origen de la rama.

Se dice que la firma de Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos implica la creación de la mayor zona comercial del mundo, ya que contaría con más de 360 millones de habitantes y constituiría un polo de atracción para el resto de los países. El Tratado debe buscar que beneficie, básicamente, a las tres naciones, sin desconocer la necesidad de promover la competitividad de la región y permitir cierto contenido extraregional en los procesos productivos.

A través de las llamadas reglas de origen, se determinarían los productos que gozarán del trato preferencial sobre los provenientes de países ajenos a la región (en este caso Norteamérica).

Su objetivo es elaborar un conjunto de normas para determinar y definir los requisitos que deban cumplir los productos para gozar del trato preferencial dentro del TLC.

Los métodos utilizados para determinar el "origen" de un producto deberán garantizar que se incluyan, dentro del trato preferencial, los productos elaborados totalmente en la región y aquellos que han sido elaborados o transformados de manera sustancial en ésta. Estos métodos deberán ser transparentes, fáciles y económicos de administrar.

Si un producto es elaborado totalmente en la región, el problema de la determinación de origen no existe, sin embargo los grupos negociadores tanto mexicanos como norteamericanos debieron definir el tipo de productos que se clasificaran en esta categoría.

Esta determinación de la reglas de origen se vuelve problemática en el caso productos en cuya elaboración se usan insumos de terceros países. En la práctica comercial existen cuatro criterios para determinar la procedencia de los productos:

- a) Porcentaje de contenido regional,
- b) Cambio en la clasificación arancelaria,
- c) Transformación sustancial y,
- d) Determinación de procesos productivos específicos.

a) porcentaje de contenido regional.

El contenido regional es el valor de los insumos regionales más el costo directo de procesamiento en la región del producto, si este es superior a un porcentaje predeterminado del valor, el bien es considerado de la región.

El costo directo de procesamiento se define por una lista de rubros incluidos en la contabilidad de las empresas. En principio este método es fácilmente entendible ya que sólo requiere de la definición del porcentaje del valor de la producción que debe ser regional. Aunque también presenta inconvenientes. Opera contra países con salarios relativamente bajos, al ser menor el costo directo de la mano de obra por unidad producida.

Además, el cálculo del contenido regional de un producto varía según los cambios en el precio de los insumos y de las materias primas utilizadas para su fabricación, así como las fluctuaciones en la paridad cambiaria de los países que proveen de insumos. Para las empresas con gran variedad de productos, el cálculo del contenido nacional es problemático y costoso.

b) Cambio en la fracción arancelaria.

El cambio de clasificación arancelaria, también conocido como "salto arancelario" obliga a que la exportación de un bien con preferencia, se realice bajo una fracción arancelaria distinta a las fracciones por las cuales ingresaron los insumos a la región.

La experiencia en el uso de este método en el Acuerdo de Libre Comercio (ALC), firmado entre Canadá y Estados Unidos ha sido satisfactoria, ya que define de manera precisa, las condiciones que un producto debe cumplir para ser considerado como de la región. Otra ventaja de este método es que las empresas no necesitan calcular los costos de los insumos ni de los gastos relacionados con la producción.

La precisión, claridad y sencillez de este sistema hace que sea fácilmente asimilable y uno de los más económicos de administrar por parte del gobierno. Basta con la empresa identifique la clasificación del producto que elabora y de sus insumos importados de fuera de la región para saber si su producto gozará o no del trato preferencial.

Una de las ventajas de este método es que algunos productos, el cambio en la clasificación arancelaria no es suficiente para otorgar claridad al origen. Ello se debe a que, en general, los sistemas de clasificación arancelaria no fueron diseñados para la aplicación de reglas de origen. En estos productos es necesario utilizar otros métodos complementarios para dar transparencia al procedimiento.

c) Transformación sustancial.

El criterio de transformación sustancial es uno de los métodos utilizados por los Estados Unidos para determinar el país de origen de un producto. De acuerdo a esta metodología, una transformación sustancial ocurre cuando un artículo adquiere, dentro de un proceso productivo, un nombre, características y usos diferentes a aquellos materiales usados para su elaboración.

Sin embargo, la discrecionalidad en el uso de este criterio genera en el exportador incertidumbre, permite a un país tomar decisiones arbitrarias sobre la determinación del origen de un producto, y lo hace vulnerable a presiones en su instrumentación. En la práctica ha mostrado ser altamente impreciso e inconsistente.

d) Determinación de los procesos productivos.

Este método consiste en definir los procesos de fabricación que determinan el origen de los bienes y que deben dar lugar a una modificación significativa de los materias importadas fuera de la región.

En la práctica, este método se aplica describiendo, producto por producto, los procesos productivos que certifican su origen. Este criterio es sencillo y entendible por las empresas, siempre y cuando se aplique formulando una lista donde se precise cada una de las etapas de elaboración. Sin embargo es un método administrativamente costoso, ya que requiere elaborar listas extensas de todos los productos comercializados por un país. Si por el contrario las listas no son extensas se corre el peligro de excluir procesos productivos importantes.

Además las reglas deben actualizarse continuamente, conforme ocurra nuevos desarrollos tecnológicos. Revisar estos cambios y aplicarlos a las listas elaboradas es costoso y complicado. Este método para determinar las reglas de origen está dispuesto a elementos subjetivos e inconsistencias, que generan incertidumbre.(5)

3.1 Reglas de origen en el sector textil y de la confección.

Para asegurar que el acceso preferencial beneficie primordialmente a los productores de la región, el Tratado establece que la mayoría de los productos textiles y confeccionados se consideren originarios de América del Norte si están hechos con hilos originarios de la región. En el caso de la exportación de hilos e hilados, así como de ciertas prendas de punto, estas tendrán que fabricarse con fibras mexicanas, estadounidenses o canadienses para cumplir con el requisito de origen.

Como régimen excepcional, los productos de seda y lino, que son materiales no producidos en América del Norte, si reúnen del trato preferencial, siempre y cuando la última transformación se realice en la región.

Se establecerá, asimismo, el régimen conocido como "cupos de preferencia arancelaria" para bienes producidos en México, pero que no cumplan con las reglas de origen. El objetivo es permitir a esos exportadores mexicanos acceso preferencial a Estados Unidos y Canadá hasta ciertos límites. Bajo este régimen, México podrá exportar prendas que no cumplan con las reglas de origen, hasta por el equivalente a 77.8 millones de metros cuadrados de tela para ser utilizada para la confección, y hasta 31 millones de metros cuadrados de tela sin confeccionar. (6)

3.2 Aspectos generales de las reglas de origen en la industria textil y de la confección.

- "Hilos en adelante" la mayoría de los textiles y prendas de vestir deben elaborarse a partir de hilo producido en la región.

- "Fibra en adelante" en el caso de la exportación de hilos e hilados de ciertas prendas de punto, deben elaborarse a partir de fibras producidas en la región.

- Prendas de vestir cortadas y cosidas en la región, que utilicen telas de países no miembros del TLC y que se considere que existe oferta insuficiente en la región como seda y lino entre otros.

- "Cupos de preferencia arancelaria" para los productos que no cumplan con las reglas de origen de México, podrá exportar hasta 77.8 millones de metros cuadrados de telas para ser utilizadas en la confección y hasta 31 millones de metros cuadrados de tela sin confeccionar. Se acordó un procedimiento para permitir ajustes anuales a esos niveles.

4. Salvaguardas.

En el contexto del comercio internacional, el término Salvaguardas se refiere a las medidas de protección, que son utilizadas por un país para proteger temporalmente a una industria nacional que se encuentra seriamente dañada o que enfrenta una amenaza de "daño grave", debido a un incremento repentino en las importaciones que fluyen en el mercado interno, en condiciones de competencia leal, esto es, sin márgenes de dumping y sin recibir subsidio. El ejercicio pleno de la soberanía debe permitir que un Estado pueda aplicar salvaguardas cuando el interés de la nación lo requiera.

Con anterioridad a la firma del Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT), ya se consideraba la posibilidad de que los países enfrentaran "circunstancias extraordinarias", u otras que pudieran provocar "daño grave" a la industria nacional.

Los antecedentes de los salvaguardas se remontan en la ley de convenios recíprocos de comercio y legislación estadounidense de 1934. Estos convenios prevenían ya el establecimiento de acuerdos de Estados Unidos con sus principales socios comerciales que abrieran la puerta a la aplicación de salvaguardas.

4.1 El Sistema Mexicano de Salvaguardas.

La apertura comercial ha propiciado un volumen mayor de importaciones y con ello ha crecido el riesgo de que la industria nacional se vea afectada por un incremento súbito y significativo de las mismas.

Las disposiciones jurídicas en materia de salvaguardas, acorde con los compromisos internacionales del país, proporcionan al gobierno mexicano un mecanismo legal para imponer medidas restrictivas a la importación de mercancías; su fundamento se encuentra en el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, así aprobado en 1986. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, es el organismo encargado de administrar la reglamentación existente en materia de comercio exterior y, por consiguiente, de los salvaguardas. Esta reglamentación se complementa con los derechos y obligaciones que México ha asumido en relación a los salvaguardas, entre los que destacan los establecidos en el GATT, incluidos en los contextos citados.

Si bien la legislación mexicana complementa la figura de salvaguardas en su Ley de Comercio Exterior de 1986, hasta la fecha no ha sido necesario utilizar este recurso.

Procedimiento contra los salvaguardas.

En el artículo 5, fracción VI, de la Ley de Comercio Exterior, la legislación mexicana reglamenta la facultades del Ejecutivo Federal para establecer salvaguardas, cuando el volumen de importaciones de una mercancía crezca a un ritmo tal y bajo condiciones que causen o amenacen causar un serio daño a los productos nacionales de mercancías similares.

En el artículo 1, fracción II, incisos, a), b) y d) de la mencionada Ley incluye la medidas de los salvaguardas que pueden establecerse y que son las siguientes:

- "Requisitos de permiso previo para exportar o importar mercancías de manera temporal o definitiva, inclusive en las zonas libres del país"
- "Cupos máximos de mercancías de exportación o de importación en razón de los excedentes de producción, de los requerimientos del mercado o de los acuerdos y convenios internacionales"
- "Prohibición de importación o exportación de mercancías" (7)

4.2 Objetivos de México en la negociación del Tratado de Libre Comercio

El objetivo general de México consiste en lograr un equilibrio entre un sistema trilateral de salvaguardas sin que se convierta en una forma de neoproteccionismo, que impida el acceso de productos mexicanos a mercados estadounidenses y canadienses.

México pretende lograr:

- Que las medidas de salvaguardas sean excepcionales y de carácter temporal, con el fin de evitar que las industrias estructuralmente ineficientes obtengan una protección ilimitada.
- Que los salvaguardas no sean selectivos.
- Que no se apliquen a México los salvaguardas, cuando la participación sea pequeña de nuestro país en las importaciones totales de Canadá y Estados Unidos. (8)

4.3 Salvaguardas en el sector textil y de la confección.

Con el fin de que durante la transición sectorial de 10 años no se presenten desequilibrios graves que dañen a la cadena textil en algunos de los tres países, se han incorporado medidas de emergencias transitorias que garantizarán a los productores afectados, un plazo para ajustarse a las nuevas condiciones de mercado.

Para los bienes que cumplan con las reglas de origen, la salvaguarda consistirá en la posibilidad de reestablecer, hasta por un periodo de tres años de salvaguarda, se reanudara el programa de desgravación para concluir en el termino pactado originalmente. Esta salvaguarda para productos originarios solo podria adoptarse una vez por producto. Asimismo, el país que adopte un salvaguarda de esta naturaleza deberá compensar al país exportador afectado, otorgandole concesiones comerciales de valor equivalente en el propio sector textil.

Para los productos que no cumplan con las reglas de origen, los países podran imponer restricciones cuantitativas, tambien hasta por tres años aunque dichas restricciones solo podran aplicarse a las exportaciones que rebasen el valor registrado en el momento de decretarse la salvaguarda.

Con el acuerdo de materia textil, Mexico garantizara un acceso permanente a un mercado más del 1000 por ciento mayor que el nacional.

Esta escala, aunado al acceso a tecnologías e insumos competitivos, permiten prever un crecimiento sustancial en la inversión y en la generación de empleo en el sector la modernización textil se convierte, así, en la opción que mejor garantizará su viabilidad a largo plazo.

El acceso preferencial y el diseño de las reglas de origen sectoriales estimularán, asimismo, una integración eficaz del producto mexicano a proveedores y clientes. En particular, se arraigarán las condiciones indispensables para establecer los más modernos sistemas de respuesta dinámica y calidad total. (9)

4.4 Aspectos generales de Salvaguardas de la Industria Textil y de la Confección

- Elevar aranceles e imponer cuotas transitoriamente, en los caso en que la industria local enfrente graves daños o amenaza real de daño
- En los productos que cumplan con las reglas de origen, el país importador sólo podrá restablecer, hasta por tres años, el arancel vigente previo a la entrada en vigor del Tratado

- Para los productores que no cumplan con las reglas de origen, los países podrán imponer restricciones cuantitativas, hasta por tres años, únicamente a las exportaciones que rebasen el valor registrado en el momento de decretarse la salvaguarda.
- No se considera como factores fundamentales en la determinación perjuicio serio o amenaza real los cambios tecnológicos o la preferencia del consumidor
- No deberá mantenerse una medida por un periodo que exceda 3 años o que tenga efecto después de terminado el periodo de transición
- Al término de la medida, el arancel será el que de acuerdo con el calendario original para esa etapa de eliminación arancelaria, hubiere estado en vigor un año después del inicio de adopción de la medida y se iniciará a partir del 1 de enero de 1994
- No se adoptaran salvaguardas contra un bien particular originario en territorio de otra parte, por más de una vez durante el periodo de transición
- La parte que adopte una medida de salvaguarda proporcionará a la otra una compensación de liberación comercial mutuamente acordada, en forma de concesiones que tenga efectos comerciales sustancialmente equivalente para la otra parte, o que sean equivalentes al valor de los aranceles adicionales esperados, como resultado como adopción de la medida (10)

5. Desgravación arancelaria en términos de Comercio Exterior

a) Exportaciones de México a Canadá

A CANADA

DESGRAVACION	MILLONES DE DOLARES	%
antes del TLC*	0.5	0.4
inmediata	14.0	12.0
en 5 años	3.5	3.0
en 8 años*	80.0	67.6
en 10 años	20.3	17.0
mas de 10 años	0.0	0.0
TOTAL	118.3	100.0

*Negociación especial con Canada

A ESTADOS UNIDO

DESGRAVACION	SIN REGIMEN ESPECIAL		CON REGIMEN ESPECIAL	
	M.D.	%	M.D.	%
inmediata	784.6	23.8	1501.5	45.5
en 5 años	2302.6	69.8	1591.9	48.3
en 10 años	210.5	6.4	204.3	6.2
más de 10 años	0.0	0.0	0.0	0.0
TOTAL	3297.7	100.0	3297.0	100.0

b) Importaciones de México provenientes:

DE CANADA

DESGRAVACION	MILLONES DE DOLARES	%
antes del TLC	10.8	4.0
inmediata	1.3	4.7
en 5 años	0.5	1.8
en 8 años*	12.8	46.1
más de 10 años	2.4	8.6
TOTAL	27.8	100.0

*Negociación especial con Canadá

DE ESTADOS UNIDOS

DESGRAVACION	MILLONES DE DOLARES	%
antes del TLC	60.1	4.0
inmediata	296.2	19.5
en 5 años	908.4	59.9
en 10 años	254.3	16.7
más de 10 años	0.0	0.0
TOTAL	1519.0	100.0

c) Se tendrá un período especial de 8 años de la siguiente manera.

AÑO	A DESGRAVAR
1	20
2	0
3	10
4	10
5	10
6	10
7	10
8	30

- Ahora bien, se puede observar en los cuadros que en la negociación se reconoció la asimetría existente entre los tres países

- Estados Unidos, eliminará inmediatamente los aranceles a las fracciones que representan el 45 por ciento de nuestras exportaciones y México lo hará al 20 por ciento de nuestras importaciones de ese país

- En 10 años Estados Unidos desgravará el 6 por ciento de nuestras exportaciones, mientras que México hará lo mismo para el 10 por ciento de nuestras importaciones de ese país

- Canadá eliminará inmediatamente los aranceles a las fracciones que representaron en 1989-1991 el 12 por ciento de nuestras exportaciones y México sólo desgravará en forma inmediata el 15 por ciento de sus importaciones procedentes de ese país.

Productos más beneficiados de la industria textil y de la confección.

Los productos más beneficiados por el TLC son aquellos en el que el efecto de la desgravación arancelaria y la eliminación de cuotas es más alta, independientemente de que exista o no potencial de exportación de sus productos

a) En términos de Exportaciones, con Estados Unidos.

**PRODUCTOS MAS BENEFICIADOS POR EL TLC CON EL
MERCADO DE ESTADOS UNIDOS**

FRACCION ARANCELARIA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO
52062400	Hilados de algodón (excepto hilo de coser), con un contenido de algodón inferior al 85 por ciento en peso, sin acondicionar la venta al por menor de título superior al número métrico 52 pero inferior o igual al número métrico 80
52091200	Tejido de algodón con un contenido de algodón superior o igual al 85 por ciento en peso, de gramaje superior a 200grs metro cuadrado, crudos de ligamento de zarga o cruzado de curso infero o igual a 4
55093200	Hilados de fibras sintéticas discontinuas (excepto hilo de coser sin acondicionar para la ventana al por menor, con un contenido de fibras discontinuas acrílica o modacrílica superior o igual al 85 por ciento en peso retorcido o cableado
61061000	Camisas, blusas, blusas camiseras, y polos, de punto de algodón, para mujeres o niñas
61082100	Bragas de algodón
61103010	Sweateres, jersey, chalecos y artículos similares incluido con cuello de cisne, de punto de fibras sintéticas o artificiales que tengan 25 por ciento o más de cuero
61310015	Los demás que contengan en peso 25 por ciento más de lana o pelo fino
61103030	Los demás
62034220	Pantalones de algodón con peto
62034240	Los demás

62034330	Los demas pantalones con peto de fibras sinteticas que contengan 32 por ciento o mas de pelo de lana o pelo fino
62034335	Los demas pantalones y pantalones cortos impermeables
62034340	Los demas
62046220	Los demas pantalones de algodón con peto
62046240	Los demas
62114300	Los demas pantalones de vestir de fibras sinteticas o artificial para niñas
62121010	Sostenes que contienen encajes, tul o bordados
62121020	Los demas

FUENTE: Elaborado con la encuesta industrial mensual, y con los censos económicos de 1992

POSIBLE IMPACTO EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS EN TERMINOS DE EXPORTACIONES

FRACCION ARANCELARIA	PARTICIPACION ACTUAL EN EL MERCADO (%)	PARTICIPACION MAXIMA DE EXPORTACION (%)	PARTICIPACION POTENCIAL MAXIMA (%)	PERIODO DEL EFECTO
52062400	48.7	77.2	86.2	m plazo
52091200	17.6	413.9	90.3	e plazo
55093200	46.6	42.9	66.6	m plazo
61061000	3.9	486.9	22.8	m plazo
61082100	6.1	213.2	19.2	e plazo
61103010	0.03	20697.3	6.1	e plazo

61103015	0.01	414.8	0.1	l plazo
62034220	4.7	843.6	43.9	c plazo
62034240	10.6	204.9	32.3	m plazo
62034330	9.1	199.8	27.2	m plazo
62034335	0.4	76.2	0.7	c plazo
62034340	15.2	106.3	31.4	c plazo
62046220	4.5	326.5	19.1	c plazo
62046240	12.5	79.9	22.4	m plazo
62114300	3.8	60.1	6.1	m plazo
62121010	16.9	249.0	59.1	c plazo
62121020	15.4	0.5	15.5	c plazo

- Los productos que actualmente tienen una participación importante en el mercado de Estados Unidos y además muestran potencial considerable son: hilados de algodón, tejidos de algodón e hilados de fibras sintéticas.

- El producto que registra el menor crecimiento potencial es: los demás sostenes.

- Los sweaters, jerseys, pullovers, cardigans y chalecos es el grupo de productos con mayores posibilidades de crecimiento debido a que su participación actual en el mercado es muy pequeña y es posible que se desplace a sus competidores sin que produzca alguna reacción por parte de ellos.

- Los productos en los que se tendría que competir, ya sea con China, Hong Kong y/o Corea, debido a que se encuentran en el rango de precios considerados, serían: hilos de algodón, tejidos de algodón, bragas de algodón y pantalones de algodón con peto.

5.2) Con Canadá:

**PRODUCTOS MAS BENEFICIADOS POR EL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO CON CANADA**

FRACCION ARANCELARIA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	EFEECTO POTENCIAL
520919	Telas de algodón con un contenido superior o igual a 85 por ciento en peso, de gramaje superior a 200grs metro cuadrado (los demás tejidos)	m plazo
540242	Hilos de filamentos sintéticos (excepto hilo de coser) si acondicionar para la venta al por menor incluidos los de poliéster texturados superior o igual a 85 por ciento en peso, crudos o blanqueados	c plazo
540751	Los demás tejidos con un contenido de filamentos de poliéster texturados, superior o igual a 85 por ciento en peso, crudos o blanqueados.	m plazo
551211	Tejido con un contenido de filamentos sintéticos discontinuos superiores o igual 85 por ciento en peso (crudos o blanqueados)	m plazo
560300	Telas sin coser, incluidas las impregnadas, recuertas y revestidas o estratificadas.	m plazo
570190	Alfombras de nudo de materia textil, incluida la confeccion de las demás materias textiles	m plazo
611710	Chale, pañuelos para cuello, pasamontañas, bufandas, mantillas, velos y artículos similares	l plazo
620311	Trajes de lana o de pelo fino	l plazo

620462	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de algodón para mujeres y niñas	l. plazo
630140	Mantas de fibras sintéticas (excepto las eléctricas).	m. plazo

Fuente: elaborados con datos de Secofi (1993)

- Los productos que pueden ser más beneficiados en el mercado de Canadá son los textiles.

- Los trajes presentan una buena oportunidad de exportación, a pesar de que la desgravación arancelaria tenga un periodo de 10 años.

- Cabe mencionar que en el estudio "los textiles y prendas de vestir en Canadá" elaborado por la representación Comercial del Banco de Toronto, llega a conclusiones similares.

En términos de producción.

Porcentaje de la producción que puede ser impactado por los productos más beneficiados por el TLC.

SECTOR	ESTADOS UNIDOS	CANADA	TOTAL
TEXTIL	16.7	9.8	22.5
CONFECCION	18.5	8.4	24.0
TOTAL	17.2	9.4	22.9

FUENTE: Elaborado con los censos económicos de 1992 INEGI

- Después de detectar las fracciones arancelarias con mayores beneficios, se calculó el porcentaje de participación por país y por industria

- Debido a que las exportaciones con Canadá se encuentran localizadas en puntos muy específicos, los productos más beneficiados podrían afectar un porcentaje menor de la producción, en comparación con Estados Unidos

- En general, los productos más beneficiados por el Tratado, podrían beneficiar a un poco más de la quinta parte de la producción (11)

ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA MEXICO-CHILE

El acuerdo de complementación económica entre México y Chile suscrito el 27 de septiembre de 1991 fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 23 de diciembre de 1991 y entró en vigor a partir del 1 de enero de 1992.

El dicho acuerdo de México y Chile fijaron un arancel máximo común de 10 por ciento, el cual se reduce gradualmente según el cronograma siguiente:

PROGRAMA DE DESGRAVACION GENERAL

AÑO	01/01/92	01/01/93	01/01/94	01/01/95	01/01/96
ARANCEL	10	7.5	5.0	2.5	0

PROGRAMA DE DESGRAVACION LENTA

AÑO	01/01/92	01/01/93	01/01/94	01/01/95	01/01/96	01/01/97	01/01/98
ARANCEL	10	10	8	6	4	2	0

Para cumplir con los compromisos contraídos con ambos países, se acordó crear una comisión administradora, la cual fue constituida en base al Artículo 34 de dicho Acuerdo. (12)

La comisión administradora acordó su propio reglamento, el fomento para certificados de origen, el reglamento que regula el procedimiento de arbitraje para la solución de controversias y la resolución 1 que establece el procedimiento para la aplicación de cláusulas de salvaguardas. Asimismo se establecieron programas y grupos de trabajo para servicios, compra de gobierno, normas técnicas y ajustes a los anexos del Acuerdo para corregir errores de nomenclatura.

A dos años cinco meses de entrada en vigor del Acuerdo, los flujos de comercio y la inversión han disminuido considerablemente, como lo demuestran las estadísticas para enero-diciembre de 1993, en comparación con las de 1992.

El saldo de balanza comercial México-Chile decreció en un 195.6% al pasar de 66,982 miles de dólares a -64,078 miles de dólares. Este fenómeno se explica, fundamentalmente, debido a un incremento en las importaciones y una drástica disminución en las exportaciones.

Las exportaciones mexicanas disminuyeron en 60.8 por ciento, al pasar de 150,675 miles de dólares a 58,987 miles de dólares.

Las importaciones provenientes de Chile aumentaron en 47 por ciento, al pasar de 83,693 miles de dólares a 123,065 miles de dólares.

(MILES DE DOLÁRES)

AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	SALDO	VARIACION RESPECTO AL AÑO ANTERIOR
1991	40,929	122,765	81,839	
1992	83,693	150,675	66,982	-17.6%
1993	123,065	58,987	-64,078	-195.6%

FUENTE: SECOFI, 1993

SECTOR TEXTIL Y DE LA CONFECION

Por su parte, el comercio generado por el sector textil y de la confección representó el 7.9 por ciento del comercio total efectuado con Chile en 1993.

Las exportaciones mexicanas en dicho sector disminuyeron 46.6 por ciento con respecto a 1992, al pasar de 15.3 millones de dólares a 7.1 millones de dólares.

Las importaciones provenientes de Chile aumentaron 143.3 por ciento con respecto al mismo año, al pasar de 3 millones de dólares a 7 millones de dólares.

Ambos negociaron otorgarse aranceles por debajo de los acordados en la desgravación arancelaria fijada en el Acuerdo de Complementación Económica para algunos productos del sector, teniendo como meta para 1996 un arancel del cero por ciento, mientras que para algunos hilados la meta fijada es para el 01/01/1998.

**PRODUCTOS DEL SECTOR A LOS QUE MEXICO Y CHILE APLICAN
LOS ARANCELES MAS BAJOS PARA SU COMERCIO EN EL ACE**

**EXPORTACIONES DE MEXICO A CHILE
PERIODO DE DESGRAVACION**

A R A N C E L

FRACCION	PRODUCTO	1993	1994	1995	1996
52010000	ALGODON SIN PUNAR NICARDIM	0 0	0 0	0 0	0 0
52081108	REDES CONECCIONADAS PARA LA PESCA DE POCIL DEL ROSNYON	0 0	0 0	0 0	0 0
56089000	REDES DE ALGODON	0 0	0 0	0 0	0 0
51053000	PILO TINO CARDADO O PENSADO TOEN DE PILEO ALPACA LLAMA VICUNA Y GUANACO INCLUIDOS LOS "SIBURIOS"	2 8	2 8	2 5	0 0
63051000	SACOS DE YUFI	5 5	5 0	2 5	0 0
51021090	LOS DE MAS DE ALPACA LLAMA VICUNA GUANACO AQUELLOS DE LA FAMILIA CAMELIDAE GENERO LLAMA)	5 5	5 0	2 5	0 0
53041000	FIBRA DE FIBRA SISAL HE SE QUEL EN BRUTO	5 5	5 0	2 5	0 0
52041000	FIBRA DE FIBRA SISAL HE SE QUEL LAS DE MAS	5 5	5 0	2 5	0 0
52049000	FIBRA DE FIBRA SISAL HE SE QUEL LAS DE MAS	5 5	5 0	2 5	0 0
53052100	EN BRUTO	5 5	5 0	2 5	0 0
53052900	LOS DE MAS	5 5	5 0	2 5	0 0
63059000	SACOS DE HENQUEN	5 5	5 0	2 5	0 0

**IMPORTACIONES MEXICANAS PROVENIENTES DE CHILE
A R A N C E L**

FRACCION	PRODUCTO	1993	1994	1995	1996
51011101	RENDIMIENTO DE FIBRA SE A IGUAL O SUPERIOR AL 75% CUYO RENDIMIENTO EN FIBRA IGUAL O SUPERIOR AL 75%	0.0	0.0	0.0	0.0
51011102	RENDIMIENTO DE FIBRA SE A IGUAL O SUPERIOR AL 75% CUYO RENDIMIENTO EN FIBRA IGUAL O SUPERIOR AL 75%	0.0	0.0	0.0	0.0
51021099	DE VICUNA Y OTROS ANQUE SIN OTRAS CAMELIDAS GENERO LLAMA	0.0	0.0	0.0	0.0
51022099	DE ALFACA O DE LLAMA	0.0	0.0	0.0	0.0
51031099	BORRAS DE OSE Y SIMILARES DE FIBRA DE ANQUE SIN OTRAS	0.0	0.0	0.0	0.0
51032099	BORRAS	0.0	0.0	0.0	0.0
51033001	BORRAS	0.0	0.0	0.0	0.0
51053001	DE ALFACA VICUNA Y LLAMA PEÑALES EN MICHAS (COPS)	0.0	0.0	0.0	0.0
51054001	DE TRAFALCO PEÑALES EN MICHAS (COPS)	0.0	0.0	0.0	0.0
52010002	SIN PIELA DE FIBRA CON MAS DE 29 MM DE LONGITUD	0.0	0.0	0.0	0.0
53029001	EN FIBRAS SIN FIBRA	0.0	0.0	0.0	0.0
53059101	RAMIO	0.0	0.0	0.0	0.0
53031001	YUTE	2.0	2.0	2.0	0.0
53039001	YUTE SIN FIBRA	2.0	2.0	2.0	0.0

PRINCIPALES PRODUCTOS DEL SECTOR

EXPORTACION

FRACCION	PRODUCTO
550932	Hilados de fibras sintéticas retorcidos o cableados
550200	Cables de filamentos artificiales
550962	Hilados mezclados exclusivo o principalmente de algodón
520932	Tejidos de algodón de filamento de sarga o cruzado de curso inferior o igual a 4
560110	Toallas, tampones higiénicos, toallas y artículos higiénicos similares de guta

IMPORTACION

FRACCION	PRODUCTO
52094201	TEJIDOS DE MEZCILLA "DENIM"
62034201	PANTALONES, PANTALONES CON PETO Y PANTALONES CORTOS PARA HOMBRÉS O NIÑOS DE ALGODÓN
58109299	LOS DEMÁS BORDADOS EN PIEZA, TIRA O MOTIVOS DE FIBRAS SINTÉTICAS O ARTIFICIALES
62046201	PANTALONES, PANTALONES CON PETO, Y PANTALONES CORTOS PARA MUJERES Y NIÑAS DE ALGODÓN
51121999	LOS DEMÁS TEJIDOS DE LANA PEINADO O DE PELO FINO PEINADO

C) PERSPECTIVAS DEL MERCADO CON LA COMUNIDAD EUROPEA

En Europa se están registrando cambios vertiginosos y trascendentes. Los 12 países de la Comunidad Europea (C.E.C.E.) buscan la consolidación de un mercado unificado hacia 1996. La Asociación Europea de Libre Comercio (A.E.L.C.) (13) ha expresado su interés de establecer un Área Económica Europea (A.E.E.) con la comunidad.

EUROPA OCCIDENTAL.

Europa Occidental está constituida por dos grandes bloques comerciales: la Comunidad Europea (CE) y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).

Actualmente la población de la CE es 1.3 veces la población de los Estados Unidos y su producto representa el 96 por ciento del producto estadounidense.

Hacia 1992, la CE representa un mercado de más de 360 millones de personas, con un PIB regional que significa más de una tercera parte de su producción mundial de bienes y servicios.

Durante el periodo de 1988, la tasa de crecimiento anual promedio del comercio intracomunitario fue de 8.3%, mientras que el intercambio con el resto del mundo creció al 5.3 por ciento anual, durante el mismo periodo.

En 1988, los países de la Comunidad exportaron el 37 por ciento de las mercancías mundiales e importaron el 36 por ciento.

La población de los siete países de la AELC sumo 32 millones de personas en 1988. En ese mismo año el comercio total de estos países fue de 32 mmd. Sus exportaciones (177mmd) representaron el 6.4 por ciento del total mundial y sus importaciones (184mmd) el 6.18 por ciento.

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS DE LA COMUNIDAD EUROPEA (1993)

COMUNIDAD EUROPEA	PIB(MDMDD)	POR(MILLONES)	EXPORTACIONES (MDMD)	IMPORTACIONES (MDMD)
ALEMANIA FEDERAL	1117.8	61.7	323.4	250.6
FRANCIA	879.9	55.6	137.8	178.9
ITALIA	755.9	57.4	128.5	138.6
REINO UNIDO	675.3	56.9	145.2	189.3
ESPAÑA	289.2	38.8	40.3	60.5
HOLANDA	213.2	14.7	103.2	99.4
BEL-LUX	144.8	9.9	92.1	92.3
DINAMARCA	101.2	5.1	27.8	25.9
GRECIA	47.2	10.0	5.4	12.3
PORTUGAL	36.8	10.3	10.6	16.8
IRLANDA	29.4	3.5	18.7	15.6
TOTAL	4290.7	323.0	1063.0	1080.2

(MDMDD)=Miles de Millones de Dolares

Fuente: Internacional Financial Statistics, FMI

México y la Comunidad Europea

Actualmente la CE constituye nuestro segundo socio comercial, después de los Estados Unidos, con cerca del 14 por ciento de las exportaciones y el 15 por ciento de las importaciones de nuestro país.

En 1982, más del 70 por ciento de las exportaciones mexicanas a la Comunidad Europea eran de petróleo y para 1989 representaban menos del 50 por ciento.

La Comunidad representa el segundo socio inversionista de México. En 1988 la Inversión Europea Directa (IED), en México alcanzó un monto de 5,037.5 millones de dólares y representó el 20 por ciento de la inversión extranjera acumulada en nuestro país.

Las relaciones económico-comerciales entre México y la Comunidad Europea cuentan con un marco normativo a través del Convenio de Cooperación Comercial suscrito en 1975. Este convenio otorgó la cláusula de la nación más favorecida, la que era relevante por que México no era miembro del GATT.

Además se establecerón compromisos para la celebración de ferias, misiones y seminarios en materia comercial. Como consecuencia de México a la adhesión al GATT, este convenio ya no tiene compromisos importantes para ampliar las relaciones económicas bilaterales.

Durante 1989, se estrecharon los nexos comerciales mediante la creación de la Subcomisión de Cooperación. El objetivo de esta subcomisión es promover el desarrollo de la industria mexicana mediante conversiones y la cooperación para el desarrollo tecnológico, el establecimiento de normas y estándares y la capacitación de recursos humanos.

Además, en 1989 México accedió en la red de información de oportunidades de negocios denominada Business Cooperation Network (BC-NET). El BC-NET permite a los empresarios mexicanos, identificar a sus potenciales contrapartes europeas para el establecimiento de conversiones, contratos de transferencias de tecnología de distribución y de comercialización.

Nuestro país también ha negociado el acceso a los fondos de inversión comunitarios al amparo del programa internacional Investment Partners, establecido por la Comunidad Europea para apoyar a los países en desarrollo. Estos fondos pueden utilizarse para el financiamiento de estudios de preinversión, estudio de mercados y aportaciones de capital de riesgo para el arranque de empresas mixtas, especialmente para las empresas de tamaño pequeño y medio.

México y la Comunidad han fortalecido los lazos empresariales. Para ello, se ha instalado un Consejo de Hombres de Negocios Mexicanos y Europeos denominado Business Council. Este consejo facilitará la detección de oportunidades de negocios a través de un contacto más estrecho a nivel empresarial; permitirá la difusión de información sobre el proceso de unificación del mercado Europeo, y la definición de estrategias de acceso al mercado europeo.

Los esfuerzos bilaterales mexicanos por lograr una cooperación económica más amplia se ha orientado principalmente a proporcionar acercamientos con la República Federal Alemana, Francia, Reino Unido, España, Portugal, Italia y Bélgica.

Los esfuerzos se en orientan a incrementar las exportaciones mexicanas a los mercados de esos países, y captar un mayor porcentaje de los recursos de inversión y aprovechar los mecanismos de cooperación económica de que disponen para los países en desarrollo. Estos mecanismos se dirigen a la capacitación técnica e industrial, el acceso a sus bancos de información, la participación conjunta en proyectos científico-tecnológicos, el financiamiento de coinversiones, y la promoción comercial.

Destacan algunas acciones llevadas a cabo con diversos países. Con España, se suscribió un Acuerdo Económico, a través del cual conceden a México 1,500 millones de dólares en créditos al comercio exterior y ambos países se comprometen a realizar los mayores esfuerzos para movilizar conjuntamente 2,500 millones de dólares en conversiones.

Con el Reino Unido, se firmaron las líneas de crédito para el impulso del comercio y se han promovido diversos proyectos de inversión.

Se ha avanzado con Francia en la solución de problemas de acceso de varios proyectos mexicanos, especialmente en la eliminación de barreras no arancelarias. También se suscribió un acuerdo para el fomento del comercio y se promueven varios proyectos de inversión conjunta a realizarse en México.

Con Portugal, se creó un Convenio Bilateral de Hombres de Negocios que buscare incrementar el comercio y la inversión.

La unificación comunitaria de 1992, transformará profundamente las relaciones económicas internacionales y de ello, derivan retos y oportunidades que el sector productivo de México debe enfrentar y aprovechar.

El mercado comunitario de 1992 constituirá un mercado difícil por la gran competencia que se desatará. La posibilidad de crear una "casa común europea" entre todos los países de Europa plantea expectativas entre las cuales es preciso responder en forma flexible y oportuna.

México y la Asociación Europea de Libre Comercio.

En 1988, las ventas mexicanas a los países miembros de AELC representaron el 0.8 por ciento de sus exportaciones totales y las compras ascendieron a 2.4 por ciento del total de las importaciones mexicanas.

México ha procurado ampliar sus relaciones económicas con los países miembros de la AELC. Con Suecia ha impulsado diversos proyectos de inversión y acciones de promoción comercial para buscar una mayor penetración de los productos mexicanos a los mercados nórdicos.

Con Suiza se ha iniciado la exportación para el posible establecimiento de un Acuerdo Marco para fomentar las relaciones económicas, comerciales y de inversión.

México y la Europa del Este.

México ha procurado un acercamiento con las economías de Europa del Este a fin de aprovechar las oportunidades económicas que se generan con los desarrollos recientes de la zona.

Con la URSS se suscribió un programa de Largo Alcance de Recuperación Económica y Científico-Técnica. Con la República Democrática Alemana, Hungría, Polonia y Checoslovaquia se realizan mayores esfuerzos de promoción comercial con vistas de ampliar la presencia mexicana en dichos países y materializar algunos proyectos de inversión, producción y comercialización (14).

D. PERSPECTIVAS DEL MERCADO CON LA CUENCA DEL PACIFICO

La Cuenca del Pacifico es la region mas dinamica del mundo. Los paises de esta zona se han caracterizado por tener elevadas tasas de crecimiento y un notable desempeño exportador. En particular las naciones de la Cuenca del Pacifico (15), cuentan con 1570 millones de habitantes, es decir la tercera parte de la poblacion del mundo, y tienen una produccion agregada que representa el 20 por ciento del PIB mundial.

El crecimiento de la region se ha sustentado fundamentalmente en el comercio exterior.

La acumulacion de excedentes comerciales hacen de la Cuenca del Pacifico una de las fuentes mas importantes de Inversion Extranjera Directa. Destaca dentro de este grupo, Japon cuyas inversiones totales en el exterior superaron los 210 mil millones de dolares en 1989. De esta cifra, el 22 por ciento de esta cifra se dirige a los paises de Asia y Oceania, el 40.9 por ciento a Estados Unidos y Canada, el 15 por ciento a America Latina y el 0.8 por ciento a Mexico.

Taiwan se ha convertido en una de las economias con mayor disponibilidad de recursos para invertir en el exterior debido a sus enormes recursos de divisas, que afines de 1989 sumaron al rededor de 70 mil millones de dolares.

JAPON: INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL EXTERIOR

1991		
PAISES	PORCENTAJE	IED (MDMDD*)
ASIA Y OCEANIA	22.0	46.2
E.U. Y CANADA	40.9	85.9
AMERICA LATINA	15.0	31.5
MEXICO	0.8	1.7
RESTO DEL MUNDO	21.3	44.7
TOTAL	100.0	210.0

(MDMDD*) MILES DE MILLONES DE DOLARES

JAPON COMO EL MOTOR DE CRECIMIENTO

Japón se ha constituido en el motor que impulsa al desarrollo economico de la region. El crecimiento de los paises vecinos se ha basado en la transferencia de recursos y tecnologia provenientes de ese pais. Del total de inversion japonesa que ha sido canalizada al exterior, el 20 por ciento tuvo como destino final la Cuenca del Pacifico.

La capacidad de influencia económica de Japón es tal, que las relaciones internacionales de Australia y Nueva Zelanda están tomando una clara orientación hacia este país, debilitando su vínculo económico con Europa y Estados Unidos.

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS DE LA CUENCA DEL PACÍFICO

(1991)

PAISES DE LA CUENCA DEL PACÍFICO	PIB(MDMDD)	POBLACIÓN (MILLONES)	EXPORTACIONES (MDMDD)	IMPORTACIONES (MDMDD)
JAPON	2373.1	122.1	264.9	187.4
CHINA	376.5	1080	47.5	55.3
AUSTRALIA	195.2	16.3	33.1	36.1
Corea del Sur	121.3	41.6	61.0	58.1
INDONESIA	76.8	170.2	19.5	13.5
TAILANDIA	47.6	53.6	15.7	19.5
HONG KONG	45.3	5.6	63.2	63.9
Nueva Zelanda	35.0	3.3	8.8	7.5
FILIPINAS	34.6	57.4	7.00	7.3
MALASIA	32.0	16.5	21.1	16.6
SINGAPUR	20.7	2.6	39.3	13.9
TAIWAN	N.D.	N.D.	60.5	49.8
TOTAL	3357.9	1569.9	641.5	553.7

Fuente: Internacional Financial Statics, FMI (1993)

La participación de Japón en el comercio mundial en 1988 fue de aproximadamente de 7.7 por ciento. En ese año Japón fue el tercer exportador a nivel mundial. Sus ventas al exterior representaron el 9.2 por ciento del total mundial y sus compras el 6.3 por ciento de las importaciones. Japón se ha convertido en el segundo socio comercial de Estados Unidos, después de Canadá.

El comercio total de Japón en 1989 fue de 186 mil millones de dólares. En ese periodo 1983-1989, el comercio de Japón registro una tasa promedio de crecimiento anual cercano a 100,000 millones de dólares, este superavit descendió al incrementar sus importaciones a 643,358 millones de dólares en 1989, como consecuencia del esfuerzo del gobierno japonés por incrementar sus importaciones y así aminorar las presiones proteccionistas de sus principales socios comerciales, especialmente Estados Unidos.

El interés por incrementar las importaciones se ha fortalecido con la adopción, de un programa de promoción de importación, que incluye incentivos fiscales y

asistencia financiera para los importadores japoneses, la eliminación de aranceles unilaterales a más de 1000 productos manufacturados y, por primera vez, apoyo financiero a exportadores de todo el mundo, para que concurren al mercado japonés.

MEXICO Y LA CUENCA DEL PACIFICO

La Cuenca del Pacifico es el tercer mercado para los productos mexicanos, después de los Estados Unidos y la Comunidad Europea. En 1988, las exportaciones mexicanas a esta región superaron los 1 700 millones de dólares y el comercio total ascendió a 3,277 millones de dólares.

Japón es el primer socio comercial de México en la región, la participación de Japón en el total de las exportaciones mexicanas en 1988 fue de aproximadamente 6 por ciento. Sin embargo, las exportaciones de petróleo crudo representaron el 80 por ciento de las ventas totales de México a Japón en el periodo de 1982-1988.

En 1987 y 1988, el comercio global entre estos dos países alcanzó los valores de 2,144 millones de dólares, respectivamente, representando 64 y 58 por ciento del comercio total de México con el exterior.

Las relaciones comerciales de México con Australia, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur han evolucionado favorablemente en los últimos años. El comercio total de México en estos países paso de 242 millones de dólares en 1987 a 500 millones de dólares en 1988.

Los principales productos de exportación a estos países son: Petróleo, Alambrón y barras de hierro, Acido, Tuberas, Maquinas para procesamiento de datos, Hilados sintéticos y Cerveza.

El reto comercial de México ante COP es aumentar su penetración en este mercado de aproximadamente 550 mil millones de dólares anuales.

La oportunidad que brinda la nueva política de promoción de importaciones de Japón deberá aprovecharse para consolidar la presencia de nuestros productos en el mercado de ese país.

La ubicación geográfica de México es privilegiada por estar situado junto al principal mercado del mundo y entre la región Asia-Pacífico y la Comunidad Europea. Ello le permite aspirar a convertirse en puente de producción y comercio entre los dos continentes, con el consiguiente beneficio económico.

D) Relaciones Multilaterales

La Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico ha probado ser un foro útil para el análisis, discusión e identificación de problemas y oportunidades económicas en la región. Es importante continuar promoviendo el ingreso de México a dicha Conferencia.

Durante 1989, dos organizaciones han adquirido relevancia para México: el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) y la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

El PBEC es un organismo que agrupa a 850 empresas de los países de la región. Su actividad se orienta a la identificación de oportunidades de comercio e inversión. La participación empresarial mexicana en el PBEC es relevante. México fue la sede de la XXIV reunión de dicho Consejo en la ciudad de Guadalajara, Jalisco, en 1991, y ello ofrecerá una excelente oportunidad para promover los intereses económicos del país y estrechar los lazos empresariales entre México y los países de la Cuenca.

La APEC es un mecanismo creado por los gobiernos de la zona para fomentar la cooperación económica. Este mecanismo se estableció el pasado mes de noviembre en Canberra, Australia. México está intensificando sus esfuerzos para participar en la APEC. Aunque dicho mecanismo está iniciando sus actividades y sus perspectivas todavía no son muy claras, se cree que, dada su naturaleza intergubernamental, brindará mayores oportunidades para acelerar las acciones de cooperación económica multilateral e institucionalizada entre los países de la región Asia-Pacífico.

FALTA PAGINA

No. 1 46

PROPUESTAS

La situación actual de las empresas dedicadas a la industria textil y de la confección nos muestran un panorama desolador, ya que los empresarios mexicanos de este subsector tienen fuertes arraigos en una cultura tradicional de corte familiar, destinando su producción únicamente al mercado regional, además afectados por las secuelas que le dejó el virus llamado proteccionismo que las mantuvo durante muchos años improductivas, de bajos rendimientos y poco competitivas.

Cabe mencionar que las industrias que conforman el sector textil y de la confección en su mayoría son micro y pequeñas empresas, que en conjunto representan el 93

.3% del total y un 6.7% la conforman medianas y grandes. Estas últimas, son las que tienen la capacidad para competir en los mercados internacionales y poder enfrentar los retos que esto representa, estas tienen acceso a los programas de financiamiento que las instituciones de la Banca de Desarrollo promueven

Al carecer de financiamiento las micro y pequeñas empresas, se enfrentan actualmente a numerosas dificultades, porque en términos generales no están preparadas para competir en el nuevo modelo económico, por no pertenecer a las cámaras comerciales tales como CANAINTEX, CANAINVES de corte tanto regional como nacional, las uniones de crédito o bien las nuevas empresas integradoras.

Además, por la falta de inversión, la tecnología rudimentaria con la que cuentan, procesos productivos y esquemas administrativos deficientes, su capacidad de producción muy baja, se añade su baja capitalización y un esquema cultural heredado de 40 años de política industrial proteccionista que acostumbró a los empresarios a la obtención de la máxima ganancia a partir de la mínima inversión, su tendencia es a desaparecer repercutiendo notablemente en un incremento del desempleo por el cierre y paro de sus empresas

Con la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá se esperaba que el sector textil y de la confección *"por ser uno de los más privilegiados en cuanto a eliminación de cuotas arancelarias y no arancelarias"* que tuvieron casi la mitad de los productos mexicanos con destino a Estados Unidos, mejorara la situación del sector

Estudiando detenidamente el Tratado de Libre Comercio, en lo que respecta a materias textiles y productos confeccionados, nos dimos cuenta de que es falso que exista un comercio leal y justo. Ya que la eliminación de cuotas arancelarias se da únicamente sobre bienes textiles y los de la confección en aquellos que sean

ensamblados en México a partir de telas totalmente cortadas y formadas en Estados Unidos para exportar y reimportar a Estados Unidos (maquila y empresas transnacionales) siendo este hecho beneficioso para Estados Unidos y no representando estos productos ventajas comparativas para México.

El párrafo anterior está basado en las reclamaciones de salvaguardas del Tratado de Libre Comercio, específicamente para los bienes que cumplan con las reglas de origen la posibilidad de restablecer hasta por un periodo de tres años la salvaguarda, entonces se reanuda un programa de desinversión para concluir en el término pactado originalmente. Asimismo, el país que adopte una salvaguarda de esta naturaleza deberá compensar al país exportador afectado otorgándole concesiones comerciales con el valor equivalente del propio sector textil.

Para esta reglamentación en específico proponemos que se busque una renegociación en lo tocante a las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras dedicadas a productos artesanales, porque de lo contrario se vendría una crisis peor que la de estos últimos años.

Y en los tres años de salvaguarda la micro, pequeña y mediana empresa no podrán recuperarse del impacto del TLC, cambiando el panorama de estas, y por lo desarrollado a lo largo del trabajo.

Cabe mencionar que nuestras propuestas se llevan del trabajo de campo, que realizamos en la Corporación Integral de Fondo de Punto, en Cuatepec, Hgo., la Asociación de Chamarteros, en Noxtla, Puebla, Distrito Federal y Estado de México.

PROBLEMATICA POR PARTE DE LOS EMPRESARIOS	POSIBLES SOLUCIONES
1. Mercados regionales cautivos	1. Tener conocimiento de cultura exportadora a parte de satisfacer la demanda efectiva nacional.
2. Falta de perspectivas para diversificación de mercados.	2. Fomentar tradición de empresas familiares.
3. No existe una innovación integral de las empresas.	3. Buscar las posibles fuentes de información, en cuanto a tecnología.
4. traspaso de diseño con menos calidad.	4. Capacitación a operarios de los laboratorios, centros de diseño y moda.

Lo anterior abre otras opciones a la participación empresarial para aquellos pequeños empresarios que no han optado por la franca marginación de la actividad gremial, un abanico de oportunidades que van desde la membresía áptica en las organizaciones a las cuales pertenecen por obligación (Las Cámaras de la Industria y la Cámara de Comercio) hasta una participación más activa en otro tipo de organismos más eficaces ya sea por su orientación hacia cuestiones concretas o por una actitud más política y combativa, como las asociaciones de industriales (del sector textil y de confección) que están integrados por las uniones de productores que constituyen un tipo de asociación más pragmática, encaminado fundamentalmente a resolver problemas crediticios.

CONCLUSIONES

Hoy es común insistir que nuestro tiempo cambia rápidamente, no como resultado de efectos aislados, sino como esencia misma de la reproducción social contemporánea. En gran medida este proceso es resultado del cambio científico y tecnológico que, paulatinamente, se introduce en las características de los bienes y servicios que consumimos.

Nuestro país entró en una restructuración económica acelerada debido a la crisis de los años 80's que trajo consigo la internacionalización de las políticas económicas. A partir de las estrategias de estabilización que tomaron ejes de acción de libre comercio y la desregulación y la privatización como nuevos paradigmas sociales.

Es importante señalar que la Micro, Pequeña y Mediana empresa de la Industria Textil y de la Confección nacional agrupan en conjunto el 97.8% del total de las empresas, esto impacta considerablemente a la economía repercutiendo notablemente en el empleo, salario y PIB. Ya que el personal ocupado durante la década de los 80's y 90's fue decreciente, pasó de 303,232 empleados a 291,064, es decir, no se logró alcanzar el número de ocupaciones que se tenían al comienzo de la década. Debido a que la crisis marcó la conclusión de la etapa de crecimiento llamada sustitución de importaciones, implementada durante los últimos cuarenta años, trajo como consecuencia la restricción del poder de compra e hizo prácticamente imposible la adquisición de maquinaria y equipo industrial en virtud de las continuas devaluaciones y a las elevadas tasas de interés que se tuvieron que pagar en el periodo citado.

Otro acontecimiento importante surgió el 24 de Julio de 1986 cuando la apertura comercial trajo consigo el ingreso de México a GATT y Acuerdo General sobre Aranceles, Aduaneros y de Comercio, que significó un elemento adicional en contra de las posibilidades de crecimiento para las manufacturas textiles debido a los elevados niveles de capacidad ociosa de la planta productora de la crisis, y el retraso acumulado en materia de inversión que se conformaron en los factores que dificultaron enfrentar las importaciones en condiciones adecuadas.

Además de lo anterior, los precios en los mercados internacionales de los principales productos textiles, mostraron una marcada tendencia hacia la baja, provocada por la sobreproducción y sustitución de fibras naturales por artificiales condicionando la quiebra y el cierre de la mayor parte de los subsectores de esta industria.

Como es sabido, los Estados Unidos tienen ventajas comparativas en términos comerciales sobre México en casi toda la rama textil y de la confección. Esto se debe, principalmente, a que nuestra Industria cuenta con tecnología obsoleta y una

baja vinculación entre las instituciones educativas y centros de capacitación de la propia rama, tales como CATEX, CONALEP a nivel medio superior y el IPN a nivel profesional.

También la renovación de las prácticas productivas y los patrones de consumo que se observan en todo el mundo, precisa un esfuerzo conjunto del gobierno y de los empresarios mexicanos, a fin de consolidar las condiciones óptimas para la competitividad internacional del sector. En el caso del sector textil y de la confección el precio al consumidor constituye una respuesta integral a los retos y oportunidades actuales que enfrentan las empresas del ramo, ya que en la actualidad, tienen problemas de competitividad derivados en buena parte del poco acceso que tienen a las fuentes de financiamiento tanto de la banca de desarrollo como la banca de primer piso. Ya que para ser sujetos del crédito, deben cumplir requisitos que en ocasiones exceden su capacidad de pago. Así por ejemplo, los créditos solo fluyen a aquellos empresarios dedicados a la exportación, dejando fuera del programa a los dedicados al comercio nacional.

Todo lo anterior se refleja en la obsolescencia de maquinaria y equipo así como en las técnicas productivas que emplean debido a la heterogeneidad de la planta industrial de la rama que muestra una tendencia hacia procesos mayoritariamente Tayloristas. Es por esto, que se hace necesario un mayor acceso al crédito a las empresas micro, pequeñas y medianas de este sector, en este caso a aquellos empresarios dedicados al comercio para el mercado interno.

Lo anterior nos sirve para darnos cuenta que si bien la Micro, Pequeña y Mediana empresa del sector Textil y de la Confección forman el 97% del total, ocupando el grueso de la mano de obra y son las generadoras de mayores empleos del sector, en contraste, esta industria no es exportadora, ni tampoco tiene la capacidad para acceder al crédito, quedando fuera de los proyectos de Nacional Financiera y teniendo como una alternativa la creación de empresas asociacionistas.

Consideramos que el empresario mexicano de esta industria tiene estos retos a corto y mediano plazo:

primero, reorganizar su proceso administrativo y abandonar la estructura familiar como eje de organización; segundo, capacitarse y asesorarse en el ámbito financiero y productivo para hacer mejores elecciones tanto del crédito como de la actualización viable de su planta y equipo y tercero tener acceso a la información adecuada para diversificar y alternar ventajas de la comercialización

de sus productos, dejando de lado la dependencia de los mercados cautivos regionales, buscando nuevas opciones.

Actualmente nuestro país está en una encrucijada muy importante. Como lo sabemos todos, la apertura del comercio internacional con el Tratado de Libre Comercio firmado con Estados Unidos, y Canadá, aparece públicamente como uno de los aspectos más positivos para México, en cuestión de reducción de aranceles y barreras no arancelarias, lo cual contribuye a ampliar el horizonte de posibilidades de la Industria Textil y de la confección de nuestras exportaciones, sobre todos en aquellos capítulos que habían sido restringidos por cuotas, llegando a afirmarse por parte de funcionarios públicos que *"nuestra industria ha sido de las más favorecidas"*.

Así también, las posibilidades que se venían por las conversiones y las asociaciones que se están dando y seguro se darán en un futuro para los productores mexicanos de la industria textil y de la confección significa tener acceso a mayores mercados, *"con reglas claras y transparentes y con mecanismos imparciales que permitan soluciones justas y ágiles"* (teóricamente, ya que es difícil la competencia de un país tercer mundista con tecnología rudimentaria y obsoleta en contraste con una tecnología de punta y procesos productivos como el hoy existente (Esovieta) que poseen los países desarrollados, dentro de los cuales se encuentra Estados Unidos) a las diferencias que puedan surgir. Para los consumidores mexicanos implicara poder adquirir un mayor número de productos diferentes en precios, y calidad que satisfagan sus requerimientos. Las estadísticas indican que ya un 50% del mercado está siendo surtido con las importaciones y esta tendencia parece ser que se va incrementando.

Consideramos que es una afirmación paulatinamente verdadera, ya que en nuestro trabajo pudimos comprobar que las empresas micro, pequeñas y medianas empresas textiles y de la confección no se encuentran en esta situación, el privilegio lo detentan las grandes empresas del sector y principalmente las exportadoras.

Creemos firmemente que no significa volver a esquemas del proteccionismo del pasado: *"sino más bien, aprovechar mecanismos modernos, que fomentan un comercio abierto y leal, tanto de textiles como de prendas de vestir y por ende se traduzcan en un mejor ambiente para el desarrollo de la Industria Textil y de la Confección, que traiga como consecuencia un incremento en la inversión y en la generación de empleos"* provechoso para nuestro país.

No desconocemos que la labor es ardua y las actividades de trabajo y de negociación deben ser permanentes. El propósito es uno: lograr que la Industria Textil y de Confección sea una tradición con futuro, que vaya acorde a los constantes cambios tecnológicos sin perder su abolengo industrial.

Sin embargo, el futuro es incierto y lejano; el presente forma parte de nuestra industria lo cual exige una mentalidad empresarial flexible y moderna que opte por tener mayores condiciones de productividad y eficiencia que conlleve a elevar sus utilidades, mediante un incremento en sus inversiones.

A N E X O S :

- 1) GLOSARIO
- 2) CLASIFICACION ARANCELARIA DEL SECTOR TEXTIL.

Textiles de origen natural.

2.1 Capítulo 50. SEDA.

- 2.1.1 Partida o clasificación arancelaria.
- 2.1.2 Conceptos básicos.

2.2 Capítulo 51. LANA Y PELO FINO; HILADOS Y TEJIDOS EN CRIN.

- 2.2.1 Partida o clasificación arancelaria.
- 2.2.2 Conceptos básicos

2.3 Capítulo 52. ALGODON.

- 2.3.1 Partida o clasificación arancelaria.
- 2.3.2 Conceptos básicos.

2.4 Capítulo 53. DEMAS FIBRAS TEXTILES VEGETALES.

- 2.4.1 Partida o clasificación arancelaria
- 2.4.2 Conceptos básicos.

Textiles de origen artificial y sintético

2.5 CLASIFICACION ARANCELARIA DE MATERIAS TEXTILES, ARTIFICIALES Y SINTETICAS

- 2.5.1 Materias textiles sintéticas
- 2.5.2 Materias textiles artificiales.
- 2.5.3 Hilados y materias textiles sintéticas o artificiales.

2.6 Capítulo 54. FILAMENTOS SINTETICAS O ARTIFICIALES.

- 2.6.1 Sintéticos.
- 2.6.2 Artificiales.

2.7 Capítulo 55. FIBRAS SINTETICAS O ARTIFICIALES.

- 2.7.1 Sintéticos
- 2.7.2 Artificiales.

2.8 Capítulo 56. GUATA, FIELTRO Y TELAS SIN TEJER; HILADOS ESPECIALES, CORDELES, CUERDAS Y CORDAJES; ART. DE CORDELERIA.

- 2.8.1 Partida o clasificación arancelaria.
- 2.8.2 Conceptos básicos

2.9 Capítulo 57. ALFOMBRAS Y DEMAS REVESTIMENTOS PARA EL SUELO, DE MATERIAS TEXTILES.

- 2.9.1 Partida o clasificación arancelaria.

**2.10 Capítulo 58. TEJIDOS ESPECIALES; SUPERFICIALES
TEXTILES CON PELO INSERTADO; ENCAJES**

2.10.1 Partida o clasificación arancelaria.

2.10.2 Conceptos básicos.

**2.11 Capítulo 59. TEJIDOS IMPREGNADOS, RECUBIERTOS O
ESTRATIFICADOS ARTIFICIALES DE
MATERIAS TEXTILES.**

2.11.1 Partida o clasificación arancelaria.

2.11.2 Conceptos básicos.

**3) CLASIFICACION ARANCELARIA DEL SECTOR
DE LA CONFECCION**

3.12 Capítulo 60. TEJIDOS DE PUNTO

3.12.1 Partida o clasificación arancelaria.

3.12.2 Conceptos básicos

**3.13 Capítulo 61. PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, DE
PUNTO**

3.13.1 Partida o clasificación arancelaria.

**3.14 Capítulo 62. PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR,
EXCEPTO LOS DE PUNTO**

3.14.1 Partida o clasificación arancelaria.

**4) FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL SECTOR
INDUSTRIAL**

4.1 Adecuaciones recientes

4.2 Nacional Financiera

4.3 Créditos que proporciona Nafin.

4.3.1 Créditos destinados a la constitución o fortalecimiento del
capital de trabajo.

4.3.2 Créditos destinados a la adquisición de maquinaria, equipo y
mobiliario.

4.3.3 Créditos destinados a la adquisición construcción, instalación
y modificación de unidades industriales, comerciales y
de servicios.

4.3.4 Créditos destinados a la reconstrucción de pasivos.

4.3.5 Apoyo a las Uniones de Crédito para que realicen operaciones
en beneficio común de sus socios.

4.3.6 Sistema de targeta empresarial.

4.3.7 Sistema de factoraje financiero

4.3.8 Arrendamiento financiero.

4.4 Banco Nacional de Comercio Exterior

ANEXOS:

1) GLOSARIO

ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL (AAP). Es un acuerdo comercial que se suscribe al amparo del tratado de Montevideo 1980, mediante el cual se conceden preferencias arancelarias entre los países signatarios. En este acuerdo participan un subconjunto de los países de ALADI.

ACUERDO MULTIFIBRAS EN RELACION CON EL COMERCIO INTERNACIONAL DE TEXTILES. Este acuerdo permite a un país importador aplicar restricciones cuantitativas a las importaciones de textiles y productos del vestido cuando las considera necesarias para proteger su mercado, aun cuando tales restricciones fueran contrarias a las reglas del GATT. El acuerdo dispone que esas restricciones no deben mermar las importaciones a niveles inferiores a los alcanzados en el año anterior y, si siguen en vigor, la expansión del comercio en porcentajes especificados.

El Acuerdo entró en vigor el 1o. de enero de 1974, ha sido renovado en varias ocasiones y vence a fines de 1992. El Acuerdo sustituyó al Acuerdo a Largo Plazo sobre Comercio Internacional en Textiles de Algodón, que estuvo en vigor de 1962 a 1974. Debido a este Acuerdo la mayoría de los países exportadores de textiles o de vestido celebran acuerdo bilaterales con los principales países importadores, ya que estos pueden imponer unilateralmente cuotas para limitar dichas importaciones.

ACUERDOS VOLUNTARIOS DE RESTRICCIÓN (AVR). Acuerdos informales por los cuales los exportadores restringen voluntariamente ciertas exportaciones, comúnmente mediante cuotas de exportación para proteger sus sectores productivos.

ARANCEL. Impuesto aplicado a artículos transportados de un área aduanal a otra.

ASOCIACION EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (AELC). Asociación establecida en 1960 por la reconversión de Estocolmo, con sede en Ginebra; incluye hoy a Australia, Islandia, Noruega, Suecia, Liechtenstein, Suiza y Finlandia. Dinamarca y el Reino Unido también eran miembros, pero se retiraron de la (AELC) cuando ingresaron a la Comunidad Europea en 1973.

Los países miembros de la (AELC) han eliminado gradualmente los aranceles sobre productos manufacturados y comercializados dentro la asociación. La mayoría de los productos agrícolas no están incluidos en reducciones arancelarias internas de AELC. Cada país miembro ha celebrado un convenio comercial con la Comunidad Europea que establece la eliminación recíproca de aranceles para la mayoría de las manufacturas, con excepción de unos cuantos productos sensibles. Así pues, la Comunidad Europea y la AELC forman una zona de libre comercio de facto.

BARRERAS NO ARANCELARIAS: Medidas gubernamentales que restringen las importaciones en las que no se incorporan los aranceles. Estas medidas se han vuelto relativamente más notorias como impedimentos al comercio

CLAUSULAS DE ESCAPE O SALVAGUARDAS: Disposición en un acuerdo comercial bilateral o multilateral que permita suspender concesiones arancelarias u otras cuando las importaciones amenazan dañar gravemente a los productos nacionales de bienes competitivos.

El Artículo XIX del GATT sanciona esas disposiciones y establece que se debe otorgar una compensación.

CLAUSULA DE ANTIGUEDAD. Disposición contenida en un instrumento legal, como el GATT, que permite a los países mantener legislaciones nacionales incongruentes con ciertas disposiciones de dicho instrumento, por haber sido promulgadas con anterioridad a la firma del acuerdo o convenio específico.

CLAUSULAS DE HABILITACION (Enabling Clause). Formalmente, la "Decisión sobre el Trato Diferencial y más Favorable, Reciprocidad y Participación más Plena de los Países en Desarrollo", negociada durante la Ronda Tokio como Parte I de un nuevo "Acuerdo de Estructura" sobre comercio internacional.

La "Clausulas de Habilitación" legalizó la concesión, de preferencias por las Partes Contratantes desarrolladas de GATT, a los países en desarrollo independientemente del Trato de Nación más Favorecida requerido según el Artículo I del GATT.

CODIGO ANTIDUMPING (Antidumping Code). Código de conducta negociado bajo los auspicios del GATT durante la Ronda Tokio (sustituyendo un código negociado durante la Ronda Kennedy) que establece normas sustantivas y de procedimiento para procesos contra prácticas de "dumping".

CODIGO DE VALORACION ADUANERA. Código de conducta negociado durante la Ronda Tokio a fin de establecer un sistema internacional uniforme, justo y previsible para la valuación de los artículos con fines aduanales y valuación nacionales, arbitrarios, como barreras no arancelarias al comercio. El Código establece "el valor de la transacción" o el precio realmente pagado o pagadero por los bienes importados como método principal de valuación por los funcionarios aduanales y especifica una jerarquía de otros métodos que se emplearán cuando no se pueda usar el valor de transacción.

El Código también contiene disposiciones técnicas que intentan asegurar una conversión equitativa de las divisas, la autorización rápida de los artículos cuando hay demoras al determinar el valor de los artículos importados; derechos de apelación internos, y publicación de leyes que afectan la valuación aduanal.

COMPENSACION. Principio central del GATT, donde, según este, cualquier país que impone un arancel por arriba de su tasa límite, retira su adhesión a dicho arancel, o de algun otra manera perjudica a una concesión comercial, debe reducir otros aranceles o hacer otras concesiones comerciales para contrarrestar la desventaja que impone a los países cuyas importaciones resultan afectadas.

COMUNIDAD EUROPEA (CE). Término que se aplica a las Comunidades Europeas resultantes del "Tratado de Fusión" de 1967 por el cual el Secretariado y el Organismo Ejecutivo Intergubernamental de la antigua Comunidad Económica Europea se unieron a los de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero a la de la Comunidad Europea de Energía Atómica. La Comunidad Económica Europea inició sus funciones el primero de enero de 1958, con la participación de seis estados miembros, Francia, Italia, La República Federal de Alemania, Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo. Desde el principio, uno de los principales objetivos de la Comunidad fue la formación de una unión aduanera y otra formas de integración económica así como la colaboración política entre los países miembros.

El tratado de Roma disponía la paulatina eliminación de los aranceles y otras barreras al comercio, la implantación de arancel común y garantías al libre flujo de capital y mano de obra dentro de la Comunidad. El Reino Unido, Dinamarca e Irlanda se afiliaron a la comunidad en 1973 y Grecia en 1981. España y Portugal ingresarán en 1986. La Comunidad Económica tiene su sede en Bruselas.

CONCESION. Otorgamiento de una posición, privilegio o derecho, por un negociador, para inducir a la otra parte a ceder una posición privilegio o derecho equivalente. En las negociaciones comerciales del GATT normalmente un país hace concesiones en forma de reducciones u obligaciones en sus barreras

arancelarias o no arancelarias a las importaciones a cambio de reducciones en las barreras de otros países a sus exportaciones.

CUOTAS DE EXPORTACION. Restricciones o topes específicos al valor o al volumen de ciertas exportaciones, impuestos por el país exportador para proteger a los productores y consumidores nacionales contra la posible escasez temporal de los artículos afectados o como medio de sostener sus precios de los mercados mundiales.

DERECHOS COMPENSATORIOS. Impuestos especiales sobre las importaciones para contrarrestar los beneficios de subsidios concedidos a los exportadores o productores del país exportador.

DUMPING. Venta de un producto en un mercado extranjero "A menos del valor justo". El "valor justo" puede ser el precio al que se vende el artículo en el país exportador o en terceros países, también en el costo de producción. El dumping se reconoce generalmente como una práctica comercial injusta, capaz de desorganizar los mercados y perjudicar a los productores de artículos competitivos en el país importador.

LIBERALIZACION. Reducciones en aranceles y otras medidas que restringen el comercio, ya sea unilateral. La liberalización del comercio ha sido el objetivo de todas las "Rondas" de negociaciones comerciales del GATT.

LICENCIA. Exigencia de un país de solicitud formal para obtener un permiso especial como condición previa para importar o exportar ciertos artículos.

MEDIDAS NO ARANCELARIAS. Medidas del gobierno que pueden llegar a restringir el comercio internacional, tales como los sistemas de vigilancia de importaciones, los gravámenes variables, y todas aquellas que han sido consideradas internacionalmente como restrictivas del comercio, aunque no se les pueda señalar en forma su efecto entorpecedor.

MERCADO COMUN. Vinculación entre los países caracterizados por una cesión de la soberanía económica de las parte integrantes. Por tanto, el país pierde capacidad para llevar adelante negociaciones bilaterales individualizadas. El mercado común incluye libre comercio de mercancías, arancel externo común y libre movimiento de los factores de la producción.

PRACTICAS COMERCIALES DESLEALES. Apoyo gubernamental extraordinario a las empresas -como subsidios a las exportación- o ciertas prácticas anticompetitivas de las poppias empresas como dumping, boicot o acuerdos de embarque discriminatorios- que dan por resultado ventajas en el comercio internacional.

SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS. Concepto creado dentro de la UNCTAD para alentar la expansión de las exportaciones de mercancías manufacturadas y semimanufacturadas de los países en desarrollo, haciendo que tales artículos sean más competitivos en los mercados de países desarrollados, por medio de preferencias arancelarias.

El SGP refleja el acuerdo internacional, negociado durante la UNCTAD II en Nueva Delhi, en 1968, sobre el otorgamiento de preferencias temporales y no recíprocas de los países desarrollados a los que están en desarrollo. En este acuerdo se estimó que las preferencias resultarían equitativas y a largo plazo, mutuamente benéficas.

Para cumplir su compromiso con el SGP, cada nación industrializada determinaba su propio sistema de preferencias, especificando los artículos, los márgenes de preferencia y, en algunos casos, el valor o volumen de artículos, que se beneficiarían con el trato preferencial. Australia, Austria, Canadá, Dinamarca, la Comunidad Europea, Finlandia, Irlanda.

2) CLASIFICACION ARANCELARIA DEL SECTOR TEXTIL

2.1 CAPITULO 50 SEDA.

En bruto y desperdicios	capullos desvenables Seda cruda sin torcer Desperdicios	Partida 50.01 a 50.03
Hilados	De seda o desperdicios Acondicionados o no para su venta al por menor	Partidas 50.04 a 50.06
Tejidos	De seda o desperdicios	Partida 50.07

2.1.1 PARTIDA

50.01	Capullos de seda desvenables
50.02	Seda cruda sin torcer
50.03	Desperdicios de seda
50.04	Hilados de seda (excepto los hilados de desperdicios de seda) sin acondicionar para la venta al por menor.
50.05	Hilados de desperdicios de seda sin acondicionar para la venta al por menor.

50.06

Hilados de seda o desperdicios de seda, acondicionados para la venta al por menor, pelo de mesina (crin de florencia).

2.1.2 CONCEPTOS BASICOS

- 1. Seda** Materia fibrosa textil segregada por el gusano de seda de la morera (*Bombyx mori*) y otros similares.
- 2. Capullos de seda desvenable** Capullos susceptibles de producir una hebra utilizable en la obtención de filamentos de seda cruda.
- 3. Seda cruda** Lo que procede del devanado de los capullos. Ordinariamente se presenta en conos o en madejas.
- 4. Desperdicios de seda** Incluye entre otros, los capullos no devanables, desperdicios provenientes del devanado, la borra, la Schappe, borilla, blousses, hilachas, u otros.
- 5. Peto de mesina (crin de florecia)** Se obtiene estirando las glándulas ericigenas del gusano de seda que previamente se ha ahogado en una solución ácida, como vinagre, cuando esta a punto de hacer el capullo. Es menos flexible que la crin del caballo.

2.2 CAPITULO 51

LANA Y PELO FINO; HILADOS Y TEGIDOS DE CRIN

En bruto	sin cardar ni peinar (sucia lacada en vivo, esquilada desgrasada, carbonizada o sin carbonizar Desperdicios, hilachas	Partida 51.01 a 51.04
Cardados o peinados	Lana Pelos finos	Partidas 51.05
Hilados	De lana, pelo fino o pelo ordinario. Sin acondicionar o acondicionados para la venta al por menor.	Partidas 51.06 a 51.10
Tejidos	De lana o pelo fino cardado y peinados. De pelo ordinario o de crin	Partidas 51.11 a 51.13

A.2.1 PARTIDA

- 51.01** Lana sin cardar ni peinar.
- 51.02** Pelo fino u ordinario.
- 51.03** Desperdicios de lana o pelo fino u ordinario, incluidos los desperdicios de hilados, pero con exclusion de los hilachos.
- 51.04** Hilachos de lana o de pelo fino u ordinario.
- 51.05** Lana y pelo fino u ordinario, cardados o peinados (incluida la lana peinada a granel).
- 51.06** Hilados de lana cardada sin acondicionar para la venta al por menor.
- 51.07** Hilados de lana peinada sin acondicionar para la venta al por menor.
- 51.08** Hilados de pelo fino cardado o peinado sin acondicionar para la venta al por menor.
- 51.09** Hilados lana o pelo fino acondicionados para la venta al por menor.
- 51.10** Hilados de pelo ordinario o de crin (Incluidos los hilados de crin entorchados) aunque esten acondicionados a la venta al por menor.
- 51.11** Hilados de lana cardada o de pelo fino cardado.
- 51.12** Tejidos de lana cardada o de pelo fino peinados.
- 51.13** Tejidos de pelo ordinario o de crin.

A.2.2 CONCEPTOS BASICOS

- | | |
|--|---|
| 1. Lana | Fibras naturales que recubren a los ovinos. |
| 2. Pelo fino | Pelo de alpaca, llama vicuña, camello, cabra de angora (mohair) cabra del tiber, cabra de chemira o similares (exceptos las cabras comunes), de conejo (incluido al de angora), liebre, castor, nutria, o rata amisclera. |
| 3. Pelo ordinario | el pelo de animales que no es pelo fino (a excepción de las cerdas de cepillería). |
| 4. Lana sucia | Lana que no ha sido lavada ni limpiada de ninguna forma. |
| 5. Lana lavada en vivo | Lana que se ha labado con agua fría, sobre el lomo del animal o después de su sacrificio, pero antes de separarla de la piel; esta limpiada de modo perfecto. |
| 6. Lana esquilada | Lana separada por corte. |
| 7. Lana desgrazada o sin carbonizar | Se le ha eliminado parte de la grasa, pero aún contiene materias vegetales. |
| 8. Lana carbonizada | Las impurezas vegetales se elimina con un baño, generalmente a base de ácidos minerales o de sales ácidas que no perjudican la lana. |
| 9. Puchas | El desperdicio más importante de las fibras cortas del proceso de peinado. |
| 10. Borra de cardado | Desperdicios recogidos durante el cardado (Shoddy). |
| 11. Hilachas | Hilos más o menos desfibrados o fibras obtenidas para deshilachado de trapos o recortes de tejidos. |

2.3 CAPITULO 52 ALGODON

En bruto, desperdicios. Sin cardar ni peinar
Desperdicios Partida 52.01 a 52.02

Cardado o peinado. Partida 52.03

Hilo de coser. Acondicionado o no
para la venta al por menor. Partida 52.04

SIN ACONDICIONAR*** CON 85% O MAS DE ALGODON**

Sencillos, sin peinar y peinado.

Retorcidos, sin peinar y peinado. Partida 52.05

*** CON MENOS DE 85% ALGODON**

Sencillos sin peinar y peinado.

Partida 52.06

Retorcidos o cableados sin peinar y peinado.

Acondicionado para la venta al por menor.

Partida 52.07

TEJIDOS CON 85% O MAS DE ALGODON**Gramaje inferior o igual a 200/m²**

Crudos, blanqueados, teñidos,
con hilados de distintos colores y
estampados.

Partida 52.08

Gramaje superior a 200/m²

Crudos, blanqueados, teñidos,
con hilados de distintos colores y
estampados.

Partida 52.09

**TEJIDOS CON 85% O MAS DE ALGODON, MEZCLADOS
EXCLUSIVAMENTE O PRINCIPALMENTE CON FIBRAS
SINTETICAS O ARTIFICIALES.****Gramaje superior o igual a 200/m²**

Crudos, blanqueados, teñidos,
con hilados de distintos colores y
estampados.

Partida 52.10

Gramaje superior a 200/m²

Crudos, blanqueados, teñidos,
con hilados de distintos colores y
estampados.

Partida 52.11

LOS DEMAS TEJIDOS DE ALGODON**Gramaje inferior o igual a 200/m²**

Crudos, blanqueados, teñidos,
con hilados de distintos colores y
estampados.

Partida 52.12

Gramaje superior a 200g/m²

Crudos, blanqueados, teñidos,
con hilados de distintos colores y
estampados.

Partida 52.12**2.3.1 PARTIDA**

- 52.01** Algodón sin cardar ni peinar.
- 52.02** Desperdicios de algodón (incluidos los desperdicios de hilados e hilachas.
- 52.03** Algodón cardado y peinado.
- 52.04** Hilo de coser de algodón incluso acondicionado para la venta al por menor.
- 52.05** Hilados de algodón (excepto el hilo de coser) con un contenido de algodón superior o igual a 85% en peso, sin acondicionar para la venta al por menor.
- 52.06** Hilados de algodón (excepto el hilo de coser) con un contenido de algodón inferior a 85% en peso, sin acondicionar para la venta al por menor.
- 52.07** Hilados de algodón (excepto el hilo de coser) acondicionados para la venta al por menor.
- 52.08** Tejidos de algodón con un contenido de algodón superior o igual a 85% en peso, de gramaje inferior o igual a 200g/m².
- 52.09** Tejidos de algodón con un contenido de algodón superior o igual a 85% en peso, de gramaje superior a 200g/m².
- 52.10** Tejidos de algodón mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales con un contenido de algodón inferior a 85% en peso, de gramaje inferior o igual a 200g/m².

- 52.11** Tejidos de algodón mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales, con un contenido de algodón inferior a 85% en peso, de gramage superior a 200g/m2.
- 52.12** Los demás tejidos de algodón.

2.3.2 CONCEPTOS BASICOS

- 1. Algodón** Fibras que recubren las semillas de algodón miden entre 1 y 5cm de longitud.
- 2. Tejidos de mezclilla** Tejidos de ligamento de sarga de curso inferior o igual a 4, incluida la sarga quebrada.
En los que los hilos de urdimbre estén teñidos de azul y los de trama sean crudos, blanqueados, teñidos de gris o coloreados con un azul más claro que el de los hilos de urdimbre.

2.4 CAPITULO 53 LAS DEMAS FIBRAS TEXTILES VEGETALES

En bruto, estopas desperdicios	lino cañamo yute, cañamo, ramio Sisal coco, abacá.	Partidas 53..01 a 53.05
Hilados	lino yute de papel	sencillos retorcidos cableados
		Partidas 53.06 a 53.08

Tejidos	lino yute de papel	Partidas 53.09 a 53.11
----------------	--------------------------	-------------------------------

2.4.1 PARTIDA

- 53.01** Lino en bruto o trabajado, peso sin hilar; estopas y desperdicio, de lino (incluidos los desperdicios de hilados y las hilachas).
- 53.02** Cañamo (cannabis satiba) en bruto o trabajado, pero similar, estopas y desperdicios de cañamo (incluidos los desperdicios de hilados y las hilachas).
- 53.03** Fibras y demás fibras textiles del lider (con exclusión del lino, y ramio), en bruto o trabajados, pero sin hilar; y desperdicios de estas fibras (incluidos los desperdicios de los hilados y las hilachas).
- 53.04** Sisal y las demás fibras textiles del género agave, en bruto o trabajados, pero sin hilar; estopas y desperdicios de estas fibras (incluidos los desperdicios de estos hilados y las hilachas).
- 53.05** Coco, abaca (cañamo de manila o musa textilis nec) ramio, y demás fibras textiles vegetales no expresadas ni comprendidas en otras partidas, en bruto o trabajadas, pero similar; estopas y desperdicios de estas fibras (incluidos los desperdicios de los hilados y las hilachas).
- 53.06** Hilados de lino.
- 53.07** Hilados de yute y demás fibras textiles de liber de la partida 53.03.

- 53.08** Hilados de las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel.
- 53.09** Tejidos de lino.
- 53.10** Tejidos de yute y demás fibras textiles del liber de la partida 53.03.

53.11**Tejidos de las demás fibras vegetales; tejidos de hilados de papel.**

2.4.2 CONCEPTOS BASICOS

- 1. Lino** Fibras contenidas en el tallo de la planta del mismo nombre.
- 2. Lino en bruto** Lino procedente del proceso de arrancado, desgranado o sin desgranar.
- 3. Agramiza** Desperdicios liñosos que se separan durante los procesos de purificación de las fibras .
- 4. Enriado** Proceso de purificación a que se somete a una fibra, sumergiéndola en arroyos o ríos, para poder separarla posteriormente. Las materias de unión de las fibras (pectinas, ceras y gomas) sufren putrefacción bacteriana.
- 5. Agramado** Proceso que reduce a trozos la agramiza. Se práctica en forma previa al espadado.
- 6. Espadado** Proceso hecho a mano o mecánicamente, que elimina la agramiza mediante batido para obtener las fibras llamadas también hilazas.

textiles de origen artificial y sintética
**2.5 CLASIFICACION ARANCELARIA DE MATERIAS TEXTILES
SINTETICAS Y ARTIFICIALES**

2.5.1 Materias textiles sintéticas

Son las que se obtienen por polimerización de monómeros orgánicos. Las moléculas se adicionan sin que se elimine ninguna de sus partes.

Ejemplos de estas materias son:

Nylón, el poliéster, el acrílico, el poliuretano, u otros.

2.5.2 Materias textiles artificiales

Son las que se obtienen de polímeros orgánicos, que se extraen de materias naturales mediante los procesos que producen una modificación química. Entre estas materias textiles se encuentran las obtenidas de la celulosa, como por ejemplo:

El rayón viscosa y el acetato de celulosa.

También hay fibras textiles artificiales que se obtienen de proteínas de origen animal o vegetal, y otras obtenidas de algas (fibras alginicas).

Hilo de coser

Es un hilado retorcido o cableado, que debe:

- a) Presentarse en soportes (como carretes o tubos) y con un peso máximo de 1000g, incluido en soporte.
- b) Estar aprestado, es decir, que esté acabado para facilitar su uso y que no se enrede, tuerza, resista la fricción con tratamiento a base de almidón, parafina siliconas, u otros.
- c) Tener torsión Z.

2.5.3 Hilados y materias textiles sintéticas o artificiales

- I. Sencillos:**
- a) Fibras discontinúas unidas por torsión
 - b) Monofilamentos
 - c) Multifilamentos torcidos o no

II. Retorcidos: Están constituidos por dos o más hilados sencillos unidos por torsión, también pueden estar constituidos por monofilamentos de 65 dtex o más.

III. Cableados: Están constituidos por dos o más hilados de los que por lo menos uno debe estar retorcido, que se mantienen unidos por torcido.

CLASIFICACION DE PRODUCTOS OBTENIDOS POR DOS O MAS MATERIAS TEXTILES

1) Se clasifican según la fibra que domina en peso, tomando en cuenta que :

- a) Hilados de crin entorchados (partida 51.10) e hilados metálicos (partida 56.05) se consideran por peso total como una sola materia textil y los hilados de metal de consideran materia textil para clasificar los tejidos que contengan.
- b) Se determina: Capítulo partida subpartida fracción.
- c) Si hay materias de los capítulos 54 y 55, se tomará la suma como si fuera de uno sólo.
- d) Si hay varias materias textiles de un capítulo o partida, se tomará la suma como si fuera una sola.

En caso de tener -50% se clasificará en la última partida por orden de numeración

TEJIDOS DE LOS CAPITULOS 54 Y 55

Tejidos propiamente dichos:

Son artículos obtenidos por entrecruzamiento, en telares de urdimbre y trama, monofilamentos, tiras y formas similares.

Tejidos:

Están formados por napas de hilados paralelizados, que se superponen en ángulo recto o agudo y se fijan entre sí en los puntos donde se cruzan, por medio de termosoldado o de adhesivos. Por ejemplo *tejido* formado por una capa de hilados paralelizados que haría las veces de la trama fijándose en los puntos en que se cruzan los hilados formándose una red.

MONOFILAMENTOS Y TIRAS DE MATERIAS TEXTILES SINTETICAS Y ARTIFICIALES

Los monofilamentos que se clasifican en el capítulos 54 deben cumplir con lo siguiente:

La sección transversal debe tener, como mayor dimensión, 1mm o menos (si la medida es mayor de 1mm se clasificará en el Cap. 39: materias plásticas).

Las tiras y formas similares que tengan una anchura aparente inferior o igual a 5mm; se clasifican en textiles (si la anchura es superior, si se clasificará en el Cap. 39).

2.6 CAPITULO 54 : FILAMENTOS SINTETICOS O ARTIFICIALES

HILADOS

- 1. Hilos de coser
 - a) acondicionado o no para su venta al por menor.
 - b) acondicionado para su venta al por menor

- 2.Otros
 - a) Multifilamentos
 - b) Tiras y formas similares
 - c) Monofilamentos

CAPITULO 54 TEJIDOS DE FILAMENTOS SINTETICOS O ARTIFICIALES

2.6.1 Sintéticos

De hilados de alta tenacidad (poliamidas, poliésteres) de tiras o formas similares

Conteniendo 85% o más en peso de filamentos

Poliámidas, poliésteres y los demás (crudos o blanqueados, teñidos con hilados de distintos colores y estampados).

Conteniendo menos de 85% en peso de filamentos

- a) Mezcladas principalmente con algodón (crudos o blanqueados, teñidos con hilados de distintos colores y estampados).
- b) Otras mezclas (crudos o blanqueados, teñidos con hilados de distintos colores y estampados).

2.6.2 Artificiales

De hilados de alta tenacidad (rayón viscosa).

Conteniendo 85% o más en peso de filamentos

Tiras o similares (Crudos o blanqueados, teñidos, con hilados de diferentes colores y estampados).

Conteniendo menos de 85% en peso mezclados

Los demás (Crudos o blanqueados, teñidos, con hilados de diferentes colores y estampados).

2.7 CAPITULO 55 FIBRAS SINTETICAS O ARTIFICIALES.

1. Cables de filamentos.
2. Fibras discontinuas sin preparar para la hilatura.
3. Desperdicios de fibras, de hilados, hilachas (sin tratar para la hilatura), incluidos los de filamentos.
4. Fibras preparadas para la hilatura (cardadas y peinadas)

TEJIDOS DE HILADOS DE FIBRAS SINTETICAS O ARTIFICIALES

2.7.1 Sintéticas

Conteniendo 85% o más en peso

de fibras discontinuas : poliéster, acrilicos y los demás.

Conteniendo menos de 85% en peso

De fibras discontinuas:

- a) Mezclados principalmente con algodón.
- b) Los demás tejidos mezclados.

2.7.2 Artificiales

Conteniendo 85% o más en peso

De fibras discontinuas (crudo, teñidos, con hilados de distintos colores y estampados.

Conteniendo menos del 85% en peso

De fibras discontinuas (mezclados principalmente con filamentos sintéticos o artificiales, con lana o pelo fino, con algodón y los demás).

**CLASIFICACION ARANCELARIA DE PRODUCTOS TEXTILES
ESPECIALES**

2.8 CAPITULO 56

**GUATA, FIELTRO Y TELAS SIN TEJER; HILADOS ESPECIALES,
CORDELES CUERDAS Y CORDAJES; ARTICULOS DE CORDELERIA**

	Guata y sus artículos tundiznos (menos de 5 mm) nudos o motas	
Varios	Fieltro incluso impregnado, recubierto, revestido o estratificado.	Partidas 56 a 56.03
	Telas sin tejer, incluso impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas	
	De caucho, recubiertos de textiles	
Hilos	Metálicos, metalizados incluso, entorchados	Partidas 56.04 a 56.06
	Entorchados; de chenilla; de cadeneta	
	Candelos, cuerdas, cordajes, trenzados, o no, incluso impregnados, recubiertos, revestidos.	Partida 56.07
	Redes de mallas anudadas, redes para la pesca	Partida 56.08
	Artículos de hilados, cordeles cuerdas, cordajes	Partida 56.09

2.8.1 PARTIDA

- 56.01** Guata de materias textiles y artículos de esta guata, fibras textiles de longitud inferior o igual a 5 mm, y motas de materiales textiles.
- 56.02** Fieltro, incluso impregnado, recubierto, o revestido o estratificado.
- 56.03** Telas sin tejer, incluso impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas.
- 56.04** Hilos y cuerdas de caucho recubiertos de textiles; hilados textiles tiras y formas similares de las partidas 54.04 o 54.05, impregnados recubiertos, revestidos o enfundados con caucho o plástico.
- 56.05** Hilados metálicos e hilados metalizados, incluso entorchados, constituidos por hilados textiles, tiras o formas similares de las partidas 54.05, combinados con hilos, tiras o polvo de metal, o bien recubiertos de metal.
- 56.06** Hilados entorchados, tiras y formas similares de las partidas 54.04 o 54.05, combinados con hilos, tiras o polvo de metal, o bien recubiertos de metal.
- 56.07** Cordeles, cuerdas y cordajes, trenzados o no incluso impregnados, recubiertos revestidos, revestidos o enfundados con caucho o plástico
- 56.08** Redes de mallas anudadas, en paños o en piezas, fabricadas con cordeles, cuerdas o cordajes; redes confeccionadas para la pesca y de mas redes confeccionadas, de materias textiles.
- 56.09** Artículos de hilados, tiras o formas similares de las partidas 54.04 o 54.05 cordeles, cuerdas o cordajes, no expresados ni comprendidos en otras partidas.

2.8.2 CONCEPTOS BASICOS

1. Guata.

Se obtiene superponiendo varias capas de velos de fibras textiles, comprimiéndolas después.

Pueden someterse a punzonado o fijarse en un soporte textil

2. Tundizmo.

Fibras textiles de longitud inferior o igual a 5 mm de seda, lana, algodón, fibras sintéricas, artificiales u otras.

3. Fieltro.

Se obtiene superponiendo varias capas de velos de fibras textiles, mojando después en caliente (con vapor de agua o agua jabonosa caliente). Se presenta en placas de espesor uniforme, más compacto y difícil de disgregar que la guata.

4. Tela sin tejer.

Constituida por un velo o napa de fibras textiles orientadas o no, que se ligan entre sí. Se forma en tres fases: formación del velo, consolidación (o ligado acabado).

5. Hilos y cuerdas de caucho, recubiertos de textiles.

Hilos sencillos de caucho o cuerdas de caucho fabricadas con estos hilos, que estén recubiertos de textiles, por entorchados o trenzados.

6. Hilados textiles, tiras y formas similares, impregnados, recubiertos revestidos o enfundados con caucho o plásticos.

La impregnación recubrimiento o revestimiento debe ser perceptible a simple vista.

7. Hilados metálicos y metalizados, incluso entorchados.

Constituidos por hilados textiles combinados con hilos, tiras, olvo o recubierto.

8. Hilados entorchados.

Se forman por un alma de uno o varios hilados textiles, alrededor de los cuales se arrollan en espiral uno o varios hilados de recubrimiento.

9. Hilados de chenilla.

Constituidos por dos o más hilados textiles torcidos juntos, reteniendo entre sí casi perpendicularmente, briznas de hilados textiles.

10. Hilados de cadeneta.

Se preparan en telas circular de punto. Aplanados tienen una anchura aproximada de 1.5 a 2 mm. Se usan para hacer flecos o tejidos de urdumbre y trama.

11. Cordeles, cuerdas y cordajes.

Deben reunir las siguientes características:

TIPO	CARACTERÍSTICAS
Armados con hilos de metal	En todos los casos (el hilo de metal es grueso y actúa como refuerzo).
Hilados obtenidos por trenzado.	Con tenzado apretado y estructura compacta.
De seda o desperdicio de seda.	De más de 20000 dtex.
De lino o de cañamo.	1) Pulidos o glaseados, de 1429 dtex o más. 2) Sin pulir ni glasear, de más de 20000 dtex.
De coco.	De tres o más cabos.
De algodón u otras fibras vegetales.	De más de 20000 dtex.
De fibras sintéticas o artificiales incluidos los hilados constituidos por dos o más monofilamentos.	De más de 10000dtex.

12. Redes de mallas anudadas, fabricadas con cordeles, cuerdas o cordajes.

Tejidos de mallas abiertas, sujetas por nudos.

13. Redes para la pesca

Se fabrican con hilados textiles, y mallas abiertas pueden estar sueltas o sujetas mediante nudos o de otra forma.

**2.9 CAPITULO 57.
ALFOMBRAS Y DEMAS REVESTIMIENTOS PARA EL SUELO, DE
MATERIAS TEXTILES.**

2.9.1 PARTIDA

- 57.01** Alfombras de nudo de materias, incluso confeccionadas.
- 57.02** Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materias textiles tejidas (excepto las de pelo insertado y los flocados), aunque esten confeccionados, incluidas las alfombras llamadas "Kelim", "Soumak", "Karamanie" y alfombras similares hechas a mano.
- 57.03** Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materias textiles con pelo insertado, incluso confeccionados.
- 57.04** Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de fieltro, sin pelo insertado ni flocados, incluso confeccionados.
- 57.05** Las demás alfombras y revestimientos para el suelo, de materias textiles, incluso confeccionados.

**2.10 CAPITULO 58.
TEJIDOS ESPECIALES; SUPERFICIES TEXTILES CON PELO
INSERTADO; ENCAJES, TAPICERIA, PASAMANERIA, BORDADOS.**

2.10.1 PARTIDA.

- Partida 58.01** Terciopelo y felpa tejidos, y tejidos de chinilla
- Partida 58.02** Tejidos de bucles (para toallas).
- Partida 58.03** Tejidos de gasa de vuelta, excepto los artículos de partida 58.06.
- Partida 58.04** Tul, Tul-bobinot y tejidos de mallas anudadas; encajes en piezas, tinas o motivos.
- Partida 58.05** Tapicería tejida a mano (gobelinos, flandes, aubusson, bauvals similares) y tapicerías de agujas.
- Partida 58.06** Cintas, excepto los artículos de la partida 58.07; cintas sin trama de hilados o fibras paralelizadas y aglutinados.
- Partida 58.07** Etiquetas, escudos y artículos similares de materias textiles, en pieza, en cinta o recortados, sin bordar.
- Partida 58.08** Trenzas en piezas; artículos de pasamanerías y ornamentales análogos, en pieza, sin bordar (excepto los de punto); bellotas, madroños, pompones, borlas y artículos similares.
- Partida 58.09** Tejidos de hilos de metal y tejidos de hilos metálicos o de hilados textiles metalizados de la partida 56.05, del tipo de los utilizados para prendas de vestir, mobiliario o uso similares, no expresados ni comprendidos en otras partidas.
- Partida 58.10** Bordados en pieza, tiras o motivos.
- Partida 58.11** Productos textiles en pieza, constituidos por una o varias capas de materias textiles combinadas con una materia de relleno, acolchados excepto los bordados de la partida 58.10.

2.10.2 CONCEPTOS BASICO

1. Terciopelo, pana y felpa (cortadas y sincortar). Tejidos de trama y urdimbre, contruidos por tres series de hilos como mínimo; 2 de urdimbre y uno de trama o dos de trama y uno de urdimbre. Pueden ser de dos tipos:

- Por urdimbre, en este caso el segundo hilo de urdimbre forma bucles, que pueden cortarse posteriormente.
- Por trama, el segundo hilo de trama forma bucles, que también pueden cortarse posteriormente.

El terciopelo y la pana se caracterizan por tener pelos o bucles cortos y rectos; las felpas tienen los pelos o bucles más largos.

2. Tejidos de chenilla: Se forman con hilos de chenilla.

3. Tejidos con bucles, para toallas.

Presentan una serie e hilos de trama tensa de fondo, y dos de hilos de urdimbre; la primera tensa y la segunda floja, que formará bucles

4. Superficies textiles con pelo insertado .

Se obtienen por inserción de hilados textiles en un soportes textil preexistente (tejido, tejido de punto, fieltro, tela sin tejer), utilizadon agujas o ganchos.

5. Tejidos de gasa de vuelta.

Tejidos en los que la urdimbre constituida toda o en parte; por hilos fijos (derechos) e hilos móviles (hilos de la vuelta);

6. Tul.

Constituido por hilos de urdimbre alrededor de las cuales se arrollan hilos de trama dirigidos oblicuamente, formando mallas abiertas.

7. Tul Bobinot (guipur a máquina)

Tul especial formado por tres series de hilos; hilos rectos o de urdimbre tendidos paralelamente como en los tules corrientes; hilos de dibujo o hilos de enlace; estos último mantienen unidos a los otros dos. Los hilos de dibujo producen el efecto de labrado.

8. Tul red liso

Constituidos por tres series de hilos: rectos y de urdimbre de malla, e hilo de vuelta o de ligadura. Forman mallas cuadradas.

9. Tejidos de mallas anudada.

Tejidos de mallas abierta regulares, en forma de cuadrado o rombo, anudado en sus cuatro ángulos. Sus hilos no pueden separarse al tirarse al tirar de ellos.

10. Encajes.

Tejidos ornamentales, con calados, pueden hacerse a mano o a máquina.

11. Cinta.

tejidos de urdimbre y trama, en tiras de anchura no superior a 30cm. con orillos verdaderos.

12. Cintas sin trama.

De poca anchura (de unos milímetros a un centímetro) constituido por hilos, monofilamentosos, o fibras, paralelas, engomados o aglutinadas con un adhesivo.

13. Bordados.

Se obtiene trabajando con hilos llamados *Bordadores*, sobre un fondo preexistente como un tul, una red o tejido de punto, pueden llevar pedrería, lentejuela, u otros.

14. Bordados químicos o aéreos.

El tejido de fondo se elimina por procedimientos químicos después de hecho el bordado.

15. Bordados con fondo recortado.

El tejido de fondo se elimina con tijeras u otro medio, después de haber hecho el bordado.

2.11 CAPITULO 59
TEJIDOS IMPREGNADOS, RECUBIERTOS O ESTRATIFICADOS
ARTICULOS TECNICOS DE MATERIAS TEXTILES

Tejidos recubiertos para encuadernación, cartonaje; telas para calcar o par dibujar, lienzos, para pintar.	Partida 59.01
Napas tramadas para neumáticos, con hilados de alta tenacidad.	Partida 59.02
Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos o estratificados con plástico.	Partida 59.03
Revestimiento para suelo o paredes	Partidas 59.04 a 59.05
Tejidos cauchutados y otros.	Partidas 59.06 a 59.07
Tejidos para usos, tejidos técnico (gasas para cerner, otros).	Partidas 59.08 a 59.11

**3) CLASIFICACION ARANCELARIA DEL SECTOR
DE LA CONFECCION.****3.11.1 PARTIDA**

- 59.01** Tejidos recubiertos de cola o materias amilaceas, del tipo de los utilizados para la encuadernación, cartonaje, estuchería o usos similares; telas para calcar o transparentes para dibujos, lienzo preparados para pintar; y tejidos rígidos similares del tipo de los utilizados en sombrería.
- 59.02** Napas tramadas para neumáticos fabricados con hilados de alta tenacidad de nylon o de otras poliamidas de políester o de nylon viscosa.
- 59.03** Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos o estratificados con plástico, excepto los de la partida 59.02.
- 59.04** Linóleo, incluso cortado; revestimientos para el suelo formados textil, incluso cortados.
- 59.05** Revestimientos de materias textiles para paredes.
- 59.06** Tejidos cauchutados, excepto los de la partida 59.02.
- 59.07** Los demás tejidos impregnados, recubiertos o revestidos; lienzos pintados para decoraciones de teatro fondos de estudio o usos análogos.
- 59.08** Mechas de materias textiles tejidas, trenzadas o de punto, para lámparas, hornillos, mecheros, velas o similares; manguitos de incandescencia y tejido de punto tubulares utilizados para su fabricación, incluso impregnados.

- 59.09** Mangueras para bombas y tubos similares, de materias textiles, incluso con armaduras o accesorios de otras materias.
- 59.10** Correas transportadoras o de transmisión, de materias textiles incluso reforzadas con metal u otras materias.
- 59.11** Productos y artículos textiles para usos técnicos

3.11.2 CONCEPTOS BASICOS

1. Napas tramadas para neumáticos.

con hilos de alta tenacidad constituidas por una urdimbre de hilados textiles realizados y sujetos a intervalos por hilos de trama. La urdimbre siempre está constituida por hilos de alta tenacidad. La trama puede estar constituida por otro textil que solo sirve para fijar los hilos de trama .

2. Textiles para usos técnicos.

Tejidos o artículos textiles diseñados para utilizarse con un fin definido, por ejemplo las gasas para cerner.

3.12 CAPITULO 60 TEJIDOS DE PUNTO

3.12.1 PARTIDA

Terciopelo, felpa y tejido con bucles	incluso: de pelo largo, o con bucles de algodón fibras sintéticas fibras artificiales de otras fibras	Partida 60.01
Los demás	Con hilados de elastómeros o hilados de caucho (determinar anchura)	Partida 60.02
	De tejidos de punto por urdimbre y otras (de lana, pelo fino, algodón fibras sintéticas, otros.	

3.12.2 CONCEPTOS BASICOS

1. Tejido de punto de mallas cojidas.

Tejido de punto caracterizado por tener cierta extensibilidad; se desbarata fácilmente.

2. Tejido de punto por urdimbre.

Este tejido de punto no tiene extensibilidad, y si logra jalarsse algun hilo, al destejerse dividirá el tejido en dos partes.

3. Terciopelo, felpa (incluidos los de "pelo largo") y tejidos con bucles, de punto.

Éstos tejidos se obtienen por tricotado (tejidos de punto).

**3.13 CAPITULO 61.
PRENDAS Y COMPLEMENTO DE VESTIR, DE PUNTO.**

3.13.1 PARTIDA.

- 61.01** Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para hombres o niños, con exclusión de los artículos de la partida 61.03.
- 61.02** Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto para mujeres o niñas, con exclusión de los artículos de la partida 61.04.
- 61.03** Trajes o ternos, conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones, pantalones con peto y cortos excepto los de baño, de punto, para hombres o niños.
- 61.04** Trajes-sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos y faldas.
- 61.05** Camisas de punto para hombres o niños.
- 61.06** Camisas, blusas, blusas camiseras, de punto para mujeres o niñas.
- 61.07** Calzoncillos, camisones, pijamas, albornoses batas y artículos similares de punto, para hombres o niños.
- 61.08** Combinaciones enaguas, bragas, camisones, saltos de cama, albornoses, batas y artículos similares de punto, para mujeres o niñas.
- 61.09** Camisetas de punto.
- 61.10** Sueteres, jersei, "pullovers", "cardigans", chalecos y artículos similares, incluso con cuellos de cisne, de punto.
- 61.11** Prendas y complementos de vestir, de punto para bebés.
- 61.12** Prendas de deporte (de entrenamiento), monos (overoles), conjuntos de squie y trajes de baño, de punto.

- 61.13** Prendas confeccionadas con tejidos de puntos, de las partidas 59.03, 59.06 y 59.07.
- 61.14** Los demás prendas de vestir, de punto.
- 61.15** Calzas (panti-medias), medias, calcetines y artículos similares, incluso para varices, de punto.
- 61.16** Guantes y similares, de punto.
- 61.17** Los demás complementos de vestir confeccionados, de punto; partes de prendas o complementos de vestir, de punto.

**3.14 CAPITULO 62.
PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE PUNTO.**

3.14.1 PARTIDA.

- 62.01** Abrigos, capas y similares para hombres o niños.
- 62.02** Abrigos, capas y similares para mujeres o niñas.
- 62.03** Trajes de calle, pantalones, para hombres o niños.
- 62.04** Trajes de calle, pantalones, faldas y vestidos para mujeres o niñas.
- 62.05** Camisas para hombres y niños.
- 62.06** Blusas para mujeres o niñas.
- 62.07** Ropa interior, pijamas batas para hombres o niños.
- 62.08** Ropa interior, pijamas batas para mujeres o niñas.
- 62.09** Prendas y complementos para bebés.
- 62.10** Prendas de tejidos (exceptos los de punto, impregnados, cauchulados, recubiertos o revestidos y otros).
- 62.11** Prendas de deportes.
- 62.12** Sostenes, fajas y similares (incluso las de punto).
- 62.13** Pañuelos de bolsillo.
- 62.14** Chales, bufandas, velos y demás complementos.
- 62.15** Corbatas y similares.
- 62.16 y 62.17** Guantes similares, y demás.

4) FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL.

El objetivo principal de cualquier fuente de financiamiento en el mundo es poner en contacto tanto a oferentes y demandantes de recursos financieros. México en su proceso de desarrollo no puede faltar a esta objetivo que es de primordial importancia ya que no sólo promueve el contacto entre estos dos elementos a nivel nacional, sino que también internacionalmente.

El hablar de fuentes de financiamiento se puede tratar de diferentes puntos de vista y bajo diferentes clasificaciones. El financiamiento que requiere una empresa puede ser de mercado de dinero o de mercado de capitales(1) . Si hablamos de mercado de dinero se habla de mercado financiero a corto plazo y siempre de deuda, si se habla de mercado de capitales se habla de la parte a largo plazo y puede ser deuda o de aportación de nuevos socios.

4.1 ADECUACIONES RECIENTES

Las instituciones de banca de desarrollo constituyen un importante complemento del sistema de banca múltiple. Su misión reside fundamentalmente en promover el desarrollo económico del país mediante el otorgamiento de créditos preferenciales y de asesoría técnica a los sectores prioritarios. Para cumplir sus fines, las instituciones de banca de desarrollo pueden realizar todo tipo de operaciones: activas, pasivas y de servicio, el conjunto de instituciones de banca de desarrollo permanecerán en manos del Estado, sirviéndole de instrumento para mantener la rectoría de la economía nacional.(2)

1) Mercado de dinero: Se trata de títulos de crédito al portador cuya garantía, es la promesa incondicional del gobierno federal de pagar el valor nominal del documento a su vencimiento.

Mercado de capitales: Son títulos que representa en capital social de una sociedad anónima, sirven para acreditar y transmitir la calidad y derecho de los socios, y se divide en acciones comunes y preferentes.

- Comunes: tienen voto en la asamblea ordinaria, así como de participar en la utilidad o pérdidas de la empresa.

- Preferentes: Confieren el derecho de votar y participar en la cuota de dividendos de la empresa.

2) Cuevas Ahumada, Víctor M. "El mercado de dinero y capitales en México" Cuadernos Docentes N. 53 Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco Div. de Ciencias Sociales y Humanidades págs. 25-26

4.2 NACIONAL FINANCIERA

Se trata de una Sociedad Nacional de Crédito, institución de banca de desarrollo, con patrimonio propio y personalidad jurídica, cuyo objetivo es el de promover el ahorro y la inversión, así como el de canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y, en general, al desarrollo económico y regional del país. En esta consecución de sus objetivos, Nacional Financiera puede realizar las siguientes actividades:

- Promover y poner en marcha los proyectos que atiendan las necesidades del sector industrial y que permitan el mejor aprovechamiento de los recursos en distintas regiones del país.
- Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales en el sector industrial.
- Servir como agente financiero al Gobierno Federal en lo relativo a la negociación, contratación y manejos de créditos al exterior, cuyo objetivo sea fomentar el desarrollo económico, particularmente en el ramo industrial.
- Realizar estudios económicos y financieros que permitan determinar los proyectos de inversión prioritarios, a efecto de promover su realización entre inversionistas potenciales.
- Fomentar la reconversión industrial, la producción de bienes exportables y la sustitución eficiente de importaciones.
- Administrar fideicomisos de fomento económicos constituidos por el Gobierno Federal para el fomento de la industria. Los fideicomisos de Nacional Financiera son: Fondo Nacional para Estudios y Proyectos (FONEP), Fideicomisos para el desarrollo de Conjuntos, Parques, Ciudades industriales y Centros Comerciales (FIDEIN), Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN), Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR), y Minerales No Metálicos Mexicanos (MNMM). (3)
- Realiza las demás operaciones que le autoriza la Ley de Institución de Crédito Reglamentaria del para dar atención a los sectores económicos que le correspondan.

3) Durante el año de 1989, como parte de un esfuerzo de reconstrucción de las instituciones de banca de desarrollo, se decidió la extinción del Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), fideicomiso que estuvo hasta aquel entonces a cargo de Nacional Financiera. Las funciones que el FOGAIN desempeñaba son actualmente llevadas dentro de un programa específico de apoyo a la industria mediana y pequeña, cuya administración continua recayendo en Nacional Financiera.

4.3 Créditos que proporciona Nacional Financiera.

Los créditos que proporciona Nacional Financiera son a través de PROMYP (Programa de apoyo crediticio para la Micro y Pequeña empresa), y son los siguientes:

- a) Créditos destinados a la constitución o fortalecimiento del capital de trabajo.
- b) Créditos destinados a la adquisición maquinaria, equipo y mobiliario.
- c) Créditos destinados a la adquisición de construcción, instalación o modificación de unidades industriales, locales comerciales y de servicios.
- d) Créditos destinados a la reestructuración de pasivos.
- e) Apoyo a las uniones de crédito para que realicen operaciones en beneficio común de sus socios.
- f) Sistema de tarjeta empresarial.
- g) Sistema de factoraje financiero.
- h) Arrendamiento financiero (4)

A continuación una breve explicación de cada uno de los créditos que proporciona Nacional Financiera para fomentar el desarrollo técnico y tecnológico en la micro y mediana empresa de la industria textil y de la confección.

4.3.1 Créditos destinados a la constitución o fortalecimiento del capital de trabajo.

Con la necesidad de atender eficientemente las necesidades operativas de las micro y pequeñas empresas el PROMYP ofrece a los intermediarios financieros opciones para descontar los siguientes créditos:

- Habilitación o avío
- Avío revolvente
- Simple o de cuenta corriente

Estos financiamientos atienden los siguientes lineamientos:

- Se utilizan para satisfacer las necesidades de financiamiento, originados en el ciclo operativo-económico de las empresas, tales como la adquisición de materias primas, materiales de producción, productos terminados, mercancías, pago de sueldos y salarios, así como gastos de fabricación y operación.

4) Programas de Apoyo Crediticio a la Micro y Pequeña empresa. Reglas de operación Junio 1992, Nacional Financiera.

- **Financian** compras de materias primas nacionales y/o extranjeras, así como la adquisición de productos terminados o mercancías de origen nacional; siempre y cuando la actividad de estas operaciones, considerando la fecha de presentación de solicitud de Nacional Financiera, no exceda de 6 meses. Si al recibir el financiamiento la empresa no ha adquirido las materias primas, materiales o mercancías, objetos de crédito, está contará con un plazo de 30 días para tal fin.

- Coadyuvan a que las empresas solicitantes optimicen la administración de su capital de trabajo, en función de su ciclo operativo y financiero, así como de su capacidad instalada, procurando su crecimiento y mayor productividad. La utilización de este tipo de crédito será evitando en lo posible sobreinversión así como la inversión de bienes de materiales y servicios ajenos a la actividad que desarrollan.

-Adicionalmente para que las líneas de crédito de sus modalidades de avío revolvente y simple en cuenta corriente se establece que:

- Se destinan a empresas que por sus características de operación, cicloidad, generación interna de recursos o por medios imprevisibles requieren de financiamiento revolvente a corto plazo.
- La vigencia de la línea podrá ser de hasta 2 años.
- La utilización de las líneas de crédito revolvente es mediante el número de disposiciones que requieren las empresas acreditadas, atendiendo a las características de su operación y a las de su ciclo financiero
- El plazo de financiamiento de cada disposición puede ser bimestral o semestral.

4.3.2 Créditos destinados a la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario.

Las modalidades de crédito susceptibles de descuento en el PROMYF para tal fin son:

- Refaccionario
- simple con garantía prendaria o hipotecaria.

El PROMYF descuenta a los intermediarios financieros este tipo de créditos de conformidad de los siguientes lineamientos:

- Se utilizan en la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario que requieren las micro y pequeñas empresas que desarrollen su actividad industrial, comercial y de servicios; para construir, ampliar, mejorar o modernizar su capacidad instalada, con el fin de estar en posibilidades de ofrecer a los mercados en que operan : productos, artículos y/o servicios competitivos en calidad, cantidad , precio y oportunidad; evitando en todo momento que estos recursos sean canalizados a inversiones distintas a las señaladas en el programa de inversión o en activos improductivos.

- Son susceptibles de financiar los gastos de importación, transportación e instalación así como de los derechos necesarios para operar estos activos.

- Se financiará el importe de la maquinaria, equipo y mobiliario de origen nacional y/o extranjero ya adquirido, siempre y cuando la antigüedad de esas operaciones, considerando la fecha de presentación de la solicitud de Nacional Financiera, no exceda de 12 meses.

- A partir de la fecha de operación del crédito, la empresa acreditada cuenta con 3 meses para realizar la inversión objeto de este financiamiento, así como recabar la documentación comprobatoria correspondiente.

4.3.3 Créditos destinados a la adquisición, construcción, instalación y modificación de unidades industriales, locales comerciales y de servicios.

Para tal fin, PROMYP puede descontar los siguientes tipos de créditos:

- Refaccionario.
- Simple con garantía prendaria o hipotecaria.

Su descuento procede conforme a los siguientes lineamientos:

- Los recursos se destinan a la adquisición, construcción o modificación de inmuebles como son naves industriales, bodegas, locales comerciales o de servicios, para que las empresas requieran para llevar a cabo en forma eficiente las actividades propias de su giro. Cuidando en todo momento que los recursos del PROMYP no se utilicen en inmuebles que por su tamaño o características impidan el adecuado desarrollo de las operaciones de la empresa solicitante y, evitando que inviertan en activos improductivos y en activos ajenos a la naturaleza de sus actividades.

- En proyectos que impliquen la construcción de inmuebles, se establece que el PROMYP no financia la adquisición de terrenos solos o excesivos a la necesidad operativa de la empresa solicitante.
- Son susceptibles de apoyo, los proyectos para instalar, modificar o ampliar inmuebles que tome en renta la empresa solicitante, y que destina a actividades propias de su actividad empresarial, siempre y cuando exista un contrato de carácter irrevocable a su favor, por un plazo igual o mayor al de la vigencia del crédito solicitado.
- Si en el momento de solicitar el descuento de un crédito destinado a la adquisición, modificación y construcción de un inmueble, la empresa solicitante ya realizó la inversión, procede el financiamiento siempre y cuando, la operación objeto del crédito tenga una magnitud no mayor de 12 meses.
- En caso de adquisición de inmuebles, la empresa solicitante tiene un plazo de 3 meses comprobar el destino que le dio a los recursos del PROMYP; y en caso de construcción o modificación de inmuebles dicho plazo es de 6 meses a partir de la fecha de terminación de obra establecida en su programa de inversión.

4.3.4 Créditos destinados a la reconstrucción de pasivos.

Conforme a la actividad que desarrollen las micro y pequeñas y empresas que deseen reestructurar pasivos, el PROMYP les ofrece recursos a través del descuento de los siguientes créditos:

- Hipotecario
- Simple o con garantía hipotecaria.

El PROMYP descontará estos créditos conforme a los siguientes lineamientos:

- Serán susceptibles de reestructurarse aquellos pasivos cuya tasa de interés y/o sus plazos de amortización sean desfavorables, respecto a las condiciones que ofrece el PROMYP.
- Que los recursos de los créditos a reestructurar se hayan destinado a solventar necesidades o a realizar inversiones propias del giro de la empresa.

- La empresa solicitante cuenta con un plazo de 30 días, a partir de la fecha de operación del descuento, para recabar y presentar al intermediario financiero la documentación comprobatoria del destino del crédito.

4.3.5 Apoyo a las uniones de crédito para que realicen operaciones en beneficio común de sus socios.

En esta modalidad, un banco como intermediario financiero solicita a Nacional Financiera a través del PROMYF, el descuento de algún crédito que otorgó a una unión de crédito, que a su vez destina dichos recursos a realizar operaciones en común en beneficio de sus socios que clasifiquen como micro o pequeñas empresas.

Los tipos de crédito que una unión de crédito puede recibir y que son susceptibles de descuento en el PROMYF, son para Apoyo al capital de trabajo, para adquisición de maquinaria, mobiliario y equipo, y para adquisición, construcción, adaptación de instalaciones físicas. Las tasas de interés, plazos de amortización y periodos de gracia, son los mismos que se aplican en este programa para la pequeña empresa.

Los créditos destinados a satisfacer necesidades de capital de trabajo, así como los utilizados para las compras en común para beneficio de sus socios micros y pequeñas empresas, podrán adoptar la modalidad de revolventes.

En los créditos que una unión de crédito reciba de un banco y que destine a comprar en común en beneficio general de sus socios, el PROMYF establece un monto máximo de descuento, el que dará a conocer a través de circulares.

Adicional e información que presentan las pequeñas empresas para descuento de créditos del PROMYF, el banco intermediario proporcionará a Nacional Financiera la relación de socios de la unión de crédito que se pretende beneficiar y el tamaño de empresa al que pertenece.

4.3.6 Sistema de tarjeta empresarial.

Un sistema de financiamiento automático para empresas que atiende este programa, cuyas disposiciones no son acumulables para efecto de los límites máximos de financiamiento que hayan obtenido al amparo del resto de las empresas del PROMYF.

Este sistema se refiere a la apertura de una línea de crédito revolving y automática, que los intermediarios financieros autorizados establezcan a favor de las empresas acreditadas y que controlan a través de una cuenta de cheques en donde depositan las disposiciones que ejerzan las empresas usuarias. Así mismo, el intermediario financiero establecerá el periodo de amortización de las disposiciones ejercidas por el acreditado, sin que estos excedan en 3 años en financiamientos para el capital de trabajo, y de 5 años de financiamiento para la adquisición de activos fijos; aceptando pagos parciales o totales del saldo vigente; y cobrando interés, solamente en el periodo efectivo en que el usuario utilizó los recursos.

Para el ejercicio de esta línea de financiamiento, los intermediarios financieros convendrán con Nacional Financiera, las características específicas de operación, de contratación de sus acreditados, y la denominación de cada intermediario financiero dará a este sistema.

Por el uso de este sistema de financiamiento, los acreditados se obligan a utilizar los recursos en la operación normal de la empresa y a conservar la documentación comprobatoria de cada disposición, si que su antigüedad, con respecto a la fecha de disposición de los recursos, exceda de 30 días.

Las empresas usuarias de este sistema podrán hacer disposiciones para el reembolso de gastos y compras, así como el descuento de documentos, que en su caso, el intermediario financiero puede obtener en propiedad.

4.3.7 Sistema de factoraje financiero.

Es un sistema de financiamiento automático y masivo para las empresas que atiende el PROMYP, a través del descuento de títulos de crédito y derecho de títulos relacionados con proveeduría de bienes, de servicio o de ambos, que las empresas de factoraje reconocidas por Nafin como intermediarios financieros hayan adquirido de sus micro y pequeñas empresas, clientes con la finalidad de dotarlas de liquidez y de fortalecer su capital de trabajo.

Las disposiciones que realicen las micro y pequeñas empresas a través de este sistema no acumulables para efecto de los límites máximos de financiamiento que hayan obtenido a través del resto de los esquemas del PROMYP.

Para el ejercicio de este esquema de financiamiento, las empresas de factoraje convendrán específicamente con Nacional Financiera mediante contrato, las características de la operación así como las condiciones que aplicarán a sus

empresas clientes por los financiamientos a través del Sistema de Factoraje Financiero.

Por el uso de este sistema, las micro y pequeñas empresas se obligan a utilizar los recursos única y exclusivamente para cubrir las necesidades de la operación normal de su empresa; a conservar copias de los títulos de crédito y derechos de crédito descontados en el sistema; y a autorizar a Nacional Financiera o a quien ésta designe, para que verifique que las disposiciones realizadas a través de este sistema cumplan con las condiciones estipuladas en el contrato respectivo.

4.3.8 Arrendamiento financiero.

El PROMYP ofrece a las micro y pequeñas empresas la opción de realizar operaciones vía arrendamiento financiero que les permita el uso de activos fijos que requirerán en la operación normal de su empresa.

En este esquema Nacional Financiera reembolsará a la arrendadora financiera que reconozca como intermediaria financiera, la inversión que esta haya realizado para adquirir el activo fijo objeto de financiamiento; siempre y cuando, la operación se lleve a cabo conforme a las condiciones que se fijen en el contrato que al efecto celebren la arrendadora financiera y Nafin, y de acuerdo con las tasas de interés y plazos de amortización y gracia que establece el PROMYP en los financiamientos para la adquisición de activos fijos.

BIBLIOGRAFIA

**Alvarez, Mosso Lucia
y María Luisa Gutierrez**

Industria textil, tecnología y trabajo
Cuaderno de investigación. Instituto de
Investigaciones económicas UNAM
1987.

**Barrón, Luis
(Coordinador)**

Empresas Mexicanas y Apertura
Comercial
Ed: Cal y Arena
México 1992

Basañez, Miguel

La Lucha por la Hegemonía en México
1968-1990.
Edición 8a.
Ed: Siglo XXI.
309 pp.

Coriat, Benjamín

El taller y el cronómetro, ensayo sobre
el Taylorismo, Fordismo y la
producción en masa.
Edición 4a.
Ed: Siglo XXI.
199 pp.

Crosby, Phillip

Calidad sin Lágrimas
Ed. CECSA
2a. Edición, México 1990.

**Cuevas Ahumada
Victor Manuel**

El mercado de dinero y capitales en
México.
Ed. UAM. Div. de Sociales y
Humanidades
Cuadernos Docentes. No. 53. Oct
1991.

- Huerta, Arturo** Economía Mexicana más allá del
Milagro Mexicano.
Ed: Cultura Popular
México 1985.
- Linhart, Robert** De cadenas y de hombres.
Edición 8a.
Ed: Siglo XXI.
205 pp.
- Porter, Michel** Las ventajas competitivas de las
naciones
Ed: Argos Vergara
Buenos Aires 1991.
- Reyes Diaz-Leal** Mentalidad Exportadora
3a. Edición, Enero 1993
Ed. Bancomext
- Juran, Joseph M.** Liderazgo para la Calidad
Ed. Diaz de Santos
2a. Edición
Noviembre, 1993
- Mostache de Escobar,
Aiba** Técnicas prehispánicas del tejido
1a. edición en Español,
México, D.F.
ed: Instituto Nacional de Antropología
- López Jesús Miguel** Textiles al borde de un ataque de
crisis
2a. Edición
Noviembre, 1993
Rev. Comercio Exterior
- Tom, Peter y
Austin, Nancy** Pasión por la Excelencia
ed. Lasser Press
1a. Edición, 1990

Vega, Gustavo
(Coordinador)

México ante el Libre Comercio con
América del Norte
Colegio de México. UNITEC
México 1992.

HEMEROGRAFIA

BANCOMEXT

Boletín de Oportunidades Comerciales
Número 178 Mayo 1994
8 pp.

Negocios Internacionales Bancomext
BANCOMEXT snc Año 3
Números. 21, 22, 23, 24 y 26
México 1994.

CANAINTEX

Memoria Estadística
LVII Asamblea
Edición 1994
ed. Policromía Impresora S.A. de
C.V.

La Industria Textil una Tradición con
Futuro
Vol. 1 y 2
Septiembre de 1993
Abril de 1994.

Flores, Martín

La Micro, Pequeña y Mediana industria
en México
Rev. Cotidiano # 50
Diciembre 1993
46-52 pp.

Kerimitsis, Daun

La Industria Textil en el siglo XIX
Colección SEP-70, No. 67.
México 1978.

López Espinoza

Baja Calidad en materias primas
provocan las deficiencias en el
estampado.
El Financiero
06 de Junio de 1995
p. 15

- Maavad, David** Buenas Puntadas
El Financiero, enfoque.
03 de Abril de 1995
p. 32A
- Pardo, Rafael** Empresas Integradoras
Rev. Foro para el desarrollo de la
empresa.
Junio de 1993.
Año 1. Num. 6
26-27 pp.
- Puga, Cristina** Medianos y Pequeños empresarios: la
difícil modernización en México
Rev. Cotidiano # 50.
Sep-Octubre 1992.
126-129 pp
- SECOFI** Manual del Sistema de Respuesta
Dinámica para la Industria Textil y
de la Confección
1a. edición.
p. 31
- Skorupa, Jorge** Telas de plástico
Rev. Mecánica popular.
Octubre de 1995.
Año 48. Num. 10.
12-13 pp.
- Tenorio, Rubén** Acelerado crecimiento de las
importaciones con la apertura.
El Financiero, análisis financiero.
13 de Junio de 1991.
8A pp.
- Toledo de la Garza E.** Reconversión Industrial
y polarización del aparato
productivo, en México en la década de
los ochentas
Rev. El Cotidiano UAMAZ.
1990.
217-221 pp

**Reestructuración y polarización
del aparato productivo.**
Rev. El Cotidiano. Num. 50.
Sep-oct. 1992.
P.P. 142-154

DOCUMENTOS

- BANCOMEXT** Resultado de la encuesta sobre la oferta exportable
Subsector 32
Textiles, prendas de vestir e industrias del cuero
Marzo de 1993
80 pp.
- NAFIN** Fondo Nacional de Estudios y Proyectos, Diagnósticos y Perspectivas de las Uniones de Crédito en México
Colección de estudios de Fomento Económico
Manual de Promoción 1986
- SECOFI** Que es y como funcionan las Uniones de Crédito
Dirección de la Industria Mediana
Documento N 2 1987
43 pp.
- SECOFI** Programa para promover la competitividad e internacionalización de la Industria Textil y de la Confección
de. Karmac, Mayo 1992
- SECOFI** México en el Comercio Internacional de. Karmac, Abril 1990
empresas integradoras.
Impreso en los talleres de artes
- SECOFI** Lo que usted desea saber sobre las empresas integradoras
Impreso en los talleres de Artes gráficas de la SECOFI.
Año 1995
28 pp.

SECOFI

Sector Textil y de la Confección
Estudio Actualizado
Mayo 1994
62 pp.

Tratado de Libre Comercio en América del Norte
Tomo I, SECOFI
Ed. Talleres Gráficos de la Nación
343 pp.

Serra Puche, Jaime

Conclusión de la Negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos
SECOFI, Abril 1993
de. Matiz Grafico S.A. de C.V.

Velázquez, Estebán

Implantación de la cadena de producción
Ciclo de conferencias sobre Confección
ed. IPN
Edición, Abril 1988.
60 pp.