



12  
24.

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
CAMPUS ARAGÓN**

**LOS MECANISMOS DE APOYO A LA DINAMIZACIÓN  
EXPORTADORA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA  
EMPRESA TEXTIL EN MÉXICO**

Elaboración de Tesis para Obtener el Título Profesional de  
Licenciado en:

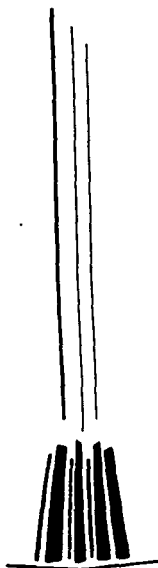
**RELACIONES INTERNACIONALES**

PRESENTAN:

**Yolanda Buitrón Peralta  
Verónica Desiderio Ramírez  
Sandra Patricia Huerta Jacques**

San Juan de Aragón, 1997

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**





Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.

**LOS MECANISMOS DE APOYO A LA DINAMIZACIÓN EXPORTADORA DE LA  
MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA TEXTIL EN MÉXICO.**

**INDICE**

	Introducción	.....	i
1.	La Exportación y la Empresa en México; antecedentes y actualidades.	.....	1
1.1.	El Sector Textil y de la Confección, su Conformación, Antecedentes y principales problemas en su Desarrollo e Integración.	.....	5
1.2.	El panorama económico de México después de la Segunda Guerra Mundial.	.....	21
1.3.	Industrialización con Sustitución de importaciones y auge petrolero.	.....	28
1.4.	La caída de los precios del petróleo y el viraje del Modelo Económico.	.....	31
2.	Evolución de los mecanismos de apoyo a partir del proceso aperturista de México, análisis crítico.	.....	44
2.1.	La Legislación Aduanera, otras barreras no arancelarias y los Mecanismos de Apoyo a la Exportación.	.....	52
2.2.	El desarrollo de la Legislación Fiscal para estimular la exportación mexicana.	.....	70

## INDICE

2.3.	La Banca de Fomento como principal estímulo para la exportación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.	93
2.4.	Tratados Comerciales de México con otros Países.	98
3.	Propuestas de revisión e integración de los mecanismos de apoyo al Comercio Exterior para el Sector Textil y de Confección, derivados de la Gestión Institucional.	108
3.1.	NAFIN, S.N.C.	118
3.2.	BANCOMEXT	129
3.3.	SECOFI	140
3.4.	Propuestas de cambio en beneficio del Sector Textil y de Confección.	146
	Conclusiones	153
	Bibliografía	I
	Hemerografía	VI
	Otros Documentos	X

## INTRODUCCIÓN

El análisis del presente trabajo se hace bajo el modelo estructural-funcionalista, éste método surge en el ámbito de la sociología a principios del siglo XX y posteriormente dadas sus características es asimilado por la ciencia política y aplicado mediante la Teoría General de Sistemas, por lo que es muy utilizado en la administración y su investigación. Entre sus principales representantes se encuentran los sociólogos estadounidenses Talcott Parsons y Robert K. Merton, así como el francés Claude Levi Strauss.

Los componentes principales se identifican en los criterios de la estructura y función que inmersos en un sistema social le dan coherencia, así como regulan su operación para darle un mantenimiento y equilibrio; tomando en cuenta el desempeño de todos los agentes involucrados así como las normas establecidas para su funcionamiento que deben concordar con el sistema bajo el cual se encuentran, es lo que permitirá su autorregulación y equilibrio.

Para Talcott Parsons, uno de los propósitos centrales de este método es identificar las estructuras y funciones de cada agente, así como los factores que se interrelacionan con el sistema:

"Esta integración interiorizada de necesidades-disposiciones de las personalidades competentes es el fenómeno núcleo de la dinámica de los sistemas sociales".<sup>1</sup>

Por este motivo podemos decir que se diera un desequilibrio entre estructuras y los agentes que intervienen en el proceso, se daría un desequilibrio estructural, tal

---

<sup>1</sup> Carrillo Landeros Ramiro. Metodología y Administración. p. 94

y como lo podemos observar en la mayoría de los segmentos prioritarios de nuestra industria; sin embargo estos desequilibrios pueden volverse mecanismos reguladores y formar parte de la normatividad existente, si el sistema puede adaptarse a la nueva situación y volver a funcionar de manera normal.

El modelo bajo el cual enfocamos este estudio, nos permite identificar la cadena productiva que nos interesa, así como su funcionamiento está insertado en el marco global de la industria, para así conocer su importancia, fundamental por el papel que juega dentro de la economía nacional.

Por otra parte este modelo nos ha servido de gran apoyo ya que sus mecanismos de función, como son: encuestas, observación y técnica de panel permitió que el trabajo de grupo fuera productivo y bajo puntos de vista diversos.

En opinión de Robert K. Merton: "Las funciones son las consecuencias observadas que procuran la adaptación o ajuste de un sistema dado; y las disfunciones son las consecuencias observadas que disminuyen la adaptación o ajuste del sistema".

Este sociólogo hace una especial distinción en las funciones, ya que las divide en manifiestos y latentes, las funciones manifiestas son patrones de acción que los agentes intentan y reconocen dentro de la estructura; las funciones latentes son patrones que no se ponen en práctica por que no se conocen, ya que son variados y muy complejos en su análisis.

Las funciones son mecanismos de adaptación y ajuste de las estructuras que son el elemento principal básico de un sistema como bien nos marca Merton y nos

sirven de conectores con la estructura para la conciliación de intereses entre las diversas partes que componen el sistema económico-político de un país.

La investigación que se genera por este método nos permite conocer y explicar el movimiento de las estructuras así como su transformación con acciones internas y como respuesta a estímulos del exterior, siempre dentro de las funciones básicas del sistema y de los límites fijados en dicha estructura.

Estos cambios en las funciones deben darse en forma gradual para no colapsar la estructura del segmento a analizarse, obviamente en base a la identificación de las causas que limitan o entorpecen su operación, la forma en que se encuentra articulada y la interrelación de sus principales elementos.

Sin embargo no podemos enfrentar un cambio hacia un nuevo modelo económico-político, tal y como sucedió en nuestro país (Neo-liberalismo) si no se remodelan completamente las estructuras internas de todas las cadenas productivas y siempre y cuando con estos cambios no se vean afectadas su naturaleza y estabilidad.

Por este motivo nosotras sugerimos el volver al modelo estructural-funcionalista, pero bajo un nuevo enfoque, es decir, identificando aquéllas estructuras y funciones del carácter secundario que entorpecen la operación adecuada de las cadenas productivas para así redefinir las líneas de acción que permitan su desarrollo, crecimiento e integración dentro del aparato productivo de México.

De continuar nuestro desarrollo bajo las directrices del modelo neoliberal, las micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores continuarán debilitándose, ya que se ha permitido la entrada de grandes econopolios, hay una menor

capacidad económica, la modificación de las leyes para alentar la inversión extranjera y las concesiones tributarias a esta inversión extranjera en detrimento de las empresas nacionales, avalado por un gobierno que rige y concesiona estos aspectos; evita el crecimiento y la debida integración de las "MPYMES" en todos los aspectos de la economía de nuestro país.

Consideramos que la industria nacional y muy específicamente el Sector Textil y de la Confección, debe reestructurarse y crecer en lo interno para fortalecerse y competir en condiciones óptimas en los mercados internacionales.

Una de las principales problemáticas que se tuvieron que sortear para el desarrollo del presente trabajo, fué el difícil y en muchos de los casos nulo acceso a la información por parte de la Cámara de la Industria Textil, así como de la Banca de Desarrollo (Bancomext y Nafin) quienes sólo dan atención a personas con una empresa establecida, por otra parte la CANAITEX está tan particionada en áreas específicas que se necesitaría una cita con cada asesor para detectar los problemas que enfrenta este sector y eso, en el caso de obtener el acceso.

Por otro lado, el apremio para el desarrollo del Seminario, hizo difícil la elaboración de un muestreo representativo de la homogeneidad de los problemas que aquejan a las empresas de escala menor del Sector Textil y de la Confección, por lo que tanto éstos problemas como las soluciones propuestas se hicieron en base al análisis de la información que pudimos obtener de algunas fuentes, tales como la representación del DDF en el COMPEX, así como de la bibliografía extraída de NAFIN, la cual es de 1996 y el resto de los medios escritos tales como periódicos y revistas; y la asistencia a reuniones del COMPEX; por lo que a nuestro juicio, es una visión parcial de la problemática global que aqueja al sector y en cuanto a los programas de apoyo para exportaciones, es un análisis desde el punto de vista



gubernamental y de un centro de negocios que da atención y trámite al Sector analizado.

Esta dificultad es a nuestro juicio, perjudicial para el propio Sector, ya que impide que se dé un análisis real de la situación y por lo tanto limita el desarrollo de proyectos con alternativas de solución viables para su dinamización.

Es por esto que deseáramos que la escuela pudiera facilitar la búsqueda de información en estas dependencias y organismos para los futuros egresados de la carrera con Convenios de Intercambio con estas Dependencias.

Como primer paso para nuestro análisis procederemos a hacer una revisión del desarrollo de la industria en nuestro país, a partir del término de la segunda guerra mundial, dentro de la cual se pasa por un recuento de los principales motivos así como los planes económicos que han influido en el desarrollo de la economía mexicana tanto a nivel interno como a nivel externo, pasando por el viraje en el modelo económico que bajo nuestro muy particular punto de vista, es un modelo para economías más desarrolladas y que afectó en gran medida el crecimiento de la industria.

Una vez establecido el panorama imperante en nuestro país, continuamos con un análisis de los mecanismos de apoyo para los micro, pequeños y medianos empresarios incluyendo la legislación bajo la cual se rigen para llevar a cabo el procedimiento de exportación.

Dentro de esta legislación hemos tratado de identificar los artículos sobre los cuales los micro, pequeños y medianos empresarios deben basarse tanto para la

importación de bienes como la problemática en su interpretación y posibles soluciones.

Un apartado especial lo constituyen los Tratados Comerciales nuestro país ha suscrito con otros países del Continente Americano, ya que éstos deben establecer condiciones especiales que no deben contravenir lo dispuesto por nuestra legislación, sólo deben contener medidas que beneficien a los contratantes en cuanto a crecimiento y competitividad. Hemos encontrado que uno de los más complejos y por ende la base de los otros Tratados, es el de Libre Comercio (TLC) entre Estados Unidos de América, Canadá y México, en el cual aún se encuentran en discusión algunos de sus rubros.

Otro de los puntos importantes fué el analizar el tipo de créditos, así como los requisitos y condiciones de pago que la Banca de Segundo Piso ofrece a los empresarios de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, los cuales son pocas y con una gran cantidad de requisitos que impiden el acceso a ellas.

Por último proponemos una serie de medidas con base al análisis efectuado, entre las que podemos contar la reestructuración de los requisitos que solicita la Banca de Segundo Piso y una atención integral tanto a empresarios como a futuros empresarios e investigadores por parte de las Cámaras Nacionales, para que el Sector Empresarial que estudiamos pueda en verdad integrarse plenamente a la cadena productiva con un crecimiento real y sostenido.

Asimismo agradecemos el apoyo recibido por nuestros compañeros, maestros y compañeros de trabajo, quienes nos proporcionaron parte del material para hacer este análisis.

## **Capítulo 1**

### **LA EXPORTACIÓN Y LA EMPRESA EN MÉXICO; ANTECEDENTES Y ACTUALIDADES.**

Los acontecimientos que marcaron un periodo conflictivo y convulso hasta 1950, época en que se perpetuaban dos formas económicas en el mundo, la Socialista y la Capitalista, marcaron la necesidad de una gran reforma económica, en la que el estado y el mercado debían combinarse en aras de una conducción económica global que hubo dejado las dos grandes guerras mundiales, y la depresión de 1929 que arrojó no solo a países que participaron, sino al resto de la Comunidad Mundial a enfrentar grandes índices de desempleo y crisis financiera.

Para México, esta coyuntura no fué del todo negativa, pues su actividad productiva se vió favorecida por la reducción de la oferta mundial de productos manufacturados de otros países, lo que permitió a nuestro país cubrir esa demanda.

La industria nacional respondió adoptando el modelo de 'Sustitución de Importaciones' (ISI), bajo una política gubernamental altamente proteccionista para el mercado interno caracterizado desde entonces por la utilización de regímenes de control de importaciones, controles de cambio y apoyos financieros.

Así el sector agrícola y manufacturero vislumbró momentáneamente un considerable auge que cobró mayor importancia dentro de la política comercial, incentivando las exportaciones como única forma de salir adelante, que finalmente produjo resultados limitados, por la estructura industrial poco eficiente y el excesivo proteccionismo industrial, que sólo fué capaz de crecer con inversiones

extranjeras directas, iniciando así un proceso de endeudamiento para el país, provocado por la necesidad de abastecer insumos, maquinaria y tecnología de una industria que se fué convirtiendo poco a poco en dependiente.

En el periodo de 1938 a 1976, el objetivo principal de la industria petrolera fué satisfacer las demandas internas apoyando el proceso ISI, mediante precios muy bajos, pero las exportaciones de crudo fueron adquiriendo incrementos considerables dado que el mercado mundial de hidrocarburos exigía un impulso importante, permitiéndole a México una gran expansión internacional.

Conviene señalar que la actividad energética se convirtió en estratégica para el fomento de las exportaciones, que para 1980 representó un 180% en la balanza comercial<sup>2</sup>.

Sin embargo la problemática que originó la drástica caída de los precios mundiales del petróleo, demostró la limitada viabilidad de un desarrollo basado en un sólo producto sobre todo si se tiene gran dependencia tecnológica y financiera.

Como se ha vislumbrado, los acontecimientos mencionados y que más adelante detallaremos marcan una época de desarrollo surgida de un proceso de organización de factores productivos de las empresas y en donde surge la interacción obrero - patronal y la incorporación de la tecnología en donde la oferta y la demanda, hace que las empresas entren en la dinámica competitiva, lo cual se concibe con un liderazgo de costos mediante mano de obra, estrategias comerciales, grandes inversiones de capital, y escala de producción según el tamaño de la empresa, lo que hace surgir las necesidades de organizaciones productivas más flexibles y adaptables a la producción y en donde surgen las

---

<sup>2</sup> Conceicao Tavares, da Maria. De la Sustitución de Importaciones al Capitalismo Financiero. p. 86.

empresas de escala menor, las cuales empezaron como organizaciones que inician con falta de mano de obra calificada, sin fortaleza tecnológica y financiera, por lo que es necesario un cambio hacia lo interno que rompa con el esquema y vigorice la creatividad de producción.

El modelo del ISI, al no responder a estas necesidades origina una nueva idea la "Neoliberal Monetarista", que plantea que el punto central debe ser el mercado a partir de una estabilización macroeconómica, es decir, con políticas de tasas de cambio, liberación económica y reformas fiscales. Esta política económica era imperante en países de Europa con una avanzada industrialización y economías de gran escala.

En México, la transición a este modelo económico, se marcó con Miguel de la Madrid con los programas de 'Pactos de Solidaridad', que son los programas heterodoxos donde se conjugan el Estado, la Industria y Organizaciones Sindicales en la que el Estado, como ya se habla indicado, justifica su intervención desde el punto de vista de la mercadotecnia como controlador o administrador, y donde el ámbito empresarial, debe considerar la influencia global (macro) y el ámbito sectorial (micro), rompiendo la rigidez de las cadenas productivas tradicionales.

Este lineamiento a seguir de los posteriores gobiernos, se han de caracterizar en sus planes sexenales, teniendo como objetivo una política aperturista de integración y globalización de mercados mediante una política industrial y de comercio exterior basándose sobre todo en la integración de empresas de escala menor que en el caso particular de México se encuentran divididas de la siguiente manera:

- Microempresa.- Empresa manufacturera que ocupe directamente hasta 15 personas y el valor de sus rentas netas anuales reales o estimadas de \$ 1.5 millones.
- Pequeña empresa.- empresa manufacturera que ocupa entre 16 y 100 personas y el valor de sus rentas anuales son de \$15 millones.
- Mediana empresa.- Empresa manufacturera que ocupa entre 101 y 250 personas y el valor de sus rentas anuales son de \$34 millones.

Los valores son estimados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). Cabe destacar que son valores propuestos por Nafin desde el 1° de marzo de 1996.<sup>3</sup>

Insertos en esta política es que de acuerdo a sus ramas económicas podemos analizar su evaluación y posibilidades de llegar a ser un sector económico importante como lo es el Sector Textil y de Confección, objeto de nuestro estudio, lo que nos permita desarrollar sus necesidades, perspectivas y vínculos específicos con el comercio exterior.

---

<sup>3</sup> Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y mediana 1991-1994  
SECOFI.

## **1.1. El Sector Textil y de la Confección, su Conformación, Antecedentes y principales problemas en su Desarrollo e Integración.**

La Industria Textil en nuestro País, es uno de los Sectores Productivos más importantes para el desarrollo de la economía interna de México. Comenzaremos por decir que la cadena de producción se encuentra conformada por tres eslabones básicos que son:<sup>4</sup>

1. Fibras; producción de fibras artificiales-sintéticas (derivados de la Industria Petroquímica como nylon, acrílicos y poliéster) y fibras naturales (algodón, lino y lana).
2. Textil; proceso de hilatura, tejido, teñido y acabado de las telas.
3. Confección, corte, costura y acabados de las prendas.

Tal y como se muestra en el diagrama, este sector dá abastecimiento a otros sectores productivos a nivel nacional (como el automotriz), por lo que su desarrollo e integración afecta de manera positiva o negativa a éstos: esta industria representa el 5.1% del PIB manufacturero y el 1.2% del PIB. (Cuadro 1)

Ahora bien, dentro de esta cadena las empresas de escala menor tienen diferentes porcentajes de desarrollo según el eslabón en que se encuentren, aunque a nivel general podemos decir que el 85% del eslabón textil está constituido por micro y pequeñas empresas, 15% son medianas y sólo un 5% son grandes y en cuanto a la industria del vestido el 95% son micro y pequeñas empresas, 4% medianas y 1% grandes<sup>5</sup>. Así, dentro del proceso de la producción de fibras podemos decir que en general las tres principales fibras artificiales-

---

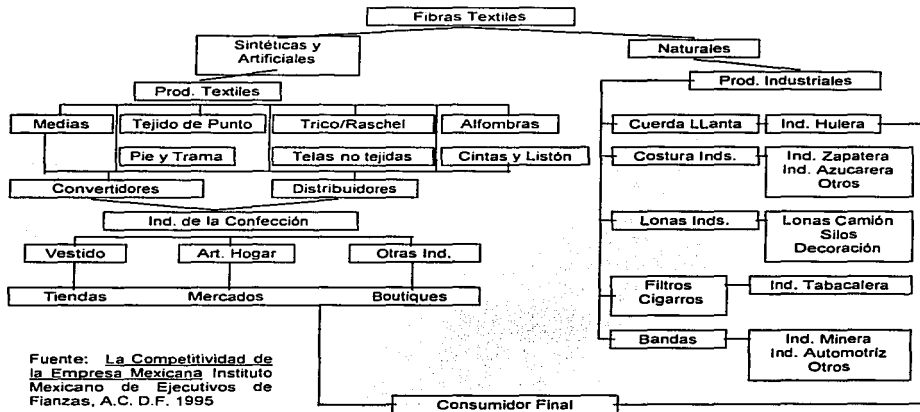
<sup>4</sup> Martínez Aznarez, César. "Cadena Deshilvanada". Revista Expansión. Informe Especial. México, D.F., 9 de abril de 1997. p. 59.

<sup>5</sup> Martínez Aznarez, César. *Ibidem*. p.65.

sintéticas que se mencionan a continuación son fabricadas en territorio nacional y cumplen con los requerimientos internacionales de calidad, representando el 90% del mercado total y cerca del 93% de la capacidad instalada y de la producción nacional<sup>6</sup>; se encuentra la presencia de grandes empresas dado su capacidad instalada, la tecnología de punta y los volúmenes de producción que se manejan, sin embargo la ocupación de mano de obra es baja, ya que el proceso de fabricación, es principalmente mecanizado.

Cuadro 1

Cadena de la Industria Textil



Fuente: La Competitividad de la Empresa Mexicana Instituto Mexicano de Ejecutivos de Fianzas, A.C. D.F. 1995

<sup>6</sup> Instituto Mexicano de Ejecutivos de Fianzas, A.C. La Competitividad de la Empresa Mexicana, p.p. 144-145



Las tres principales fibras sintéticas que se producen en nuestro país , son:

**Acrílicas.-** Se caracteriza por ser excelentes sustitutos de las fibras naturales, pero su uso es limitado, esta fibra se encuentra controlada por tres grandes empresas (Celulosa y Derivados, S.A., Fibras Sintéticas y Finacril), que abastece un 76% del mercado; su campo de acción se basa específicamente en la exportación ya que rebasa significativamente la demanda interna, su tecnología se encuentra considerada como de punta y se adquiere principalmente en países como Francia, Italia y Japón. Estas empresas pretenden incorporar dentro de su variedad de texturas el acrilonitrilo en sus productos, pero este insumo se encuentra dentro de los productos reservados para su producción por Pemex.

**Nylon/Poliamida.-** Es una fibra utilizada tanto en la industria textil como en el sector industrial en general; dentro de su capacidad instalada pudimos observar que el 80% se encuentra controlado por dos grandes empresas (Celanese y Akra), mismas que tienen una fuerte integración vertical y controlan a la única empresa instalada en México, que produce la fibra conocida como caprolactama (Univex, S.A.).

La tecnología que utiliza es idéntica a la empleada en el resto del mundo, misma que procede principalmente de Estados Unidos y Holanda. En la producción del nylon industrial, su principal cliente es la industria automotriz y de autopartes.

**Poliéster.-** Funciona como sustituto de otras fibras o se combina con el algodón, su producción es controlada en un 80% por dos grandes empresas

(Celanese Mexicana y Akra), algunos de sus insumos básicos son producidos por empresas del grupo Alfa, del cual forma parte la empresa Akra.

En cuanto a las fibras naturales, el algodón es el insumo que cuenta con un mayor mercado, con tres grandes productores que controlan más de la mitad del mercado y representan el 1% del mercado mundial, sin embargo, la importación de tipos de algodón que no pueden producirse en nuestro país, aumentó a 45,000 toneladas métricas.

Otra de las principales fibras como es el rayón (a nivel mundial) es poco consumido en nuestro país, razón por la cual se ha dejado de producir y las cantidades necesarias son importadas en su totalidad.

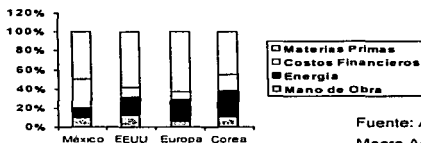
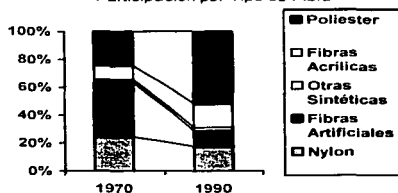
Con estos parámetros de consumo se ha visto que la demanda interna ha descendido, por que los productores de fibras sintéticas han decidido exportar sus productos para aprovechar la capacidad instalada, llegando a niveles del 22% de exportación de fibras sintéticas para compensar la menor exportación de fibras de algodón.

Dado que la demanda interna de fibras es poco sofisticada ya que el 60% se utiliza en la confección, 20% a usos industriales (principalmente automotriz) y el 20% restante a usos especializados; se espera que un aumento en esta sofisticación de parte de los consumidores industriales y de usos especializados haría que se incrementara la importancia de este sector en la industria nacional.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Instituto Mexicano de Ejecutivos de Fianzas, A.C. Ibidem. pp. 146-147.

Industria Textil  
Participación por Tipo de Fibra



Fuente: ANIQ: análisis por  
Macro Aseñoría Económica

En suma podemos observar que en este eslabón del sector textil, la producción y exportación de productos e insumos se encuentra controlada por grandes empresas (9) que tienen más del 85% del total de la producción, por lo que los precios se fijan en estricta línea con los índices internacionales, pero este poder monopólico no se ha traducido en precios excesivos en ningún sector de la cadena.

En el siguiente eslabón la presencia de la gran empresa es mayor, ya que el proceso de hilatura, tejeduría y acabado requiere de una relación capital/producto más elevada, asimismo este segmento de la industria textil es intensivo en cuanto a mano de obra cuyo porcentaje en 1995 era de 10.2% por el alto índice de

rotación de personal y donde aproximadamente el 58% son trabajadores especializados.

Este eslabón es el más débil de la cadena textil, ya que los productores de telas, según coinciden los industriales del vestido tienen problemas de calidad, precio y entrega. La tecnología empleada en el sector de la hilatura, es común a las fibras sintéticas y naturales; como dijimos anteriormente la mayoría de las empresas de este eslabón son microempresas que se encuentran diseminadas en el territorio nacional, por lo que la capacidad instalada es sumamente reducida. Haciendo una comparación entre otros países, encontramos que mientras una empresa mexicana cuenta con 7. 000 husos en promedio, en España se tienen empresas que superan los 15. 000 husos y en los Estados Unidos sobrepasan los 30. 000 husos. Esta falta de capacidad hace que los costos de compra-venta, distribución de administración se eleven.<sup>8</sup>

Aunado a este problema, podemos observar que no existe una variedad en hilos y tejidos, ya que en México no se conocen telas como el cupro, el telcell y el polinósico, fibras sintéticas de gran demanda en el exterior.

La fabricación de telas con proceso de hilado, tejido y acabado (teñido, estampado y grabado) representa a todos los niveles, desde grandes con tecnología de punta, hasta pequeñas con equipo obsoleto.

La fabricación de tales comprende el hilado y tejido de fibras naturales: algodón y lana; sintéticas: acrílico, nylon y poliéster; artificiales: rayón y acetato. Una vez terminado el hilado y el tejido pasa al proceso de acabado que consiste en teñido,

---

<sup>8</sup> Instituto Mexicano de Ejecutivos de Fianzas, A.C. *Ibidem*, pp.149-150.

estampado y grabado. Los pequeños productores, están ubicados principalmente en Tlaxcala, Puebla, Estado de México, etc.<sup>9</sup>

Por otra parte, el acabado es el eslabón más débil en la cadena textil ya que la maquinaria es muy antigua aproximadamente 25 años, lo que constituye el mayor problema son los cambios tecnológicos y la modernización. Un ejemplo es que los tejidos de telas anchas es de 160 cm en el mercado mundial y en México el promedio es de 100 cm de ancho lo que limita la capacidad de exportar bajo esos estándares.

Otro factor es el secado final, ya que el promedio de edad de los equipos es de 25 a 30 años, y la mayoría perjudica la apariencia por el daño mecánico, por lo que si se renovara permitiría ahorrar energía e insumos.

Dentro de la rama textil una excepción lo constituye la producción de fibras acrílicas que representan una actividad importante en México, razón por la cual su capacidad instalada es alta. Sin embargo en el resto de los géneros, la demanda ha ido en descenso, hay problemas de suministro de insumos críticos y se detectan grandes costos de aprendizaje que impiden la utilización plena de las nuevas inversiones.

Para contrarrestar estos problemas, los productores de la rama que compiten en los mercados nacionales, han intentado crear eslabonamientos verticales y horizontales que vinculen totalmente a la industria textil y sus derivados hasta llegar al comercio detallista. Un ejemplo de estos intentos, lo representa el proyecto 'Nustart - la ciudad de la confección', que es un complejo industrial situado en el municipio Emiliano Zapata en el Estado de Morelos, el cual

---

<sup>9</sup> Serflin, Anuario Sectorial, 1994. p. 54

contempla albergar a 18 plantas para la fabricación de prendas de vestir, a las que se les apoyará con infraestructura, mano de obra, resguardo aduanal, entre otros servicios.

Este proyecto planea aprovechar los beneficios que brinda el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y las ventajas competitivas con que cuenta nuestro país para desplazar a los industriales textiles y del vestido asiáticos del mercado estadounidense<sup>10</sup>. Ya que en costos y tiempos de entrega representa la mitad de lo que cuesta que Estados Unidos importe los productos del lejano oriente.

Los principales socios del 'Proyecto Nustart' son tres empresas estadounidenses: Dupont (que fabrica fibras), Guilford Mills (fibras y telas) y Burlington Industries (telas) y dos empresas mexicanas: Alfa-Akra (fibras) y Grupo Máquinas de Coser (maquinaria, fibras y telas) quienes contrataron con el apoyo del Gobierno Federal y del Gobierno del Estado de Morelos.

Este grupo se encargará de administrar el parque y de promover los servicios y las empresas que adquieran las plantas serán las que confeccionen las prendas y cuando el complejo se desarrolle se podrá proveer de los insumos que fabrica 'Nustart', este desarrollo se tiene programado para su terminación en 1999.

Otros proyectos como el Grupo Moda México (que reúne a los grandes fabricantes para la exportación) y Cydsa (que formó una cadena completa integrada verticalmente) han recibido un buen apoyo del Gobierno, pero aún hace falta apoyo oficial en materia de financiamiento e investigación de mercados.

---

<sup>10</sup> Martínez Aznárez, César. *Ibidem*, p. 61.

El último eslabón es el de la confección, donde se localizan tres grandes grupos:

- Género de punto;
- Confección; y
- Alfombras.

Dentro de los dos primeros se encuentra un alta concentración de la micro y pequeña empresa y en el tercero se encuentra en términos del valor agregado, la gran empresa.

En el género de punto las economías de escala son débiles, lo que le proporciona mayor flexibilidad ante los cambios de moda y diseño, su maquinaria es en promedio moderna, pero hace falta la introducción de tecnología que permita cambios en los diseños de tejido en forma rápida y económica, así como estrategias que permitan mejorar la calidad del hilo nacional o bien, reducir los costos del hilo que se importa.

La actividad del Subsector de la Confección, es la más grande del Sector Textil, tanto en su participación en el PIB como en el de proveer empleos (28.1%)<sup>11</sup>; este subsector se encuentra sumamente fragmentado por la poca inversión que se requiere, la inexistencia de economías de escala y su flexibilidad ante el cambio de la moda.

Aquí podemos encontrar micros, pequeñas y medianas empresas (totalmente familiares) que generalmente cuenta con calidad aceptable y la gran empresa. La mayoría de las empresas se articulan mediante la subcontratación (diseño,

---

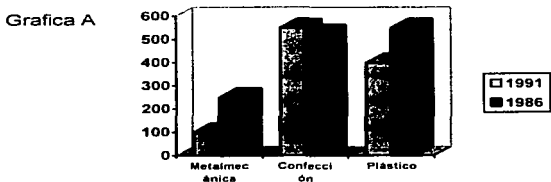
<sup>11</sup> Ruiz Durán, Clemente y Kagami. Potencial tecnológico de la Micro y Pequeña Empresa, NAFIN, México, D.F. 1993, p. 24.

manufactura y mercadeo) lo que imposibilita su flexibilidad. Es en este subsector donde se incorpora a la producción textil el mayor valor agregado.

La estructura de costos de este subsector se divide principalmente en costo de materia prima y costo laboral, este último se encontraba en ventaja con respecto al nivel internacional, pero la elevación de los salarios y la sobrevaluación del peso ha hecho que se vaya perdiendo esta ventaja.

Otro problema lo constituye la dispersión antes señalada en este subsector, lo que hace que tantos micro como pequeños empresarios, tengan dificultades para acceder a los mercados sofisticados de la confección.

Su nivel de ventas equivale a 561 salarios mínimos, el cual se encuentra directamente relacionado con el tipo de producto y sus ventas son comparadas con otros dos sectores importantes de la industria nacional, (gráfica A), lo que nos da una idea clara de su importancia.



En relación a la mano de obra, si bien esta es abundante, la falta de técnicos especializados (por la falta de rotación de personal) propicia la competencia por la vía de costos en sacrificio de la calidad, ya que este subsector hasta 1993,



contaba con un promedio del 58% de personal especializado<sup>12</sup>. Su maquinaria es generalmente importada (69.6%) y la utilidad para 1986 fué de 17%.

Ahora, si bien hay un gran apoyo por parte de la Banca de Desarrollo a través de sus programas en conjunto con el Gobierno Federal, pudimos observar que una mayoría de las empresas de este subsector ignora su existencia, mecanismos y requisitos, por lo que es necesario que las políticas de difusión de estos créditos se redefinan con el propósito de que las empresas cuenten con una panorámica amplia de la variedad de apoyos gubernamentales, así como que los trámites para su obtención se simplifiquen para un número mayor de empresas se decida a utilizarlos en beneficio de sus negocios.

Por lo que respecta a la calidad, podemos decir que el subsector textil realiza un control de calidad en el 64% de las empresas que lo componen, un ejemplo sería el caso analizado por nosotras la Empresa "Confecciones Imperial de Tehuacan", que cuenta con un sistema de control de calidad a pesar de ser una pequeña empresa (Video de apoyo), por el volúmen de producción.

El promedio de uso de la maquinaria en este subsector es de 10.2 años y encontramos del 100% de las empresas registradas en la Ciudad de México, las  $\frac{3}{4}$  partes cuentan con maquinaria importada, la cual proviene de países como Estados Unidos, Japón, Alemania y Brasil.

También se pudo observar que poco más del 90% de este subsector utiliza moldes o patrones y que de éstos la mayoría son elaborados por ellos mismos, dada la gran experiencia de estas empresas por su característica de negocios familiares. Asimismo, encontramos que las plantas, fábricas o lugares de trabajo

---

<sup>12</sup> Ruiz Durán, Clemente y Kagami, Mitsuhiro. *Ibidem*. p. 40

han sido en su mayoría diseñados por los mismos dueños, por lo que los créditos para el diseño y relocalización de plantas son poco utilizados dentro de estas empresas<sup>13</sup>.

Dadas estas observaciones estamos de acuerdo en que se lleguen a establecer alianzas efectivas en esta cadena, los usuarios de productos textiles deben acercarse más a los otros dos eslabones, para el desarrollo de fibras y telas que se ajusten a las necesidades del mercado nacional y con una buena calidad se podría pensar en exportar estos productos que a nuestro juicio serían una buena opción o tal vez un sustituto de otras fibras más costosas.

Sin embargo y dado que este subsector se encuentra muy automatizado, no se han podido lograr las economías de escala que los asiáticos explotan con tanta eficiencia en sus empresas y debido al reducido campo de operación se ha perdido un sector importante del mercado nacional, si a esto le agregamos que se han introducido productos de mejor calidad, diseño y costo, podemos observar que nuestra industria textil se ha visto seriamente dañada al disminuir la demanda de fibras, por lo que se requiere que los confeccionistas exijan a nivel nacional mayor calidad, innovación, servicio y productividad a los productores de fibras y telas, para que estos eleven su competitividad.

Para llevar a cabo esta tarea se están implementando modalidades tecnológicas, entre las que encontramos sofisticadas y de vanguardia como lo es el caso de la codificación de los productos textiles y del vestido, esto es, su definición específica; marca comercial, tela talla color, empaque, presentación, etc., lo que hace el uso de sistemas de información adecuados lo que provoca que el manejo de inventarios sea más eficiente lo que acarrea menores costos y mayor

---

<sup>13</sup> Ruiz Durán, Clemente y Kagami. *Ibidem*. p.p.53-65

productividad a lo largo de la cadena comercial, ya que permite la colaboración de los Industriales y Comerciantes para brindar un mejor servicio a consumidores.

El EDI (Intercambio Electrónico de Datos)<sup>14</sup> es un sistema de traducción que maneja la recepción y envío de documentos electrónicos para administrar órdenes a mayor velocidad y precisión. Este sistema permite llevar a tiempo la mercancía de los anaques de la tienda, para venderse más rápidamente y se tenga otra orden que surtir lo que se llama just on time, generando un ahorro en costo, aumentando la utilidad.

La Industria Textil a nivel mundial es una industria que no cambia de manos, se mantiene de generación en generación dentro de la misma familia, que al enfrentar la apertura desenfundada del mercado, no ha logrado mantener el mercado interior.

Desde hace 10 años al tener una apertura irrestricta a nivel de la Organización Mundial de Comercio (el GATT anteriormente) se tuvo la oportunidad de implementar mecanismos de ordenamiento de mercado, pero no se hizo; cumplimos con los requisitos impuestos por el GATT, pero no se ejercieron nuestros derechos, lo que ha pasado con la industria textil desde su apertura se han ganado espacios en el Mercado Internacional.

En México surgió un proyecto llamado Quick Response (QR), en el periodo del Dr. Serra Puche<sup>15</sup> que es la sustitución de importaciones con este sistema QR como base. El cual consistía en integrar al fibrero, textilero y al cliente de la confección

---

<sup>14</sup> AMECOP. Revista de la Asociación Mexicana del Código de Producto A.C. No. 44, Marzo-Abril 1996 pp. 38.

<sup>15</sup> Revista AMECOP. Ibidem.p.10

con la idea de no tener inventarios, pero nunca fallar cuando el comprador se presente en la tienda a adquirir una prenda.

Pero no se consideró que la mayoría de las veces se requiere de ciertos plazos (120 días) para financiar la mercancía con el detallista o cuando se regresa la mercancía porque está defectuosa o porque no la vendieron y sacrifican el producto nacional contra el importado, el cual ya no pueden devolver. Para que este proceso QR automático funcione se debe pensar en riegos compartidos de una sociedad mercantil para formar una cadena real.

Es importante integrar e involucrar al detallista ya que el no maneja un negocio productivo sino financiero, que no ve los problemas de inventarios, piden se venda a plazos muy largos, y se soporte el desplazamiento de la mercancía el tiempo que indiquen.

La información de este sistema QR debe salir desde el primer eslabón de la cadena para salir con mejores precios para el consumidor final, no podrán coordinarse y funcionar ya que hoy día, uno de los problemas es el desabasto por diversas razones, una de ellas la posibilidad exportadora que les garantiza el el pago, mientras que en nuestro mercado al proveedor le devuelven la mercancía y no obtienen la recuperación del dinero inmediato, debilitando la economía del sector.

Otro problema que enfrenta el sector es la organización industrial, la modernización en la cadena de hilados y tejidos, el comportamiento del mercado inhibe un ambiente de confianza y la falta de un entorno institucional que ayude a resolver disputas sobre contratos, además de la división en que se encuentran las

asociaciones gremiales, lo que no ayuda a la coordinación e integración de este sector.

Importante es recordar que la crisis del sector textil en México no se debió al TLC, sino a la apertura indiscriminada cuando se decidió a adherirse al GATT, ya que las autoridades no firmaron ni consideraron una serie de códigos que no hubiera permitido configurar una mayor protección para los industriales.

Basta analizar que México es una salida natural para los excedentes de producción de Estados Unidos y para los productos de otros países que no logran entrar a ese país y que desde hace años se ha agudizado la competencia por penetrar al mercado internacional de las exportaciones, los llamados tigres del sudeste asiático Hong Kong, Taiwan, Corea del Sur y recientemente China, Singapur Malasia, etc.<sup>16</sup>, que buscan ingresar sus productos triangulando muchas veces su origen y no ser sujetos a cuotas compensatorias, con respecto a esto el TLC, ha establecido reglas de origen especiales que determinan en qué casos los textiles o prendas de vestir pueden beneficiarse de éste régimen preferencial de desgravación de aranceles, para lo cual será necesario que tanto los textiles y prendas sean confeccionados con hilos producidos en uno de los 3 países contratantes, hasta el límite de una determinada cantidad o que excedan el cupo, lo cual México no ha logrado explotar.

Los evidentes hechos de competencia desleal<sup>17</sup> (dumping y subvenciones) con la que se enfrentan los empresarios del ramo textil-vestuario, debido a una economía más globalizada y la falta de legislación y neutralidad estatal. Por otra

---

<sup>16</sup> Investigación Económica, UNAM. p. 122

<sup>17</sup> Clavijo, C., y Casar, J. "Las restricciones al crecimiento de la economía mexicana y la necesidad de una política de fomento de la competitividad", Lecturas El Trimestre Económico, No. 80. UNAM, México. 1994 .p.20

parte, otro hecho que impacta negativamente en el dinamismo del sector es la entrada de ropa 'usada' o saldos, que son rechazados en otros países y provoca un daño en la economía nacional.

Por lo tanto, consideramos que el esfuerzo del empresario para competir debe complementarse con el apoyo responsable de las autoridades gubernamentales para nivelarse a las de otros países.

1. Sistemas de comercialización, investigación de clientes potenciales.
2. Apoyo financiero para adquirir maquinaria, insumos y tecnología.
3. Desregulación de algunos trámites aduanales y fiscales.
4. Infraestructura, equipo y capacitación que permita una mejor administración, eficacia, calidad, diseño y comercialización.

Como veremos posteriormente a lo largo de este trabajo, el desarrollo, florecimiento y estancamiento de la Industria Textil en México, se debe a la falta de integración de los eslabones, la innovación en los diseños y moda, el difícil acceso a los créditos de la Banca de Desarrollo, etc., pero consideramos que es un sector ipotante que debe aprovechar al máximo las ventajas del TLCAN, para que la exportación de sus productos sea competitiva y digna de tomarse en cuenta por los mercados internacionales.

## **1.2 El panorama Económico de México después de la II Guerra Mundial.**

La estructura socioeconómica del país se caracteriza por lo intrincado de las relaciones entre los diversos elementos que conforman el régimen presidencial, los cuales reflejan el enfoque y personalidad de cada grupo en el poder, pero también significan la conjunción de múltiples factores endógenos de carácter coyuntural y de elementos externos que marcan de alguna forma el destino de un país.

Siempre consideramos que el gobierno es el responsable absoluto de lo que sucede en su período de vigencia pero, importante es analizar los factores externos que lo envuelven en la dinámica internacional.

En México los acontecimientos que se dieron como resultado de la Revolución de 1910, que dejó una recomposición social, basada en alianzas entre sectores medios, campesinos, obreros y burguesía industrial, comercial y financiera sentó las bases sociales para una estabilidad política de largo plazo que facilitó el despegue y desarrollo sostenido de la economía a partir de 1930. Esta estabilidad política fungió como garantía eficaz para la evolución del capitalismo en la nación.

En México el proceso de industrialización y modernización de la Industria Textil, apunta sus inicios a partir de 1933, cuando algunos de los industriales más progresistas reconocieron la necesidad de modernizar sus fábricas, las cuales estaban equipadas con maquinaria de comienzos de siglo. Así los talleres de Calzado y Textil, por ejemplo, constituyeron una industria ligera que se fortaleció con la emigración de grandes masas del campo a la ciudad, proceso que determinó la eliminación de estas Micro-Industrias, para dar paso a nuevas

industrias que maduraron y se fortalecieron con las inversiones extranjeras como observaremos más adelante. Por tanto, importante es destacar la Alianza Burguesa Nacional de Empresarios Industriales, que fueron estimulados a constituir la fuerza motriz que promoviera la disminución de las importaciones de bienes que tendrían que ser sustituidos por otros, producidos nacionalmente, de tal forma que los grandes industriales tendrían la labor de lograr la independencia económica del país.

Uno de los lineamientos de acción que adoptaron los sectores de alianza destacan:

1. La identificación y desarrollo de la pequeña industria.
2. Organización de pequeñas industrias para ponerlos en condiciones de competir con la industria y especialmente con el extranjero.
3. Creación de bancos de apoyo a la pequeña industria.

Al llegar la depresión de 1929, ésta afectó sensiblemente la economía Mexicana, decayendo momentáneamente los sectores de la industria, dependientes de la alta tecnología e insumos externos y como era de esperarse la crisis repercutió en la estructura social, lo que provocó que la industrialización substitutiva se acelerara en México.

La nacionalización de minas, transportes, servicios y expropiación petrolera, nos señala el punto culminante de un desarrollo industrial nacional impulsado por el Estado, donde los beneficios deberían repartirse entre los empresarios, trabajadores y sectores de la administración gubernamental. No olvidar las grandes agrupaciones de trabajadores como la Confederación de Trabajadores de México (CTM), surgida en 1936 y la Confederación Patronal de la República



Mexicana (COPARMEX), que venían agrupando al proletariado y a la burguesía nacionalista, expectativamente con una estructura corporativista, que constituía el puntal para la nueva política económica.

Quienes pusieron en marcha proyectos para fomentar las exportaciones, dando incentivos, facilidades y apoyo para extender sus inversiones a la producción de nuevos bienes de consumo no durables como: textiles, vidrio, alimentos y ropa; bienes intermedios como: el acero, productos químicos y materiales de construcción, y bienes de consumo duradero como: automóviles, aparatos eléctricos y metalmetálicos.

Para fines de 1930, la economía había alcanzado un ritmo de crecimiento constante y la estructura social de la producción sufría profundos cambios: la industria manufacturera pequeña y mediana se encontraba en pleno crecimiento.



FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco de México. 1930 - 1940.

La coyuntura internacional provocada por la II Guerra Mundial, favoreció enormemente en nuestro País la consolidación de la primera etapa de industrialización llamada por la CEPAL, 'Proceso de Sustitución de Importaciones',

que fué diferente a la que se dió en Europa y en Estados Unidos, ya que en éstos el impulso provino de innovaciones tecnológicas.

Los países de América Latina como México se reanimaron, el acicate se dió gracias a la elevación de la productividad de las exportaciones de productos primarios, que facilitaron ingresos para abastecer el mercado interno de maquinaria y equipo importado. Al disminuir las importaciones, el sector industrial se esforzó por sustituir parcial o totalmente ciertos bienes de importación como las manufacturas, sin olvidar la demanda de minerales y materias primas estratégicas como el caucho, petróleo y productos agrícolas que Estados Unidos y los aliados requerían.

Para 1940, el gobierno de Ávila Camacho continuó con este proceso de industrialización, implementando ciertas medidas como: la Ley sobre la Industria, donde se estimula a los empresarios a invertir en ramas prioritarias de la economía, exonerándolos de pagos de impuestos y contribuciones; La Ley de Cámaras de Comercio e Industrias, dividiendo y controlando a empresarios en organizaciones especializadas como la CONCAMIN (Confederación Nacional de Cámaras Industriales), que desde ese momento agruparía a los Empresarios Industriales más poderosos y la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio (CONCANACO), a los sectores del país y la nueva Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA)<sup>18</sup>, donde se incorpora a empresarios pequeños y medianos de empresas manufactureras controladas por el PRI (Partido Revolucionario Institucional); Otra fué la Ley de Inversiones Extranjeras en 1944, dando facilidades para invertir.

---

<sup>18</sup>Dávila R.,Francisco, Del Milagro a la crisis. p. 57.

El impulso estatal fué uno de los puntales de la política económica a través de Nacional Financiera, S.A.(NAFINSA), banco gubernamental gestor de proyectos industriales de mayor riesgo como el de Altos Hornos de México, fungiendo como promotor de empresas en áreas petroleras, de transporte, aceros y eléctricas prioritarias para el desarrollo del país.

Efectivamente las mayores inversiones se destinaron a infraestructura beneficiando al sector agrícola moderno del norte del país, orientado a consolidar la producción de algodón, vegetales y frutas para la exportación dejando a un lado los ejidos y comunidades del centro que abastecían el mercado interno con maíz, trigo y cebada.

Los excedentes se destinaron a las exportaciones lo que permitió en un principio un superávit comercial. En el sector industrial se destacaron la producción de bienes intermedios como los artículos eléctricos y automóviles a diferencia de los otros sectores, lo que provocó un desajuste estructural en la dinámica de la industria, ahondaron los desequilibrios, haciéndola dependiente de tecnología sofisticada e incentivos en capital, lo que obligó a los empresarios a buscar nuevas tecnologías e insumos para responder a las exigencias de este sector.

Esto provocó un doble efecto: obligó al gobierno a destinar mayores recursos para estas importaciones y por otro lado desalentó la producción interna de estos insumos y bienes primarios para las ramas de bienes intermedios que carecían de dicha tecnología necesaria, abriendo una brecha en la estructura agraria e industrial, hubo empresas con un alto concentrado tecnológico lo que provocó centralización de capitales que caracterizan a la industria de los posteriores años.

La dispersión de las pequeñas empresas, afirma la disparidad productiva y rendimiento de los diferentes sectores y ramas industriales, provocando una fuerte concentración en centros urbanos, aprovechando la infraestructura y servicios existentes y el abaratamiento de costos, así para 1960 el Distrito Federal destacaba con el 47% de ingresos brutos<sup>19</sup>, Monterrey con las ramas de bienes intermedios y consumos duraderos y Guadalajara se consolidó con bienes intermedios también, deliberándose de esta forma 3 polos de Evolución Industrial Nacional bastante definidos, en contraste con un sudeste cada vez más empobrecido.

Es aquí donde surge en 1965, parte de la industrialización fronteriza de una zona de libre comercio que daría pauta a las empresas maquiladoras. En la que como incentivos para generar trabajo, población y modernización de estos polos fronterizos, permitió que los componentes y piezas de una industria de alta intensidad de capital entraran, liberándolos de cualquier gravamen y fueran ensamblados, aprovechando la abundancia de mano de obra barata, para exportarse después a Estados Unidos.

Para las pequeñas y medianas empresas el alto grado de protección arancelario impuesto por el gobierno para impulsar la industrialización, significó un seguro de protección para las ganancias fáciles de los empresarios nacionales, pues sí, adoptaron las técnicas más desarrolladas, no fué para elevar su competitividad y ganar el mercado bajando los precios, sino para mantener sus márgenes de ganancia.

En cuanto al comercio exterior las exportaciones decrecieron debido al decaimiento de la producción agrícola para exportar y la necesidad de responder

---

<sup>19</sup>Garza G.; Industrialización de las principales Ciudades de México, pp 49-50.

al crecimiento interno de las importaciones de materias primas, bienes intermedios y capital para no generar inflación. Esto terminó por crear un déficit comercial que exigió mayores financiamientos externos que incrementaron la deuda externa, tambaleando el modelo de estabilización. No olvidar que para lograr mayor atención de inversiones extranjeras se incrementaron los incentivos y premios con altos rendimientos, lo que posteriormente condicionaría a una crisis financiera, por insolvencia de pagos de deudas de capital externo acumuladas.

El fracaso a nuestro entender estriba en el desaprovechamiento de la gran riqueza de la fuerza de trabajo, pues en la distribución de ingreso, muy pocos fueron los beneficiados y el gran descuido en la agricultura por la falta de atención y estímulo menguando la producción nacional, afectando no sólo su potencial exportador, sino que, precipitó la importación de productos en los cuales antes se era autosuficiente.

Estas contradicciones estructurales generaron el descontento en los sectores medios, intelectuales, profesionales y de estudiantes que ya no creían en la legitimidad del sistema, todo ello fué motivo posterior de los acontecimientos de 1968.

### **1.3 Industrialización con Sustitución de Importación y Auge Petrolero.**

Al inicio de la segunda guerra mundial se da un cambio en la economía a nivel internacional, a consecuencia de que las grandes potencias se dedican a la fabricación de armamento dejando de lado el abastecimiento de insumos, por tal razón, los países en vías de desarrollo principalmente, se ven en la necesidad de cubrir su demanda interna. Lo que trajo como consecuencia cambios en la economía del país, viéndose en la necesidad de adoptar un modelo económico, llamado Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI).

Es así, como éste modelo permitió la industrialización y la concentración urbana, la cual condujo a abordar la fuerza de trabajo y por ende a las industrias a captar mano de obra barata. Durante la vigencia de este modelo, se dá impulso a la industria, a través de los apoyos que el gobierno brinda para este fin como son:

1. La creación de la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias. La cual condonaba los impuestos (el ISR, el del Timbre, contribuciones Federales o gravámenes locales) otorgados desde 5, 7 ó 10 años de acuerdo al grado de desarrollo que la empresa tuviera.
2. Imposición de Permisos Previos. Tenían por objetivo detener las importaciones que representarían competencia para la fabricación nacional.
3. Aranceles a la importación. Iban desde el 20%, 30%, 40%, 50%, 75% y 100%, dependiendo de la característica del producto y el grado de competencia que pudiera representar para los productos nacionales.
4. Precios Oficiales. "Fueron una medida más de protección a la industria nacional, cuya tarea consistió en fijar un precio oficial, para determinar la

base gravable a los productos extranjeros que pudieran mostrar competencia a mercancías nacionales.”<sup>20</sup>

Resulta necesario mencionar, que la política de sustitución de importaciones coadyuvó a la expansión industrial y a la polarización de empresas, por lo que sirvió como abastecedor de mercado interno, y en ciertas empresas como pivote del mercado externo, haciendo énfasis sobre que la industrialización no bastó para que todas las ramas del sector productivo fueran competentes, ya que esto se dió sólo al inicio de éste periodo, debido a que al transcurso del tiempo, este modelo económico comenzó a mostrar problemas tales como: la falta de calidad en los productos nacionales, dado que la tecnología con la que contaba para la fabricación era obsoleta dejándolo en desventaja frente a los de importación, pues éstos eran fabricados con tecnología de punta.

En cuanto a los precios, los nacionales eran más caros que los de importación, lo que provocaba que la gente prefiriera los extranjeros que los fabricados en el país. Ante estas deficiencias las mercancías mexicanas no podían competir a nivel internacional, quedando en desventaja frente a los artículos de importación.

Con la llegada al gobierno de Luis Echeverría Álvarez, el petróleo toma un punto estratégico en la política económica, dado que se le dá una importancia relevante a la búsqueda de yacimientos petroleros, que culmina en el descubrimiento de éstos.

---

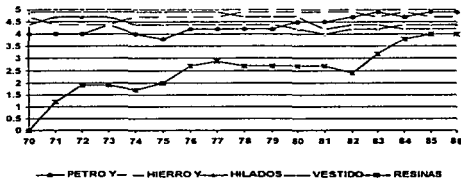
<sup>20</sup> NOTA: Ramírez López, Francisca y Rayas Sosa, Beatriz Eugenia. Importancia del Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) como mecanismo de Fomento a las Exportaciones Mexicanas en el periodo de 1994-1996. Tesis Profesional. Universidad Nacional Autónoma de México. Escuela Nacional de Estudios Profesionales Aragón. 1997. p.10

Aparejado a esto, el boicot petrolero por parte de los países Árabes, dejan al descubierto, la posibilidad de que México se convierta en el proveedor del preciado hidrocarburo a los habituales clientes de los árabes. Motivo por el cual la posición que en este periodo representó el petróleo para el país, fué muy importante, ya que este preciado energético o hidrocarburo fué la palanca de negociación para nuestra nación, debido a que fué éste con el que se negociaría la transferencia tecnológica y los préstamos, en sí, fué el aval ante la sociedad internacional.

Ante esta situación las principales ventas al exterior por parte de México fueron a través de la exportación del petróleo, las que representaron en gran parte una fuente importante de divisas para el país, dado que el precio del hidrocarburo se incrementó hasta cinco veces más en su precio normal.

Con el retorno de los árabes al mercado internacional y la caída de los precios del petróleo se vieron esfumadas las esperanzas de poder lograr el crecimiento de la economía nacional a través de la venta del crudo al exterior.

EVOLUCION Y POSICIONAMIENTO DE LAS RAMAS DE LA INDUSTRIA MEXICANA



FUENTE: Villarreal, René. México 2010. pp.248



#### **1.4 La Caída de los Precios del Petróleo y el Viraje del Modelo Económico.**

Para hablar en un sentido completo de las condiciones que presentaba el país al darse una de las devaluaciones más serias de nuestra moneda, así como la caída de los precios internacionales del petróleo y sus consecuencias, tenemos que abarcar un periodo de crecimiento estable en México, y que en pocos países del mundo se dió, el lapso comprende de 1940 a 1980 y se dá bajo el régimen de la Sustitución de Importaciones.

Durante estos cuarenta años uno de los beneficios principales se tradujo en el aumento del índice de empleos (4.5%), aumento de la productividad del (2.5%) y el aumento del Producto Interno Bruto<sup>21</sup>.

Estos factores benéficos se debieron al aumento de participación de la actividad industrial, con el sensible decrecimiento del sector agropecuario, por lo que podemos decir que el país pasó de ser productor eminentemente agrario - minero a ser un país industrializado con una determinada urbanización y sus problemas correspondientes.

Con la sustitución de importaciones como plan para reactivar y desarrollar el sector industrial de México, aumentó el sector manufacturero en cuanto a producción y los bienes intermedios, pero se redujeron los bienes de consumo.

Así mientras los sectores químico, petrolero y sus derivados, los productos metálicos, maquinaria y equipo ascendieron en sus niveles de producción, los

---

<sup>21</sup>Villarreal, René. México 2010. p. 202

sectores tradicionales, tales como: alimentos, bebidas, tabaco, textiles y de confección y los artículos de piel descendieron en forma dramática.

La productividad emanada del modelo adoptado, no prosperó porque hubo una falta de integración entre el sector industrial y los otros sectores económicos, lo que no permitió aprovechar debidamente la fuerza laboral y los recursos generados por esta productividad.

El sector manufacturero, sin embargo se mantuvo con un crecimiento estable (una tasa de crecimiento anual del 2.5%)<sup>22</sup> durante este mismo periodo, debido a una homogenización interna basada en la modernización de las actividades más atrasadas.

Esta aparente estabilidad provocó un aumento continuo del salario real que se distribuyó entre los sectores urbanos formales, ya que al aumentar el salario con el aumento de empleos se estimuló el crecimiento, pero éste se estancó y disminuyó hacia 1982 por su participación en el producto.

Sin embargo, la sustitución de las importaciones no pudo superar la vulnerabilidad externa de la economía, lo que es fundamental para que se dé un autocrrecimiento sostenido. Este crecimiento autosostenido, se dió en México por un periodo de cuarenta y un años aproximadamente bajo la estrategia del modelo citado, pero el fomento para dicho crecimiento se dió sólo hacia dentro.

La vulnerabilidad de la economía Mexicana, se vio demostrada en la devaluación del peso frente al dólar<sup>23</sup>, de un cambio fijo, que duró 22 años; de \$12.50 a \$19.70

---

<sup>22</sup> Villarreal, René. p.205

<sup>23</sup> *Ibidem*. p. 207

por dólar, producto del cambio en una estrategia de disminución de sustitución de importaciones, para frenar el indiscriminado aumento de los insumos necesarios para la producción nacional, ya que las importaciones de los productos no petroleros no aumentaron en la misma medida y el consumo nacional también disminuyó.

Por este motivo se procede a instrumentar las políticas necesarias para enfocar como parte central, las exportaciones petrolera y sus derivados durante el periodo de 1970 a 1981, creándose una petrodependencia externa basada en los precios internacionales y la demanda de los mercados internacionales frente a la competencia de los otros países exportadores de petróleo.

Durante el periodo presidencial de José López Portillo (1976-1982) y después de la devaluación de la moneda, la planeación industrial del país, adquiere un carácter estratégico. Las metas de este gobierno fueron el propiciar el desarrollo, superar rezagos sociales, pero sobre todo aprovechar la oportunidad de aumentar las exportaciones petroleras, basadas en el descubrimiento de nuevos yacimientos; tales eran los objetivos desplegados dentro del Plan Nacional de Desarrollo Industrial emitido en esa época.

Sin embargo, después de este gobierno (durante el periodo de Miguel de la Madrid 1982-1988), dirigentes del país se enfrentan a la incapacidad de México para dirigir procesos económicos y se dan cuenta del bajo grado de desarrollo que se puede alcanzar en los rubros planteados en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, excepto en un punto: el petróleo, por lo que se renuevan esfuerzos por aumentar (como efectivamente sucedió) la explotación y exportación del petróleo y sus derivados, así como al abastecimiento de las necesidades locales.

Esta decisión parte del supuesto de una riqueza en hidrocarburos, la existencia de una infraestructura e industrialización incipiente pero razonable, lo que permite continuar con el desarrollo de la industrialización y un crecimiento sostenido del empleo.

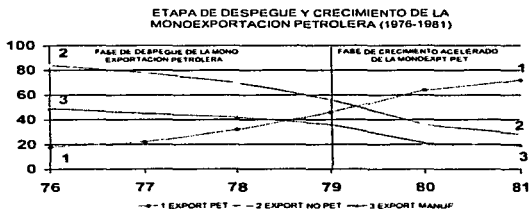
Esta línea de acción permite que el sector de las empresas de escala menor (mismas que hacen su aparición formal en la década de los 70's) del Sector Textil y de Confección se reestructure internamente, con el aumento del registro de establecimientos, el aumento de la concentración de la fabricación con el crecimiento del número de estas empresas.

En los periodos de mayor apertura comercial y el mejoramiento de las condiciones laborales de la fuerza de trabajo, este sector aprovechó en gran medida la coyuntura del gobierno ante la apertura comercial para incrementar su productividad a nivel interno y posteriormente tratar de crecer hacia el exterior.

La coyuntura del país era tratar de dominar la crisis económica surgida a partir de 1976 y a la vez diseñar una plataforma para la explotación del petróleo, así como el diseño de un ambicioso plan de industrialización, que se llevaría a cabo con los recursos generados por la exportación petrolera, ya que las empresas del estado serían el soporte del nuevo escenario de México (luz, teléfonos, ferrocarriles, etc.).

Basándose en este pensamiento a futuro, se prepararon planes especiales para ofrecer estímulos, prioridades, estrategias de apoyo fiscal, financiamiento y protección arancelaria para la industria, con el fin de aprovechar el potencial del mercado petrolero internacional. Como parte de esta estrategia, se contempló la posibilidad de relocalizar la inversión en puertos y fronteras y el gobierno canalizó recursos para la construcción de puertos y transportes.

Las expectativas del gobierno, para el crecimiento del PIB en aquellos años (1982-1988) era entre el 8% y el 10% y la producción industrial se preveía con un crecimiento del 12% sostenido hasta el fin de siglo, otros rubros como la petroquímica eran considerados con tasas de crecimiento de entre 18% y 20% anual<sup>24</sup>.



FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco de México, junio de 1982.

Asimismo, se construyeron grandes proyectos paraestatales para alentar la inversión privada y social a altos niveles sostenidos, impulsando el fomento al desarrollo agropecuario y agroindustrial y de bienes de capital. Durante este periodo, también se otorga un tratamiento preferencial a las empresas de escala menor para fomentar su crecimiento.

Nuestro país era considerado como una fuente rentable que era una garantía para los organismos financieros internacionales, así como para los demás países de la Comunidad Internacional, por lo que el exterior apoyó este Plan de Desarrollo con financiamiento, sin embargo, al darse la caída de los precios del petróleo en 1986, escasearon los créditos, las tasas de interés subieron y el proyecto se vió envuelto

<sup>24</sup> Villarreal, René. Ídem. pp. 221-222.

en una crisis de endeudamiento, sin haber logrado los cambios necesarios para el crecimiento de la planta industrial.

El problema radicó en que nuestro país utilizó las divisas generadas por la exportación del petróleo y el crédito externo como instrumentos de financiamiento para obtener más autonomía en la toma de decisiones en materia de política económica, además de no haber seguido las recomendaciones emitidas por el Fondo Monetario Internacional, después de la crisis de 1976, mismas que eran la base para otorgar nuevos créditos a México, tales como : limitación del déficit fiscal del sector público, limitación al crecimiento de la deuda externa y la emisión de dinero, liberación del mercado interno, eliminación de subsidios y controles de precios, liberación del comercio internacional con disminución de aranceles a las importaciones y subsidios a las exportaciones y, la reducción de la participación del estado como agente económico.

El no utilizar el petróleo como palanca de desarrollo para cubrir el déficit creciente en el país, sin utilizar los recursos generados para propiciar el desarrollo y crecimiento de los otros segmentos importantes de la industria nacional sino como mecanismo de ajuste, hizo que el desequilibrio externo apareciera como restricción para el crecimiento interno del país.

Durante los primeros años de la década de los 80's se gradúa la protección arancelaria a la industria de acuerdo al nivel de elaboración de productos, derivada de su necesidad de importar productos para satisfacer la demanda nacional. Es también, durante 1982 a 1988 que se da un proceso de industrialización recesiva, que provoca un nulo crecimiento, inflación al 100%, desequilibrio externo con déficit en la balanza comercial de manufacturas, lo que incide de manera preponderante en el sector textil y de confección.

El desequilibrio se genera por el rápido crecimiento económico interno y con el aumento indiscriminado de importaciones; éste no pudo ser cubierto con los recursos generados por el petróleo, lo que desarticula a la industria y el comercio exterior, provocando un desequilibrio externo permanente y creciente.

Para controlar este desequilibrio se procede a efectuar un ajuste macroeconómico a través del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) y dos objetivos fundamentales: defender la planta productiva y el empleo, y, un cambio estructural en la industria para fomentar la articulación de ambos objetivos tanto en el interior como al exterior del país. Este plan se llevó a cabo durante el periodo de 1983 a 1985.

Durante la crisis de los precios petroleros, se establece el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC, primera fase) que permite hasta 1987 iniciar una fase de reactivación económica que se interrumpió antes de finalizar dicho año por el desequilibrio externo y la fuga de capitales, que hace necesaria una nueva devaluación del peso frente al dólar, y una política antinflacionaria recesiva que sirvió de antecedente para la creación del 'Pacto de Solidaridad Económica' durante 1988 y al inicio de la administración salinista, como programa de estabilización y crecimiento, mediante el mecanismo de esfuerzos conjuntos entre el sector público, el sector privado y la fuerza de trabajo a través de los sindicatos, comprometiéndose a no subir costos de producción, disminuir la participación del estado en los sectores estratégicos y no aumentar los salarios de los trabajadores, como medios para abatir el desequilibrio inflacionario y la deuda externa.

Sin embargo, debido a intereses de tipo político este tipo de planes (en ambas fases) no prosperaron, ni lograron cumplir con la mayoría de sus objetivos, excepto frenar la inflación. Asimismo el ajuste macroeconómico había frenado el

cambio estructural y el PIB subía o bajaba en un porcentaje mayor a la producción industrial.

Cabe señalar que con la entrada al poder de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), se inicia de lleno en México el Modelo Neoliberal, para insertarnos de manera rápida en el contexto internacional de apertura y comercialización intensiva, que se estaba dando en la comunidad internacional.

Durante este periodo presidencial, los índices de inflación y endeudamiento externo eran bastante elevados, por lo que como ya se ha dicho se procedió a poner en práctica el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (segunda fase) para estabilizar la macroeconomía, la inflación interna y la deuda externa; por otra parte se buscaba lograr la liberación económica que promovería la apertura comercial y la privatización de las empresas.

Esta liberación económica, era fundamentalmente con la idea de poder integrarnos de manera eficiente en el contexto internacional, que como se recordará se estaba conformando en bloques regionales y respecto al Continente Americano, Estados Unidos y Canadá habían dado el primer paso, al establecer un Acuerdo de Libre Comercio y Cooperación Científica y Tecnológica para hacer frente a los mercados internacionales europeos y asiáticos con productos de mejor calidad.

Por este motivo, México se ve en la necesidad de diseñar un plan económico acorde a las economías, tecnología e industrialización, de nuestros posibles socios comerciales, en un marco de crecimiento, protección e incentivos para la industria nacional.



En 1989 se inician las conversaciones tendientes a la formalización de un Acuerdo Tripartito de Libre Comercio, con el objetivo a futuro de desregulación total de las mercancías entre los tres países así como la supresión de fronteras para fines comerciales, cooperación tecnológica, industrial y mano de obra barata, entre otros aspectos.

Sin embargo, con los pactos económicos sólo se logró controlar la inflación pero no aumentar la competitividad y producción de mercancías, ni tampoco elevar eficientemente el PIB de los productos no petroleros, por lo que no se lograron la mayoría de los objetivos para los que fueron creados.

Aunque existían razones suficientes como para no acceder a formalizar un acuerdo comercial, esto habría significado dejar pasar la oportunidad para obtener ayuda para elevar nuestra productividad y calidad y por ende el bienestar interno del país, por lo que las negociaciones para lograr el acuerdo continuaron hasta culminar con su firma en 1994, sin embargo la situación de sobrevaluación interna, ya que para aliviar la crisis y tratar de controlarla, se había instaurado un tipo de cambio interno o "controlado" y otro externo o "libre"; hizo que el gobierno perdiera de nueva cuenta el control fiduciario y se dió una nueva devaluación del peso frente al dólar, que sin embargo se demoró hasta la entrada del siguiente periodo presidencial (diciembre de 1994).

Por lo que respecta a la Industria Textil y de Confección, este Sector se encontraba en crisis, ya que la liberación económica había permitido la entrada al país de prendas de menor costo y calidad, que evitaron el consumo de productos nacionales, así como disminuyeron las exportaciones ya que los costos se elevaban mucho y no había inversión suficiente para mantener el aparato de producción de las empresas de pequeña escala, por las bajas ventas internas.

Dentro de este esquema cabe subrayar que la mayor parte de las pequeñas empresas formaban parte de la cadena de producción de las grandes empresas o comercios, quienes les compraban producción en serie, para ahorrar costos. Es decir, trabajaban por subcontratos, para cortar, ensamblar, producir piezas, etc., que se terminaban en las grandes compañías y se les ponía la etiqueta de estas últimas. Muchas empresas pequeñas (escala menor) debieron cambiar hacia esta forma de producción para poder sobrevivir en la situación económica que presentaba nuestro país, dados los muchos requisitos que se les solicitaban para acceder a créditos o planes de financiamiento para crecer y consolidarse de manera individual.

Con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se ha procurado que este Sector quede protegido y a la vez consiga la ayuda necesaria para mejorar su infraestructura y producción con técnicas y maquinaria que les permitan crecer y desarrollarse. A la vez se ha tratado de evitar la llamada práctica desleal con lenta desgravación de productos e insumos de importación en mayor escala a los países que son parte del acuerdo comercial.

En este sentido diremos someramente, ya que en un capítulo posterior se tratarán ampliamente; que México ha continuado con la tarea de unir al centro y sur de América en el bloque regional a través de acuerdos comerciales y de cooperación tecnológica y cuales ha establecido con países como : Argentina, Brasil, Colombia, Venezuela, Uruguay, Perú, Ecuador, Bolivia y Paraguay (ALADI) dentro del marco del Tratado de Montevideo y que también forma parte del MERCOSUR; Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres: Colombia, México y Venezuela; Tratado de Libre Comercio México-Bolivia, y Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica.

Al inicio de la administración de Ernesto Zedillo, sobrevino la devaluación postergada durante los últimos años de la administración salinista y se elevó la crisis interna del país, misma que dió origen a diversos problemas de tipo político y social a lo largo del territorio nacional, por mencionar alguno: el Sureste Mexicano, Chiapas y el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN).

Para tratar de controlar la situación, el gobierno puso en marcha el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1995-2000, que a través de varios capítulos engloba las medidas para la recuperación y desarrollo de todos los sectores productivos del país, este plan pretende dar continuidad a los planes de desarrollo implantados en años pasados, pero con una panorámica real de las dimensiones del problema que se presenta en el desarrollo interno del país y su proyección internacional a nivel comercial. El PND 1995-2000 busca regular el crecimiento interno del país en los sectores social, jurídico, económico e industrial; el aumento de la presencia del mismo en el escenario económico internacional con una apertura comercial gradual y mayor participación en los foros y organismos internacionales a los que pertenece.

Este plan contempla 5 líneas estratégicas principales para impulsar un crecimiento económico sostenido y con sustentación<sup>25</sup>.-

- 1) El ahorro interno como base fundamental del desarrollo nacional y el ahorro externo como complemento de esta base; el uso eficiente de las materias primas con que cuenta nuestro País y la disminución de las importaciones de bienes o materias primas necesarias para la producción interna y de exportación.

---

<sup>25</sup> "Plan Nacional de Desarrollo". Diario Oficial de la Federación, México, mayo 11, 1995, pp. 6-9- y 75.

- 2) Establecer condiciones para estabilizar la actividad económica; el apego a las políticas establecidas para cada sector hará que nuestra economía se establezca para propiciar un crecimiento de la industria nacional.
- 3) Establecer una política ambiental para el uso y aprovechamiento razonable de los recursos naturales; a fin de no violentar el ecosistema del territorio nacional y alentar el crecimiento de la industria no contaminante.
- 4) La promoción del uso eficiente de los recursos e insumos para el crecimiento interno, y
- 5) Aplicación de subprogramas para los diferentes sectores con el fin de impulsar y dinamizar su participación como el de política Industrial y de regulación económica y, de política de comercio exterior y promoción de exportaciones que son los aplicables para el sector textil y de confección. Esto permitirá que las cadenas de producción se integren debidamente para su fortalecimiento y crecimiento competitivo, al ser tratados sus problemas específicos dentro del subprograma al que correspondan.

Dentro de este marco, se ha dado apoyo financiero y asesoría a los micro, pequeños y medianos empresarios para que inicien la exportación de sus productos y la reactivación de éstos como sector para evitar su desaparición.

Las principales dependencias gubernamentales han conformado un organismo que otorga este tipo de apoyos para el sector señalado: la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX), quien pretende dar apoyo y asesoría así como orientación sobre los mecanismos de apoyo (créditos, asesoría, capacitación, etc.) con los que cuenta en Instituciones tales como NAFIN, BANCOMEXT y SECOFI para lograr el objetivo de colocar sus productos en el exterior, de una manera segura y al mejor precio para ambas partes.

Este organismo vigilará el desarrollo de las metas que se ha impuesto para el apoyo a las exportaciones en el Plan Nacional de Desarrollo, así como la reactivación de los principales sectores productivos: manufactureras, industrial, transformación, etc.; en conjunto con los organismos financieros :NAFIN, SECOFI y BANCOMEXT.

Asimismo se prevé la conjunción de los sectores público y privado para evitar cometer los errores pasados, con la política de la sustitución de importaciones pero con un crecimiento interno y externo, que le permita desarrollarse verdaderamente con técnicas y tecnologías propias, el abastecimiento de la demanda interna, control de la inflación, reducir el endeudamiento externo y aumentar las exportaciones directas e indirectas, utilizando sólo los componentes importados necesarios para la confección del producto y el crecimiento externo que nos inserte de manera competitiva en los mercados internacionales en las condiciones actuales, mismas que irán cambiando conforme el avance en los objetivos internos, pero que no dejará que la economía mexicana se estanque o se aisle de la comunidad internacional durante el periodo de crecimiento; es decir, el modelo de la sustitución de importaciones no está agotado, sólo hay que darle un enfoque diferente de acuerdo a las condiciones actuales del país y el panorama internacional<sup>26</sup>, para que se dé un crecimiento interno, así como externo con una apertura racional hacia el exterior y una sustitución selectiva de las importaciones, mismas que irán disminuyendo al propiciarse su producción, desarrollo y mejoramiento de la calidad en el territorio nacional, este aspecto se encuentra debidamente señalado y se le dará el seguimiento puntual; dentro del marco del TLC, por lo que se prevé que el estancamiento interno del modelo ISI sufrido en años pasados, no se dé nuevamente en esta nueva fase.

---

<sup>26</sup> Villarreal, René. Idem. pp. 282-283.

## **Capítulo 2**

### **EVOLUCIÓN DE LOS MECANISMOS DE APOYO A PARTIR DEL PROCESO DE APERTURA DE MÉXICO, ANÁLISIS CRÍTICO.**

Al término de la guerra fría, ante la imposibilidad de seguir con la hegemonía de bloques políticos por medio del desarrollo armamentista, y dada la interdependencia de los países para su abastecimiento interno y la necesidad de aprovechar los recursos económicos generados en el intercambio comercial en los mercados internacionales, se hace necesaria una reestructuración del orden económico internacional mediante bloques regionales que aprovecharan la posición geográfica de los países en los diferentes continentes, así como, la similitud de desarrollo interno.

Esta conformación de los bloques ha dado pauta a la formación de acuerdos multilaterales que tienen como objetivo la unificación de tecnología, industrialización, políticas comerciales, tipo de moneda, desaparición de fronteras internas y libre paso de mercancías dentro del territorio del continente, para conformar un mercado comercial global que establezca relaciones comerciales con otros bloques similares.

México, debido a la cercanía con uno de los países más desarrollados, y dada la nueva dinámica de integración internacional, se ha visto en la necesidad de formar parte del bloque económico americano, lo que le permitirá lograr la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, con el objeto de acrecentar la diversificación de productos, así como mejorar la calidad de los mismos para poder competir en los mercados internacionales.

Para poder integrarse a este bloque, nuestro país ha tenido que iniciar una reestructuración interna para igualar en la medida de lo posible las condiciones y niveles económicos, políticos y sociales que le permitan tener una mayor fortaleza con las economías de las potencias del continente americano (EUA y Canadá).

Dicha reestructuración se plantea en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 mismo que define las líneas de acción estratégicas específicas para cada sector formal del país. Dentro de estas líneas, un rubro importante es la política industrial y el apoyo al comercio exterior; los retos externos e internos para la industria nacional son:

*Retos Externos:*

- Incrementar la capacidad de competencia en los mercados internacionales.
- Atraer la inversión extranjera directa por medio de la generación de condiciones de alta competitividad.

Si se propicia el que nuestro País sea visto como un mercado potencial para la inversión de capitales en aquellos segmentos de la industria que necesitan de mayor tecnología, se producirán bienes de consumo de alta calidad que podrán competir con los producidos por otros países, lo que hará que los nuestros se coticen mejor en los mercados y nos redituará en una mayor captación de capital que se podrá aplicar en elevar la calidad y tecnología de aquellos sectores de la industria interna que no sean tan atractivos para la inversión extranjera.

*Retos Internos:*

- Dinamizar el papel de las empresas de escala menor superando el rezago de éstas para fortalecer la cadena de producción de la industria nacional.

- Integración de las cadenas productivas nacionales para facilitar la planeación e inversión a largo plazo, lo cual es fundamental para la modernización industrial.
- Promover el desarrollo regional en forma equilibrada.

El lograr que las cadenas de producción se integren y se vean como parte de un todo, facilitará en gran medida la planeación de estrategias a mediano y largo plazo para el crecimiento de la industria nacional, es decir, si no se fraccionan tanto las cadenas (empresas grandes, medianas, pequeñas y micro), se podrá destinar un porcentaje de recursos que ayudarán al segmento en su totalidad y los resultados se verán en forma más consistente, que si se apoya a cada empresa por separado. El Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, contempla líneas estratégicas para el desarrollo de los retos externos e internos que enfrenta el país.

Dentro de los retos externos es necesario crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente para la exportación directa e indirecta, la ampliación y fortalecimiento de los productos nacionales a los mercados de exportación, fomentar el desarrollo del mercado interno y la sustitución suficiente de importaciones que permitan la incursión de la industria nacional en la economía internacional, así como inducir el desarrollo equilibrado de la industria tanto a nivel regional como sectorial con una mayor participación de las empresas de escala menor.

Estas líneas de acción deberán darse dentro de una estabilidad macroeconómica así como en un desarrollo financiero lo que dará una base sólida para propiciar un desarrollo industrial competitivo, cumplir con una planeación a largo plazo, propiciar la acumulación de capital, disminuir los riesgos que conlleva la actividad productiva y reducir el costo del financiamiento a las empresas.



Como parte de los retos internos se prevé la creación y mejoramiento de la infraestructura física de una base de mano de obra institucional eficiente que tenga estándares similares a la de los países con que competimos por lo que se prevé el mejoramiento del transporte, las comunicaciones, el sistema fiscal y la formación de recursos humanos como parte de una política integral que dé apoyo a la competitividad de la industria.

En este mismo orden, el fomento a la integración de las cadenas productivas para enfrentar la apertura y la globalización económica, está en estimular la incorporación de la micro, pequeña y mediana empresa, mediante mecanismos de apoyo que tengan una mayor flexibilidad para responder de manera eficiente y competitiva a los cambios del mercado.

Las acciones para este punto prevén el diseño de programas de coordinación regional, el desarrollo de parques industriales e infraestructura de apoyo a la industria, el incremento de servicios de promoción y atención para la inversión nacional y extranjera, la creación de un registro empresarial sistematizado y de cobertura nacional, promover las corrientes empresariales de proveedores y la creación y fortalecimiento de redes nacionales de información de proveedores, así como la formación de esquemas de subcontratación.

Los sectores que se benefician en estos esquemas de apoyo ya que se prevé que su integración es más prometedora o bien sus deficiencias son más graves y son:

- a) Industria Manufacturera de contenido tecnológico elevado.
- b) Industria de manufactura ligera intensivas en mano de obra.
- c) Industria Petroquímica y sus derivados.
- d) Industria Automotriz.
- e) Proveedores del Sector Público.

- f) Sector Forestal - Industrial.
- g) Sector Agroindustrial.
- h) Sector Minero.

Como parte de las políticas para promover la competitividad de la industria se encuentra el mejoramiento de la infraestructura tecnológica, la que está limitada en relación a los estándares internacionales.

Las acciones a seguir dentro de este punto son el desarrollar una red nacional que otorgue atención directa y especializada a las empresas para resolver sus necesidades específicas conformada por el sector empresarial y las instituciones educativas, la vinculación eficiente de instituciones tecnológicas con la planta industrial, la creación de instituciones sectoriales de apoyo tecnológico, impulsar el uso de la informática como base fundamental de nuevas tecnologías productivas, fortalecer el programa 'Compite' para incrementar la eficiencia de los procesos productivos y los recursos de las empresas, promover el ahorro de los insumos básicos de las empresas, alentar la inversión en maquinaria y equipo, promover la inversión extranjera e incrementar la formación de recursos humanos especializados en protección industrial.

Otro aspecto importante es la promoción de la calidad que exige a nuestro país un cambio profundo de la cultura empresarial, la organización del trabajo, y la relación entre empresarios y la planta productiva, así como un cambio en la política gubernamental de apoyo a las empresas.

En cuanto a la desregulación económica se plantea generar un marco normativo eficiente que dé protección al consumidor y al medio ambiente, y que no se oponga con la máxima promoción y la actividad de la iniciativa privada; las

acciones para este tema plantean una revisión de los requisitos y trámites del sector público para la operación y apertura de las empresas con la participación del sector privado, promover los acuerdos de coordinación entre el gobierno federal y las entidades federativas, el mejoramiento del sistema de justicia civil y mercantil, y el desarrollo de un marco eficiente para la verificación y certificación de las normas mexicanas.

Para la promoción de exportaciones cuyo papel fundamental para el crecimiento económico se prevé mejorar la coordinación de las acciones promotoras de los sectores público y privado, fortalecer el desarrollo de los mercados externos, el perfeccionamiento de los instrumentos normativos de apoyo a las exportaciones con un seguimiento eficiente por parte de la Comisión de Promoción a las Exportaciones (COMPEX), el aumento de la disponibilidad de financiamientos competitivos para toda la cadena exportadora en el aumento de participación de la Banca de Primer Piso a través del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y Nacional Financiera, SNC (NAFIN)), así como la intensificación del uso de créditos de los bancos de nuestros principales socios comerciales, para aumentar el fondo destinado al financiamiento de las exportaciones, el promover la cultura exportadora y el mejorar los servicios de información, asesoría y capacitación en materia de comercio exterior a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), BANCOMEXT y el Sector Privado).

Un aspecto importante para que nuestro País tenga acceso a los mercados internacionales es la asociación comercial internacional, lo que nos permitiría tener una reciprocidad de acceso a los mercados, el establecer los plazos de apertura que permitan al país realizar los ajustes estructurales necesarios en el sector industrial para elevar la competitividad y la comunicación estrecha entre el sector público y privado a nivel interno.

Dentro de este punto se contempla el promover un papel más activo de México en los foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial de Comercio (OMC), OCDE, ALADI, Mecanismos de Cooperación Económica Asia - Pacífico (APEC), así como el seguimiento y aplicación de los tratados que ha suscrito nuestro país con los diversos países del bloque americano, y la continuidad para llevar a cabo los tratados de libre comercio que aún no se han concluido (Nicaragua, Panamá, Ecuador, Perú, así como Guatemala, Honduras y el Salvador). También se contempla la modernización de los tratados comerciales urgentes establecidos con los países del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), promover una mayor apertura en los mercados de Europa y Asia, así como fomentar la captación de flujos de inversión extranjera directa con la participación de México en la negociación del Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI), en el seno de la OCDE.

Finalmente se encuentra dentro de este Sub-Programa, el promover la competencia tanto interna como externa misma que debería darse en condiciones de equidad por lo que los aspectos importantes establecidos en este punto es prevenir y combatir las prácticas monopólicas con el apoyo de SECOFI; y la Comisión Federal de Competencia, el sancionar las prácticas de comercio desleal que afecten a los productores nacionales, fortalecer los instrumentos que verifiquen el cumplimiento de las regulaciones técnicas al comercio exterior con mecanismos que permitan un mayor acceso a las empresas de escala menor, así como el perfeccionar la estructura arancelaria aplicada a diferentes eslabones de cadenas productivas y la promoción del acceso a insumos en condiciones competitivas.

Por último los mecanismos de consulta para el seguimiento y evaluación del programa se dan con la elaboración entre el sector público y privado mismo que operará a 2 niveles:

1. Nivel General.

Consejo para la micro, pequeña y mediana empresa, que operará a nivel federal, y estatal con programas de sectores productivos para atender todos los segmentos de la industria.

2. Nivel Especializado.

Conformado por el Consejo Asesor para las Negociaciones Comerciales Internacionales, la COMPEX y el Consejo para la Regulación Económica.

Las funciones de estos órganos de control son de acuerdo con el plan nacional de desarrollo vigente, el coordinar el avance e integración de los diferentes segmentos de la industria nacional para que se cohesionen y mejoren la producción de los bienes y servicios que podamos ofrecer a los mercados internacionales, obviamente con una mayor calidad que la existente.

En cuanto al procedimiento de exportación de los productos finales, éstos organismos ofrecen asesorías y cursos que permitan especializar y concientizar a las empresas sobre los riesgos y beneficios del proceso de exportación, así como de ir creando una cultura exportadora que hará que las cadenas de producción se integren de una manera eficiente con un objetivo común: el Mercado Internacional.

A su vez, estos organismos pretenden hacer un estudio permanente de los movimientos económicos, que nos permita establecer estrategias comerciales para mejorar los precios de las mercancías nacionales y prever una caída de los precios internacionales de algún producto, para no sobrepasar la producción del mismo.

## **2.1 La Legislación Aduanera, otras barreras no arancelarias y los mecanismos de apoyo a la Exportación.**

El Gobierno de México revisa el desempeño y beneficios que le conlleva su relación, principalmente con EU, para establecer una serie de reformas a la Legislación ya existente, la emisión de nuevos reglamentos, así como el desarrollo de estímulos que apoyen y den confianza tanto al importador como al exportador, pero sobre todo, a las empresas de escala menor que de alguna manera tendrán que integrarse a la dinámica económica del país. Es así como el sector muestra actualmente una estructura arancelaria escalonada ascendente, la cual depende del eslabón de la cadena productiva; es decir, los productos finales se encuentran gravados con tasas arancelarias mayores que los insumos.<sup>27</sup>

Hablaremos ahora de la Legislación que regula el rubro del comercio exterior, sus objetivos y beneficios característicos en la actualidad.

La regulación se apoya principalmente en las siguientes Leyes y Reglamentos:

- **Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Art. 131.**

En su Art. 131, establece la facultad privativa de la Federación para gravar las mercancías que ingresen o egresen del territorio nacional, así como la facultad del Ejecutivo para disminuir o suprimir los aranceles establecidos, la entrada o salida de los productos, o bien su tránsito en el territorio Mexicano, facultad que se encuentra regulada por el Congreso de la Unión.

---

<sup>27</sup> "Programa para promover la competitividad", Plan Nacional de Desarrollo, México, mayo 11, 1995, pag. 9

Esta facultad que tiene el ejecutivo, permite que de acuerdo a sus políticas y programas industriales decreta, anexe, y modifique artículos a la Ley Aduanera, de acuerdo a las necesidades que presenta el ámbito económico del país.

- **Ley Aduanera y su reglamento.**

Rige el ingreso o egreso de mercancías tanto extranjeras como nacionales en territorio nacional, sin perjuicio de lo dispuesto en los diversos acuerdos comerciales que haya suscrito México con otros países, así como las Leyes existentes en materia comercial; las autoridades en migración, sanitarias, de comunicación, marina, aduaneras y otras colaboran de manera coordinada.

De las más recientes modificaciones que se han realizado y de mayor relevancia son: El Art. 5 queda establecido en el Art. 35 , donde permite a los sujetos poseedores de las mercancías realizar el despacho aduanero, además de los agentes aduanales. Este artículo permite mayor flexibilidad para que las empresas pueden realizar sus trámites directamente o nombrar un apoderado aduanal.

El art. 36 modifica al art. 25, en materia de exportaciones, se traduce a disposición legal el último párrafo de la regla 28, en el que permite anexar en lugar de la factura, cualquier documento que exprese el valor comercial de la mercancía.

El art. 37, se modifica y se eleva a rango de ley, la facilidad administrativa que se otorgó a las industrias maquiladoras de exportación, para poder presentar en una sola factura y elaborar en un pedimento consolidado las operaciones bajo programa PITEX.

El art.47, Elimina la obligación de que el dictamen aduanero fuera obligatorio para todos los casos en el segundo reconocimiento, por lo que ahora sólo será obligatorio en los casos en que detecten irregularidades.

El art. 64 sustituye al art.48 en el cual define 'El precio pagado', y precisa que deben de incluirse todos los gastos que se paguen de manera directa o indirecta al vendedor. Aquí define claramente que el valor total se calcula sobre los conceptos que vengan desglosados en factura como: fletes, carretajes, empaques, embalajes etc., lo cual aumentará los impuestos totales a pagar.

Como podemos observar la mayoría de estas modificaciones que se han realizado, son importantes considerando que actualizan esta legislación, por lo que éste Gobierno, consciente de ello ha dado a conocer el programa de Política Industrial y Comercio Exterior, que como ya mencionamos contiene ciertos rubros importantes de destacar, entre los que se encuentra considerada la promoción de la exportación; uno de los mecanismos es el de reintegrar las cadenas productivas estimulando la incorporación de las micro, pequeña y mediana empresa en agrupamientos industriales regionales.

- **Ley del Impuesto Especial sobre Productos y Servicios.**

Esta Ley regula la tasa de aranceles a pagarse por importación o exportaciones en el territorio nacional.

- **Ley de Comercio Exterior.**

Regula y promueve el comercio, incrementa la competitividad de la economía nacional, el uso eficiente de recursos productivos del país, integrar la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población, además de



los pagos compensatorios en mercancía y establecer las facultades de la Comisión de Comercio Exterior, en varios rubros que competen a SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial).

Con la finalidad de lograr una mayor integración nacional de los productos de exportación y fomento a las empresas al comercio exterior, se establecieron los siguientes procedimientos en materia aduanera y comercial, para elevar la participación de las empresas de escala menor en actividades al comercio de exportación.

En el ámbito nacional, hay varias figuras, alternativas, e incluso programas institucionales del gobierno, que brindan las posibilidades de unirse en el esfuerzo exportador y solucionar algunos de los problemas que plantea la distribución internacional de mercancías, entre las que destacan:

1) **Exportadores indirectos.**

Se pueden tener actividades de exportación aunque no las realicen las personas directamente. Es el caso de los exportadores indirectos, es decir, las empresas que venden insumos o bienes terminados a otras empresas mexicanas que integran productos que finalmente se van a exportar. Los exportadores indirectos también gozan de los beneficios de la exportación, como la devolución de impuestos y la ampliación del mercado.

2) **Proveedores de la industria maquiladora.**

Su fundamento fué Publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 22 de diciembre de 1989 y el 24 de diciembre de 1993,

para la operación de la Industria maquiladora de exportación. La dependencia que se encarga de su operación y control es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.).

La operación de maquila se define como el proceso industrial o de servicios a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación posterior por empresas o personas físicas que sean aprobadas para operar bajo este programa.

También entran en esta clasificación aquellos servicios que tengan la finalidad de vender en el extranjero o apoyar las exportaciones, estos proveedores son un caso específico de exportador indirecto, que pueden aplicar la tasa cero del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.), por concepto de las ventas que realicen a la empresas maquiladoras siempre que éstas les entreguen una constancia de exportación.

El padrón actual de la industria maquiladora asciende a más de 2000 establecimientos diferentes, los cuales representan una posibilidad de exportación indirecta por cada uno de ellos.

### **3) Empresas Integradoras.**

Son aquellas entidades que permiten la eliminación de obstáculos administrativos y persiguen la eficiencia en el proceso de producción sobre la base de pequeñas escalas productivas de integración horizontal, con el objeto de obtener bienes o servicios de calidad a un precio competitivo. Ello les ofrece la posibilidad de exportar. Su fundamento fué publicado el 30 de Mayo de 1995, en el D.O.F, que el decreto del 7 de mayo de 1993, no contemplaba.

La empresa integradora es aquella de servicios especializados que asocia personas físicas y morales de unidades productivas preferentemente de escala micro, para prestar servicios en los aspectos tecnológicos, promoción, comercialización, diseño, financiamientos y otros servicios como administrativos, jurídicos, informativos y de capacitación.

Su objetivo es promover la creación, organización, operación y desarrollo de estratos de menor tamaño, en ramas y regiones con potencial en su cadena productiva, alentando la especialización de estas unidades en los diferentes ciclos de fabricación de un producto que dé como resultado una mercancía altamente competitiva en calidad, precio y oportunidad de entrega.

Las ventajas que ofrece una empresa integradora son:

- Las empresas se asocian con el objeto de competir con eficiencia en los mercados, sin competir entre sí.
- Mantener la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de la empresa.
- Los empresarios se dedican a producir, mientras las empresas integradoras realizan actividades especializadas, como el comercializar un producto.
- Se obtienen materias primas e insumos en mejores condiciones de calidad, precio y oportunidad de entrega.
- Genera mayor capacidad de negociación en materia de tecnología y financiamiento.
- Se otorga más apoyo y facilidades a empresas con mayor vocación exportadora.

Estas empresas deben solicitar a la SECOFI, su inscripción en el registro Nacional de Empresas Integradoras y deberán estar sujetas a las siguientes disposiciones:<sup>28</sup>

1. Tener personalidad jurídica propia distinta a las demás, contar con un capital social mínimo de \$50.000.00.
2. Estar formada por personas físicas y morales, que participen en el capital social por medio de acciones.
3. No participar en forma directa o indirecta en las demás empresas.
4. Tener cobertura nacional o circunscribirse a una región o entidad federativa, en función a sus propios requerimientos y de sus socios.
5. Contar con su propio personal calificado para su administración y prestación de servicios.
6. Percibir ingresos por conceptos de cuotas y comisiones; presentando un proyecto de viabilidad económica y acta constitutiva.

La empresa integradora deberá proporcionar servicios a las empresas asociadas, para lograr un mejoramiento de sus cadenas productivas con objeto de lograr mayor competitividad en el mercado nacional y óptima competencia en el exterior.

En lo que se refiere al apoyo de la Banca de Desarrollo (NAFIN), no dará un trato diferente a las empresas integradoras ya que seguirá otorgando créditos de manera individual y también dará apoyos crediticios a los empresarios para que se vuelvan socios, esto es, ya una vez constituida la integradora dará el financiamiento, para los gastos e inversiones en cualquiera de las actividades que proporcione la empresa. Para poder acceder a esto tendrá que elaborar un programa de actividades en común (indicando para qué utilizará el crédito, cómo se transferirá a las otras empresas etc.,).

---

<sup>28</sup> SECOFI, "Manual informativo sobre las constitución de una empresa integradora". p.35

Esto nos indica que el apoyo que se dá a las empresas integradoras es una gran opción que los pequeños empresarios deben tomar en cuenta, para obtener un crédito. Otros apoyos de NAFIN, es la red de capacitación para optimizar las estructura de estas empresas, dentro de los giros industriales se destacan la rama de alimentos, comercio, cuero, calzado, textil y de confección entre otras.<sup>29</sup>

Ante la competencia creciente hay que dar flexibilidad operativa a las empresas integradoras, a efecto de que puedan comprar o vender a cuenta de sus asociadas, con lo que se logrará una mejor posición en el mercado, esto es, aumentar su capacidad negociadora. El propósito es diversificar su participación en los mercados de exportación, combatiendo costos de distribución, mediante la consolidación de ofertas, elaboración conjunta de estudios de mercado y catálogos promocionales y participación en ferias y exposiciones.

Un ejemplo de esto, es el programa para exportar más calzado y textiles, el cual se encuentra acompañado por diversas acciones que permitirán a estas industrias mejorar su capacidad competitiva. Al anunciar por parte del C. Presidente Ernesto Zedillo, el aumento temporal de aranceles a 35%, para importaciones de productos finales de las Industrias provenientes de países con los que México no tiene acuerdos, así al contar con los beneficios administrativos que se otorga a empresas exportadoras dentro del esquema que plantea a las empresas integradoras, se elevará su competitividad.

#### 4) **Empresas de Comercio Exterior (ECEX).**

Son empresas comercializadoras internacionales registradas y autorizadas por la SECOFI, basada en el decreto para regular el

---

<sup>29</sup> NOTA: SECOFI, Informe trimestral de Empresas Integradoras de la Dirección General de la Industria mediana y Pequeña.

establecimiento de empresas de comercio, publicado en el D.O.F. de 1990. Donde el objetivo de este programa consiste en propiciar el crecimiento de estas empresas especializadas en la comercialización internacional que coadyuven al desarrollo y consoliden la oferta exportable de productos mexicanos.

La existencia de este tipo de empresas son de vital importancia en las actividades de promoción de la exportación, ya que diversas opiniones de autores señalan que la experiencia que los países asiáticos altamente exportadores tienen (Japón, Taiwan, Hong Kong, etc.), deben su capacidad a su especialización de comercialización de productos, permitiéndoles elevar su eficiencia productiva y de distribución. Lo que nos da la pauta para que las unidades productivas (fábricas micro, pequeñas y medianas), se dediquen a producir siguiendo las instrucciones de las empresas de comercialización y distribución que productos y a qué precio deben producir, para lograr un producto homogéneo y de la misma calidad.

El decreto para regular el establecimiento de Empresas de Comercio Exterior (Ecex), se publicó en el D.O.F. el 3 de Mayo de 1990, reformado el 11 de Mayo de 1995 y actualmente adicionado el 11 de abril de 1997, por el presidente Ernesto Zedillo Ponce de León, estableciendo los siguientes beneficios:

- La S.H.C.P. por medio de NAFIN, S.N.C. otorgue apoyo financiero preferentemente a sus proyectos.
- La S.H.C.P. por medio de BANCOMEXT, otorga una reducción del 50% en los costos de productos y servicios financieros a través de su programa de apoyo.

- Además es importante destacar que este decreto está encaminado a cumplir con los objetivos del plan nacional de desarrollo en materia de comercio, facilitando y simplificando los mecanismo de apoyo a las exportaciones. Otros beneficios importantes de destacar son el que las empresas de comercio exterior pueden adoptar dos modalidades :

**A). Empresas de Comercio Exterior Consolidadoras de Exportación:**

Se refiere a aquellas empresas con objetivos de integración y consolidación de exportaciones, prestación de servicios integrales para apoyar a las empresas productoras, capacitando a las pequeñas y medianas empresas en el diseño, desarrollo de sus productos y prestación de servicios a la comercialización.

Al solicitar su registro se comprometerán a realizar exportaciones de mercancías que provengan de cinco empresas productoras nacionales, mediante un programa en el que se indican sus condiciones bajo las cuales trabajarán incluyendo actividades tales como: elaborar estudios de mercado, catálogos, participar en ferias, realizar trámites de asesoría de carácter administrativo, aduanal, logística, transporte y empaque para la comercialización de sus productos y abastecer de partes y componentes fabricados de estos proveedores nacionales a empresas maquiladoras y bajo programas PITEX.

**B). Empresas de Comercio Exterior Promotora de Exportación:**

Autorizada por SECOFI, sus objetivos de comercializar mercancías en los mercados internacionales; identificando y promocionando mercancías

mexicanas en el exterior para incrementar su demanda. Algunos de los requisitos al solicitar su registro, es que deberán comprometerse a realizar exportaciones de mercancías que provengan de tres empresas productoras nacionales, y tendrán los mismos compromisos que las empresas consolidadoras, ya mencionadas anteriormente.

Estas nuevas figuras y modalidades, permitirán que las micro empresas tengan mayores posibilidades de exportar más y permitirán acceder y gozar de una manera más directa a los beneficios que ofrecen estos mecanismos de apoyo.

Algunos de los beneficios otorgados a estas empresas:

- Tasa cero del I.V.A. en las compras de productos mexicanos de exportación.
- Expedición automática de un Programa PITEX (Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación), para proyectos específicos de exportación.
- Expedición automática de la constancia de empresas altamente exportadoras (ALTEX).
- Nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos, sin acudir a la aduana para presentar pedimento de exportación e importación temporal para comprobar una operación.
- Las personas físicas y morales que enajenen mercancías a las ECEX'S, y obtengan la Constanca de Exportación, considerarán dichas mercancías como exportadas definitivamente.



**5) Constancia de Exportación.**

Documento comprobatorio de la exportaciones indirectas, sustituyendo en un sólo documento al pedimento de exportación e importación temporal.

Esta constancia no requiere certificación oficial, sólo se requiere que una vez expedida, proporcione copia ante la administración de auditoría fiscal correspondiente en un término de 5 días hábiles. Su marco legal se establece en el D.O.F. en julio de 1995, donde se establece que deben ser producidos en papel membretado de la persona física o moral que la expida, consolidando las operaciones realizadas en un mes y conservando una copia conforme lo establecido en el Código Fiscal de la Federación y la Legislación Aduanera.

Los beneficios son:

- Permite finiquitar compromisos de retornar las mercancías importadas temporalmente.
- Gozar del beneficio de la tasa cero del I.V.A. en ventas a empresas con programa PITEC ó ECAX.
- No será necesario nombrar apoderado aduanal o agente aduanal para pedimentos virtuales.
- Le permite comprobar exportaciones indirectas para devolución de impuestos por importación (DRAW-BACK).

Una de las últimas modificaciones en la Ley Aduanera para este apoyo se indica en el Art. 106, en donde se eleva a rango legal la Constancia de Exportación como el instrumento mediante el cual puede considerarse exportada una mercancía producida y vendida en el país, esta constancia fue jurídicamente creada en decretos de programas (Pitex , Altex y Ecex).

**6) Empresas altamente Exportadoras (ALTEX).**

Este programa busca dar facilidades administrativas a empresas altamente exportadoras con el propósito de promover exportaciones mexicanas. Sustentada en el D.O.F. del 3 de Mayo de 1990 y 17 de Mayo de 1991.

Dentro de los beneficios se encuentran;

1. La devolución del IVA, cuando hay un saldo a favor de la empresa.
2. Acceso gratuito al sistema de información comercial administrativo por SECOFI Y BANCOMEXT.
3. Exención de una segunda revisión aduanal al momento de exportar.

Los requisitos para los exportadores indirectos, es demostrar que en sus ventas anuales están incorporados productos de exportación por terceros.

Existen además otros mecanismos importantes de considerar, ya que de alguna manera forman parte de los instrumentos de apoyo que las empresas directa o indirectamente pueden gozar.

• **PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTÍCULOS DE EXPORTACIÓN (PITEX).**

Mecanismo para apoyar y desarrollar la producción de bienes no petroleros y permite importar mercancías bajo un régimen temporal y sin cubrir los impuestos de importación, ni de IVA, cuotas compensatorias, permisos previos ni autorizaciones administrativas de ninguna clase. Para que esos productos sufran alguna transformación o sean parte complementaria de un productos terminado para ser exportado posteriormente.

El decreto que establece este programa (PITEX), fue publicado en el D.O.F. el 3 de Mayo de 1990, así como el 11 de Mayo de 1995, y fué reformado recientemente el 11 de Abril de este año por el C. Ernesto Zedillo Ponce de León, en el cual ratifica que se podrá importar mercancías al amparo de este programa bajo los siguientes numerales:

- I. Maquinaria, instrumentos y equipo para el manejo de mercancías, a excepción de vehículos de transportes.
- II. Aparatos, equipos de investigación seguridad industrial, control de calidad e informática y los ya determinados; materias primas, envases y empaques.

Los requisitos que deben cubrir estas empresas ante SECOFI:

1. Su solicitud indicando el tipo de servicios integrados que presta a la exportación, el tipo de mercancía que importará y sus plazos de permanencia en el país y vigencia de autorización.
2. Comprometerse a facturar el 50% de sus ingresos anuales a empresas ECEX y de exportación.
3. Ser una sociedad mercantil bien constituida.
4. Presentar dentro del territorio nacional servicios integrados a la exportación como: carga y descarga; estiba de puertos marítimos; ingeniería de procesos industriales; diseño de productos; empaques y envases; investigación de mercados, etc., los cuales no podrán declarar a tasa cero.
5. Presentar un reporte en medios magnéticos ante la Secretaría, de un control de las importaciones temporales de acuerdo a los términos de la Ley Aduanera.

Dentro de los beneficios que proporciona al estar bajo este programa :

- Exportar e importar sus productos por distintas aduanas del país y en una o varias partidas es decir, en forma parcial.
- Poder cambiar el régimen aduanal de las mercancías de importación temporales a definitivas, siempre y cuando se apeguen a la Ley Aduanera.
- Gozar de la facturación de la tasa cero del IVA, a las empresas que enajenen mercancías y obtengan una constancia de exportación, se considerarán como exportación definitiva.
- Cuando entre empresas con el mismo programa enajenen o se transfieran mercancías y reciban una constancia de exportación del vendedor permitirá liberarse de la obligación de retornar al extranjero las mercancías importadas temporalmente.
- Autorización de vender al mercado nacional hasta un 30% de sus exportaciones.

Las últimas modificaciones al Programa PITEX, suscritas a la Ley Aduanera más importantes son las siguientes:

Art. 105 modifica al Art. 77: habla de las condiciones a las que se deben sujetar las empresas Maquiladoras y de Pitex, para las transferencias de importaciones temporales, se remiten a disposiciones reglamentarias y dejan de estar en las reglas de carácter general, lo cual lo hace más formal.

Art. 108 Elimina la autorización de la S.H.C.P. para la importación de mercancías bajo Maquila y Pitex, quedando como facultad exclusiva de SECOFI.

Art. 109 modifica al Art. 85, En lo relativo al informe que deben presentar estas empresas a las autoridades, elimina la obligación de hacerlo mediante un apoderado o agente aduanal.

- **CUENTA ADUANERA.**

Mecanismo surgido en los años 90's, en el cual los importadores tienen una opción para quienes no tienen autorizado importar bajo ningún otro programa de importación temporal o se encuentra en trámite su permiso.

Les permite abrir una línea de crédito en donde depositan los impuestos, cuotas compensatorias, valor agregado etc., Este trámite lo pueden realizar en una Institución Bancaria o Casa de Bolsa autorizada y una vez satisfecho el motivo por el que se importó y al retornarse a su origen junto con su pedimento de exportación definitiva podrá recuperar los impuestos que se depositaron, incluyendo los intereses que se hayan generado en la cuenta.

Este mecanismo tiene su base legal en los Art. 85, 86 y 87 de la Ley Aduanera y permite además importar mercancías sujetas a transformación o elaboración, productos terminados, maquinaria, equipo para ser reparado, adaptado o transformados hasta por un plazo de 18 meses.

Algunos de los requisitos para el uso de este mecanismo son:

- Llevar un sistema de conteo que permita identificar la parte extranjera incorporada.
- Solicitar a las autoridades competentes mediante un aviso para utilizar esta opción
- Presentar mediante un agente aduanal o apoderado, una declaración sobre las mercancías que exporte, las mermas y desperdicios que no se retornen y las que cambien a régimen de importación definitiva.

Las reformas más recientes que ha sufrido la Ley Aduanera para este mecanismo, son:

En el Art. 85 que modificó al Art. 58 permitiendo que los importadores no tengan que ser forzosamente exportadores a la vez, como lo indicaba anteriormente. También dá la posibilidad de pagar cuotas compensatorias y obtener la devolución y posibilidad de compensación cuando se retornen las mercancías en los plazos máximos marcados; exige el de avisar previamente a la autoridad de elegir esta opción y la facultad de S.H.C.P. de ser ahora la dependencia encargada de controlar los desperdicios y transferencia a otras personas, así como, el determinar la proporción de las contribuciones que podrán recuperar.

En el Art. 86 que modifica al Art. 58-B, permite la posibilidad de pagar el IVA, y recuperarlo en el momento en que se retornen las mercancías al extranjero.

- **DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN A LOS EXPORTADORES (DRAW BACK).**

Programa que establece la devolución de los impuestos de importación a los exportadores, publicado y reformado en el D.O.F. el 24 de abril de 1985 y 29 de julio de 1987. Ya que las personas que directa o indirectamente realicen exportaciones de mercancías pueden obtener la devolución de los impuestos de importación causados por las materias primas; partes y componentes; empaques y envases; así como combustibles y lubricantes incorporados a mercancías posteriormente exportadas o que se retornen en el mismo estado. Ahora, el decreto sustenta la reforma de promover la incorporación de componentes e insumos nacionales, mediante comprobación de una constancia de exportación, es decir, los usuarios de este programa que sean proveedores de un importador

directo, podrán ejercer dicha petición de devolución, lo que anteriormente no estaba previsto.

Este mecanismo permitirá recuperar impuestos a empresas que enajenen mercancías a terceros, facilitará la operación interna al ver reducidos sus costos y permitirá que las pequeñas empresas gocen de este beneficio por medio de una integradora.

A pesar de existir estos mecanismos o programas de apoyo para la promoción a las exportaciones, no se ha logrado tener las características y el apoyo para que las micro y pequeñas empresas se beneficien directamente e incrementen sus exportaciones, sin embargo, por medio de las empresas integradoras o la formación de empresas especializadas en ramas específicas, logran gozar de estos beneficios al convertirse en exportadores indirectos al suministrar artículos y servicios que finalmente una Macro empresa exportará.

Uno de los beneficios principales es el obtener la constancia de exportación, que le ayudará a aplicar la tasa cero del IVA, recuperación de impuestos en exportaciones temporales y mayores posibilidades de negociación.

## **2.2 El desarrollo de la Legislación Fiscal para estimular la exportación Mexicana.**

Como parte de los estímulos para alentar al Sector Industrial a aumentar su producción por exportación, incluyendo las importaciones necesarias para elaborar sus productos, se emiten una serie de artículos que se encuentran integrados en la Legislación Fiscal Federal y que pretenden beneficiar a aquellas empresas que destinen parte de sus productos al mercado internacional.

Comenzaremos por decir que la Legislación Fiscal Federal se compone de las siguientes Leyes y Reglamentos:

- Ley del Impuesto Sobre la Renta;
- Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta;
- Ley del Impuesto Activo;
- Reglamento de la Ley del Impuesto Activo;
- Ley del I.V.A.
- Reglamento de la Ley del I.V.A.
- Ley del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios;
- Reglamento de la Ley Especial Sobre Producción y Servicios;
- Código Fiscal de la Federación; y
- Reglamento del Código Fiscal de la Federación.

Ahora bien, las operaciones de comercio exterior se basan principalmente en la Ley Aduanera, pero se auxilian en el aspecto de impuestos de bienes y servicios para exportación de las que a continuación se mencionan:

- Ley del I.S.R.
- Ley del I.V.A.



- Reglamento de la Ley del I.V.A.
- Código Fiscal de la Federación.

Es importante mencionar que en los aspectos internos de administración de las empresas de escala menor y aún de las grandes empresas, la Legislación Fiscal es el eje sobre el cual gira su desarrollo y buen desempeño, ya que en nuestro territorio toda empresa nacional o extranjera debe cumplir con disposiciones de tipo legal para que su establecimiento y funcionamiento sea permitido y aporte beneficios para el fortalecimiento de los sectores productivos del país.

#### **Ley del Impuesto Sobre la Renta<sup>30</sup>.-**

Esta Ley se publicó en el D.O.F. el 30 de diciembre de 1980 y entró en vigor el 1° de enero de 1981, durante el periodo presidencial de José López Portillo, periodo en el cual como ya hemos mencionado era de suma importancia el desarrollo estratégico del sector Industrial, así como el aumento de las exportaciones sobre todo petroleras por lo que se avocó a su actualización con la emisión de este documento.

Por estos motivos, se establece dentro de las disposiciones de esta Ley, el **Artículo 25** que dice: ". . . No serán deducibles . . .

Los gastos que se realicen en relación con las inversiones que no sean deducibles conforme a este Capítulo. En el caso de automóviles y aviones, se podrá deducir en la proporción que represente el monto original de la inversión deducible a que se refiere el artículo 46 de esta Ley, respecto del valor de adquisición de los mismos. (LISR 46-II-III, DT-90-11-XIII) . . . ". Este artículo complementa el artículo 146, fracción III de la Ley Aduanera.

---

<sup>30</sup> Ediciones Fiscales ISEF, S.A. "Ley del Impuesto Sobre la Renta", Fisco Agenda, pp. 42-47

Esta disposición pretende auxiliar de manera clara los gastos que las empresas que se dedican a la exportación, deberán contemplar dentro de sus declaraciones fiscales y que pueden ser objeto de deducción de impuestos, mismas que pudieran arrojar un saldo positivo que es de suma utilidad para aumentar las utilidades de dichas empresas, pero evitando que los contribuyentes se beneficien pactando precios de transferencia que se encuentren por encima del valor del mercado, lo que produciría una merma en la recaudación del fisco federal.

La Ley de referencia ha pasado por varias reformas desde su publicación y las reformas publicadas en el D.O.F. el 31 de diciembre de 1982, vigente a partir del 1º de enero de 1983, reestructura el artículo 25 en su fracción IX, sin que esto afecte la fracción correspondiente a los pagos para exportaciones e importaciones de las empresas.

#### **Ley del Impuesto al Valor Agregado<sup>31</sup> .-**

Estas disposiciones fueron publicadas en el D.O.F. el 29 de diciembre de 1978 y entró en vigor el 1º de enero de 1980, también durante el periodo presidencial de José López Portillo y como parte de los apoyos que se otorgaron para lograr la recuperación económica de México.

Dentro de esta Ley, los artículos que apoyan a las importaciones de las empresas de escala menor, son las siguientes:

**Artículo 16.-** ". . .Se faculta a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para otorgar los estímulos fiscales y subsidios siguientes:

---

<sup>31</sup> Ediciones Fiscales ISEF, S.A. "Ley del Impuesto al Valor Agregado". Fisco Agenda, pp 20-25, 31-32 y 42.

- I. Los relacionados con Comercio Exterior:
  - a) A la importación de artículos de consumo a las regiones fronterizas.
  - b) A la importación de equipo y maquinaria a las regiones fronterizas
- II. A cajas de ahorro y sociedades de ahorro y préstamo.

Se aprueban los estímulos fiscales y subsidios con cargo a impuestos federales, así como las devoluciones de bienes y servicios o la venta de productos nacionales a las regiones fronterizas del país en los porcentos o cantidades otorgados o pagadas en su caso, que se hubieran efectuado durante el ejercicio fiscal de 1995.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, escuchará, para conceder los estímulos a que se refiere este artículo, en su caso, la opinión de las dependencias competentes en los términos de la ley Orgánica de la Administración Pública Federal.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público expedirá las disposiciones necesarias para el cumplimiento de lo establecido por este artículo en materia de estímulos fiscales y subsidios. . . .”

Uno de los puestos de mayor conveniencia comercial, así como una de las zonas en las que es necesario mayor control en la entrada y salida de mercancías son las regiones fronterizas, por lo que el otorgar estímulos de tipo fiscal es una medida de invitar a los productores de bienes a realizar sus operaciones con una mayor legalidad, lo que atraerá beneficios al país al contar con una declaración real de las mercancías que salen y/o entran de nuestro territorio.

**Artículo 24.-** ". . . Para los efectos de esta Ley, se considera importación de bienes y servicios:

- I. La introducción al país de bienes.( RIVA 35, 36)
- II. La adquisición por personas residentes en el país de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en él. (LIVA 3,5; CFF 9)
- III. El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes intangibles proporcionados por personas no residentes en el país. (LIVA 19; RIVA 40-A; CEPEUM 42)
- IV. El uso o goce temporal, en territorio nacional, de bienes tangibles cuya entrega material se hubiera efectuado en el extranjero. ( LIVA 5, 19; RIVA 50; CFF 8; CPEUM 42 )
- V. El aprovechamiento en territorio nacional de los servicios a que se refiere el artículo 14, cuando se presten por no residentes en el país. Esta fracción no es aplicable al transporte internacional. (LIVA 14, 16; RIVA 37, 39, 40-A; CFF 9)
- VI. Cuando un bien exportado temporalmente retorne al país habiéndose agregado valor en el extranjero por reparación, aditamentos o cualquier otro concepto que implique un valor adicional, se considerará importación de bienes o servicios y deberá pagarse el impuesto por dicho valor en los términos del artículo 27 de esta Ley. . . ."

Este artículo sirve para determinar el tipo de importación de bienes o servicios que se efectúa por las empresas y que asimismo se apoya en el Reglamento de la Ley del I.V.A. y la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en su artículo 42.

Los artículos 25 y 26 de la Ley del I.V.A., nos establecen las exenciones en el pago de impuestos de bienes y servicios, así como cuando se considera efectuada la importación de los mismos, para cubrir el impuesto que corresponda.

**Artículo 25.-** ". . . No se pagará el impuesto al valor agregado en las importaciones siguientes: ( RIVA 38, 39)

- I. Las que en los términos de la Legislación Aduanera, no lleguen a consumarse, sean temporales, tengan carácter de retorno de bienes exportados temporalmente o sean objeto de transbordo. Si los bienes importados temporalmente son objeto de uso o goce en el país, se estará a lo dispuesto en el Capítulo IV de esta Ley. ( LIVA 19 al 23; LA 75-I, 92, 102 )
- II. Las de equipajes y menajes de casa a que se refiere la Legislación Aduanera. (LA 46-VI-VII)
- III. Las de bienes cuya enajenación en el país y las de servicios por cuya prestación en territorio nacional no den lugar al pago del impuesto al valor agregado o cuando sean señalados en el artículo 2-a de esta Ley. ( LIVA 2-A; DT-95-5-I; CCDF 752 al 763)
- IV. Las de bienes donados por residentes en el extranjero a la Federación, entidades federativas, municipios o cualquier otra persona que mediante reglas de carácter general autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (LIVA 3; CFF 9; CCDF 2332)
- V. Las de obras de arte que por su calidad y valor cultural sean reconocidas como tales por instituciones oficiales competentes, siempre que se destinen a exhibición pública en forma permanente.
- VI. Las de obras de arte creadas en el extranjero por mexicanos o residentes en territorio nacional, que por su calidad y valor cultural sean reconocidas

como tales por las instituciones oficiales competentes, siempre que la importación sea realizada por su autor. ( LIVA 3; CFF 9)

VII. Oro, con un contenido mínimo de dicho material del 80%... .".

El artículo 25 es un instrumento que sirve a las empresas de importación para la correcta aplicación del pago de impuestos lo que permite que su capital no se quede detenido por un lapso de tiempo, sino que sea aplicado en otras partidas o rubros para el desarrollo de su producción.

**Artículo 26.-** ". . . Se considera que se efectúa la importación de bienes o servicios:

- I. En el momento en que el importador presente el pedimento para su trámite en los términos de la legislación aduanera. (LIVA 28; RLA 86, 87)
- II. En caso de importación temporal al convertirse en definitiva. ( RIVA 36; LA 70, 80, 81, 85)
- III. Tratándose de bienes intangibles adquiridos de personas residentes en el extranjero o de toda clase de bienes sobre los cuales dichas personas concedan el uso o goce, en el mismo momento en que se realice alguno de los supuestos siguientes: ( LIVA 5, 19; CFF 9)
  - a) Se aprovechen en territorio nacional. (CFF8)
  - b) Se pague parcial o totalmente la contraprestación.
  - c) Se expida el documento que ampare la operación. (LIVA 17, 32-III; RIVA 37; CPEUM 42)

Quando se pacten contraprestaciones periódicas, se atenderá al momento en que sea exigible la contraprestación de que se trate. (CCDF 2190)

En el caso de aprovechamiento en territorio nacional de servicios prestados en el extranjero se estará a los términos del artículo 17 de esta Ley. . . ."  
( LIVA 17; CFF 8; CCDF 2190) . . .".

Ambos artículos sirven de apoyo a la Ley Aduanera, el Código Civil del Distrito Federal, el Código Fiscal de la Federación y el Reglamento de la Ley de Referencia, así como la propia Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

En el momento que algún bien importado sea utilizado o aprovechado para un uso distinto del cual fué importado o bien si es necesario para su uso permanente, es causa de impuesto de importación, lo que no aplica para los servicios técnicos o profesionales.

Por lo que respecta a los lineamientos para el pago de los impuestos relativos a las importaciones de bienes y servicios, éstos se encuentran establecidos en los artículos 27 y 28 de la misma Ley, que complementa lo dispuesto en el Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Ley Aduanera, el Código Fiscal de la Federación y el Reglamento de la Ley del I.V.A.

En el Capítulo VI, se trata lo relativo a la exportación de bienes y servicios, en cuanto a la aplicación de la tasa cero y que corresponde a los artículos:

**Artículo 29.-** ". . . Las empresas residentes en el país calcularán el impuesto aplicando la tasa del 0% al valor de la enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando unos u otros se exporten. ( LIVA 2-A-IV, 3, 6, 8, 14, 31; CFF 9 )

Para los efectos de esta Ley, se considera exportación de bienes o servicios:

- I. La que tenga el carácter de definitiva, en los términos de la Legislación Aduanera. ( LA 73)
- II. La enajenación de bienes intangibles realizada por persona residente en el país a quien resida en el extranjero. ( LIVA 3, 5, 8; CFF 9 )
- III. El uso o goce temporal, en el extranjero, de bienes intangibles proporcionados por personas residentes en el país. (LIVA 3, 5, 19; CFF 9)
- IV. El aprovechamiento en el extranjero de servicios prestados por residentes en el país, por concepto de: ( RIVA 44; CFF 9)
  - a) Asistencia técnica, servicios técnicos relacionados con ésta e informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas. (LISR 24-XI)
  - b) Operaciones de maquila para exportación en los términos de la legislación aduanera. ( LA 84 al 87; RLA 140)
  - c) Publicidad.
  - d) Comisiones y mediaciones. (CC75-XIII, 273 al 308)
  - e) Seguros y reaseguros, así como fianzamientos y reafianzamientos. ( LIS 10-11; CCDF 2794 al 2811)
  - f) Operaciones de financiamiento.
- V. La transportación internacional de bienes prestada por residentes en el país y los servicios portuarios de carga, descarga, alijo, almacenaje, custodia, estiba y acarreo dentro de los puertos e instalaciones portuarias, siempre que se presten en maniobras para la exportación de mercancías. (LIVA 3; RIVA 45; CFF 9)
- VI. La transportación aérea de personas, prestada por residentes en el país por la parte del servicio que en los términos del último párrafo del artículo 16 no se considera prestada en territorio nacional. (LIVA 16; CFF 8,9)



## ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

- VII. La enajenación de bienes importados temporalmente que hagan las empresas también catalogadas como maquiladoras de exportación, siempre que dichos bienes no cambien de régimen aduanero.

Lo previsto en el primer párrafo de este artículo se aplicará a los residentes en el país que presten servicios personales independientes que sean aprovechados en su totalidad en el extranjero por residentes en el extranjero sin establecimiento o base fija en el país. . . " ( LIVA 14; CFF 9; LISR 2)

La generación y traslado de mercancía que no se queden en territorio nacional no generarán impuestos, a menos que cambien su status en su estancia o paso por nuestro país, sin embargo con este artículo se podría dar pie a la triangulación de mercancías de un país a otro, con la consiguiente pérdida real de la declaración de valores, es decir, se pagarán menos impuestos de lo que realmente cuesta un bien en su exportación, tal vez convendría puntualizar más los rubros bajo los cuales entra una mercancía al país para evitar esta práctica que afecta a nuestra economía.

**Artículo 30.-** ". . . Tratándose de los supuestos previstos en los artículos 9 y 15 de esta Ley, el exportador de bienes o servicios calculará el impuesto aplicando la tasa del 0% al valor de la enajenación o prestación de servicios. También procederá el acreditamiento cuando las empresas residentes en el país exporten bienes tangibles para enajenarlos o para conceder su uso o goce en el extranjero. . . " (LIVA 4, 5, 6, 8, 9, 15, 19; RIVA 13, 15, 45-B; CFF 16)

La devolución en el caso de exportación de bienes tangibles procederá hasta que la exportación se consume, en los términos de la Legislación Aduanera. En estos

casos, procederá hasta que sea exigible la contraprestación y en proporción a la misma. . ." ( LIVA 5, 6, CFF 22, 23, CCDF 2190)

Con esta disposición las empresas podrán hacer sus propios cálculos sobre los cuales pagar el impuesto correspondiente, así como determinar la cantidad que le será devuelta cuando se consume el proceso de exportación definitiva.

**Artículo 31.-** ". . . En los casos en que la Ley Aduanera establece como importación temporal a la enajenación de bienes realizada por personas residentes en el país a empresas de comercio exterior a empresas que cuenten con programa de importación temporal para producir artículos de exportación aprobado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial o aquellas catalogadas como maquiladoras de exportación, únicamente a aquellas cuyos bienes terminados que enajenen en México sean en su totalidad importados y los que adquieran en el país se destinen en su totalidad a la exportación. . ." ( LIVA 2-A-IV, 3 29; RIVA 45-A; CFF 9; LA 79 al 89)

Este artículo facilita las operaciones que las empresas lleven a cabo con empresas ECEX, siempre y cuando cuenten con el programa de importación temporal, lo que será benéfico para el desarrollo de las labores más débiles de la cadena textil.

Asimismo estos artículos complementan las Leyes y Reglamentos citados con anterioridad y el Reglamento a la Ley Aduanera en su artículo 140.

Por último, esta Ley establece en su artículo 41, fracción II, los casos en los cuales no se cobrará el impuesto local o municipal a los bienes y servicios para exportación.

**Artículo 41.-** "... La Secretaría de Hacienda y Crédito Público celebrará convenio con los Estados que soliciten adherirse al Sistema Nacional de Coordinación Fiscal para recibir participaciones en los términos de la Ley de Coordinación Fiscal, conviniendo en no mantener impuestos locales o municipales sobre:

- I. Los actos o actividades por los que deba pagarse el impuesto al valor agregado o sobre las prestaciones o contraprestaciones que deriven de los mismos, ni sobre la producción de bienes cuando por su enajenación deba pagarse dicho impuesto, excepto en la enajenación al consumidor final de automóviles nuevos, así como la prestación de servicios de hospedaje, campamentos, paraderos de casas rodantes y de tiempo compartido.

Se considera enajenación de automóvil nuevo en la entidad federativa cuando en ella se expida el comprobante que ampare la enajenación de éste; y utilización del automóvil por primera vez en territorio nacional después de la importación definitiva, cuando en alguna entidad federativa se autorice, por primera ocasión, el registro o expedición de placas definitivas del automóvil.

Los automóviles a que se refiere esta fracción son los de transporte hasta de diez pasajeros, los camiones con capacidad de carga hasta 3100 kilogramos, incluyendo los tipo panel, así como los remolques y semiremolques tipo vivienda. . . . "

El artículo 31 nos establece que la exención del pago del IVA a las empresas que tengan programa PITEX y el artículo 41 busca un favorable establecimiento de convenios de las empresas nacionales, para su integración y crecimiento, como

parte de la cooperación interempresarial, aspecto tan promovido por instituciones como NAFIN, BANCOMEXT y SECOFI, como veremos más adelante.

Durante el actual periodo presidencial, se publica en el Diario Oficial de la Federación, el 15 de diciembre de 1995, se reforma el artículo 16, para facultar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a otorgar estímulos en los casos que se enuncian, y que entraron en vigor a partir del 1º de enero de 1996.

### **Reglamento de la Ley del I.V.A.<sup>32</sup>-**

El Reglamento a la Ley del I.V.A., se publicó en el D.O.F. el 29 de Febrero de 1994 y entró en vigor el 1º de marzo del mismo año, emitido por Decreto Presidencial del entonces Jefe del Poder Ejecutivo Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), con el objeto de dar claridad a la Ley del I.V.A. y las reformas que a la misma se habían dado hasta entonces.

Dicho Reglamento establece en sus Capítulos V y VI lo relativo a la importación y exportación de bienes y servicios:

**Artículo 35.-** "... Se considera comprendido dentro de lo dispuesto por la fracción I del artículo 24 de la Ley, el retorno a México de los bienes tangibles definitivamente exportados, cuando se efectúe en los términos del artículo 74 de la Ley Aduanera. ..."

**Artículo 36.-** Establece el pago del IVA, siempre y cuando haya desperdicios en el proceso de transformación, elaboración o reparación de bienes importados temporalmente.

---

<sup>32</sup> Fisco Agenda. Reglamento de la Ley del I.V.A., pp 10-13

**Artículo 37.-** Contempla el pago del IVA, por el recibimiento de servicios por parte de extranjeros, tanto en territorio nacional como en el exterior.

**Artículo 39.-** Establece que no se cobrará el IVA a las empresas que exporten servicios mediante comisionistas y mediadores que no residan en el País, siempre y cuando sean bienes o servicios para exportación.

**Artículo 40.-** ". . . Para el efecto de determinar el valor sobre el que se aplicará la tasa del impuesto al valor agregado, en la importación de bienes tangibles a que se refiere el artículo 27 de la Ley, se considerarán los impuestos que se deban pagar con motivo de la importación, excluyendo del valor el monto de la parte subsidiada, en su caso.

También se podrá excluir de dicho valor, el monto del subsidio que se encuentre en trámite ante autoridad competente, siempre que medie autorización para que el monto del impuesto correspondiente al importe del subsidio se garantice conforme a lo establecido en el Código Fiscal de la Federación.

Si otorgada la garantía, no se concedió el subsidio solicitado, la misma se hará efectiva sobre la diferencia de impuesto más los recargos correspondientes en los términos del citado Código.

Cuando el contribuyente haga valer algún medio de defensa en contra de las resoluciones que dicten las autoridades aduaneras, el impuesto al valor agregado se pagará tomando en cuenta el monto del impuesto general de importación que se obtenga de los datos suministrados por el propio contribuyente, y la diferencia de impuestos que en su caso resulte, la pagará hasta que se resuelva en definitiva

la controversia, debiendo garantizarse el interés fiscal en los términos del Código Fiscal de la Federación y su Reglamento. . .”.

**Artículo 40-A.-** El pago de los impuestos por bienes tangibles o servicios detallados en el artículo 24 de esta Ley, podrá acreditarse en la misma declaración fiscal de pago provisionaI que se elabore por estas importaciones a su entrada al País.

**Artículo 41.-** El IVA que causen las importaciones de bienes tangibles se declarará utilizando el formato para el pago del impuesto general de importación, aún cuando el impuesto no deba pagarse.

**Artículo 42.-** Para determinar el valor real de un bien a exportarse, tal y como lo establece el artículo 27 de esta Ley, se tomarán en cuenta las materias primas o mercancías de procedencia extranjera que se utilizaron en su elaboración de acuerdo con lo establecido en el artículo 93 de la Ley Aduanera.

**Artículo 44.-** Puntualiza que los servicios prestados por residentes en el territorio nacional detallados en la fracción IV del artículo 29 de esta misma Ley, y que incluyen maquila para exportación y financiamientos no causarán el pago del IVA, ya que se aplica la tasa del 0% al valor de la enajenación.

**Artículo 45.-** Nos indica que la transportación internacional, así como las maniobras portuarias para mercancías de exportación no causarán impuestos, ya que se aplica la tasa del 0% al valor de los servicios.

**Artículo 45-A.-** Este artículo marca la obligación de que las empresas que hagan importaciones temporales de bienes tangibles a nuestro territorio, cuando los

enajenen a empresas maquiladoras de exportación o de comercio exterior, deberán entregar copia del pedimento de importación temporal para que estas empresas puedan hacer su declaración fiscal correctamente. Este artículo apoya lo dispuesto en el artículo 31 de esta Ley.

**Artículo 45-B.-** " . . Los proveedores nacionales de las empresas de comercio exterior y de las maquiladoras de exportación, podrán aplicar la tasa 0% en las enajenaciones de bienes que realicen a dichos contribuyentes, siempre que éstos cumplan con los siguientes requisitos:

- I. Realicen el trámite de la importación temporal por conducto de agente o apoderado aduanal, sin que sea necesaria la presentación física de la mercancía ante la autoridad aduanera.
- II. Efectúen el trámite de la importación temporal dentro de los quince días siguientes a aquél en el que hubieran adquirido las mercancías de que se trate, debiendo entregar una copia del pedimento respectivo a su proveedor."

Esta disposición marca que tipo de importación temporal podrán aplicar la tasa 0% del IVA, los proveedores de las empresas maquiladoras de exportación y comercio exterior, así como la facilidad para declarar en un sólo pedimento de importación temporal todas las operaciones de un mismo proveedor y que se podrán descargar en los pedimentos de exportación que se presentan en la aduana. Sin embargo, las maquiladoras de exportación y de comercio exterior sólo podrán aplicar la tasa 0% al valor de los bienes, siempre y cuando entreguen copia de la documentación oficial que expidan autoridades competentes que las acrediten como tal; a sus proveedores. El Reglamento que nos ocupa no ha sufrido variación en los artículos que afectan la importación y exportación de las empresas desde su publicación en 1984.

El reglamento de la Ley del IVA, es un instrumento de apoyo para la interpretación en la propia Ley, sin embargo este instrumento puede ser igualmente confuso si no se tiene una idea clara de lo que conlleva el proceso de importación y exportación de bienes por lo que es necesario que las empresas busquen una asesoría antes de proceder a exportar o importar mercancías, además es necesario que se cuente con un mayor control por parte de la SHCP, mejorando los trámites que existen actualmente en cuanto a simplificación y automatización de los mismos y al reducir los tiempos de resolución y devolución de impuestos pagados y que no corresponden; así tendremos a las empresas exportadoras con un mayor interés por participar en el pago de impuestos, porque de hacerlo tendrá mayores beneficios monetarios, lo que hará que cuenten con recursos para su crecimiento y poder de competitividad ante los mercados internacionales.

### **Código Fiscal de la Federación<sup>33</sup>.-**

El Código Fiscal de la Federación fué publicado en el D.O.F. el 31 de diciembre de 1981 y entró en vigor el 1º de enero de 1983, es decir se implementó durante el periodo presidencial de José López Portillo pero se aplicó a partir del periodo de Miguel de la Madrid Hurtado, estas disposiciones legales tienen como fin regular las aportaciones de las personas físicas y morales al gasto público.

En este Código, en el Título II, se establece en el artículo 20, el pago que deberá hacerse por concepto de contribuciones y sus accesorios para pagos en moneda extranjera:

---

<sup>33</sup> Ediciones Fiscales ISEF, S.A. "Código Fiscal de la Federación". Fisco Agenda, pp. 15-17, 21-22 y 160-161.



**Artículo 20.-** " . . .Las contribuciones y sus accesorios se causarán y pagarán en moneda nacional. Los pagos que deban efectuarse en el extranjero se podrán realizar en la moneda del país de que se trate. (CFF2,6,21; RCFE 8).

En los casos en que las leyes fiscales así lo establezcan a fin de determinar las contribuciones y sus accesorios, se aplicará el índice nacional de precios al consumidor, el cual será calculado por el Banco de México y se publicará en el Diario Oficial de la Federación dentro de los primeros diez días del mes siguiente al que corresponda. ( CFF 17-A, 20 BIS)

Para determinar las contribuciones y sus accesorios se considerará el tipo de cambio a que se haya adquirido la moneda extranjera de que se trate y no habiendo adquisición, se estará al tipo de cambio que el Banco de México publique en el Diario Oficial de la Federación el día anterior a aquél en que se causen las contribuciones. Los días en que el Banco de México no publique dicho tipo de cambio se aplicará el último tipo de cambio publicado con anterioridad al día en que se causen las contribuciones.

Cuando las disposiciones fiscales permitan el acreditamiento de impuestos o de cantidades equivalentes a éstos, pagados en moneda extranjera, se considerará el tipo de cambio que corresponda conforme lo señalado a lo anterior, referido a la fecha en que se causó el impuesto que se traslada o en su defecto cuando se pague. ( LISR 6 )

Para determinar las contribuciones al comercio exterior, así como para pagar aquéllas que deban efectuarse en el extranjero, se considerará el tipo de cambio que publique el Banco de México en términos del tercer párrafo del presente artículo. ( LA 57, 58 )

La equivalencia del peso mexicano con monedas extranjeras distintas al dólar de los Estados Unidos de América que regirá para efectos fiscales, se calculará multiplicando el tipo de cambio a que se refiere el párrafo tercero del presente artículo, por el equivalente en dólares de la moneda de que se trate, de acuerdo con la tabla que mensualmente publique el Banco de México durante la primera semana del mes inmediato siguiente a aquél al que corresponda.

Se aceptarán como medios de pago, los cheques certificados o de caja, los giros postales, telegráficos o bancarios y las transferencias de fondos reguladas por el Banco de México; los cheques personales únicamente se aceptarán en los casos y con las condiciones que establezca el Reglamento de este Código. ( RCFF 8 )

Los pagos que se hagan se aplicarán a los créditos más antiguos siempre que se trate de la misma contribución, y antes de al adeudo principal, a los accesorios en el siguiente orden: ( CCDF 2093 )

- I. Gastos de ejecución. ( CFF 150 )
- II. Recargos. ( CFF 21 )
- III. Multas. ( CFF 70 )
- IV. La indemnización a que se refiere el séptimo párrafo del artículo 21 de este Código. (CFF 21 )

Cuando el contribuyente interponga algún medio de defensa legal impugnando alguno de los conceptos señalados en el párrafo anterior, el orden señalado en el mismo no será aplicable respecto del concepto impugnado y garantizado.

Para determinar las contribuciones se considerarán, inclusive, las fracciones del peso. No obstante lo anterior, para efectuar su pago, el monto se ajustará para

que las que tengan cantidades que incluyan de 1 hasta 50 centavos se ajusten a la unidad inmediata anterior y las que contengan cantidades de 51 a 99 centavos, se ajusten a la unidad inmediata superior.

Cuando las leyes fiscales establezcan que los contribuciones se paguen mediante declaración, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá ordenar, por medio de disposiciones de carácter general y con el objeto de facilitar el cumplimiento de la obligación, así como para allegarse de la información necesaria en materia de estadística de ingresos, que se proporcione en declaración distinta de aquélla con la cual se efectúe el pago. . . .”.

Las empresas podrán efectuar sus pagos sólo en los documentos o papel moneda establecidos en este artículo, además de proporcionar la equivalencia a moneda extranjera que se debe aplicar en el momento de enajenar los bienes, también marca los aspectos que deben tomarse en cuenta para el ajuste de los pagos que por los conceptos señalados han de efectuarse y el modo en que son aplicados en las cuentas respectivas.

Asimismo, este artículo actúa en forma coordinada con la Ley Aduanera, la Ley del I.S.R., el Reglamento del Código Fiscal de la Federación.

Dentro del Código Fiscal de la Federación, en el mismo Título, se establece en el artículo 25, el acreditamiento de los estímulos fiscales y que actúa en forma coordinada con los artículos 12, 21, 76 y 77 de este mismo Código:

Artículo 25.- “ . . . Los contribuyentes obligados a pagar mediante declaración periódica podrán acreditar el importe de los estímulos fiscales a que tengan derecho, contra las cantidades que están obligados a pagar, siempre que

presenten aviso ante las autoridades competentes en materia de estímulos fiscales y, en su caso, cumplan con los demás requisitos formales que establezcan en las disposiciones que otorguen los estímulos, inclusive el de presentar certificados de promoción fiscal o de devolución de impuestos. En los demás casos siempre se requerirá la presentación de los certificados de promoción fiscal o de devolución de impuestos, además del cumplimiento de los otros requisitos que establezcan los decretos en que se otorguen los estímulos.

Los contribuyentes podrán acreditar el importe de los estímulos a que tengan derecho, a más tardar en un plazo de cinco años contados a partir del último día en que venza el plazo para presentar la declaración del ejercicio en que nació el derecho a obtener el estímulo; si el contribuyente no tiene obligación de presentar declaración del ejercicio, el plazo contará a partir del día siguiente a aquél en que nazca el derecho a obtener el estímulo.

En los casos en que las disposiciones que otorguen los estímulos establezcan la obligación de cumplir con requisitos formales adicionales al aviso a que se refiere el primer párrafo de este artículo, se entenderá que nace el derecho para obtener el estímulo, a partir del día en que se obtenga la autorización o el documento respectivo.

Cuando los contribuyentes acrediten cantidades por concepto de estímulos fiscales a los que tuvieran derecho, se causarán recargos en los términos del artículo 21 de este Código, sobre las cantidades acreditadas indebidamente y a partir de la fecha del acreditamiento. ( CFF 12, 21, 76, 77 ) . . . ".

Artículo 102-107. Regula las sanciones para mercancías extranjeras que ingresen ilegalmente al país, según el Art. 70.

El Código Fiscal de la Federación establece las medidas a tomarse para el pago de impuestos, recargos y multas, así como los estímulos a que se hagan acreedoras las empresas que importan y exportan las mercancías, tanto en nuestro territorio como en el extranjero y los procedimientos en caso de controversia o de que se encuentre en trámite alguna excensión de pago; por esto consideramos que es necesario una mayor precisión en las Leyes y Reglamentos que en los que se basa nuestro país para el pago de impuestos, lo que evitará que se compliquen las declaraciones fiscales de las empresas y el consiguiente aplazamiento de trámites, que lleva a muchos prospectos de exportadores o importadores a no intentar colocar sus productos en el extranjero o a comprar aquéllos bienes necesarios para su producción debido a lo complicado que resulta en lo fiscal.

El 28 de diciembre de 1989, se publica en el Diario Oficial de la Federación un acuerdo transitorio que entró en vigor el 1º de enero de 1990 y que deja sin efecto todas las medidas que en materia de estímulos fiscales se contemplan en este Código, exceptuando las que establecen en este decreto transitorio y que son las siguientes:

Artículo cuarto.- ". . .La Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación continuará el trámite y resolverá los recursos de revisión que las autoridades hubieren interpuesto con anterioridad a la vigencia de este Decreto.

Contra las resoluciones definitivas que dicte la sala Superior en los recursos de revisión a que se refiere el párrafo anterior, procederá el recurso de revisión fiscal conforme a lo ordenado por el Código Fiscal de la Federación en las disposiciones que por virtud de este Decreto se reforman, el que será resuelto por los Tribunales

Colegiados de Circuito conforme al procedimiento previsto para la revisión en amparo directo. . .”.

Las últimas reformas que se han llevado a cabo como parte del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, se dieron mediante un Decreto expedido por Ernesto Zedillo Ponce de León, actual Presidente de México; publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1º de noviembre de 1995 y que tuvo vigor para el periodo del 1º de noviembre de 1995 al 31 de diciembre de 1996, como parte del apoyo para disminuir la carga impositiva de las empresas pequeñas y medianas, mediante la excensión del pago del Impuesto Activo hasta que las tasas de interés del mercado del país no retornen a niveles estables con una mención especial para el Sector de la Industria Automotriz que participa con un 10% del Producto Interno Manufacturero y debido a la disminución de la demanda doméstica para el mismo.

Aún y cuando este decreto y sus disposiciones no afectan directamente al Sector Textil y de Confección, es una muestra de los estímulos que se prevén otorgar a las empresas de escala menor para aumentar su participación en las cadenas productivas, así como su presencia en los mercados internacionales en un contexto más competitivo, ya que estos ahorros les permitirán reinvertir este capital en mejoras tecnológicas y de capacitación para aumentar su calidad y producción, tal y como se requiere en el nuevo orden económico internacional.

### **2.3 La Banca de Fomento: sus principales estímulos para la exportación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.**

El fenómeno de la globalización de las economías de los países es una de las tendencias más importantes que se han venido dando en México, este se observó a mediados de los ochenta. Sin duda alguna las empresas micro, pequeñas y medianas tuvieron que adaptarse a los cambios de una economía de transición de protección a la importación a una apertura comercial. Los diferentes cambios que se han venido suscitando en el contexto mundial han influido principalmente en esta apertura, tal es el boom petrolero, la caída de los precios del petróleo, el incremento de la deuda externa y el recurrir a organismos financieros como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), quienes dentro de sus requisitos para otorgar préstamos estaba el que los solicitantes cambiaran de una economía proteccionista a una de apertura de mercado, ocasionando un cambio en su modelo económico.

Ante este cambio en la economía nacional de México, la función del gobierno dió un giro en cuanto a su función, anteriormente éste era el protector de la misma, ahora su papel será la de promover el desarrollo de ésta, sentando las bases para apoyar el crecimiento de la iniciativa privada (las micro, pequeñas y medianas empresas, etc.) es por esta razón que el gobierno a partir de 1983, con el Plan Nacional de Desarrollo (PND) se establecen las bases para el crecimiento de la economía nacional.

Al respecto conviene citar la interpretación que hacen Alejandro Rodríguez Martínez y Jorge Ricardo Romero Alvarez en cuanto a los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo (PND): "El PND se puede comprender a manera de

objetivo general como cambio estructural basado en planteamientos de acción global, sectorial y regional, los cuales tendrían que satisfacer las necesidades básicas de la población mediante la generación de empleos para lograr una mejor distribución de ingresos y mayores beneficios a la sociedad. Esta prioridad se lograría mediante la modernización del aparato productivo, propiciando un mejor nivel de crecimiento a sectores con problemas en su crecimiento y desarrollo, resultando por ende, mayores fuentes de empleo. Al mismo tiempo descentralizar en el territorio nacional las actividades productivas, las cuales generarían mayor participación por entidad y mejores condiciones de ingreso a la población, la cual proyectaría el potencial de desarrollo nacional, fortaleciendo al estado y estimulando tanto al sector empresarial como al social.

En general estos planteamientos serían considerados dentro de una estrategia que pretendía hacer crecer al sector industrial, con el fin de desarrollar al mercado interno, haciéndolo competitivo ante la presencia y competencia de productos extranjeros, brindándoles mayor prioridad a las ramas con amplia y gran demanda final<sup>34</sup>.

Debido a la adopción del nuevo modelo económico, se da la necesidad de adaptar e implementar mecanismos de apoyo financieros, fiscales, administrativos comerciales que ayuden al mejor desarrollo de la planta productiva.

Para coadyuvar a este desarrollo, la Banca de Fomento implanta programas de apoyo que promueven la actividad exportadora desde su inicio y como se establece en la Guía Básica del Exportador: "En nuestro País, las instituciones que ofrecen apoyos financieros al sector manufacturero es el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y Nafin. Estos apoyados por el Gobierno Federal

---

<sup>34</sup> Rodríguez Martínez, Alejandro y Jorge Ricardo Romero Álvarez, *Op.Cit.*, pp. 7-8



promueven la actividad exportadora desde sus inicios (ciclo productivo o pre-exportación) hasta la entrega de los productos. Bancomext en este sentido tiene programas de capacitación empresarial, además de poseer coberturas contra riesgos de exportación".<sup>35</sup> Este documento indica el compromiso tanto del sector público como la iniciativa privada para aumentar las exportaciones.

Como bien sabemos, la industria nacional viene siendo ese motor que la economía necesita para poder obtener un óptimo crecimiento, por tal motivo el gobierno ha implementado una serie de programas para poder lograr mejores resultados en lo que concierne al gremio de las micro, pequeñas y medianas empresas. Como es el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior donde se argumenta especificándose que se "aumentará la participación del Banco Nacional de Comercio Exterior y Nacional Financiera en el financiamiento de proyectos clasificados como viables que no hayan sido atendidos por la Banca Comercial. La Banca de Desarrollo trabajará intensamente para establecer esquemas de garantías complementarias para la banca comercial, con el fin de que ésta pueda incrementar su participación con los proyectos viables de las micro, pequeñas y medianas empresas".<sup>36</sup> Por tal motivo el país se encuentra actualmente con grandes oportunidades para que las exportaciones puedan ingresar en el mercado mundial, pero para obtenerlo es necesario poner en práctica el programa de apoyo a la exportación, por el contrario los esquemas de promoción sobre todo los de categoría fiscal son en muchos casos poco oportunos y de alta complejidad lo cual vemos muy marcado en las micro, pequeñas y medianas empresas.

---

<sup>35</sup> Bancomext. Guía Básica del Exportador . p. 123

<sup>36</sup> SECOFI. Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1991 . p. 152.

A pesar de estas políticas, en la práctica se reconoce que hay problemas para acceder a estos apoyos financieros por lo que "el gobierno federal debe establecer un plan emergente de rescate a las micro, pequeñas y medianas empresas, que incluya un novedoso programa financiero con recursos frescos y accesibles; una profunda desregulación y una simplificación al máximo de la política fiscal".<sup>37</sup> Trayendo consigo graves consecuencias porque la asistencia financiera tanto pública como privada a dichas empresas no siempre se les han podido otorgar créditos en forma limitada a corto plazo, orillándolos a que todos los préstamos que se les pudieran proporcionar no les sean garantizados, por la dificultad con la que atraviesan al cumplir los trámites administrativos que por lo general son complejos.

Por estos motivos, coincidimos en la necesidad de preparar integralmente a las empresas de escala menor, para que una vez orientadas al mercado externo, se encuentren en posiciones competitivas para comercializar sus productos en condiciones igualitarias, aspecto también detectado por analistas del sector industrial, quienes concluyen que: "Hoy más que nunca la experiencia de la crisis económica, mostró que los sectores productivos orientados a los mercados externos y que se prepararon para competir con ellos, fueron los que registraron un desarrollo productivo más exitoso y quienes más contribuyeron al desarrollo económico del país"<sup>38</sup>. Es esta razón lo que hace necesario que el gobierno federal apoye principalmente al sector industrial, implementando políticas más agresivas, programas de desregulación administrativa, y sobre todo estímulos financieros para que de alguna manera se pueda elevar el nivel tecnológico de todas aquellas plantas productivas que deseen proyectarse en el mercado

---

<sup>37</sup> González Pérez, Lourdes: "Urge rescate de mini empresas; Faltan recursos y apoyo fiscal". El Financiero, sección Economía, 15 de mayo de 1997.

<sup>38</sup> Villarreal Pérez, Enrique: "Verdades políticas de apoyo a la industria, imperativo para implementar el número de empresas exportadoras". El Financiero, sección comercio exterior, 19 de mayo de 1997. p. 16a

exterior, donde el requisito principal para ingresar y mantenerse es ser *competitivo*.

## **2.4 Tratados Comerciales de México con otros países.**

### **Tratado de Libre Comercio de México con América del Norte (TLCAN ).**

Con el modelo económico "Neoliberal" adoptado por México a mediados de los ochenta, se pone de manifiesto la necesidad de promover las exportaciones mexicanas (siendo éste uno de los pilares de este patrón económico), pues ya que a través de este tratado los integrantes pueden ver beneficiadas sus ventas al exterior, por las preferencias arancelarias, de las que pueden gozar. Esto es, aprovechar las ventajas comparativas que se presenten.

Es precisamente con este tipo de tratados con los cuales el sector textil puede ver incrementadas no sólo sus ventas al extranjero, sino también las inversiones que se puedan captar, y así mismo la transferencia tecnológica de lo que pudieran allegarse.

Es así que con el Tratado de Libre Comercio con América del Norte el gobierno ha impulsado al sector de la Industria Textil mexicana sentando las bases para incrementar el desarrollo al comercio exterior, en este sector, para que sus productos logren entrar en el mercado de Estados Unidos y Canadá. De esta manera se pretende alcanzar una cadena productiva eficiente y de integración, claro que esto depende de una mayor modernización tecnológica, de la explotación de esas grandes economías de escala y del aprovechamiento óptimo de los recursos humanos y materiales.

Siendo uno de los sectores productivos con prioridad para su desarrollo e integración, ya que ocupa el cuarto lugar en el PIB Nacional; es importante

destacar la protección que ha tratado de dársele para su desarrollo, como se ha señalado en diversos estudios de pequeñas empresas: "Este sector se encuentra tan protegido por las tres partes, (Acuerdo Multifibras, GATT y el TLCAN) que el pequeño empresario deberá plantear una excelente estrategia para comercializar o iniciarse en la exportación de estos productos, ya que en comparación con otros productos, no textiles o derivados, se debe contar con medios diferentes y aún más complejos: desde el procedimiento de considerar a un bien como de la región (interpretación de la regla de origen), hasta los diferentes periodos de desgravación que en ningún otro producto se maneja".<sup>39</sup>

Por tal motivo al referirse a las reglas de origen, necesarias para poder asegurar que el acceso a preferencias beneficie a los productos 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 fabricados en la región. En el caso de la exportación de hilos e hilados, así como de ciertas prendas de punto, éstos 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, sí gozarán de tratamiento preferencial, siempre y cuando la última transformación se realice en la región"<sup>40</sup>

Es de suma importancia señalar que ante el TLCAN todos aquellos participantes puedan llegar a contar con oportunidades para invertir, ya sea de un país a otro, mediante la participación de inversionistas de un país, donde podrán percibir un trato preferencial igual al del otro inversionista que dependa de otro país.

---

<sup>39</sup> Rodríguez Martínez, Alejandro y Romero Álvarez, Jorge Ricardo, Perspectivas de la pequeña empresa ante la apertura comercial en México. Tesis Profesional. Universidad Nacional Autónoma de México. ENEP Aragón 1994-1996, p. 78

<sup>40</sup> SECOFI. Tratado de Libre Comercio México, Canadá y Estados Unidos, p. 48

Así como también el empresario mexicano gozará de poder tener una oportunidad, aprovechando la inversión que le sea proporcionada ya sea dentro o fuera del país; y es llevada a cabo aprovechando la inversión que llega del exterior, para que con el tiempo se pueda desarrollar su empresa y por consiguiente alcanzar un crecimiento y una consolidación ante la actualidad comercial.

Por lo tanto el empresario nacional, podrá tener la facilidad de llegar a modernizarse en lo que respecta a su estructura productiva, mediante la incursión hacia el mercado de Norte América. Donde la pequeña empresa podrá llegar a valorar su posición y hacerle frente a la inversión, claro está mediante el mayor aprovechamiento de su infraestructura, y para poder completar su cadena productiva.

Es mediante el Acuerdo Multifibras del GATT (Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles) donde se le va a permitir a los Estados Unidos aplicar una serie de restricciones en las cantidades que importa para proteger su mercado. De ahí que el TLC tuvo una eliminación inmediata de las cuotas de importación en lo que concierne a Estados Unidos, en los productos que sí estaban cumpliendo con las reglas de origen.

Mientras tanto Estados Unidos eliminará de inmediato los aranceles al "45% de sus importaciones de México. En cambio México, desgravará menos del 20% de sus importaciones provenientes de ese país; para el resto de las importaciones, Estados Unidos reducirá sus impuestos, que en algunos casos llegan al 65%; a solamente el 20%".<sup>41</sup>

---

<sup>41</sup> Ibidem p. 16

Por su parte Canadá suprimirá de inmediato los impuestos para el 19% de nuestras exportaciones mexicanas y México eliminará únicamente el 47% de sus compras textiles a dicho país.

Esto con el fin de que México les dé una mayor protección a los segmentos más sensibles de la cadena textil, por tal razón a partir de la entrada del tratado hay un plazo de 10 años para desgravar al 16% el valor de nuestras importaciones que provengan de los Estados Unidos, mientras que ese país sólo mantendrá 6% de sus importaciones textiles de México en dicho plazo.

Así, los tres países podrán eliminar ya sea gradual o inmediatamente sus tasas arancelarias por un periodo máximo de 10 años, para los productos textiles y del vestido que son producidos en América del Norte y que hayan cumplido con las reglas de origen establecidas en el tratado.

Estados Unidos eliminará sus cuotas de importación a los productos mexicanos y en forma gradual aquellos productos que han sido manufacturados en México y que no se han apegado a las reglas de origen. Por lo tanto ningún país podrá adoptar nuevas cuotas, claro está de acuerdo a la conformidad que se haya dado a las disposiciones específicas sobre salvaguardas.

Por tal motivo, en materia textil, México está garantizando un acceso permanente a un mercado tal es el caso que a lo largo de los programas de desarrollo de fomento industrial y económico (tal es el caso del programa de 1984-1988, el programa de 1988-1994, y el más reciente que es el de 1995-2000) se plantean metas y programas para alcanzar la competitividad, promover las exportaciones, llevar acabo negociaciones comerciales internacionales, trabajar sobre la

desregulación económica, puntos importantes que ayudarán al producto mexicano a mantenerse en un lugar de preferencia en el mercado internacional.

Es por tal razón que el sector textil necesita de una modernización para que con el tiempo logre optar por una mejor opción y así garantizar esa viabilidad a largo plazo. Por consiguiente los principales logros que debemos alcanzar es que las inversiones extranjeras directas ayuden a que la economía nacional obtenga tasas de crecimiento elevadas y se fusionen al grupo de las naciones desarrolladas.

En lo que concierne a México, los beneficios han sido básicamente:

- 1º "Nos ha ayudado a incrementar nuestras exportaciones. México va a exportar este año 110 mil millones de dólares a todo el mundo, lo que nos coloca en el décimo país exportador y el tercero en el Continente Americano después de Estados Unidos y Canadá.
- 2º México es ahora un país atractivo para las inversiones. Entre 1994 y 1996, recibimos 3 mil millones de dólares de inversión directa acumulada, una cifra récord.
- 3º Estamos recibiendo mejor inversión, tecnológicamente más avanzada y por último, la apertura comercial internacional con una mayor expansión regional, sectorial y elevando el número de exportadores, los que aumentarán de 21 mil en 1993 a 31 mil 800 en 1996, donde México se convirtió en el primer exportador Textil y de Confección de Estados Unidos por encima de China.<sup>42</sup>"

---

<sup>42</sup> Estéves, Dolia. "No habrá batalla política en Washington por el TLC". El Financiero. 23 de Mayo de 1997. p. 24.



En estos años, nuestro país ha tenido grandes cambios. En el caso del TLC se mantienen las actitudes positivas con respecto a otros años. El sistema económico liberal ha permitido que se incremente el número de la inversión extranjera directa (que se ha concentrado generalmente en servicios) y las empresas transnacionales ahora invierten de acuerdo a sus necesidades estratégicas. Esto es, si la presencia de inversión extranjera fortaleciera el sector industrial y las exportaciones en México, es algo que aún no es claro para nosotros, ya que el resultado será con base a la naturaleza de todas aquellas inversiones sectoriales, que estimularán para que se pueda dar una integración eficaz del productor mexicano con sus proveedores y clientes.

Dado que este tratado en su parte de textiles se encuentra interrelacionado con las implementaciones del GATT, debemos incluir el Acuerdo sobre Textiles y Confección ratificado en el seno de este organismo en 1994 y que sustituye temporalmente al Acuerdo Multifibras del GATT de 1947, ya que el Sector Textil y de la Confección, se encuentra muy protegido por este acuerdo, al menos hasta su total integración.

### **Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres. ( Colombia, México y Venezuela ).**

Así como con los demás tratados el TLCAN, el TLC con Bolivia y el TLC con Costa Rica, Colombia y Venezuela han decidido coincidir con las políticas de internacionalización, de integración económica y de modernización que se han venido suscitando en cada una de sus economías, tomando la decisión de contribuir a la expansión del Comercio Mundial, e impulsando de igual manera el proceso de integración latinoamericana.

Por tal motivo, el tratado se ha basado en las disposiciones y procedimientos similares a los del TLCAN en lo que corresponde al comercio, servicios e inversión, como vendrían siendo. . . estimulación del comercio entre las partes, eliminación de barreras al comercio, promoción de competencia leal del comercio entre las partes, aumento de oportunidades de inversión, protección de derechos de propiedad intelectual.

A partir de su entrada en vigor, el 1º de enero de 1995, aproximadamente 40% de las exportaciones de México a Colombia quedaron libres de arancel. México liberó en forma inmediata 63% de las importaciones provenientes de Colombia, mientras que con Venezuela acordó una desgravación bilateral más gradual entre los tres países el universo total de productos quedará libre de arancel el 1º de julio del año 2004.<sup>43</sup>

La realidad que desea nuestro país con estos tratados, es tener una estrecha relación con los países latinoamericanos, para no depender más de los Estados Unidos, logrando ser cada vez más autosuficientes. Uno de los aspectos más importantes que se deben tener en cuenta son las normas de calidad con las que se fabrica el producto tal es el caso de los países que desean exportar sus productos a los diferentes países del mundo cuidando a detalle todas las operaciones ornamentales o de acabado incidentales a la producción de un bien textil, cuyo objetivo es mejorar el atractivo comercial o la facilidad del cuidado de un producto, tales como teñido e impresión, bordado, aplicación de grabados o marcas, cosido de dobladillos, pliegues o pinzas, lavado de piedra o en ácido, planchado permanente, o cosido de accesorios y ornamentos.<sup>44</sup>

---

<sup>43</sup> Secofi, *Ibidem*, p. 211

<sup>44</sup> Diario Oficial de la Federación, 9 de enero de 1995. p. 9

## **Tratado de Libre Comercio México - Costa Rica.**

El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica entró en vigor el 1º de enero de 1995, conteniendo las mismas disposiciones y procedimientos similares a los del TLCAN, con el fin de poder otorgar una mejor liberalización del comercio, los servicios y la inversión.

Desarrollando sus objetivos de manera específica a través de sus principios y reglas como vendrían siendo: estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes; eliminación de barreras al comercio facilitando la circulación de bienes y servicios entre las partes; promoción de condiciones de competencia leal en el comercio entre las partes; aumento de oportunidades de inversión en los territorios de las partes; proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada parte.; establecimiento de lineamientos para la cooperación entre las partes, ya sea en el ámbito regional y multilateral, para ampliar y mejorar los beneficios del tratado; creación de procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado y para la solución de controversias.

En lo que corresponde al sector textil:

- a) Todos los hilos e hilados deberán ser producidos en el territorio de la parte exportadora. A partir de que la fibra no sea originaria.
- b) Aquellos bienes que sean clasificados en las partidas 54.01 ó 54.06 del sistema armonizado serán producidos en el territorio de la parte exportadora a partir de que los materiales no sean originarios
- c) Referente a los tejidos deberán ser tramados o tejidos en el territorio de la parte exportadora aunque el hilo o hilado no sea originario.

- d) Los bienes textiles deben ser totalmente producidos en la parte exportadora aunque el hilo e hilado, tela no sean originarios.
- e) Todas las prendas de vestir deberán ser cortadas, cosidas y ensambladas en el territorio de la parte exportadora, aunque el hilo e hilado, tela no sean originarios.

"A partir del 1° de enero del año 2000, cada parte sólo otorgará trato arancelario preferencial a los bienes originarios clasificados en los capítulos 51 a 53 del sistema armonizado.

Respecto de los bienes que excedan los montos determinados en el anexo a este artículo, cada parte sólo otorgará el trato arancelario preferencial establecido en el programa de Desgravación Arancelaria si cumplen con las reglas de origen correspondiente establecida en el anexo al artículo 5-03 (Reglas de Origen)".<sup>45</sup>

Por tal motivo el calendario de desgravación pactado en este tratado establece que 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica quedarían exentas de aranceles a partir de su entrada en vigor; 20% concluye su desgravación el 1° de enero de 1999, el 10% restante el 1° de enero del año 2004. De la misma manera, 75% de las exportaciones Costarricenses quedarán exentas de arancel a partir de la entrada en vigor del tratado, 15 % se desgravaron el 1° de enero de 1999; y el 10% restante en enero del año 2004.

En el primer año de vigencia de este tratado, las exportaciones mexicanas a Costa Rica se elevaron 45.1%, y llegaron a 137.3 millones de dólares.

---

<sup>45</sup> Diario Oficial de la Federación. 10 de enero de 1995. p. 10

## **Tratado de Libre Comercio entre México y la República de Bolivia**

Con la firma de este tratado, igual que con el TLCAN y el Tratado con Costa Rica, México tuvo el propósito de llevar los mismos lineamientos, con el fin de estrechar lazos de amistad, solidaridad y cooperación entre los pueblos, así como dar impulso a los esquemas de integración económica entre los pueblos de América Latina, mediante un mejor equilibrio en las relaciones comerciales de los países firmantes, tomando en cuenta los niveles de desarrollo económico de cada uno de estos países.

"A partir de su entrada en vigor el 1° de enero de 1995, se estableció una rápida apertura en el comercio de bienes, quedando exentos de arancel el 97% de las exportaciones mexicanas a ese país y 99% a las exportaciones bolivianas a México"<sup>46</sup>

Uno de los objetivos de este tratado son motivar el desarrollo económico del país, a través de la creación de empleos, apoyando a la iniciativa privada, para que sea competitivo en el exterior, es por esto que con el tratado el sector textil puede fortalecer su comercio tomando ventajas del mismo, pues de acuerdo con el Art. 3-14, donde se establecen para este sector en cuanto a reglas de origen.

De acuerdo al Art. 3-14 donde se localizan los productos textiles, se entiende que...

- a) Referente a los hilos e hilados, define que los hilos e hilados deben ser producidos en el país exportador, aunque la fibra no sea originaria de éste.

---

<sup>46</sup> SECOFI. Idem. p.213

- b) En cuanto a filamentos sintéticos o artificiales, el requisito es que estos deberán ser fabricados en el país exportador, a partir de materiales no originarios de éste.
- c) Para los tejidos estos deberán ser tramados o tejidos en el país exportador aunque los hilos no hayan sido fabricados en éste.
- d) Referente a los cordeles, cuerdas, tejidos especiales, encajes y bordados, estos deben ser producidos en el país exportador aunque los materiales para su elaboración no sean originarios de éste.
- e) Las prendas de vestir y productos manufacturados deberán ser totalmente cortados y tejidos en la parte exportadora aunque los hilos, hilados, telas no sean originarios de este país.

Los montos anuales establecidos en el anexo de este artículo, no podrán ser asignados a los bienes clasificados en una determinada partida, en un monto que exceda del 20% del monto total anual.

A partir del 1° de enero de 1999, cada parte sólo otorgará trato arancelario preferencial a los bienes originarios clasificados en los capítulos 50 al 63 del Sistema Armonizado.

Respecto a la importación de bienes que exceda los montos determinados en el anexo a este artículo cada parte otorgará el trato arancelario preferencial establecido en el Programa de Desgravación Arancelaria, si cumple con la regla de origen correspondiente establecida en el anexo el artículo 5-03 reglas de origen.<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> Diario Oficial de la Federación, 11 de enero de 1995.p.11-12

### **Capítulo 3**

## **PROPUESTAS DE REVISIÓN E INTEGRACIÓN DE LOS MECANISMOS DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR PARA EL SECTOR TEXTIL Y DE CONFECCIÓN.**

La Industria Textil y de la Confección ha sido uno de los Sectores de mayor tradición y dinamismo en la historia económica de México. Esta Industria en la actualidad produce más del diez por ciento del PIB manufacturero del país, generando alrededor de 850 mil empleos.

Así, la globalización de procesos de producción e inversión se da diferente a las utilidades. La primera se refiere a la producción de mercancías no concentradas en un país; la transformación, el procesamiento, el mercadeo, el consumo de un bien o servicio puede hacerse en países diferentes y quedarse en otro distinto.

La globalización de las utilidades se refiere al fenómeno concentrador de los excedentes que se generan a escala mundial y son dirigidos por sólo algunos países.

El Sector Textil para los países desarrollados, ha tenido problemas relevantes en el despliegue industrial mundial. Para los años sesenta y setenta, la reorientación de actividades productivas, sobre todo, la más intensiva, de mano de obra; como el caso de la producción textil y de confección de prendas de vestir ha impactado enormemente en comparación a otros países; para México, no ha sido de gran importancia el desarrollar este sector, a pesar de que contamos con una Industria Textil suficientemente capaz de lograr captar mercados externos.

**POSICIONAMIENTO DE LAS RAMAS LÍDERES  
ESTRUCTURA INDUSTRIAL DE LAS GRANDES DIVISIONES DE LA INDUSTRIA**

CRECIMIENTO ESTABILIZADOR		CRECIMIENTO ACELERADO		ESTANCAMIENTO Y RECESIÓN	
1960	1970	1981	1986		
1. PRODUCTOS ALIMENTICIOS (6.9%)	1. PRODUCTOS ALIMENTICIOS (6.61%)	1. PRODUCTOS ALIMENTICIOS (5.71%)	1. PRODUCTOS ALIMENTICIOS (6.32%)		
2. SUBSTANCIAS QUÍMICAS (3.24%)	2. PRODUCTOS METÁLICOS, MAQ. (4.24%)	2. SUBSTANCIAS QUÍMICAS (5.43%)	2. SUBSTANCIAS QUÍMICAS (6.19%)		
3. TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR (3.28%)	3. TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR (3.49%)	3. TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR (3.04%)	3. TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR (2.82%)		
4. PRODUCTOS MET., MAQ., Y EP. (2.68%)	4. SUBSTANCIAS QUÍMICAS (4.15%)	4. PRODUCTOS MET., MAQ., Y EP. (5.45%)	4. PRODUCTOS MET., MAQ., Y EP. (3.95%)		
5. MINERALES NO METÁLICOS (1.03%)	5. INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS (1.32%)	5. INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS (1.35%)	5. PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS (1.31%)		
6. PAPEL Y DERIVADOS (1.02%)	6. MINERALES NO METÁLICOS (1.37%)	6. PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS (1.37%)	6. PAPEL Y DERIVADOS (1.31%)		
% DEL PIB DE LA DIVISIÓN CON RESPECTO DEL PIB TOTAL					

FUENTE: VILLARREAL, RENE. MÉXICO 2010. PP. 246.)

Debemos aclarar que la exportación de prendas de vestir puede ser desde una simple maquila, que es lo que inicia la cadena de fabricación de fibras y la que mayor beneficio trae al país, por el contenido de valor agregado.

En el proceso y avances tecnológicos, la producción de fibras de origen natural se ha ido perdiendo en relación con las sintéticas y artificiales que contienen un alto proceso químico que se fueron usando más debido a la escasez de las primeras. Este subsector de fibras químicas, tuvo gran capacidad para exportar en un



principio, en la actualidad está en posición desventajosa, debido a que cuando no es abastecido suficientemente por PEMEX (ya que está integrada por petroquímica básica y secundaria), tiene que importar insumos a precios ya fijados internacionalmente.

Para el inicio de esta cadena (Fabricación Textil), existen pocas empresas Mexicanas con esa capacidad, algunas de ellas son Celanese Mexicana, Nylon de México, etc. El concentrador de este sector se encuentra en zonas cercanas a los centros de consumo. Estas 9 empresas dan empleo a 15 mil personas aproximadamente, participa con el 0.30% del PIB nacional, equivalente a 1.34% del PIB manufacturero para 1994; y en exportaciones registraron para el mismo año un superávit de 1058 mdd, es decir que esta sub rama genera divisas.

**EMPLEO EN LA INDUSTRIA  
DEL VESTIDO**

ANO	EMPRESAS	EMPLEADOS	EMPLEADOS PROMEDIO
1990	12,342	250,771	20
1991	13,123	264,171	20
1992	13,082	260,805	20
1993	12,422	254,306	20
1994	11,762	282,577	24
1995	11,362	310,260	27

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DEL BANCO DE MÉXICO, 1990-1995

Otro eslabón es la fabricación de telas con procesos de hilados, tejidos y acabados, representada por dos tipos de empresas desde las grandes con tecnología de punta, hasta pequeñas con equipos obsoletos y poca tecnología. La fabricación de telas comprende el hilado y tejido de fibras naturales: algodón y lana; sintéticos: acrílico, nylon y poliéster; artificiales: rayón y acetato; para que una vez terminado pase al proceso de acabado consistente en teñido, estampado y grabado, para obtener el producto final.

Esta rama genera 3 tipos de productos principales: Los destinados a la industria de la confección de ropa; los que emplea la industria de textiles de uso doméstico y los tapices y recubrimientos utilizados por las industrias automotriz y mueblera.

En lo referente al tejido, la industria contaba hasta 1990 con 45 mil telares, para 1994 existían 1200 empresas fabricantes de telas, muchas de las cuales producen sus propios hilos, lo que permite generar mayor valor agregado.

De este total de empresas, el 5% esta constituido por las grandes y medianas, generando 80% de la producción total y el 95% restante son pequeños productores ubicados, la mayoría, en Puebla, Tlaxcala, Estado de México, Jalisco y Distrito Federal.

El acabado, factor determinante en la calidad del producto, sea tela o confección añade un valor agregado importante; se considera que este eslabón es uno de los más débiles de la cadena textil; los principales problemas se encuentran en la tecnología de proceso, ya que la antigüedad de las plantas es de 25 y 15 años para el estampado, y en general la mayoría de las dificultades de las empresas de hilados y tejidos, están en los obstáculos que tienen al intentar modernizar la Industria Textil.

Por lo que el Gobierno y la industria han estado trabajando conjuntamente con el propósito de mejorar aquellos eslabones en la cadena que presenten mayor debilidad. El siguiente eslabón de la cadena es el de la confección de prendas de vestir en que las empresas van desde la micro -totalmente familiar- ; pequeña - muy variada, por la administración y tecnología-; la mediana que es la que cuenta con niveles de eficiencia y calidad aceptable; y la grande, que se desarrolla más completamente.

Los principales productores se ubican en el Distrito Federal, Nuevo León, Jalisco, Puebla, entre las principales empresas se encuentran: (ropa de hombre) Arrow, Dana, Cavalier, Robert's, High Life, Yale y Zaga; (ropa de mujer) Catalina, Diva, Ivonne, Julio, Marcel y Vanity.

Esta rama es la de mayor importancia del Sector Textil, por su participación sectorial (49.9%) en 1993, empleo directo e indirecto (40% del empleo textil), y contribuye al PIB manufacturero (37%) y (0.83%) al PIB nacional.

Desde la perspectiva exportadora, el mercado de las prendas es el que registra mayor valor agregado; sin tener en cuenta que no se tienen comercializadoras en el exterior, es por tal motivo que el Gobierno, junto con el apoyo de los empresarios, ha implementado el Programa para promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección, el cual consiste en promover esta industria en cuatro grandes áreas para poder tener una mayor competitividad hacia el exterior y son: Comercio Exterior, Tecnología, Organización Industrial y Financiamiento.

En lo tocante al Comercio Exterior, vamos a encontrar líneas de acción en materia de operación aduanal y fiscalización, política arancelaria, normas, defensa contra prácticas desleales y la promoción de exportaciones. Sus acciones se basan en buscar combatir prácticas nocivas como el contrabando y la subfacturación; aseguramiento de la equidad en los requerimientos de normalización para empresarios nacionales y extranjeros; brindar apoyo en la protección contra la competencia desleal de los competidores foráneos; perfeccionar la protección escalonada de que goza el sector y otorgar mayor información y apoyo logístico a la internacionalización del sector.

Referente al área Tecnológica, el programa está basado en acciones de recursos humanos y desarrollo tecnológico, donde necesita sentar bases, para lograr la modernización de la planta industrial elevando así su productividad.

En lo que atañe a Organización Industrial, se basa principalmente en la respuesta dinámica del diseño y moda; y conversiones y alianzas estratégicas, contribuyendo a mejorar los eslabones de la cadena productiva, teniendo una mayor respuesta de los requerimientos de la demanda, modernizar las etapas de diseño y presentación y propiciar a su vez vinculaciones estratégicas con empresarios o inversionistas.

En lo referente al financiamiento, persigue mejorar los mecanismos de respaldo financiero que llegue a existir en el sector, y poder brindar un soporte adecuado a la modernización integral de la industria textil y de la confección. Todo esto con el fin de que los propios empresarios, puedan convertir al sector textil, una vez más, en punta de lanza de la modernización nacional.

Como parte del proceso necesario para que las empresas mexicanas compitan eficientemente y con productos de calidad en el exterior, nuestro país se ha adaptado al Sistema de Certificación Internacional (ISO-9000), el cual consiste en implementar un sistema de calidad que debe utilizarse para demostrar la capacidad de un proveedor para diseñar y suministrar productos y así lograr la satisfacción del cliente desde la conformidad del diseño hasta el servicio, mismo que fué desarrollado con la participación de diferentes empresas, universidades e instituciones de investigación. Este conjunto de normas se denominó ISO-9000, fué desarrollado por la 'Organización Internacional para la Estandarización', la cual tiene su sede en Génova, Suiza y publicada el 23 de febrero de 1946.

En nuestro país, la encargada de llevar a cabo esta guía para la implementación de un sistema de calidad es la Dirección General de Normas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con la finalidad de instrumentar este sistema en que la pequeña y mediana industria tenga la oportunidad de aspirar a reducir sus costos de operación, ser más productivo, lograr consolidar su presencia en el mercado comercial y asegurar la satisfacción completa del cliente.

Los objetivos de este sistema son: promover las actividades para homologar el procedimiento de calidad, apoyar a empresarios que desconozcan o no cuenten con recursos, concientizar a todo el sector productivo, y propiciar la cooperación e intercambio técnico e intelectual.

El mismo plan se basa en dos factores importantes:

1. La disciplina debe ser implementada en un sistema formal
2. Este sistema formal debe ser flexible, eficiente y fácil de manejar para poder evaluarlo constantemente.

Las normas ISO surgen ante las necesidades del comercio exterior, permitiendo la credibilidad y confianza entre las empresas al intercambiar sus productos y servicios. En nuestro país no se han aceptado todavía como obligatorias, pero a través de la Dirección General de Normalización (DGN), de la SECOFI, se cuenta con la serie NMX-CC homologada y armonizada con la ISO-9000 y que constituye su equivalente para el territorio nacional.

Esta norma establece los criterios mínimos para asegurar la calidad de un bien o servicio, logrando aplicarse desde una micro-empresa hasta una macro-empresa de servicio o manufactura sin importar tamaño o giro.

Principia con la fijación de objetivos y su campo de aplicación para después enumerar las responsabilidades del cliente y del proveedor, y los requisitos del aseguramiento de la calidad de productos y servicios:

- Se deben documentar en forma adecuada manuales, procedimientos, contratos y especificaciones especiales.
- Debe existir un capítulo o apartado específico donde se controlen las adquisiciones, proveedores, subcontratistas, identificación de productos, inspecciones de equipo y mediciones del producto rechazado.
- No debe existir vinculación en la contabilidad y aspectos financieros pero si debe incluir costos de la calidad de la empresa.

Los beneficios en general serán:

- Incrementa la confiabilidad y calidad de los productos y servicios, logrando competir nacional e internacionalmente.
- Fomenta el desarrollo de calidad de proveedores y la normalización, logrando mayor control en procesos.
- Apoyo a la industria a incursionar en actividades internacionales.
- Facilita la capacitación de Recursos Humanos.
- Ahorrar al no tener que duplicar trabajo por rechazos, devoluciones, etc.
- Contar con diversidad de productos con calidad que cubran sus necesidades.

Si las pequeñas empresas adoptan estos modelos lograrán concientizarse y establecerán compromisos en cada uno de sus empleados desde cualquier nivel jerárquico, comprometiéndose a desarrollar su tarea eficientemente desde un principio, de no ser así se buscará al personal adecuado.

En conclusión la empresa que adquiera este sistema permitirá seguir los lineamientos de cómo y cuando cumplirlo y cuando según las necesidades que

tengan y para poder certificarse se llevará hasta 1 ó 2 años, y para asegurar su cumplimiento debe contar con auditorías mediante un examen a nivel Nacional, México, por medio de la SECOFI y conjuntamente con el Instituto Mexicano de Normalización y Certificación (IMNYC) certificará a las empresas.

### **3.1. NACIONAL FINANCIERA, S.N.C. (NAFIN)**

Dentro de la Banca Mexicana denominada de Segundo Piso, la cual se dedica a proporcionar financiamiento a las empresas para su desarrollo interno, así como exportaciones a través de la red de Bancos con que cuenta la Asociación de Banqueros de México, asimismo con las empresas de factoraje, uniones de crédito, entidades de fomento y arrendadoras; entre otras se encuentra una de las principales instituciones que colaboran con el Estado, para apoyar al Sector Industrial y de servicios de nuestro País: Nacional Financiera, SNC.

Dicha institución opera aproximadamente desde 1934 comenzando como banca de 1er piso, en 1989 se realiza un cambio estructural de la institución dejando de ser una banca para la industria paraestatal, para dar atención a la micro, pequeña y mediana empresa (MPYMES).

Como banca de industria paraestatal su principal misión consistía en apoyar el desarrollo de la infraestructura económica e industrial del país. Actualmente, su objetivo es apoyar a la elevación de la productividad, calidad y nivel de competitividad de las MPYMES.

Al llevarse a cabo esta fusión, se han absorbido otras entidades que ya otorgaban créditos y apoyos a las MPYMES, tales como el Fondo de Garantía Industrial (FOGAIN), Fondo Mexicano Industrial (FOMIN), Fideicomiso de Desarrollo Industrial (FIDEIN) y el Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP), sin embargo actualmente se encuentra dentro del rubro mencionado al comienzo de este subcapítulo y ha desarrollado programas específicos, mismos que se han diseñado para el financiamiento de los diferentes eslabones de las cadenas



productivas. Además del diseño de esquemas crediticios, NAFIN, ofrece servicios de Banca de Inversión, Promoción al Exterior, Servicios Fiduciarios y de Valuación y Diagnóstico (para empresas, proveedores, empresas integradoras y uniones de crédito). Una de las metas para el presente año, es manejar los recursos de esta institución con una participación de la red bancaria del país (86%) y las empresas, uniones y entidades de apoyo (14%).

En este marco y como parte del acuerdo concertado con Entidades Gubernamentales, BANCOMEXT, SECOFI y las Cámaras Industriales durante 1992, derivado del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990 - 1994, se elaboró el Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección, el cual es parte fundamental de nuestro objeto de estudio, mismo que se trata a detalle en el punto 3.3.

La base fundamental de este programa se tomó para posteriores planes que involucran a otros sectores productivos y que a la fecha propone un esquema general para financiamiento a las micro, pequeñas, medianas y excepcionalmente grandes empresas, ya que constituyen el eslabón de las cadenas de producción que se encuentra en severo desfase y cuya integración adecuada permitirá aprovechar las condiciones óptimas que se presentan con la apertura económica (principalmente el TLC) y la reforma del Estado.

Cabe hacer mención que como parte del programa para rescatar y fortalecer la planta productiva nacional, la preservación de empleos y la reactivación económica, NAFIN contempla 28 ramas prioritarias de la industria manufacturera, y dado que la aportación al PIB por parte del sector textil es significativa en el último eslabón (Subsector de la Confección), se ha dividido en 5 clasificaciones

que permitirán una atención especializada y específica por parte de esta Institución:

- Industria textil de fibras duras y cordelería de todo tipo;
- Hilado, Tejido y acabado de fibras blandas, (excluye de punto);
- Confección con materiales textiles (incluye fabricación de tapices y alfombras de fibras blandas);
- Fabricación de tejidos de punto; y
- Confección de prendas de vestir.

Actualmente, la institución se encuentra trabajando dentro de una red de intermediación financiera que es operada por la banca múltiple y los intermediarios financieros no bancarios e integrada por la banca múltiple y la banca de desarrollo.

Dentro de los intermediarios no bancarios, podemos mencionar 4 agentes importantes que son:

- Uniones de Crédito.- Que agrupan a personas físicas y morales con actividades industriales, comerciales y de servicios y solamente otorgan créditos a sus asociados; esta figura actúa como sociedad anónima de capital variable y tiene como objetivo el intercambio de información, adquisiciones conjuntas, mercados, etc., para abatir costos. Sin embargo, en este rubro, hace falta una mayor supervisión en su operación, así como, la formación de comités de crédito y consejos de administración profesionales y personal con capacitación y experiencia financiera.<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> Osterroth L., Ma. de Jesús. "Elevada cautela con intermediarios no bancarios: Credipesca". El Financiero, Sec. Economía. México, D.F. 22 de junio, 1996.

- Entidades de Fomento.- Se dividen en públicas y privadas y se constituyen bajo la figura jurídica de fideicomisos. La finalidad de estas entidades, es dar apoyo integral a la microempresa con apoyos financieros, de capacitación y asistencia técnica. En el Distrito Federal el Fondo de Desarrollo para el Distrito Federal (FONDEFDF), apoyó a empresas e individuos que no son sujetos de crédito por parte de las instituciones tradicionales de crédito, principalmente comerciantes ambulantes, de transporte y de servicios comunales.
- Empresas de factoraje.- Es un esquema basado en la calidad de las micro y pequeñas empresas independientemente de la solvencia y garantías de las empresas. Las formas en que las empresas pueden pagar estos créditos puede ser:
  - 1 Factoraje Puro.- Cuando la empresa no queda obligada a responder por el pago de los créditos otorgados a la empresa de factoraje financiero.
  - 2 Factoraje con recurso.- Cuando la empresa queda como obligado solidario del deudor (empresa de factoraje financiero) para el pago oportuno y puntual de los derechos de crédito.
- Arrendamiento.- Programa utilizado para la adquisición de maquinaria y equipo para modernizar las empresas, que consiste en la celebración de un contrato de uso y goce temporal de bienes por un plazo forzoso con la liquidación en pagos parciales del valor del bien, el cual será equivalente o mayor, con un plan más flexible y ágil que el tradicional crédito refaccionario, que exige una mayor suficiencia de garantías.

Las líneas de acción que se consideran prioritarias para Nafin, S.N.C., son:

- a) Desarrollo de la empresa.- Dentro de este rubro se encuentra el Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP),

cuyo principal objetivo es apoyar en las necesidades de capital de trabajo, inversión y reestructuración de pasivos de las empresas.

Su principal instrumento es la tarjeta empresarial, que además de permitir a la empresa contar con una línea de crédito revolvente por medio de una cuenta de cheques, le permite contar con beneficios tales como capacitación, asistencia técnica, servicios de apoyo contable, jurídico y administrativo y obtener información para mejorar la marcha de la empresa.

Estas acciones permitirán a las empresas surtir pedidos y estabilizar sus ventas e ingresos, con la finalidad de elevar sus niveles de productividad y eficiencia.

- b) **Desarrollo Empresarial.-** El Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM), pretende impulsar el crecimiento eficiente de las MPYMES complementando los apoyos antes mencionados con la generación de nuevas formas de cooperación interempresarial, tales como el asociacionismo, para favorecer la reducción de costos y los canales de comercialización e información conjunta.

Mediante el establecimiento de una red de desarrollo empresarial se pretende alcanzar a un número significativo de empresas en la capacitación y asistencia técnica a los empresarios, la cual se denomina Red Nacional de Integrantes

que hasta 1994 contaba con 1, 807 instituciones y organismos y 962 instructores y facilitadores.

- c) Creación de Mercados de Servicios para las MPYMES.- La implantación de negocentros para la atención y asesoría de las MPYMES de múltiples sectores, en la consolidación de una red de servicios a estas empresas para modernizar su producción y adecuarla a las demandas de los mercados actuales.
  
- d) Desarrollo Regional.- Mediante el estímulo de las uniones de crédito para promover la cooperación interempresarial; en este rubro NAFIN se ha coordinado con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) para incrementar el aspecto asociacionista de las empresas. Cabe hacer mención que SECOFI alentó la creación de las empresas integradoras que se instituyeron por decreto presidencial del 6 de mayo de 1993, para introducir a las MPYMES, en todos los aspectos de la vida económica nacional, así como el propiciar actividades en común para evitar el intermediarismo.

Ahora pasaremos a hablar del Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN)<sup>49</sup>, resultado del Convenio entre NAFIN y la Asociación de Banqueros de México que trabajarán conjuntamente para compartir riesgos bancarios y facilitar el financiamiento, revisión y mejoramiento de los productos, análisis y diseño de programas para aquellos sectores que las autoridades consideren prioritarios.

---

<sup>49</sup> "Apoyos a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa", Cuadernos de NAFIN, 1996.

Este programa contempla 6 líneas de acción para simplificar trámites y esquemas operativos de descuento.

### **Programa de Apoyo crediticio para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP)<sup>50</sup>**

Creado en junio de 1992 para apoyar a las empresas de escala menor nacionales ante la apertura comercial y que se encuentra orientado a financiar el desarrollo interno de las empresas para elevar su competitividad, con los siguientes créditos:

- a) Créditos para la constitución o fortalecimiento del capital de trabajo, tomando en cuenta, su ciclo operativo-económico. Esta línea de crédito se considera de corto plazo y su vigencia será de un máximo de 2 años;
- b) Créditos destinados a la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario. Se constituye mediante un intermediario financiero para la compra de maquinaria, aún de importación. Los criterios de temporalidad para esta línea son de máximo 12 meses y la empresa cuenta con 3 meses para aplicar el crédito y recabar la documentación comprobatoria;
- c) Crédito para adquisición, construcción, instalación o reedificación de unidades industriales, locales comerciales o de servicios. Previo análisis del tipo de bien o remodelación que se va a hacer para evitar que se conviertan en activos improductivos;
- d) Crédito para reestructuración de pasivos. Para reestructuración de créditos con tasas de porcentajes y/o plazos desfavorables; la empresa cuenta con 30 días para presentar la documentación comprobatoria (a partir de que comience el crédito);
- e) Apoyo a las Uniones de Crédito para que realicen operaciones en beneficio común de los socios (Micro, Pequeñas y Medianas);

---

<sup>50</sup> Programas de Apoyo Crediticio Micro y Pequeña Empresa, Cuadernos de NAFIN, junio 1992.

- f) Sistema de Tarjeta empresarial, que es una línea de crédito revolvente y automática a través de un intermediario financiero con temporalidad de entre 3 y 5 años;
- g) Sistema de Factoraje Financiero, para dar liquidez y fortaleza al capital de trabajo de los clientes (empresas) de estos intermediarios financieros; y
- h) Arrendamiento Financiero, para el uso de activos fijos que se requieran en la operación normal de las empresas Micro y pequeña.

Para acceder a cualquiera de estas modalidades, es necesario que las empresas soliciten a algún intermediario financiero autorizado por NAFIN para manejar recursos de estos programas; al acceder a ellos, estos intermediarios se obligan a reembolsar los recursos y obtener las garantías necesarias para el crédito. Las tasas de interés y plazos son preferenciales.

- **Esquema de Reestructuración de Pasivos.**

Este programa incluye a las empresas de tamaño medio y se especializa en mejorar la estructura financiera con mejores condiciones y plazos adecuados para que las empresas de escala menor enfrenten sus compromisos; las grandes industrias de sectores prioritarios también pueden acceder a este programa.

- **Apoyo Extraordinario para Capital de Trabajo en UDIS.**

Este programa se utiliza para apoyar las necesidades de capital de trabajo, adquisición de insumos, etc. y su orientación es únicamente para las empresas de escala menor y tienen un plazo máximo de 2 años.

- **Financiamiento al Comercio Exterior.**

Este programa es adicional a los anteriores esquemas para dotar a las empresas créditos en moneda extranjera a tasas y plazos preferenciales.

Utiliza dos líneas de crédito: Global, que puede ser a mediano y largo plazo para importación de bienes y servicios; y a corto plazo, para preexportación, exportación e importación de insumos, refacciones, etc. con plazos de 6 meses a 10 años y de 3 a 6 meses respectivamente.

- **Programa de garantías**

Para facilitar a las empresas el acceso al financiamiento de inversiones en activos fijos y capital de trabajo, con tres criterios de aplicación: Automática, cuyo porcentaje máximo será solo el 50%; selectiva, con igual porcentaje máximo, excepto para proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento del medio ambiente y, empresas, con criterios de aplicación mayores de 4.5 millones de pesos.

Adicionalmente se apoya a los emisores de los títulos de crédito, pero sin exceder el 50% establecido.

- **Programa de Participación Accionaria.**

Esta modalidad contempla la participación de carácter temporal de NAFIN en la sociedad de empresas pequeñas, medianas y grandes.



Es utilizado para adquirir maquinaria, necesidades de capital de trabajo, etc. La aportación de NAFIN será en forma directa, a través de acciones o bien indirecta, por medio de los SINCAS o Fondos Multinacionales y sólo cubre el 25% del capital social de la empresa, su vigencia de participación es máximo 5 años.

- **Programa Extraordinario de Capital de Riesgo NAFIN - Banca Comercial.**

Este esquema es similar al anterior, ya que se prevé la necesidad de sociedad temporal de la Institución, pero esta vez en coordinación con los Bancos de Primer Piso, para solventar a empresas que mediante estudios previos resulten viables y que presentan un endeudamiento excesivo, las empresas deberán ser pequeñas o medianas. La aportación conjunta de capital de riesgo no deberá exceder el 24.5% del capital social de las empresas, cuyo monto máximo es de 65.0 millones de pesos y la vigencia para la sociedad será por un máximo de 5 años. Los criterios de aplicación son los mismos que los citados en el programa anterior.

El PROMIN, es hoy por hoy uno de los estudios más completos con que pueden contar tanto instituciones de Crédito, como gobierno, sectores industrial y de servicios, para responder de manera coordinada y ascendente al reto que enfrenta nuestro país, frente a los mercados internacionales y el nuevo orden económico internacional.

Sin embargo, a pesar de que estos apoyos se encuentran a disposición de las MPYMES, muy pocos empresarios del sector textil, han accedido a los mismos, ya que la gran mayoría desconoce su existencia por falta de difusión, otra parte que se conoce de los mismos considera que los intereses son muy altos y en

general opinan que son excesivos los trámites burocráticos para obtener alguno de estos apoyos.

En cuanto a la asesoría y dado que en el Sector Textil y de la Confección, la mayoría de las MPYMES son eminentemente negocios familiares, tienen la idea de que la experiencia adquirida a través de las generaciones es suficiente para el desarrollo de las actividades empresariales, por lo que aunque esta asesoría se dé en forma gratuita, no asisten a los cursos programados por las Instituciones encargadas de impulsar su desarrollo e integración.

Hasta 1995, se detectó que sólo 5 empresas han requerido y obtenido este tipo de apoyos (muestra sólo las empresas localizadas en el Distrito Federal) y fundamentalmente para obtener maquinaria, refacciones o capital de trabajo.

Por último en lo que respecta a modernización de plantas o fábricas encontramos que en el Sector Textil y de la Confección, los propietarios tienen un sentido del diseño muy adecuado para su empresa, razón por la cual difícilmente requieren de este crédito.

### **3.2. BANCO DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)**

La apertura comercial emprendida en nuestro país y la globalización de los mercados de la urbe, hace indispensable que la nación cuente con fomentos y estímulos para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas en la exportación, sin embargo, es necesario que la política gubernamental llevada a cabo para el desarrollo de estas empresas de comercio exterior sea de total apoyo, no sólo mediante incentivos fiscales, sino de riesgo compartido, es decir, si el comercio en el país cobra cada vez mayor importancia, las empresas de comercio exterior deben de tener una atención prioritaria, en lo que respecta a lo financiero, fiscal, económico, etc., logrando alcanzar el bienestar de la industria nacional y del mismo país.

Debido a la apertura, los países se vieron en la necesidad de implantar sistemas de apoyo financiero que les permitieran fomentar su actividad exportadora, "En varios países se han establecido órganos encargados de administrar los programas de apoyo a las ventas del exterior las características de éstos concuerdan con las condiciones políticas y económicas de cada nación"<sup>51</sup>

Concordamos con lo establecido en el Directorio de Comercio de México editado por Bancomext en el sentido que "Existe toda una gama de organizaciones que dan apoyo a la asesoría en materia de comercio exterior, como son los distintos grupos financieros a través de sus bancos, por ejemplo: Grupo Financiero Inbursa, S.A. de C.V.; Grupo Financiero Invermexico, S.A., Grupo Financiero MexiVal, Bancrecer, S.A. de C.V., Grupo Financiero Serfin, S.A., Nacional Financiera,

---

<sup>51</sup> NOTA: Toro Hernández Miguel y María Luisa González Manjarres, et al. Incentivos Financieros a la Exportación. Revista de Comercio Exterior Vol. 32. Núm. 5 México, Mayo 1982, p. 512

S.N.C.<sup>52</sup>, estos son algunos de los bancos que proporcionan el apoyo crediticio por parte de la banca de desarrollo, y aquí hablaremos del apoyo que proporciona el Gobierno podemos encontrar a BANCOMEXT, como institución financiera, especializada en proporcionar múltiples servicios al exportador.

Bancomext, es una institución financiera del gobierno federal, está encargada de canalizar todos aquellos créditos, garantías y servicios promocionales que estén relacionados al comercio exterior de México.

Es por tal razón, que el objeto principal de Bancomext es 'apoyar a las empresas a desarrollar', que son aquellas empresas pequeñas y medianas con potencial exportador, a fin de que incrementen su participación en el comercio exterior de México, para estas empresas, Bancomext ha instrumentado una serie de programas de financiamiento, permitiéndoles a ellos mismos aplicar una serie de estudios de mercado que estén dirigidos a promocionar los productos mexicanos en el extranjero, como son:

- Acciones Promocionales.- En este rubro Bancomext financia todos aquellos estudios de mercado, como de producto, tecnología, asesoría y capacitación; de igual manera otorga financiamiento para viajes de promoción, como pueden ser en ferias internacionales, misiones comerciales y sobre todo para el envío de muestras.
  
- Desarrollo Tecnológico.- A través de Bancomext se pueden otorgar financiamientos para la adquisición e innovación de tecnología adecuada, para todas aquellas empresas que lo requieran, de igual manera apoya la realización de estudios de mercado, con el objeto de que el producto tenga

---

<sup>52</sup> BANCOMEXT TRADE DIRECTORY OF MEXICO, The Mexican Bank for Foreign Trade, 1995. p. 15.

cada vez más, una mejor posición dentro del mismo, o para lograr colocarlo dentro de éste.

- **Capital de Trabajo.-** Este es destinado a la producción, acopio y existencia de productos e inventarios de insumos estratégicos, para que se promueva la producción y venta de insumos de exportadores indirectos, y así lograr un financiamiento en los impuestos de importación temporal. Cabe destacar que Bancomext recientemente puso en marcha el mecanismo de tarjeta exporta para capital de trabajo, destinado a brindar a las empresas medianas y pequeñas un instrumento ágil que les facilite el acceso a los recursos financieros. esta tarjeta es otorgada a través de los intermediarios financieros por cuenta y orden de Bancomext y puede ser otorgada en dólares y en moneda nacional.
  
- **Inversión Fija.-** Toda planta productiva requiere de una modernización para que se pueda consolidar la oferta exportable, por tal motivo Bancomext financia a todas aquellas que la soliciten mediante la adquisición de maquinaria y equipo ya sea nacional o extranjera, o aquellas empresas que necesiten apoyo para la construcción o ampliación de proyectos productivos.

“El apoyo se otorga hasta por un máximo de 25 millones de dólares, considerándose el 70% como porcentaje de financiamiento, el 30% restante deberá ser aportado con recursos de los propios inversionistas además de evidenciar que cuenta con el capital de trabajo inicial para cooperar el proyecto”<sup>53</sup>

---

<sup>53</sup> BNCE, Reporte del Banco de Datos. pp. 4-8

Al respecto, Bancomext cuenta con información dirigida específicamente a empresas interesadas en exportar sus productos, puntualiza que tipos de beneficios y los segmentos que abarca las ventas de exportadores indirectos: "El mecanismo de factoraje está dirigido a beneficiar a los proveedores de los exportadores directos, al otorgar financiamientos en dólares o en moneda nacional para la venta de las cuentas por cobrar a cargo de exportadores directos, a fin de incrementar la revolvencia de las empresas pequeñas"<sup>54</sup>

- **Importación de Insumos.-** Bancomext otorga financiamiento ya sea en moneda nacional o en dólares para que de alguna manera se puedan adquirir materias primas, empaques, embalajes y refacciones en general. Este financiamiento se otorga en la modalidad de reembolso de factura de compra del último mes y los beneficiarios son los exportadores directos e indirectos con potencial.
- **Arrendamiento Financiero.-** Sirve para canalizar el crédito a través de las arrendadoras financieras, para que más adelante se pueda apoyar la adquisición de maquinaria y equipo nacional y extranjero, otorgándose en dólares o en moneda nacional, con una rentabilidad fija que al finalizar cubre el monto de la maquinaria o equipo ventado.
- **Uniones de Crédito.-** Sirven para ampliar la participación de nuevos intermediarios financieros con el propósito de lograr apoyos financieros y promocionales que otorga esta Institución

---

<sup>54</sup> Reyes Díaz-Leal, Eduardo. La mentalidad Exportadora, Bancomext. p. 168

- **Garantías.-** Son otorgadas por Bancomext para el fortalecimiento de la actividad exportadora de nuestro país y son:

**Garantía de pre-embarque.-** Cubre a la empresa contra falta de pago durante el proceso productivo, ya sea por riesgos políticos y catástrofes en el país importador.

**Garantías de Post-embarque.-** Cubre a la empresa contra falta de pago durante la fase de venta de sus productos de exportación derivados de riesgos políticos extraordinarios y contra catástrofes en el país importador.

**Garantía de pago inmediato e incondicional.-** A favor de la Banca Comercial a fin de canalizar mayores recursos a la micro, pequeña y mediana empresa.

Así mismo Bancomext, también cuenta con servicios de promoción, información, capacitación y asesoría en materia comercial y jurídica con el fin de favorecer el intercambio comercial y la inversión extranjera.

Por tal motivo, para que pueda llevarse a cabo su política necesita proporcionar apoyo a todas aquellas empresas que lo necesiten, para que puedan aumentar su competitividad en todos los mercados internacionales, por supuesto mediante el financiamiento oportuno, en condiciones adecuadas, primordialmente para empresas pequeñas y medianas, y dándoles mayor acceso a los servicios promocionales como son:

a) **Sistema integral de información.-** Donde Bancomext proporciona servicios de información integral a fin de que el exportador tenga un panorama más

amplio de los mercados, donde va a aproximarse para exportar y las condiciones en que se encuentran éstos.

- b) **Detección de Oferta Exportable y Difusión de Oportunidades Comerciales.-** Bancomext realiza labores de detección y desarrollo de oferta exportable, para que las empresas logren alcanzar un mayor apoyo potencialmente exportador y más eficiente, con el fin de que logren cubrir la demanda del extranjero.
- c) **Maquila y Subcontratación.-** "La institución identifica y promueve proyectos de inversión en la industria maquiladora y la subcontratación industrial, que son detectados por las consejerías comerciales"<sup>55</sup>
- d) **Licitaciones Internacionales.-** Bancomext cuenta con un sistema de información, por medio del cual puede captar y difundir la información de licitaciones internacionales ya que se dá entre empresas, cámaras y asociaciones de aquellos proyectos de infraestructura, construcción de plantas industriales que son detectados en diversos países.
- e) **Asesoría.-** Bancomext ofrece servicios de asesoría técnica, comercial, jurídica y sobre todo financiera para poder facilitar la penetración de los productos mexicanos en los mercados internacionales. A través de las consejerías comerciales, las cuales van a poder proporcionar servicios ya sea de asesoría de empresarios y locales que estén interesados en la adquisición de los productos mexicanos.

---

<sup>55</sup> Reyes Díaz- Leal, Eduardo. Ídem. p. 172



- f) Capacitación.- "El Instituto de Formación Técnica para el Desarrollo del Comercio Internacional ofrece cursos especializados a todas aquellas empresas, cámaras, asociaciones de productores y banca comercial, así como seminarios y conferencias tanto en el extranjero como en el interior de la República"<sup>56</sup>
  
- g) Ferias, Exposiciones y Misiones Comerciales Internacionales.- Por medio de la participación de estos eventos, tenemos la oportunidad de contactar nuevos clientes y así lograr incursionar en mercados específicos en el momento de promover los productos con los importadores y distribuidores, consiguiendo que se logre alcanzar la capacidad productiva de las empresas mexicanas.
  
- h) Publicaciones.- Bancomext le dá la oportunidad a toda la comunidad exportadora e importadora, de ofrecerle una serie de publicaciones relacionadas a las actividades del comercio exterior o que deseen incursionar en el mercado internacional.

Es así como Bancomext apoya a todas las iniciativas empresariales mediante los instrumentos financieros y promocionales adecuados a las necesidades del exportador de nuestro país.

Mientras que el gobierno federal no instrumente verdaderamente las políticas de apoyo al sector industrial, no podrá elevar el nivel tecnológico de la planta productiva, esto es porque debe contar con mejores programas financieros con recursos frescos y accesibles, ya que es el principal motor del aparato productivo, y aunque la banca de desarrollo cuente con suficientes recursos para apoyar los

---

<sup>56</sup> Reyes Díaz- Leal, Eduardo. Idem. p 173

créditos de las empresas, por otro lado la Banca Comercial es la que está funcionando a consecuencia de que las instituciones de primer piso prefieren colocar sus propios recursos, a costos muy elevados y con excesivas garantías.

También es necesario que se den verdaderos programas de desregulación administrativa, seguridad jurídica y fiscal, porque son esenciales factores que permiten elevar la tecnología para que más adelante podamos acceder competitivamente a los mercados internacionales a razón de que entre los industriales existe un gran interés por incorporarse a la actividad del comercio exterior, y así llegar en condiciones óptimas para elevar el gran potencial exportador que tiene el país.

Sin embargo, uno de los puntos centrales para poder asegurar el crecimiento económico del país, es el de facilitar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas a las principales fuentes de financiamiento, para que les sea permitido reestructurar sus pasivos mediante el acceso a nuevos financiamientos, apoyados por su capital de trabajo o simplemente para poder alcanzar la modernización que en estos momentos muchas empresas no han podido obtener, provocándoles no ser lo suficientemente competitivas frente al mercado exterior, a consecuencia de que en estos momentos no cuentan con una buena canalización de recursos financieros, suficiente promoción de ahorro interno, así como programas de difusión y capacitación que les ayudaría a incrementar la competitividad y eficiencia de estas empresas.

Por tal motivo, para que las micro, pequeñas y medianas empresas se vean beneficiadas es de suma importancia apoyarlas principalmente, en lo financiero ya sea de carácter bilateral o multilateral, promocionar una mayor capacitación empresarial, así como apoyar a los industriales para permitirles asistir a ferias

internacionales donde puedan ofrecer sus productos dando pauta al crecimiento de las exportaciones de las mismas empresas.

No obstante el primordial propósito, es que todas las empresas deben de contar con una adecuada asesoría que les permita desarrollar en forma conjunta altos niveles de estudios técnicos, así como de investigación de mercado donde a las empresas se les permita contar con un verdadero apoyo integral, en lo que concierne a sus actividades de exportación, obteniendo mejores oportunidades de conversión, apoyadas al sector comercial y orientadas a una adecuada modernización ya sea en lo que se refiere a la infraestructura como en la que atañe a las prácticas de intercambio comercial y orientadas a una adecuada modernización ya sea en lo que se refiere a la infraestructura como a la que atañe a las prácticas de intercambio comercial que entre otras comprende: diseño e implementación de programas de capacitación y adiestramiento tanto para empresarios como para sus trabajadores, es así como el incremento de la productividad y competitividad, alcanzándola a través de una adecuada simplificación administrativa y de confiables otorgamientos de apoyos financieros.

Por lo tanto es importante darle un mayor auge a todas las exportaciones, ya que éstas conforman un impulso importante para el crecimiento de la nación, en virtud de que a través de ellas se logra fortalecer la capacidad de la economía para poder generar mejores empleos, bien remunerados, elevando la competitividad del aparato productivo en los mercados internacionales.

Como una continuidad a las acciones implementadas para fortalecer el crecimiento de las MPYMES, lo constituyó el hecho de que durante 1996 se aprobó que Bancomext y Nafin, podrían operar como bancos de primer piso en

escala menor, para asumir ellos el riesgo de las inversiones que en forma directa se otorgan para fortalecer a las empresas de escala menor de nuestro país.

El procedimiento se genera con el análisis y estructuración del proyecto que se presente para otorgar un financiamiento de primer piso y posteriormente bursatilizando para después transferirlo a la banca comercial con un riesgo mucho menor al que se generaría si lo hubieran tomado estos bancos desde el principio. Para que esta medida se lleve a cabo, la SHCP, autorizó a Bancomext para que otorgue el 20% del programa de garantías, dado que tanto Bancomext como Nafin carecen de la infraestructura necesaria para funcionar totalmente como banca de primer piso.

En el marco del V encuentro de Negocios de América Latina y el Caribe, foro creado para dar una respuesta oportuna y efectiva a los retos y oportunidades que enfrentan los países de la región en la creación de una zona de libre comercio hemisférica para el 2005; se anunció esta nueva disposición logrando la concertación de un nuevo contrato con el Banco Centroamericano de Integración Económica por parte de Bancomext para aumentar a \$120.0 millones de dólares la línea de crédito otorgada a nuestro país para financiar las exportaciones mexicanas a Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Honduras y Guatemala; así como un total de 4, 700 encuentros de negocios entre 393 empresarios extranjeros que representaban a 25 países y 353 empresarios mexicanos que representaban a 517 compañías.

Además se logró signar un Acuerdo Marco de Cooperación con la Corporación Andina de Fomento cuyos miembros son: Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia y

Venezuela, para intercambiar información y análisis conjunto de opciones en materia de comercio e inversión entre nuestro país y ese organismo andino.<sup>57</sup>

Con estas acciones se busca que el sector productivo canalice financiamientos bajo los esquemas de garantías y canales para introducirse en los mercados.

Las acciones por parte de Bancomext para apoyar la promoción del comercio exterior, se han extendido con la firma de un nuevo Acuerdo de Cooperación con la Comisión para Promover el Comercio Exterior de Alemania (PROTRADE), ya que el comercio internacional se enfrenta a una mayor demanda de servicios por parte de los exportadores y debido a que la mayoría de los organismos promotores del comercio exterior no pueden identificar a los proveedores más aptos de cada producto específico, por lo que un instrumento de promoción viable, es apoyar más las ferias comerciales mundiales, en tanto se fortalece este aspecto de identificación de proveedores.<sup>58</sup>

---

<sup>57</sup> Diosdado, Eugenio. "Iniciará Bancomext 20% de sus operaciones en primer piso". Uno más uno, sec. Economía. México, D.F., 22 de junio de 1996.

<sup>58</sup> Senzek, Alva. "El Bancomext se acerca a los Alemanes". El Financiero. Sec. Economía. México, D.F. 19 de mayo. 1997

### **3.3. SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL ( SECOFI )**

En la actualidad, la industria textil enfrenta problemas de competitividad, derivados en parte por falta de inversión. Esto se refleja en la obsolescencia de la maquinaria y equipo, y en las técnicas de productividad y administración. Es por eso que se hace necesario establecer un mejor acceso a créditos financieros, ya que en la actualidad su otorgamiento es complicado. Así, por ejemplo, los créditos financieros; para ser sujeto de ellos se deben cumplir requisitos que en ocasiones exceden su capacidad. Así, los créditos sólo fluyen en aquellas grandes empresas dedicadas a la exportación, dejando fuera a los programas dedicados al mercado nacional.

Dada la intensa competencia internacional que actualmente presenta el mercado de hilos y telas, es necesario participar más activamente en los últimos pasos de la cadena productiva del Sector, lo que permitiría producir y exportar cada vez más artículos de confección, promoviendo así una eficiente integración vertical del sector.

Ante esto, la SECOFI ha implementado el Programa de Desarrollo para promover la competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección, donde actuará como órgano que coordinará mecanismos entre las Cámaras y los Bancos de Primer Piso, para promover la especialización de estos intermediarios financieros en el Sector Textil y Prendas de Vestir.

La estrategia en la que el Gobierno Mexicano, debe basar su competitividad y promover la eficiencia de las empresas, está contenida en el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior de 1990-1994, donde ya se

marcan los lineamientos a seguir, para lograr una competitividad internacional, y que se vean forzados con la aprobación de este programa, a definir los objetivos y estrategias por continuar del gobierno y sector industrial en los próximos cinco años.

Estos programas contemplan líneas de acción dirigidas a cuatro grandes áreas: Comercio Exterior, Tecnología, Organización Industrial y Financiamiento.

El primero está enfocado a los rubros de operación aduanal y fiscalización, política arancelaria, defensa en prácticas desleales y promoción de exportaciones. Encontramos que SECOFI ha establecido investigaciones sobre antidumping a productos de la industria textil. Específicamente se han presentado dos denuncias contra las importaciones de mezclilla; para productos originarios de Hong Kong y otra de Estados Unidos. Otras Investigaciones en materia de importación de insumos para la Industria Textil se enfoca al hilo de caucho proveniente de España o las fibras acrílicas provenientes de U.S.A.

Se sabe que la Industria Textil Nacional, no está preparada en este sentido, debido al desconocimiento sobre la legislación para la defensa contra dichas prácticas y porque llevar a cabo los procesos de investigación de estas prácticas son demasiado largos y costosos para las empresas denunciantes.

SECOFI ha realizado acciones como: realizar programas de seminarios y conferencias dirigidas especialmente a la Industria Textil, dando a conocer la operación del Sistema Mexicano de defensa contra las prácticas desleales y en donde las empresas podrán exponer sus experiencias.

Otra forma de evitar la evasión de cuotas compensatorias por triangulación, es el revisar que se incluyan en los tratados comerciales, el cumplimiento de las reglas de origen para los productos.

Otro problema al que se enfrenta el sector textil, es la introducción ilegal de ropa usada, que afecta sensiblemente la industria nacional, bajo las fracciones que clasifican a los trapos, se observó la internación de grandes cantidades de estos productos en puntos aduanales como Laredo y Matamoros.

SECOFI, en coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, ha establecido operativos de verificación y control en aduanas:

- Se modificarán los textos de las fracciones de trapos, para asegurar que no sea posible importar la ropa usada mediante propuesta a la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior.
- Para verificar la importación de ropa usada bajo régimen de maquila, la Dirección general de la Pequeña y Mediana Industria de SECOFI, analiza periódicamente a las empresas registradas que operan bajo régimen de maquiladoras.

En lo que se refiere al costo del trámite aduanal; la obligación de utilizar un agente aduanal para la realización de las operaciones de comercio exterior que en muchos de los casos representa un incremento significativo en los costos y muchas de las veces en demoras.

La Industria Textil, con el apoyo de SECOFI, promovió la utilización de agentes aduanales por grupos de empresas, tipo de producto o región. Para lo que la S.H.C.P. otorgó patentes para personas calificadas en el rubro.



La información de comercio exterior, ha presentado rezagos que dificultan la detección de prácticas desleales de comercio exterior, por lo que SECOFI, puso en proceso de conexión entre la S.H.C.P., una línea para establecer comunicación que permita el acceso prácticamente inmediato a las transacciones de comercio. De esta manera las cámaras pueden conectarse con SECOFI, y contar con la información de comercio que la Legislación permita.

Por último, en cuanto a la promoción de exportaciones, es importante destacar que el mayor crecimiento han sido las prendas de vestir como son: camisetas de punto, pantalones para mujer de algodón, prendas de vestir de mezclilla, lencería y corsetería, las cuales se destinan principalmente a Estados Unidos y el resto de los productos textiles se dirige a países europeos, convirtiéndolos en mercados interesantes para el Sector.

La SECOFI, para fomentar y promocionar esta cultura exportadora, ha organizado cursos y seminarios regionales tomando en cuenta el siguiente esquema:

1. Durante los cursos y seminarios, desarrollar una actitud de compromiso con clientes en el extranjero, con un enfoque de negocio para el proceso de exportación.
2. La impartición de los cursos y seminarios se llevará a cabo por especialistas en cada tema y contará con la participación de consultores nacionales y extranjeros.
3. También identificará nichos para el sector textil y prendas de vestir y apoyará la promoción de la oferta exportable mediante la creación de un banco de datos que permita obtener información cruzada y oportuna.

4. Promueve la participación de las empresas mexicanas en ferias comerciales internacionales especializadas en productos textiles y prendas de vestir.
5. Difunde entre las cámaras y empresarios, un listado general de ferias internacionales especializadas en el área y en caso de que exista interés por participar, ofrece asesoría.
6. En los Seminarios abordará bajo un programa definido, temas característicos del mercado, tarifas, canales de distribución, presentación de productos, formas de empaque y embalaje, trámites aduanales, etc.

Como se puede observar a fin de dar seguimiento a esas medidas acordadas en los programas de desarrollo para la Industria Textil y de la Confección, SECOFI, ha delineado la forma de llevar a cabo estos objetivos.

Para dar una idea aproximada del avance en cuanto a los apoyos gubernamentales para el fomento a la exportación del sector industrial (incluido el sector que analizamos) a continuación se muestra una tabla con las principales acciones seguidas por gobiernos de diferentes Países (con planes de Desarrollo de características similares y diferente avance económico) que nos proporciona un comparativo del análisis que se deriva en acciones (cuadro\*):

Cuadro \*

Políticas Gubernamentales					
Impuesto sobre la renta	México 35%	Estados Unidos Federal: 34%	Venezuela Propuesta para reducir la tasa del 50% al 30%	Canadá Oeste 38.9% (Alberta)	Corea del Sur 38.6%
Impuestos sobre intereses	Reducción al 34% a partir de Retención: 15%	Estatal: 0-8%	No hay	25%	Los intereses se gravan como ingresos ordinarios
Incentivos a la inversión	<p>Iniciativa para reducirla durante dos años al 4.9% a partir del 1° de octubre</p> <p>Iniciativa para ampliar el plazo de pago del impuesto a los activos de 5 a 10 años</p> <p>Iniciativa para incrementar la deducción de las inversiones para prevenir y controlar la contaminación y la conversión de combustibles pesados a gas natural, de 35% a 50%, a partir del 1° de octubre de 1993</p> <p>Se permite hasta el 40% de IED en 12 petroquímicos secundarios</p> <p>Posible eliminación de ese requisito a la aprobación de nueva ley de IED</p>	<p>nos a la tasa del impuesto sobre la renta</p> <p>Programas de estímulos fiscales: hasta 10 años de exenciones fiscales parciales</p> <p>Capacitación de personal</p> <p>Ayuda para desarrollo de infraestructura</p>	<p>La industria petroquímica goza de un periodo de gracia de 5 años (a partir del inicio de operaciones) para el pago de impuestos</p>	<p>Esquemas de depreciación favorables</p> <p>Tasas de ISR menores para la industria manufacturera</p> <p>Créditos preferenciales</p> <p>Asistencia para elaboración de estudios de factibilidad</p>	<p>Exención de impuestos para la IED si ésta:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- viene acompañada de tecnología de punta;</li> <li>- Se coloca en una zona franca,</li> <li>- se ve favorecida por el decreto presidencial; y</li> <li>- promueve la instalación de parques industriales</li> </ul> <p>Depreciación acelerada</p>

Fuente: A.D. Little; entrevistas, agosto-septiembre de 1993; Secofi, Medidas de política industrial, agosto de 1993.

### **3.4 PROPUESTAS PARA EL SECTOR TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN.**

Una vez que ya se han planteado y analizando los planes y programas de financiamiento y capacitación para la Micro, Pequeña y Mediana empresa por parte de **BANCOMEXT**, **NAFIN**, **SECOFI** y el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, mismo que prevé el desarrollo e integración de las cadenas productivas del Sector Industrial, así como fomento a las exportaciones de éste; hemos encontrado que pueden plantearse una serie de opciones o mejoras a estos planes o programas así como a la Legislación Aduanera y Fiscal que rige al Sector textil y de la Confección, en específico para las empresas de escala menor en nuestro País, que tienden a nuestro juicio a llevar la eficiencia de su integración y productividad con calidad suficiente para incrementar la exportación de los sectores estratégicos de la Industria Nacional.

Una de las principales medidas que se podrían aplicar para resolver el problema de la importación de ropa usada así como la Triangulación, sería una profunda revisión de la Ley Aduanera y los catálogos de fracciones arancelarias, lo que evitaría la pérdida del certificado de origen real de los insumos y la confusión para determinar la cuota exacta a pagar por importación de determinado bien.

Asimismo que el Sistema de Automatización Aduanera Integral (S.A.A.A.I), sea mejorado y atendido, ya que a pesar de contar con un equipo sofisticado es muy común que por problemas de mantenimiento y servicio constantemente tenga fallas al validar pedimentos, doble reconocimiento a las mercancías, en su mayoría en las importaciones o exportaciones que dependen de una pronta liberación. De ahí que la modernización, adecuación y actualización del sistema aduanero contribuya al florecimiento de las exportaciones.

Sin perder de vista que en la actualidad muchas empresas trabajan sin altos inventarios y prefieren solicitar el material lo más pronto posible, encontramos que la mayor demora está en el despacho aduanal, incrementando sus costos por almacenaje y custodia. Por lo que proponemos que el despacho de las mercancías en aduana se simplifique y se modernize rápidamente, ya que en la práctica no es posible hacerlo tan rápido, puesto que el desconocimiento de el personal de aduanas para asesorar al público e incluso a los mismos agentes aduanales se hace patente al no haber unificación de criterios y falta de lógica en la interpretación de la ley, cuando es expedida, modificada o tiene disposiciones, lo que provoca confusión y problemas en este tipo de actividades.

De igual forma proponemos que los programas de cómputo donde se elaboran los pedimentos sean modificados al mismo tiempo que surgen los cambios; que se perfeccionen las medidas antidumping; compensatorias para evitar triangulaciones de manufacturas; así como formar un grupo de trabajo entre gobierno e industriales del ramo para que se analizen y valoren las causas por las cuales no se han aprovechado los 'cupos' convenidos con Estados Unidos en su totalidad, y una vez identificadas instrumentar acciones que permitan explotar esa ventana a la exportación.

En cuanto a las medidas o artículos para el pago de impuestos (Legislación Fiscal), la revisión a pagos de impuestos, como por ejemplo el IVA debería de revisarse en los tiempos de devolución o bien su eliminación, ya que el papeleo para su cobro y posterior regreso transcurre en aproximadamente seis meses, por lo cual si no se contempla eliminar el pago temporal (con un estricto control para detectar importaciones que se hagan definitivas), la creación de un órgano que vigilará de manera continua el que los plazos reales o estipulados se cumplieran,

ya que este capital se considera muerto por ese espacio de tiempo para cualquier aclaración y las empresas pierden liquidez.

En lo referente a financiamientos tanto para importación de insumos y tecnología como para exportación de productos terminados, es sumamente difícil que las empresas de escala menor en México puedan tener acceso a ellos, debido a la enorme cantidad de requisitos que se solicitan para ser sujetos de crédito, lo que hace prácticamente imposible el importar lo necesario para el desarrollo interno de esta industria así como para colocar los productos de manera competitiva en los mercados internacionales, a no ser de que se recurra a alguna megaempresa para estos fines. Por este motivo nosotras sugerimos que las MPYMES se enfoquen a la cooperación interempresarial promovida por las instituciones analizadas, es decir conformar pequeños mercados internos con una eficiente organización y planeación para que se constituya como una gran empresa con todos sus beneficios en el proceso exportador, pero sin fusionarse realmente.

A fin de solucionar este problema, es necesario que los planes emitidos por BANCOMEXT y NAFIN, se adecuen a las necesidades reales de la Micro, Pequeña y Mediana Empresas, que necesitan sobre todo de financiamientos para importación de maquinaria que es necesaria para mejorar la calidad de todos los productos textiles y de confección, así como reforzar la capacitación de estas empresas que deben cambiar su ideología de ganancias inmediatas y fijarse metas a mediano y largo plazo, que cumplidos en tiempo darán como resultado un incremento de la planta productiva de este sector, así como mejor oferta de salarios para sus trabajadores; quizás uno de los principales problemas por los que atraviesa el sector textil y de la confección, es que se debe dar un mayor impulso al Programa Nacional de Financiamiento y Desarrollo previsto en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 para que se revise de alguna manera el papel

que juega la Banca de Desarrollo, combatir esa economía informal mediante una mejora en el control de calidad de todos aquellos productos finales auxiliados con proyectos para mejorar la calidad con un costo razonable y rentable para comercialización.

Exigir que se dé mejores avances substanciales en la desregulación y simplificación administrativa en todos los órdenes de gobierno y sobre todo poner en circulación más apoyos para validar los esquemas de proveeduría que le pudiera dar esa pauta a numerosos estudios y así dar opciones a elegir, poner más al alcance del fabricante toda esa información que este relacionada con este sector; a más largo plazo es necesario comenzar por cambiar la estructura de la educación de los futuros seres productivos de nuestra sociedad, es decir prepararlos con una base que les permita desarrollar su creatividad y mentalidad emprendedora para buscar opciones que mejoren cada vez más los planes de crecimiento y producción en la industria.

Además, un rubro importante para efectos de corto plazo, es la continuidad de los planes sexenales de Gobierno del Ejecutivo Federal, ya que una continua revisión de los programas (anual) y con un margen de los años continuos nos permitirán enlazar los cambios providenciales a través de los sexenios de gobierno. El aprovechamiento de los recursos empleados así como un análisis detallado que nos permita evaluar realmente, para identificar de manera exacta el desarrollo de los sectores estratégicos de la industria. También es necesario prever con mayor visión posibles crisis o problemas de algún sector específico, para dirigir líneas de acción efectivas que corrijan el problema que se presenta.

Esta continuidad permitiría a su vez una mejor distribución del presupuesto en aquellos rubros que necesitan mayor liquidez para el desarrollo de sus programas,

uno de estos rubros es la investigación de los sectores estratégicos, misma que es necesaria para la preparación de propuestas reales y viables para reanimar a los empresarios de escala menor.

Uno de los problemas específicos que identificamos en el Sector Textil y de la Confección, aparte del difícil acceso a los financiamientos Bancarios, es el control de calidad de los productos finales, lo que quedaría subsanado con la celebración de convenios con instituciones educativas que auxiliaran con proyectos para mejorar la calidad con un costo razonable y rentable para comercialización. Además de que permitiría que estos trabajos dieran pauta a numerosos estudios con detalle para emitir un universo de opciones a elegir, lo que hasta ahora es nulo, dado el difícil acceso a la información necesaria para aquellos que no cuentan con algún medio relacionado con este campo. Nosotras sugerimos que las MPYMES se adhieran firme y eficientemente, así como de manera rápida a la normatividad implementada por la ISO-9000 a fin de que puedan conformar la cooperación interempresarial o asociacionismo, sin tener que recurrir a una megaempresa que ya cuente con la certificación internacional. Es decir que como empresas asociadas obtengan la certificación necesaria para comenzar a operar en el extranjero (exportación).

Ahora bien, en lo externo aparte de la evaluación y análisis de la parte jurídica y fiscal que rige al sector textil y la industria en general, es necesario poner mayor énfasis, en el cumplimiento estricto de los tratados internacionales que México ha suscrito con diferentes países, ya que constantemente se violan las cláusulas de los mismos, como ejemplo la documentación requerida para exportación (que en vez de simplificarse, continua igual), por parte de los países con los que se fijan acuerdos preferenciales o de beneficio, lo que dá por resultado un efecto negativo o nulo para la participación de nuestro país en estos tratados.



A partir del 1° de julio de 1996, fecha en que se estableció una nueva regla de origen por parte de EUA, nuestro país podrá aprovechar en el rubro de textiles, el hueco comercial dejado por China, quien al cubrir su cupo anual de importación de prendas, deja un segmento importante que podría ser cubierto con las prendas confeccionadas con esa calidad pero con materias primas 100% mexicanas.

Por último, es necesario que los parques industriales propuestos, sean aprovechados por la industria mexicana y no solo por transnacionales que únicamente aportan un aumento de la oferta de empleos; además de proteger a nuestras empresas con la implementación de requisitos de establecimiento, jurídicos y fiscales a las empresas extranjeras para que se amplíen los beneficios que el establecimiento de estas empresas en nuestro territorio, trae como consecuencia (pago de impuestos, aportaciones de cuotas, precios especiales de materias primas, etc.), lo que haría rentable para las empresas y el gobierno la apertura de plantas extranjeras y propiciaría una competencia interna más sana e igualitaria.

Coincidimos con las propuestas planteadas por el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, en seguir promoviendo la especialización del personal para mejorar y agilizar los trámites para importación y/o exportación de mercancías, sobre todo de los agentes aduanales para el ramo textil y de la confección, lo que permitirá ahorrar costos en los trámites que no pueden desaparecer, dado los volúmenes que se manejan para ambos rubros, así como un mayor control de los requisitos, ya que estos agentes sólo manejarían un universo considerablemente menor ( 6 rubros aproximadamente, según programas certificados por NAFIN, S.N.C.), lo que permitiría un mejor conocimiento de la Legislatura que rige a esta cadena productiva.

Uno de los principales problemas que enfrenta el sector textil, es la integración de los eslabones de la industria de telas y fibras, en el cual se funda el éxito de otros países.

Un ejemplo de esta falta de integración, lo encontramos en el sector de fibras, en donde existe un monopolio por parte de megaempresas tales como Celanese, en el poliéster y CIDSA en los acrílicos, quienes fijan sus propios precios, y dan prioridad a la exportación, dado los grandes volúmenes que manejan, lo que dá por resultado un desabasto en el mercado nacional.

Un punto fundamental lo constituye la carencia de diseños y géneros, ya que hay telas que no se conocen en nuestro país, esa falta de innovación y moda se debe a los pocos diseñadores que existen, así como la falta de coordinación entre los confeccionistas.

En este punto, nosotras proponemos que la legislación para exportación sea adecuada de tal forma, que estas grandes empresas se vean obligadas a dejar un mayor volumen para el consumo nacional, o bien, exigir el aumento de la producción de estas empresas para no crear ese desabasto en el mercado interno, así como la creación de un organismo o comité nacional que rija los precios de estas fibras, de tal manera que sea equitativo y competitivo para todo el sector y principalmente para las MPYMES.

## **CONCLUSIONES**

El proceso aperturista que sufrió México, dentro del modelo noeliberal, ha impactado fuertemente a la industria del sector textil ya que, de ser un sector protegido, se vio repentinamente frente a empresas más eficientes y competitivas que ellas. Consideramos que México, a pesar de haber tenido presencia en los foros internacionales como el GATT, para posteriormente ingresar como miembro formal, no se tuvo la suficiente madurez ni preparación como para enfrentar un dinamismo como tal, ya que los lineamientos bajo los cuales se rige este organismo nunca han sido aplicados para nuestro país, en todo el tiempo que lleva como miembro del mismo; sin embargo, ante la globalización de mercados que la época nos marca, México no podía quedar expectante y los hechos están reflejados con la entrada de nuestro país al TLC.

La falta de preparación antes señalada se refleja en la poca cultura que tienen los empresarios para pensar en exportar con calidad y lograr una competitividad en foros regionales y multilaterales con los que México ha logrado vincularse.

A nuestro entender, la competitividad debe darse en primera instancia, en forma interna, sobre una base de equidad, y ¿cómo lograr esto? reintegrando las cadenas productivas y estimulando la incorporación de Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Es decir, iniciando con personas físicas y morales productivas que al asociarse presten servicios, ya sean de comercialización, diseño, promoción, etc., para que éstos se dediquen a promocionar y a encontrar mercados, mejores precios de materia prima y los empresarios se dediquen a producir.

La falta de innovación de diseño y moda que se detecta por la carencia de especialistas en el ramo de la confección y la preferencia que los diseñadores tienen por fibras y telas extranjeras, provoca que los productores nacionales no sientan la necesidad de buscar nuevos diseños y composiciones. Por este motivo, se debería de aumentar el presupuesto para especializaciones en el extranjero, para despertar su imaginación y el reto de crear con las materias primas nacionales, telas con la calidad e innovación de las extranjeras; así como la confección de telas e insumos que actualmente se importan, para que sean originarias del país, ya que consideramos que es mejor invertir fuertemente en un principio, que una erogación constante por la importación constante de diseños e insumos.

Los mecanismos de importación como Altex, Pitex, Exces, Draw Back y Cuenta Aduanera (que prácticamente fueron diseñados para los exportadores directos, para de alguna forma incentivar el comercio exterior dando facilidades y estímulos como el de gozar de la exención de impuestos para las importaciones temporales), permiten reducir costos en sus operaciones, logrando así un margen mayor de utilidad y la ventaja de poder extender estos beneficios a los proveedores de insumos indirectos, que por su infraestructura y nivel de desarrollo se encuentran en el marco de lo que son las empresas de escala menor, pero que en la práctica hemos visto que son muy pocas las empresas de esta índole que gozan de los beneficios.

Consideramos que debería existir o desarrollarse otro tipo de mecanismos que sean dirigidos especialmente para estas empresas de escala menor, ya que si alguna de estas empresas quisiera enviar a reparación alguna máquina o aparato que haya importado, al no contar con su inscripción en algún padrón de importador que lo identifique como una empresa autorizada para importar y

exportar, tendrá que pagar nuevamente los impuestos al comercio exterior, como si fuera una importación de nuevo ingreso, situación que no se puede resolver aún cuando una empresa extienda el beneficio de haber otorgado una constancia de exportación.

En cuestión de legislación fiscal, es necesario que se reduzcan los tiempos y procedimientos que se encuentran vigentes, ya que en estos tiempos, si bien hay una recuperación económica, esta es muy lenta y una deuda en la constante reinversión de capitales dentro de las MPYMES, se puede significar un retraso significativo en su desarrollo.

Nosotras consideramos que es necesario que el control automatizado existente en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se perfecciones de tal manera que esa dependencia se encuentre en posibilidad de identificar las exportaciones temporales que se encuentran "exentas de pago" y que al cambiar de régimen se colocan en la posición de pago d impuestos y devolución de excedentes; para que de este modo no se tuviera que derogar capital (pago de impuestos) que se encuentra sin aplicación para la empresa, y posteriormente tener que esperar su devolución.

Como podemos observar, aún falta mucho por hacer para que las empresas de escala menor realmente gocen de un incentivo más eficaz, sobre todo en cuestión fiscal, para que los empresarios mexicanos se sientan atraídos por llevar una contabilidad y declaración más sanas.

Uno de los objetivos principales de este proyecto es el de destacar la importancia que tiene la Banca de Fomento, como uno de los mecanismos principales para lograr ofertar las manufacturas mexicanas en el exterior, a través de los apoyos

para participación de empresas de escala menor en ferias internacionales, misiones comerciales, etc., así como en la reestructuración interna de estas empresas con asesorías para una mayor administración de los recursos y actualización de tecnología. De igual forma el asesorarlos durante todo el proceso de exportación y la continua información sobre nuevas oportunidades comerciales en los mercados internacionales, hace de este tipo de instituciones, uno de los principales elementos de apoyo en los que debe basarse el Sector Textil y de la Confección para su integración con las megaempresas del ramo.

Encontramos que existen proyectos para fomentar la inversión extranjera, apoyos de asesoría y programas de capacitación con un equipo de especialistas para apoyar a los empresarios, tal es el caso de los recientes acuerdos que en materia comercial ha suscrito México a través de NAFIN y BANCOMEXT con países como Alemania, Bélgica y Organismos como el Banco Centroamericano de Integración Económica y el Acuerdo Marco y con la Corporación Andina de Fomento, lo cual incrementa en gran medida la posibilidad de que las MPYMES se proyecten hacia el exterior, al mismo tiempo que se integran dentro de la estructura industrial del País; como exportadores directos de productos y servicios. Otro problema lo constituye el difícil acceso a la información de estos apoyos para las personas que pudieran analizarlos de tal manera que se redimensionaran, siempre con el objetivo de beneficiar a las MPYMES, además de encontrarse muy segmentados (tal es el caso de la CANAITEK), de tal manera que, si una empresa tiene dos o más problemas o bien no sabe que aspectos le conviene reforzar tendrá que invertir más tiempo en consultar a un asesor especializado de la Cámara.

Generalmente las empresas de escala menor tienen problemas para acceder a los recursos crediticios; ya sea por no ser clientes regulares o no contar con las garantías y requisitos mínimos que exigen.

A pesar de que el gobierno ha contemplado tales situaciones y las pone en consideración en el nuevo Programa Industrial y de Comercio Exterior, falta mucho por hacer para lograr que lo que ya se encuentra legitimado se lleve a cabo. El gobierno debe comprometerse hasta el final de su periodo a dinamizar estas propuestas y dejar lo burocrático que implica siempre cualquier tipo de programa. Por su parte los empresarios deberían también adquirir conciencia e iniciativa para buscar la información, los medios y agruparse para así en conjunto negociar fácilmente lo que requieran, sin anteponer su beneficio personal a las decisiones que sean más benéficas para la cadena productiva y que a largo plazo, le reportarán más beneficios y un mayor alcance en su conocimiento y desarrollo para lograr un nivel más competitivo tanto en el mercado nacional como el internacional.

Otro aspecto importante lo constituye la culturización de los empresarios, ya que es un aspecto importante para el crecimiento e integración de las cadenas productivas; es decir, los empresarios deben poner más de su parte aceptando que es necesario tomar cursos e implementar nueva tecnología que beneficie en lo interno a su empresa, aún y cuando la mayoría de las MPYMES son de carácter familiar y con una gran tradición, no por esto ya se conoce todo y no hay nada nuevo que pueda ayudarles a mejorar, al contrario deben aprovechar esa experiencia para determinar que procedimientos o maquinaria los hará ver competitivos y con mayor capacidad de producción para satisfacer la demanda interna y externa del público en general y de otras empresas de la misma cadena productiva.

A pesar de existir ya los mecanismos la difusión de la información no se encuentra siempre con facilidad, una buena opción sería organizar campañas radiofónicas y televisivas con el afán de bombardear de ideas que inquieten a los empresarios a

buscar salidas viables y benéficas a sus problemas de financiamiento o exportación, y tener fácil acceso a la información como apoyo a sus tomas de decisión, por lo cual sería conveniente que el gobierno y las instituciones involucradas (Bancomext, Nafin y Secofi) faciliten el acceso al internet, para los micro y pequeños empresarios.

De los principales problemas que observamos son la insuficiente infraestructura de acabados y proveduría; la falta de una gerencia media entrenada para poder administrar y producir; la escasez de mano de obra calificada; la inexperiencia en las prácticas comerciales internacionales, son deficiencias inherentes de las pequeñas fábricas y por consiguiente la falta de calidad en el acabado de sus productos. Y como se mencionó con anterioridad en nuestras propuestas la formación de cooperativas o la integración de pequeñas empresas por ramo unificarían esfuerzos.

Otro punto importante que hay que considerar, es la certificación de la ISO 9000 que proporciona a las pequeñas empresas, procedimientos, visión estructurada del sistema de calidad, posibles fallas y puntos que pueden ir mejorando la calidad de sus productos, junto con estos beneficios las pequeñas empresas obtendrían mayor promoción logrando así una mayor participación en el mercado.

Consideramos que es necesario que el gobierno implante métodos que agilicen la certificación de las MPYMES para que se convierta en un requisito, con el propósito de que todas alcancen el nivel de calidad deseado, ya que de demorarnos más no lograremos alcanzar el nivel de certificación que se tiene en otros países. Por tal motivo, en la actualidad estos países (Estados Unidos e Inglaterra) buscan un plus, algo distintivo que los coloque por encima de la competencia.



## **BIBLIOGRAFÍA.**

- Bancomext **Trade Directory of México.** The Mexican Bank for Foreign Trade, 1995.
- Barceló, Víctor Manuel **La empresa multinacional en países del Tercer Mundo.** México, Editorial Secretaría de Relaciones Exteriores, 1995.
- Becker Guillermo. **Retos para la Modernización de México.** México, Editorial Nacional Financiera/Fondo de Cultura Económica, serie Lecturas del Trimestre Económico, volumen V, 1994.
- Blanco Mendoza, Herminio. **Las negociaciones comerciales de México con el mundo.** México, Editorial Fondo de Cultura Económica, 1994.
- Cárdenas, Enrique (Compilador) **Historia Económica de México.** México, Editorial Fondo de Cultura Económica, serie Lecturas del Trimestre Económico, volumen V, 1994.
- Cardero García, Ma. Elena. **El sistema capitalista contemporáneo.** México, Editorial UNAM, serie Grandes Tendencias Políticas Contemporáneas, 1986.

- Clavijo, Fernando y Casar, José (Compiladores ). **La industria Mexicana en el mercado mundial.** México, Editorial. Fondo de Cultura Económica, 1979.
- Clavijo, Fernando y Casar, José (Compiladores ). **La industria Mexicana en el mercado mundial. México, Elementos para una política Industrial.** Editorial Fondo de Cultura Económica, 1994.
- Conceicao Tavares da, María. **De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero.** México, Editorial. Fondo de Cultura Económica, 1979.
- Chacholiades, Miltiades. **Economía Internacional.** México, Editorial. Mc. Graw Hill, 1993.
- Espinosa Villarreal, Oscar. **El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa.** México. Editorial. Nacional Financiera, 1993.
- Figueroa, Isabel. **Las Ventajas Comparativas, Marco Conceptual.** editado por ILPES - CEPAL, ONU, Junio de 1991.
- García de León Campero. **La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los Retos de la Competitividad.** México, Editorial. Diana, 1993.
- Guillén Romo, Héctor. **Orígenes de la Crisis en México, 1940/1982.** México, Editorial Ediciones Era, 1984.

- Helleiner, G.K.  
Compilador. **¿Hacia un nuevo orden económico internacional?**. México, Editorial. Siglo XXI, 1979.
- Huerta G., Arturo **Riesgos del Modelo Neoliberal Mexicano.** México, Editorial. Diana, 1992.
- Huerta, G., Arturo **Economía Mexicana más allá del Milagro.** México, Editorial Ediciones de Cultura Popular, 1987.
- Ibarra Benitez, Roberto. **Un sistema integral de contabilidad nacional.** México, Editorial. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1986.
- Labra, Armando. **Modelos de Desarrollo.** México, Editorial UNAM, serie Grandes Tendencias Políticas Contemporáneas, 1985.
- Lichtensztein, Samuel. **Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial.** México, Editorial Ediciones de Cultura Popular, 1987.
- Loyola A., J. Antonio y Schettino Y., Macario. **Estrategia empresarial en una economía global.** México, Editorial Grupo Editorial Iberoamérica, 1994.
- Méndez, José S. **Problemas económicos de México.** México. Editorial Interamericana. 1987.
- Mota , Sergio. **Desafíos.** México, Editorial Diana, 1991.

- Perzabal, Carlos. **Acumulación de capital e industrialización compleja en México.** México, Editorial Siglo XXI, 1988.
- Reyes Díaz, L. Eduardo **La Mentalidad Exportadora. Su cambio a la sobrevivencia.** Editorial Bancomext, 4a. edición, 1993.
- Rodríguez, Octavio. **La teoría del subdesarrollo de la Cepal.** México, Editorial Siglo XXI, 5a. edición., 1986.
- Roubaud, Francois. **La economía informal en México.** México. Editorial Fondo de Cultura Económica, 1995.
- Rubio, Luis. **¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?** México. Editorial Fondo de Cultura Económica, 1a. reimpresión, 1994.
- Ruiz Durán, Clemente y Kagami, Mitsuhiro. **Potencial Tecnológico de la Micro y Pequeña Empresa en México.** México. Editorial Nacional Financiera, 1993.
- Sánchez Ugarte, Fernando et. al. **La política industrial ante la apertura.** México, Editorial Fondo de Cultura Económica, 1994.
- Schatan, Jacobo. **Deuda externa y desarrollo: un enfoque heterodoxo.** México. Editorial El Día, 1985
- Sid- Ahmed, Abdelkader. **Norte - Sur: los grandes Desafíos.** México, Editorial Fondo de Cultura Económica, 1985.

- Sirc, L. **Iniciación al comercio internacional.** España, Editorial Siglo XXI de España Editores, 2a. edición, 1976.
- Tamames, Ramón. **Estructura económica internacional.** España, Editorial Alianza Universidad, 8a. edición., 1984.
- Torres Gaytán, Ricardo. **Teoría del comercio internacional.** México, Editorial Siglo XXI, 13a. edición, 1985.
- Villarreal, René. **La contrarrevolución monetarista.** México, Editorial Océano, 1984.
- Villarreal, René. **México 2010 De la industrialización tardía a la reestructuración industrial.** México, Editorial Diana, 1988.

## HEMEROGRAFIA

- Becerril, Isabel. **"Microindustrias, sin nichos para ampliar exportaciones"**. El Financiero. México, 29 de marzo de 1996.
- Bolsa Mexicana de Valores **"El proceso de globalización financiera en México"**. El Mercado de Valores. México, 15 de julio de 1992.
- Colín, Marvella y Casillas, Karla **"México y Bélgica dan a conocer instrumentos de financiamiento para pequeñas y medianas empresas exportadoras"**. El Financiero. Secc. Análisis. México, 15 de mayo, 1997
- Diosdado, Eugenio. **"Iniciará Bancomext 20% de sus operaciones en primer piso"**. Uno más Uno. Secc. Economía. México, 22 de junio, 1996.
- Estévez, Dolia. **"No habrá batalla política en Washington por el TLC"**. El Financiero. México, 23 de mayo de 1992.
- Expansión **"Los hilos sueltos de la industria"**. Revista Expansión México, 9 de abril, 1997.
- González Pérez, Lourdes. **"Presenta Concamin a Secofi contrapropuesta industrial"**. El Financiero. México, 25 de marzo de 1996.

- González Pérez,  
Lourdes. **"Urge rescate a miniempresas; faltan recursos y apoyo fiscal"**. El Financiero. México, 15 de mayo de 1992.
- Gutiérrez, Ricardo. **"Aplicarán programa de apoyo financiero a microempresas"**. El Universal, Secc. Financiera, México, 19 de febrero de 1996.
- León de, Judyth. **"La cuenca del Pacífico"**. El Mercado de Valores. México, diciembre de 1993.
- Melchor, Ma. Isabel et.  
al. **"Incompleto apoyo a la recuperación económica por parte del sector exportador"**. El Financiero, Sección Análisis, México, 9 de abril de 1996.
- Osterroth L., María de  
Jesús **"Exagerada cautela con intermediarios no bancarios: Credipesca"**. El Financiero. Secc. Economía. México, 22 de junio, 1996.
- Ónis, Ziya. **"Los límites del neoliberalismo"**. Este País. México, diciembre de 1995.
- Pazos, Luis. **El FMI, ¿responsable de la crisis?**. El Financiero. México, 25 de marzo de 1996.
- Reuter. **"El TLC profundizó la crisis mexicana: especialistas de EU"**. El Financiero. México, 26 de marzo de 1996.

- Sánchez, Marissa. **"Microempresas del Ramo Textil piden créditos para crear naves industriales"**. El Financiero, 12 de agosto de 1992.
- Sensek, Alva **"El Bancomext se acerca a los alemanes"**. El Financiero. Secc. Economía. México, 19 de mayo, 1997.
- Villarreal Pérez, Enrique **"Verdades políticas de apoyo a la industria, imperativo para implementar el número de empresas exportadoras"**. El Financiero. Secc. Comercio Exterior, México, 19 de mayo, 1997.
- Comercio Exterior **"Las Pequeñas y Medianas Empresas Inovadoras"**. Revista de Comercio Exterior. México, septiembre, 1994.
- Unión Empresarial **"La Cámara de la Industria del Vestido"**. Revista de contacto de Unión Empresarial. México, noviembre, 1995. N.G.I.
- Diario Oficial de la Federación**. Decreto, abril 24, 1985.
- Diario Oficial de la Federación**. Reformas y Adiciones al Decreto, julio 29, 1987.



**Diario Oficial de la Federación.** Instructivo de llenado, agosto 4, 1987.

**Diario Oficial de la Federación.** Decreto, mayo 3, 1990.

**Diario Oficial de la Federación.** Reformas y Adiciones, mayo 17, 1991.

**Diario Oficial de la Federación.** Modificación, marzo 31, 1993.

**Diario Oficial de la Federación.** Reformas y Adiciones, mayo 11, 1995.

**Diario Oficial de la Federación.** Ley de Ingresos, diciembre 14, 1995.

**Diario Oficial de la Federación.** Ley Aduanera y Reformas, diciembre 15, 1995.

## **OTROS DOCUMENTOS**

**Ley Aduanera y su Reglamento**, México, Editorial. Porrúa, 1990.

**Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos**, México, Editorial. Porrúa, 1993. Art. 131.

**Nueva Ley Aduanera y su Reglamento**, México, Editorial. Doz Fiscal, Diciembre 15, 1995.

**Código Fiscal**, México, Editorial. Porrúa, 1992. Arts. 102 - 107.

**Ley del Impuesto Especial sobre Productos y Servicios y su Reglamento**, México, 1992.

**Ley de Ingresos de la Federación**, México, Editorial. Porrúa, 1993, Arts. 1, 5, 8, 9 y 14.

**Ley de Comercio Exterior**, México, Editorial. Porrúa, 1991.

**Guía Básica del Exportador**, México, Editorial BANCOMET. 2ª edición, Diciembre de 1995.

**Programa de Política Industrial y Comercio Exterior**, México. Editorial SECOFI, Mayo de 1996.

Lechuga Santillán,  
Efraín

**Fisco Agenda 96.** México. Ediciones Fiscales  
ISEF, S.A., Marzo de 1996.