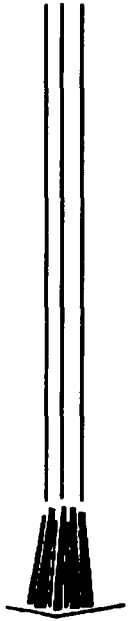


11  
2ej.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
CAMPUS ARAGÓN



**“IMPORTANCIA DEL  
ASOCIACIONISMO EMPRESARIAL  
PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA  
INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA  
FRENTE AL T.L.C. (1994-1996)**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
**LICENCIADO EN RELACIONES  
INTERNACIONALES**

**P R E S E N T A :**  
**JUAN MIGUEL GERARDO BOCANEGRA REYES**

ASESOR: RODOLFO VILLAVICENCIO LOPEZ

México

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.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a todas las personas que siempre me ayudaron con sus consejos y ánimos en los momentos de flaqueza, tú que siempre estuviste cuando te necesite y eres un puntal firme en mi formación y desarrollo, sólo resta desirte gracias, con todo cariño y aprecio a mi familia, maestros y amigos.

## **DEDICATORIA**

En plena culminación de una de mis principales metas es para mi una alegría dedicar en especial esta tesis, a tres personas que han transformado mi vida, mi abuelita HERMINIA HERRERA AYALA , a quien con todo el respeto y orgullo le digo abuelita muchas gracias. A mi mamá HORTENCIA REYES HERRERA ,quien siempre me apoya en cualquier momento , gracias. Y a mi hijo JUAN MIGUEL BOCANEGRA ARANA , para que el día que leas esta tesis que he realizado con mucho esfuerzo comprendas que hay momentos en los que es necesario detenerse para regresar con más fuerza, más nunca detenerse y dejar inconcluso un objetivo, también hijo mío te digo que no es más importante el que posea más conocimientos, sino el que mejor los sabe usar.

# INDICE.

INTRODUCCION .....	3
<b>CAPITULO I</b> .....	8
<b>1. LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL MUNDO</b> .....	9
1.1. ENTORNO ECONOMICO INTERNACIONAL .....	9
1.2. DEFINICIÓN DEL TÉRMINO "TEXTIL" EN EL ÁMBITO DEL COMERCIO INTERNACIONAL .....	11
1.3. PROYECCIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL DENTRO DE LA ECONOMÍA MUNDIAL .....	14
1.4 IMPORTANCIA DEL ACUERDO MULTIFIBRAS DENTRO DE LA REGULACIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN MUNDIAL DE TEXTILES .....	25
<b>CAPITULO 2</b> .....	29
<b>2. SITUACION ACTUAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MEXICO</b> .....	30
2.1. EVOLUCION DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MEXICO .....	31
2.2. CONFIGURACIÓN INTERNA DE LA INDUSTRIA TEXTIL .....	43
2.3. PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL DENTRO DEL COMERCIO EXTERIOR .....	48
2.3.1.- EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TEXTILES MEXICANOS .....	49
2.3.2. IMPORTACIONES DE PRODUCTOS TEXTILES MEXICANOS .....	50
<b>CAPITULO 3</b> .....	53
<b>3. LA INDUSTRIA TEXTIL FRENTE EL PROCESO DE RESTRUCTURACION ECONOMICA MEXICANA</b> .....	54
3.1 PROCESO DE APERTURA DE LA INDUSTRIA TEXTIL .....	56
3.2. ACUERDO BILATERAL MEXICO-EE.UU. SOBRE TEXTILES .....	61
3.3 SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA FRENTE AL TLC .....	63

<b>CAPITULO 4</b> .....	73
<b>4. ALTERNATIVA DE DESARROLLO PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS INDUSTRIAS</b>	
<b>TEXTILES EN MEXICO</b> .....	74
<b>4.1. IMPORTANCIA DEL DESARROLLO DE EMPRESAS INTEGRADORAS EN MEXICO</b> .....	74
<b>4.2. LA INTEGRACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL NACIONAL A TRAVES DE LA APERTURA</b>	
<b>COMERCIAL</b> .....	79
<b>4.3. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA MEDIANA Y PEQUEÑA INDUSTRIA TEXTIL</b>	
<b>MEXICANA FRENTE AL TLCAN</b> .....	84
<b>4.4. PAPEL DE LA PROMOCION DE EXPORTACIONES EN EL FORTALECIMIENTO A LA</b>	
<b>MEDIANA Y PEQUEÑA INDUSTRIA</b> .....	88
<b>4.4.1. CENTRO DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR</b> .....	89
<b>4.4.2. SISTEMA MEXICANO DE PROMOCIÓN EXTERNA</b> .....	90
<b>4.4.3. PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES</b> .....	91
<b>4.4.4. FORTALECIMIENTO DE LA COMISIÓN MIXTA PARA LA PROMOCIÓN DE LAS</b>	
<b>EXPORTACIONES (COMPEX)</b> .....	92
<b>CONCLUSIONES</b> .....	95
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	101

# **INTRODUCCION**

## INTRODUCCION

El objetivo general de esta tesis fue el abordar la importancia del asociacionismo empresarial para competir exitosamente con los socios del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, así también resaltar la problemática de las micro, pequeñas, y medianas industrias textiles, y determinar los principales problemas que enfrenta el sector textil para lograr alcanzar estándares internacionales de calidad.

Tomando como base a la Teoría de los Sistemas como marco Teórico de esta investigación, consideramos que la importancia de reactivar las industrias de la micro, pequeña y mediana empresa dentro del Tratado de Libre Comercio, depende en mucha medida de los sistemas de gobierno de cada país que conforman el tratado comercial.

Esto es, cada país trata de fomentar la cultura exportadora a cada uno de los sectores industriales, así como a las empresas micro, pequeñas o medianas para lograr una captación de divisas y mantener una competencia del producto a nivel internacional.

Cada país realiza diversos programas para la generación de esta cultura exportadora, así como tratados comerciales con diversos países y así aumentar el número de socios comerciales para crecer más a nivel nacional e internacional.

En la teoría de los sistemas se manejan tres conceptos fundamentales los cuales se conocen con el nombre de los "Inputs" y de los "Outputs" dando como resultado un "Feed back".

Los "Inputs" actúan como las peticiones que realizan las micro, pequeñas y medianas industrias para la solicitud de apoyos financieros, comerciales y de asociación para la competencia entre los socios del TLCAN, así como apoyos de un país hacia el sistema al que se está involucrando comercialmente, mediante la aclaración y solución a problemas resultantes de algún mal entendido comercial con algún socio de dicho tratado, siendo este el caso del Otorgamiento de Créditos, Coinversiones, Consorcios y Participación en Ferias Internacionales.

Entanto los "Outputs" son la solución a las peticiones que fueron planteadas por las micros, pequeñas y medianas empresas dando como resultado soluciones a problemas o controversias entre los socios comerciales para mantener una buena relación con cada país firmante del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Respecto al "Feed back" lo entenderemos como las experiencias que se adquieren durante todo el proceso de comercialización de un producto, su estudio de mercado, problemas en la solicitud de crédito y la venta del producto, todo esto dando como resultado una nueva cultura exportadora.



En el primer capítulo se establece cuál es el concepto de textil que se utiliza a nivel internacional, asimismo incluye un balance sobre la evolución que se ha mantenido desde principios de siglo del comercio internacional de textiles hasta la actualidad, y los principales acuerdos que lo han regido (*Acuerdo a Corto Plazo, Acuerdo a Largo Plazo y Acuerdo Multifibras*).

También se menciona cómo México ha regido su comercio de textiles con base en esos convenios, los cuales han servido para proteger el mercado de los países desarrollados, principalmente el de Estados Unidos y se expondrán los criterios más necesarios para entender la problemática de la comercialización de textiles a nivel internacional.

En el capítulo dos se muestra una perspectiva histórica, en la cual cabe destacar que México es, desde el punto de vista productivo, un país de micro, pequeñas y medianas empresas, no sólo en el rubro industrial, sino en todas las actividades económicas, tales como comercios, servicios, transportes, agricultura, ganadería, y principalmente del ramo textil, esto dado por su atraso tecnológico e industrial y su poca participación en el proceso de exportar productos de buena calidad para ser en algunos rubros un país no dependiente de las importaciones de materia prima para la elaboración de productos mexicanos.

Respecto al capítulo tres se analizan las condiciones en la cual se encontraba el sector textil antes de la apertura económica, y los cambios importantes que se tuvieron que realizar durante el impacto de las importaciones masivas durante dicha apertura, también analizaremos los efectos que causó la adherió al GATT y como mediante estos cambios en

la política económica mexicana y entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte las micro, pequeñas y medianas industrias del sector textil aun esta resintiendo el no tener la capacidad financiera para aumentar su potencial exportador y hacer frente a los productos provenientes del exterior principalmente del continente Asiático.

En el capítulo cuarto se resalta la importancia de fomentar la actualización de maquinaria y el asociacionismo empresarial entre micro, pequeñas y medianas empresas mediante una empresa central que abastezca de productos a empresas satélites y la conformación de empresas integradoras para lograr el aumento a las exportaciones y reducir cada vez más la dependencia de las importaciones de productos textiles y con esto lograr sanear el sector textil.

**CAPITULO I**  
**LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL MUNDO**

## 1. LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL MUNDO

En este capítulo se establece cuál es el concepto de textil utilizado a nivel internacional, asimismo hacer un balance sobre la evolución desde principios de siglo del comercio internacional de textiles, hasta nuestros días incluyendo los principales acuerdos que lo han regido (*Acuerdo a Corto Plazo, Acuerdo a Largo Plazo y Acuerdo Multifibras*).

También es de mencionar como México ha regido su comercio de textiles con base en estos convenios, que como se menciona dentro del capítulo sólo han servido para proteger el mercado de los países desarrollados, principalmente el de Estados Unidos además se expondrán los criterios más necesarios para entender la problemática de la comercialización de textiles a nivel internacional.

### 1.1. ENTORNO ECONOMICO INTERNACIONAL.

Es preciso señalar que la industria textil fue un punto clave para el cambio del modo de producción feudal al capitalista a nivel mundial, ya que de producir artesanalmente se produciría en escala masiva como resultado del avance tecnológico. Así, aparecen las primeras máquinas (telares) destinadas a producir en serie y grandes cantidades, con la finalidad de abastecer los mercados europeos surgidos aprovechando el descubrimiento de nuevas rutas para el comercio como fue la llegada a África, Asia y el nuevo continente, América.

A partir del siglo XIX la industria textil fue objeto del desarrollo fabril a escala global, viéndose favorecida por el surgimiento del libre cambio, corriente económica que busca la realización de un comercio internacional sin trabas, sin barreras arancelarias ni de otra especie y en donde tampoco existían obstáculos serios para los movimientos de los factores de producción, como son el capital y el trabajo.<sup>1</sup>

Así que al existir un libre movimiento de capital y fuerza laboral, éstos podían desplazarse sin problemas a las colonias para apoyar la implementación de talleres y en algunos casos, fábricas, que servirían para producir materiales necesarios para las potencias coloniales.

Durante el periodo librecambista, en el que existió el predominio de la manufactura, Inglaterra al ser el primer país en regirse por ésta corriente (aplicada principalmente hacia sus colonias), suprimió una serie de trabas al comercio, comenzando por la navegación, ya que al establecer un mayor intercambio obtuvo grandes capitales para el desarrollo del sistema fabril, apoyándose en la idea de ser el único gran centro industrial en un mundo, predominantemente, agrícola.

Debido al avance desmesurado en las fuerzas productivas y a su posición privilegiada en cuanto a tecnología y poderío militar, Inglaterra abrió mercados como los del lejano Oriente a las exportaciones europeas.

---

<sup>1</sup> Tamames, Ramón. Estructura Económica Internacional, Madrid, Edit. Alianza Universidad. 1982, p.28.

A fin de vincular el proceso de modernización del aparato productivo nacional con la reestructuración de la industria internacional, se adoptaron medidas de apertura a los mercados externos y, a través de negociaciones internacionales, se obtuvieron concesiones económicas para México, dado su carácter de país en desarrollo.

Cabe destacar que los compromisos que México contrajo en estas negociaciones no limitan el amplio margen de maniobra para la política económica interna, ya que se incluyeron cláusulas especiales para poder aplicar salvaguardias cuando así se requiera. Por ejemplo, en el marco del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), se negociaron aranceles consolidados de importación de 50% a pesar de que originalmente se había estimado que una reducción del 20% era suficiente y que alentaría una mayor competitividad de la industria nacional en el mercado interno y en el internacional.<sup>2</sup>

**1.2. Definición del Término "Textil" en el ámbito del Comercio Internacional.**

La palabra "Textil" originalmente se designa para los tejidos de lana, pero en la actualidad se utiliza para hacer referencia a una gran variedad de materiales, susceptibles de ser hilados y tejidos e incluso se aplica a algunos productos como el fieltro, que no es tejido.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Historia Mundial, Económica y Social, México, Edit. UNAM, 1984, p. 263.  
<sup>3</sup> University of Chicago, Encyclopedía Británica, Volumen II 15-th, Edition Chicago, 1985, p.664.

En la actualidad el término textil se incluye a los hilados, los tejidos, los artículos de confección simple, la ropa y otros productos textiles manufacturados, (cuyas características principales vienen determinadas por sus componentes textiles) de algodón, lana, fibras sintéticas, artificiales o mezclas de las citadas fibras, en los que cualquiera de las fibras o todas ellas combinadas constituyen el elemento de valor principal de las fibras.<sup>4</sup>

El desarrollo de su connotación se dio en la medida que se necesitó ampliar la definición para abarcar un mayor número de productos, volviéndolo cada vez más amplio y, por lo mismo, más importante para el comercio, debido a que satisfacía una de las necesidades básicas del hombre: el vestir.

Una de las primeras denominaciones más acabadas de textiles se presentó en febrero de 1962 con el Acuerdo a Largo Plazo, segundo convenio internacional de textiles. Ahí se señalaba en su artículo noveno que "la expresión textiles de algodón se aplica a los hilados y tejidos, artículos de confección simple, ropa y otros artículos textiles manufacturados, en los que el algodón representa más del 50% (en peso) del contenido de fibra, con excepción de los tejidos de fabricación artesanal en el telar manual".<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> SECOFI, Convenio Bilateral México-Estados Unidos en materia de textiles. Acuerdo Multifibras. México, SECOFI, 1992, p.19

<sup>5</sup> United States International Trade Commission. The History and Current Status of the Multifiber Arrangement. Washington D.C. Publication 850, p.11.

Posteriormente, el significado cambió, ya que para los años setenta las innovaciones tecnológicas ampliaron la utilización de fibras sintéticas, poliéster y acrílico, ocasionando la necesidad de imponer restricciones a la importación de dichos productos para proteger a los artículos de algodón, de ahí la necesidad de incluir esas modificaciones en el término "textiles".

En el Acuerdo Multifibras (AMF), firmado en 1973 bajo el amparo del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se definió el significado de la palabra textiles, aclarando la serie de productos que abarcaría.

Actualmente éste concepto es base de cualquier convenio bilateral sobre la materia. La definición es la siguiente:

"A los aspectos del presente acuerdo, la expresión "textiles", sólo se aplica a las hechas peinadas (tops), los hilados, los tejidos, los artículos de confección simple, la ropa y otros productos textiles manufacturados, (cuyas características principales vienen determinadas por sus componentes textiles) de algodón, lana, fibras sintéticas, artificiales o mezclas de las citadas fibras, en los que cualquiera de las fibras o todas ellas combinadas constituyen el elemento de valor principal de las fibras, en el 50 por ciento o más del peso (el 17 por ciento o más del peso de la lana del producto)".<sup>6</sup>

Con el concepto de textiles del AMF se trató de limitar la cantidad de productos incluidos dentro del término. En este sentido se refirió sólo a aquellos cuyos elementos para su elaboración provengan principalmente de textiles como el algodón, lana, fibras sintéticas

---

<sup>6</sup> SECOFI, en Op. cit., p.19



o artificiales, en un 50% o más de su peso total, ya sean hilados, tejidos, ropa u otros artículos textiles manufacturados.

Dentro de este concepto quedaron fuera los tejidos de fabricación artesanal, hechos en telares manuales y propios de las culturas nacionales tradicionales, cuya exportación beneficiaría a países como México que cuenta con una amplia gama de confecciones artesanales, usadas en la promoción turística.

### **1.3. Proyección de la Industria Textil dentro de la Economía Mundial**

La industria textil a nivel mundial representa una importante fuente de empleo y constituye un sector importante dentro de las economías de los países. Por esto es vista como una de las áreas más sensibles dentro de la relación comercial de las naciones y, por lo tanto existe la tendencia a establecer medidas proteccionistas al sector textil.

El hombre, desde épocas remotas tuvo la necesidad de cubrir su cuerpo para protegerlo de los cambios de temperatura o de las alimañas, por lo que el arte tejer fue una de las principales actividades en aparecer al unir las pieles de los animales de los cuales se alimentaban o usaban algunas plantas que les servían para confeccionar su ropa.

Una vez cubierta esa primera necesidad, se vio la forma de mejorar los tejidos, dependiendo del material con que se contaba, e incluso su trueque. Así, encontramos un primer indicio del comercio que más tarde se desarrollaría en textiles.

A raíz de la serie de descubrimientos efectuados en esa época, el avance de la industria se dio, en primera instancia, el sector textil, al que se aplicaron los principios de librecomercio:

- a) Uso del patrón oro. Esto consistía en determinar el valor de la unidad monetaria en cierta cantidad fija del metal y se le asignaba funciones exclusivas como medio de pago y unidad de cuenta, permitiendo fluidez en los pagos internacionales.
- b) Uso de un modelo de división internacional del trabajo concedidos en función de las necesidades de desarrollo capitalista de los países europeos.
- c) Comercio con pocas trabas, en la medida que el Estado no interfiera en asuntos comerciales, la penetración de los posibles obstáculos.
- d) Libertad de migración. Se trataba de dar un flujo más rápido al comercio, de ahí que podía internarse en varios países sin requerir de algún trámite específico.
- e) Libertad de los mares.
- f) Reserva de los mercados coloniales a las potencias metropolitanas.

Estos principios favorecieron indudablemente a Inglaterra, pues era el único país que podía cubrirlos, debido a su amplio desarrollo industrial, principalmente en materia textil.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Simonen A. Humberto, Seminario de Economía Internacional, FCP y S. Junio, 1989. p. 51

Sin embargo, los demás países colonialistas europeos como Francia empezaron a mostrar su inconformidad por esa situación, y en 1870 se abrió una polémica en casi todo el mundo en torno a la convivencia de la implementación del libre cambio o bien del proteccionismo. Ante tal situación varios países europeos optaron por un sistema de preferencias proteccionistas para conservar sus mercados coloniales y así, desarrollar sus propias industrias, aunque esa tendencia a la protección comercial no era absoluta y retenía rasgos del librecambio.<sup>8</sup>

Para 1918 y ya en el siglo XX, el periodo librecambista terminó, dando paso a un fuerte proteccionismo producto de una etapa de reconstrucción después de la guerra y de la gran depresión de 1929. Al mismo tiempo, se generó una nueva corriente el "bilateralismo". Este, es un sistema proteccionista; con él se aplica restricciones al intercambio internacional de mercancías, de personas y de capital; sus instrumentos son: las restricciones cuantitativas o contingentes, el comercio de estado y el control de cambio, los cuales eran más radicales en su protección que los aranceles.<sup>9</sup>

El bilateralismo se considera como un sistema en el que un país equilibra sus cuentas internacionales frente a cada uno de los países con quienes comercia. Es decir, lo que gana con uno lo emplea para compensar los déficits que tenga con otro.<sup>10</sup>

El bilateralismo se exponía por medio de listas anexas a los tratados comerciales, donde se fijaba un tope al valor de la importación autorizada a la mercancía de cada país en particular.

<sup>8</sup> Block, L. Fred, Los orígenes del desorden económico internacional, México, Edit. FCE, 1969, p.29.

<sup>9</sup> Tamames, Ramón en op. cit. p. 31

<sup>10</sup> Block, L. Fred en op. cit. p. 326.

En este marco, el comercio internacional de textiles fue uno de los más afectados; para ejemplificar menciono el caso de Estados Unidos, primer país donde se impusieron cuotas a los textiles, debido a que sus crecientes importaciones dañaban a ese sector a nivel interno y fue necesario poner medidas restrictivas. "En 1930 a raíz de la voluminosa llegada de productos japoneses de algodón al mercado estadounidense, este impuso cuotas sobre los productos textiles.

La elevación de aranceles en 42% no tuvo el efecto deseado de disminuir en cantidad suficiente la entrada del producto, y el gobierno de ese país al principio aceptó, la fórmula de una cuota bilateral con Japón por el periodo 1937-40".<sup>11</sup>

En la década de los 30 el espectro comercial se caracterizaba por un fuerte proteccionismo basado en la aplicación de un bilateralismo sumamente exagerado, lo cual produjo una serie de contracciones económicas, pues la convertibilidad de las monedas no era fácil, además de existir controles de cambio sin límite; con lo cual se deterioraba no sólo los mecanismos de crédito internacionales, sino toda la estructura comercial. En medio de este ambiente económico, los problemas sociales y políticos se acrecentaron provocando el estallido de la Segunda Guerra Mundial, el surgimiento del "multilateralismo", como corriente a favor de la apertura comercial y mayor acercamiento entre los países, volviendo los ojos al liberalismo.

El multilateralismo es un sistema en el que un país balancea sus cuentas internacionales con varios países. Dentro de un sistema multilateral, las ganancias obtenidas con un país podrían emplearse para cubrir los déficits contraídos con otro.<sup>12</sup>

<sup>11</sup> Querol, Vicente. Barreras de los Estados Unidos de América a las importaciones. México, Colección Biblioteca del especialista en comercio textil, núm. 10, 1985 Ediciones Fiscales ISEF, p. 160.

<sup>12</sup> Block, L. Fred en Op. cit., p. 327

Con el surgimiento de la ONU, aparecieron diversas instituciones especializadas como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) ambos resultado del Convenio de Bretton Woods con funciones específicas para la época: reconstruir el sistema internacional de comercio, pagos y facilitar recursos crediticios para atender los daños causados por la guerra.

Hacia 1946 con el FMI y el BIRF los aspectos financieros y monetarios se encontraban controlados por organizaciones internacionales, pero no había un organismo o acuerdo para regular el comercio internacional; con este objetivo el Consejo Económico y Social de la ONU (ECOSOC) convocó a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo en la Habana, Cuba para noviembre de 1947.

De esta reunión surgió la Carta de la Habana, donde se enunciaban algunos mecanismos fundamentales para la promoción del pleno empleo y el desarrollo del comercio internacional: desarrollo económico y reconstrucción; acceso de todos los países en condiciones de igualdad a los mercados, a las fuentes de aprovisionamiento y a los medios de producción; reducción de los obstáculos al comercio y consultas de cooperación en el seno de la organización internacional del comercio.<sup>13</sup>

Sin embargo, la Carta de la Habana nunca se pudo aplicar por el antagonismo que surgió entre EE.UU. y la URSS, debido a la diferencia de sus sistemas de producción, además porque los estadounidenses al realizar gran parte del comercio mundial en esa época, se negaron a ratificar el acuerdo por considerarlo perjudicial a sus intereses.

---

<sup>13</sup> Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México. México, Senado de la República, 1985, p. 22.

No obstante, se adoptó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercial (GATT), convenio que se realizaba de forma paralela a la Carta de La Habana y cuyo contenido se apega más a los intereses de Estados Unidos, al liberalizar el comercio internacional del bloque capitalista.<sup>14</sup>

El GATT entró en vigor el 1o. de Enero de 1948. Este organismo pretendía liberalizar el comercio internacional para que se diera un mayor intercambio, entre las naciones, con igualdad de oportunidades; así como la resolución de problemas en materia comercial que aparecieron entre los Estados mediante la participación y cooperación de todos.

Sus principios básicos se dividen, hasta la actualidad, de la siguiente manera:

a) No discriminación en el comercio. Aquí se indica que todas las partes contratantes están obligadas por la cláusula de la nación más favorecida, en cuanto a los derechos o controles de importación y exportación.<sup>15</sup>

b) Protección exclusivamente arancelaria. La industria nacional será protegida exclusivamente a través de aranceles aduaneros y no mediante otras medidas comerciales. Con ésta norma logra que se conozca el grado de protección y hace posible una competencia.

c) Procedimiento de consulta. Este principio evita perjuicios a los intereses comerciales de las partes contratantes. Todas y cada una de las naciones contratantes tienen la opción de buscar una solución justa cuando estime que sus intereses se ven

<sup>14</sup> Tamames, Ramón en Op. cit. p. 126

<sup>15</sup> Simón A. Humberto, Op. cit., Agosto, 1989. Los países miembros del GATT se obligan a darle el trato más favorecido a todos sus integrantes, evitando la discriminación, esto es que si un país concede algún beneficio a otro, éste se hace extensivo a las demás partes contratantes.

amenazados por las otras partes contratantes. Las negociaciones deben encaminarse a reducir aranceles y demás obstáculos al comercio exterior.

d) Servir como foro de negociación. Se establece el recurso de conciliar los distintos intereses comerciales. El GATT proporciona un marco dentro del cual los países puedan entablar negociaciones o rondas llamadas Negociaciones Comerciales Multilaterales para la reducción de aranceles y otras barreras al comercio.

En base a estos principios, el comercio de textiles se vio afectado al surgir nuevos competidores demasiados activos, lo que obligó al principal importador (EE.UU.) a restringir la entrada de los productos con "Acuerdos Voluntarios". Estos consistían en dar a conocer a los exportadores sobre la toma de medidas proteccionistas si no controlaban voluntariamente sus exportaciones.

Un acuerdo de restricción voluntaria se da cuando un país por "propia voluntad" acuerda con otro adoptar medidas que protejan el mercado al cual se exporta, ya sea disminuyendo su producción o aumentando el precio de sus productos, esto con el fin de no perder el mercado que absorba sus insumos, aunque disminuyan las ventas. El fin último es continuar con las relaciones comerciales, sometiéndose a las reglas impuestas por el mercado consumidor.<sup>16</sup>

Las amplias modalidades en la reglamentación comercial para disminuir las barreras no fueron exitosas, pues el proteccionismo se incrementó abarcando áreas completas como fue la textil, donde los criterios multilaterales del GATT fueron dejados de lado para buscar el crecimiento económico de cualquier manera.<sup>17</sup>

<sup>16</sup> Seldon Arthur, Pennance F.G. Diccionario de Economía, España, col. libros de economía Oikos, 1975

<sup>17</sup> Querol, Vicente. El GATT: fundamentos, mecanismos, políticas relaciones con México. México, PAC, 1985, p. 110.

La problemática para EE.UU. en materia textil hizo necesario buscar un control para las importaciones, pues aunado a las grandes exportaciones japonesas hacia la Unión Americana de textiles de algodón, hubo un aumento en las procedentes de Hong Kong, Portugal, España, Egipto, India, Francia, República de China, Pakistán y Corea, con lo cual la potencia capitalista veía mermados sus intereses en un sector de alta importancia.

Ante tal situación, EE.UU. adoptó tres medidas:

1. Aplicar acuerdos de restricción voluntarios, el primero fue con Japón.
2. Modificar la Ley Agrícola, donde se requería la decisión presidencial para negociar el comercio de textiles.
3. La introducción del término "desorganización de mercados" al GATT durante la Ronda Tokio en 1979.<sup>18</sup>

Otra de las medidas implementadas por EE.UU. fue convocar a una reunión en mayo de 1961 para eliminar la "desorganización de mercado", en ella se presentó el Acuerdo a Corto Plazo para el comercio mundial de textiles de algodón, que abarcaría el periodo de octubre de 1961 al 30 de septiembre de 1962.

---

<sup>18</sup> United States International Trade Commission, *Op. cit.* El término de organización de mercado consiste en: a) un aumento sustancial y rápido de ciertos productos desde ciertos países; b) que estos productos se ofrezcan a precios más bajos que los similares en el mercado importador y c) que la importación de los bienes provoque o amenace con provocar daños serios a los productos nacionales.



Este acuerdo tenía por objetivo ampliar el acceso a los mercados, mantener un acceso ordenado a los mercados que se abrían relativamente, y sostener un grado de limitación por parte de los países exportadores para evitar la "desorganización de mercado".

Sin embargo, la fuerza de la industria textil en los países en desarrollo era tal que nuevamente se convirtió en un problema para los países exportadores desarrollados. En esa medida se contempló la necesidad de crear un nuevo acuerdo con las bases del primero, pero abarcando más socios exportadores y en un lapso mayor.

Así bajo los auspicios del GATT, en febrero de 1962, en una reunión donde participaron Austria, Australia, Canadá, India, Pakistán, Portugal, España, Suiza, Reino Unido, Estados Unidos y cinco miembros de la Comunidad Europea, firmantes del Acuerdo a Corto Plazo; además de México, Argentina, Brasil, Colombia, Uruguay, Perú, Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia y Yugoslavia, surgió el Acuerdo a Largo Plazo que estaría vigente por 5 años, a partir de octubre de 1962 a 1967, teniendo una prórroga hasta 1973.

El principal objetivo de este acuerdo era el de "conciliar la necesidad de los países en desarrollo de encontrar mercados donde exportar sus textiles de algodón, que pueden proporcionar sobre una base competitiva, y la preocupación de los países desarrollados de economía de mercados por las dificultades y perturbaciones que en su opinión causaba un aumento de las importaciones procedentes de los países en desarrollo."<sup>19</sup>

Con el Acuerdo a Largo Plazo (ALP) se reconoce la necesidad de liberalizar el comercio de textiles de algodón, por lo que los países desarrollados debían reducir progresivamente las restricciones hasta eliminarlas. Pero nuevamente predomina el ánimo

<sup>19</sup> Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. El comercio internacional de los textiles de algodón y los países en desarrollo: problemas y perspectivas. Nueva York, Publicación de las Naciones Unidas, 1974, p. 40.

proteccionista y en lugar de servir el acuerdo para los objetivos trazados, propició el proteccionismo en los países desarrollados importadores de textiles, pues eliminaba el derecho de los exportadores a recibir concesiones, además de no poder suspender las que otorgaban.

Sin embargo como estos acuerdos se dieron con base a la producción de textiles de algodón, por ser un sector ampliamente desarrollado; no se previó que en un momento determinado, las exportaciones de fibras sintéticas, artificiales y de lana iban a crecer y volverse muy competitivas; fenómeno que para fines de los 60<sup>os</sup> se dio y empezó a dañar a los mercados de países desarrollados, principalmente al de EE.UU.

Esta situación al complicarse impulsó a Estados Unidos a promover un nuevo acuerdo que sustituyera al ALP. De esta forma en 1973 se firmó el Acuerdo Multifibras (también auspiciado por el GATT) que autorizaba el uso generalizado de cuotas a las importaciones como el anterior, pero a la vez, lo extendía a todos los productos textiles no sólo de algodón, sino fibras sintéticas, artificiales y de lana.

Al encontrarse regulado el comercio de textiles, el desarrollo de ese sector se dio de la siguiente manera:

- Los países desarrollados favorecidos a través de los convenios sobre textiles en la década de los 60<sup>os</sup> lograron un repunte ante los países en desarrollo (quienes realizaban gran parte del comercio del sector en materia de exportación) al exportarles un total de 2,500 millones de dólares, en contraste con los 2,400 millones que importaron.

- De 1979-1980 la tendencia a la alza del sector textil continuó. Con ello los países desarrollados amparados por los acuerdos seguían detentando un mayor porcentaje en las exportaciones mundiales debido a que basaban su producción en prendas de vestir de fibras artificiales, dejando de lado las de algodón (en este rubro los países en desarrollo de América Latina, África y Asia eran líderes).

En la década de los 80<sup>a</sup> fin de fortalecer el impulso a las exportaciones, la estrategia se consolidó en el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEIX) dado a conocer en 1985, cuyos objetivos principales fueron: promover la diversificación de mercados y productos; estimular la fabricación de nuevas y mejores líneas de productos de exportación, incrementar la producción y asegurar la regularidad del abasto en la cadena productiva y de bienes exportables.

En este programa se introdujeron diversas medidas destinadas a estimular la producción, las cuales incluyeron la disponibilidad real de financiamiento, dichos incentivos son: los Programas de Importación Temporal para la Exportación (PITEX); la devolución de impuestos de importación a exportadores (DRAW BACK); los derechos de importación de mercancías para Exportación (DIMEX); la institución del sistema de simplificación y desconcentración administrativa; la carta de crédito Domestica (CCD) y la ampliación de créditos que son programas emanados del PROFIEIX, contribuyeron al apoyo de las exportaciones de manufacturas.<sup>20</sup>

- Para la década de los 90<sup>a</sup> la industria textil refleja nuevas necesidades al buscar expandir su presencia en los mercados mundiales afectados por las medidas proteccionistas impuestas a los exportadores, principalmente, países en desarrollo. Así con una tendencia favorable en las exportaciones de los países desarrollados se busca, en el

<sup>20</sup> Gazol Antonio. (Compilador) La política comercial de México y el GATT. México, Edit. UNAM s/f. 341 pág..

marco de la apertura comercial, aprovechar la tendencia modernizando plantas productivas, además de emplear plenamente el sistema de cuotas del Acuerdo Multifibras, hasta ahora subutilizado para eliminar las barreras proteccionistas y poder competir en un mercado más justo.

#### **1.4 Importancia del Acuerdo Multifibras dentro de la Regulación de la Comercialización Mundial de Textiles.**

A instancias de Estados Unidos y en el marco del GATT en 1974 se firmó el Acuerdo Multifibras (AMF), renovado en 1977, 1981, 1986 y 1991, y entro en vigor en diciembre de 1992. Este convenio ha sido el más importante sobre la materia y el de mayor actualidad, de ahí la importancia de su estudio por ser la base de acuerdo de liberalización comercial donde se incluye a la industria textil.

El Acuerdo Multifibras tiene como propósito regular los flujos comerciales en textiles, además de los diversos tratos que se da a las naciones que presentan diferentes niveles de desarrollo, para esto estableció mecanismos para asegurar la reducción de barreras al comercio de textiles de algodón, fibras sintéticas , artificiales y lana, con esto así lograr una liberalización gradual y ordenada del mercado.

El AMF se conforma de la siguiente forma: el preámbulo, donde se plantean los objetivos del acuerdo; 17 artículos y dos anexos, donde se especifica el contenido.

Los objetivos principales son: promover el desarrollo de la producción y expansión del comercio de productos textiles; reducir de manera significativa los obstáculos al comercio de esos productos aumentar el intercambio mundial de los mismos; facilitar la expansión económica y fomentar el crecimiento de los países en desarrollo.

Asimismo, el acuerdo establece bajo qué condiciones impondrá sanciones de limitación en las importaciones de textiles y en qué circunstancias. Este punto es importante porque sirve para que los países desarrollados protejan su industria textil interna.

Dentro del acuerdo existen tres órganos encargados de la vigilancia del cumplimiento de las normas:

1. El Comité de los Textiles. Se compone por representantes de las partes integrantes. Este es el órgano de dirección. Aquí se tratan los asuntos específicos que somete el órgano de vigilancia de textiles, además de examinar una vez al año el funcionamiento del AMF.
2. El Subcomité de los Textiles. Se encarga de llevar a cabo las medidas de reajuste acordadas por el Comité de Textiles; y de examinar periódicamente lo acontecido en materia de producción y comercio en textiles.
3. El Órgano de Vigilancia de los Textiles. Este es el principal foro para la solución de controversias entre los miembros. Este órgano está integrado por un presidente y ocho miembros designados por los países signatarios, sus puestos son rotatorios para asegurar una composición equilibrada y representativa de las partes.

Los productos regidos por el AMF son: las mechas peinadas (tops), los hilados, los tejidos, los artículos de confección simple, la ropa y otros productos textiles manufacturados (cuyas características principales son determinadas por sus componentes textiles) de algodón, lana, fibras sintéticas o artificiales o mezclas de las citadas fibras, en los que

cualquiera de las fibras o todas ellas combinadas constituyen el elemento de valor principal o el 50% o más del peso del producto.<sup>21</sup>

No se incluyen las exportaciones efectuadas por países en vías de desarrollo de tejidos de fabricación artesanal hechos en telares manuales, de productos de fabricación artesanal hechos a mano, ni tampoco a las exportaciones de productos textiles artesanales propios del folklore tradicional, siempre que tales productos sean objeto de una certificación apropiada conforme a las disposiciones convenidas entre los países participantes Importadores y exportadores interesados.

Cabe destacar que los acuerdos bilaterales entre los países signatarios del AMF de llevarán a cabo los siguiendo los lineamientos del mismo, y las partes evitarán tomar medidas comerciales adicionales que puedan anular los objetivos del AMF.

Podemos ver que el Acuerdo Multifibras se ha traducido en la imposición de cuotas a las exportaciones de textiles a los países desarrollados, principalmente a EE.UU., de manera que éstas no crezcan más allá del 6% anual.<sup>22</sup>

La existencia de cuotas va en contra de las normas del GATT por lo que el AMF es considerado como una excepción al mismo. Así tenemos que en el caso de EE.UU., la Unión Europea y Japón, todas las importaciones ingresan mediante cuotas que han sido negociadas bilateralmente.

---

<sup>1</sup> GATT. Estos productos corresponden a la definición de textiles citada en el primer apartado.

<sup>2</sup> SECOFI. Convenio Bilateral México Estados Unidos en Materia de Textiles. Acuerdo Multifibras. México. 1988. p.19-20

Ello significa que a pesar de las tendencias liberalizadoras multilaterales del comercio de textiles, se mantiene cierto nivel de protección en los mercados de países desarrollados, debido a la posibilidad de crecimiento que han mostrado los países subdesarrollados en ese sector y, posiblemente de no tener un control podrían tomar ventaja y establecer un nuevo liderazgo de ese comercio por encima de las disposiciones del mundo industrializado.

## **CAPITULO 2**

# **SITUACION ACTUAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MEXICO**



## **2. SITUACION ACTUAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MEXICO**

En una perspectiva histórica, se puede afirmar que México es, desde el punto de vista productivo, un país de micro, pequeñas y medianas empresas, no sólo en el rubro industrial, sino en todas las actividades económicas, tales como comercios, servicios, transportes, agricultura y ganadería, y del ramo textil.

De tal forma que es importante conocer la evolución de la industria textil dentro de las micro y pequeñas industrias mexicanas, así como la importancia de sus exportaciones e importaciones para el desarrollo de este sector.

En este capítulo se hace un estudio sobre la evolución de la industria textil mexicana desde la época prehispánica hasta nuestros días. En primer lugar se pretende asentar el papel que ocupan los textiles mexicanos en el sector productivo del país. Enseguida se pretende demostrar cómo el proteccionismo de décadas pasadas contribuyó al rezago del sector textil. Posteriormente se presenta la configuración actual de la industria textilera y se destaca la importancia de la micro, pequeña y la mediana industria dentro de las manufacturas. Finalmente se hace referencia a la balanza comercial del comercio textil.

## 2.1. EVOLUCION DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MEXICO

Desde la época prehispánica, la elaboración de prendas de vestir ha tenido un papel relevante en México. Aunque durante la colonia esta actividad fue obstaculizada, pues difería de los intereses de los colonizadores quienes se inclinaban por la exportación de la minería. Pese a ello, hay referencias de que en el siglo XVI se hicieron algunas exportaciones de ropa manufacturada por los indígenas hacia las Antillas.<sup>23</sup>

Después de la independencia la carencia de capitales, la inestabilidad en los aranceles y los continuos cambios políticos del país impidieron el desarrollo de una industria textil propia.

"La formación de una planta industrial tiene lugar hacia las primeras décadas de este siglo. Hacia 1930, ya se confeccionaba ropa para hombres, mujeres y niños. Poco tiempo después se establecieron en el país las primeras empresas fabricantes de artículos manufacturados más elaborados."<sup>24</sup>

Durante la década de los 30<sup>s</sup> la economía mexicana cambió radicalmente. Se acrecentó la infraestructura básica, se expropiaron sectores prioritarios como el petróleo y los ferrocarriles y se crearon instituciones de fomento y crédito. Todo ello, además del cambio social y político trajo como resultado una gran reactivación económica y posibilitó la industrialización posteriormente.

Debido al derrumbe de las redes de transportación, comercio y comunicación, así como la destrucción de la mayor parte de la planta productiva europea y al estímulo directo por parte

---

<sup>23</sup> Revista de Comercio Exterior S/N "La enredada madeja textil" México, Agosto de 1986, p.30

<sup>24</sup> Bed, J. Industria textil, México, Instituto de Estudios Políticos, Económicos y Sociales del Partido Revolucionario Institucional, Reuniones Nacionales 1976

del Estado mexicano en la primer parte del decenio de los 40, la industria textil mexicana se consolidó como rama industrial al tener capacidad para satisfacer por sí misma la creciente demanda de prendas de vestir. Esta industria se inició con 1068 socios.

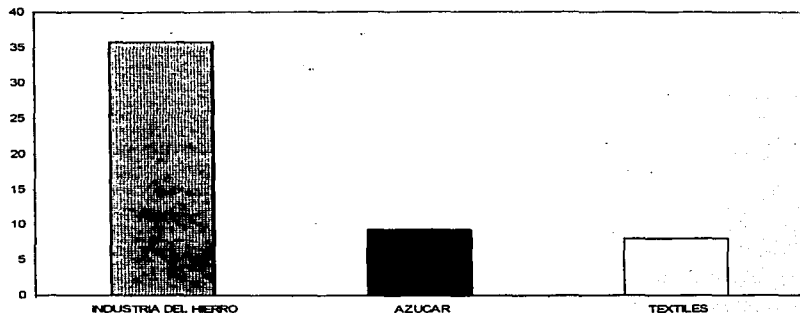
Uno de los sectores más desarrollados en este periodo fue el de la fabricación de telas e hilos de algodón cuya tasa de crecimiento de 1939 a 1943 fue más del doble que la conseguida en el resto del sector manufacturero. "El valor de la producción pasó de 195 millones de pesos en 1939 a 432 millones en 1943 con un crecimiento anual de 22% sólo superado por el obtenido en la producción de jabón, alcohol, cemento, conservas, cerillos, azulejos" .<sup>25</sup> Esto debido también a que en la rama textil existía capacidad instalada sin aprovechar. Gracias a ello se consiguió un aumento substancial en la producción mucho más que proporcional con la adquisición de maquinaria y equipo. En este entonces la industria textil destacaba pues el resto de la planta industrial era aún incipiente.

"En 1945 el saldo de créditos e inversiones de Nafinsa (Institución creada en 1934, para financiar proyectos prioritarios para la economía mexicana), fue de 199 millones de pesos de los cuales 35.8% se destinó a la industria del hierro y el acero 9.2% a la producción de azúcar y 8% a textiles" (GRÁFICA #1).

---

<sup>25</sup> "La enredada madeja textil" *Op. cit.* p. 32

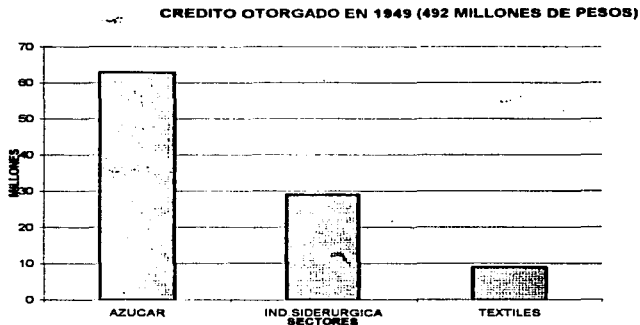
## CREDITO OTORGADO EN 1945 (199 MILLONES DE PESOS)



FUENTE: NAFIN:1995

Observar como en 1945 la importancia de otorgar créditos para la industria del hierro fue primordial antes que la reactivación de la industria textil, tomando en cuenta que aun no se daban tan frecuentes los llamados dumping por parte del mercado Asiático.

En 1949 el monto del financiamiento fue de 492 millones 62.9% se destinaron a los ingenios azucareros 29% a la siderúrgica y 9% al sector textil (GRÁFICA #2) ".<sup>26</sup>

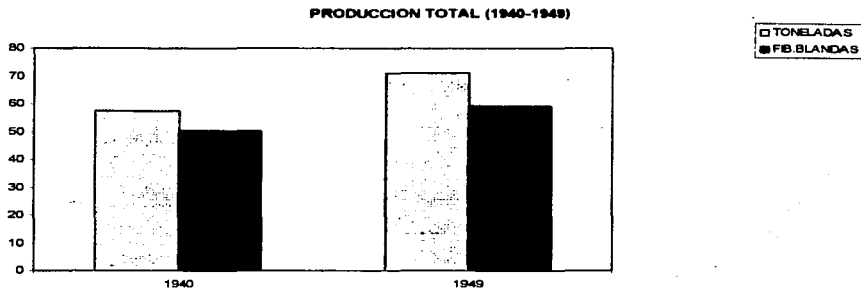


FUENTE: NAFIN 1995

En 1945 el financiamiento para la industria textil por parte de NAFIN, fue del 8% y para 1949 aumentó al 9% observando como durante 4 años sólo se le dio un aumento mínimo al crédito otorgado al sector textil, en este año el sector que recibió más apoyo de crédito fue el de el azúcar con el 62.9%.

<sup>26</sup> Mercado García Alfonso, Estructura y Dinamismo del Mercado de Tecnología Industrial en México: Los casos de Polyester, los productos textiles y el vestido, México, Colegio de México, 1975 p.125

Dado que el impulso a ésta industria fue relevante durante la primera década de los 40 el sector textil no se vio afectado por el cambio de prioridades para el otorgamiento de créditos. "Pasaron de una producción total de 57,598 toneladas en 1940 a una de 71,223 toneladas en 1945. Durante este periodo la producción principal fue la de fibras blandas de algodón, de las que se obtuvieron 50,175 toneladas en 1940 y 59,085 en 1949 (GRÁFICA #3) ".<sup>27</sup>



FUENTE: BANCO DE MEXICO 1996

Ahora comparamos la producción total en toneladas del sector textil, principalmente fibras blandas de algodón en el periodo de 1940 a 1945, donde se aumento la producción de dicha fibra aun sin obtener créditos disponibles para la reactivación del sector textil.

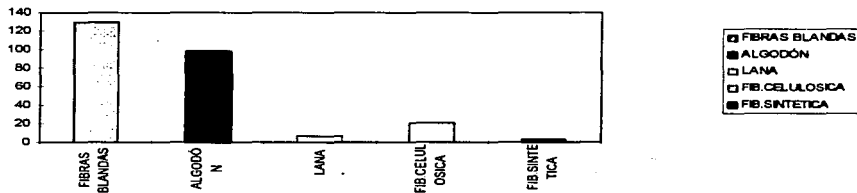
<sup>27</sup> Banco de México, Las fibras artificiales en el consumo de productos textiles México, agosto 1975 p.210

La década de los cincuenta marcó un cambio fundamental en la estructura del sector manufacturero, la fabricación de textiles de fibras blandas alcanzó 84,330 toneladas de los cuales 64,980 correspondieron a la producción de algodón. En 1959 la producción total fue de 137,306 toneladas incluidas 103,851 de algodón.<sup>28</sup>

Durante la década de los 60 se produjeron dos fenómenos importantes que afectarían a los textiles; por un lado continuó la sustitución de importaciones de bienes de consumo inmediato y por el otro se restringieron las exportaciones de textiles (Acuerdo a Corto Plazo 1961, Acuerdo a Largo Plazo 1962).

"En 1960 la producción total de textiles de fibras blandas fue de 129,061 toneladas, de las cuales 98,280 correspondieron a productos de algodón; 6,348 de lana; 21,235 de fibras celulósicas y 3,108 de fibras sintéticas (GRÁFICA #4).

PRODUCCION TOTAL EN TONELADAS DE 1960



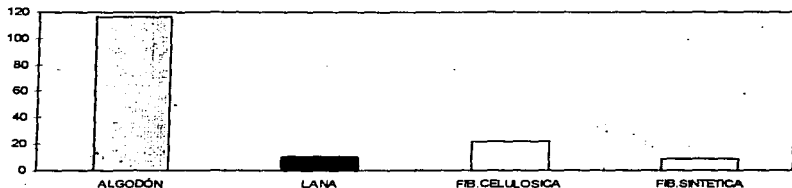
FUENTE: LA ENREDADA MADEJA TEXTIL.

<sup>28</sup> Cámara Nacional de la Industria Textil, III Memoria Estadística 1976, México, p.86

En 1960 seguía predominando el aumento de la producción de fibra de algodón pero lo importante de destacar es que se comenzó a incrementar la producción de fibra sintética y fibra celulósica.

En 1964 la producción fue de 158,331 toneladas y la subdivisión fue como sigue 116,640 toneladas de fibras de algodón; 10,325 de lana; 22,359 de fibras celulósicas y 9,007 de fibras sintéticas.(GRÁFICA #5)" .<sup>29</sup>

PRODUCCION TOTAL EN TONELADAS EN 1964



FUENTE: LA ENREDADA MADEJA TEXTIL.

Comparando el periodo de 1960-1964 notamos que la fibra de algodón aumento constantemente al igual que la fibra celulósica manteniéndose rezagado a un la producción de lana.

"De 1960 a 1970 la fabricación de bienes de consumo duradero y de capital aumentó notablemente su participación en el conjunto de las manufacturas. Los bienes de consumo no duradero (entre ellos la mayoría de los textiles) pasaron de representar en 1960 a 48.3%

<sup>29</sup> "La enredada madeja textil" op.cit. p.37

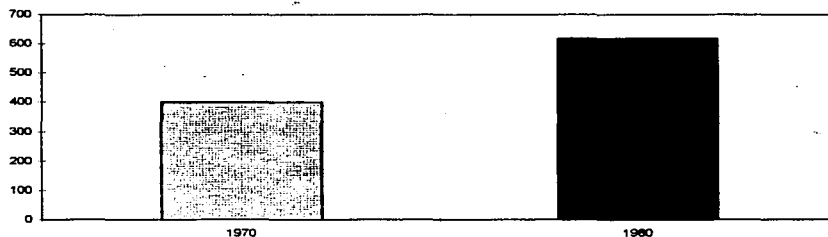


en 1965 a sólo 45.5% en 1970. Correlativamente los bienes intermedios aumentaron su participación de 26% en 1960 a 35.5% en 1970".<sup>30</sup>

En los años 70<sup>f</sup> se hace evidente las diferencias entre las empresas productoras de fibras naturales y las sintéticas, pues mientras que la producción de las primeras se encontraba diseminada, aumentando con ellos sus costos de producción. Las segundas se integraban verticalmente y funcionaban como una planta de gran tamaño, logrando así una mayor productividad y una mejor penetración en los mercados. Por otro lado el nivel de modernización de la infraestructura es mayor en el caso de las fibras sintéticas.

El PIB textil en México creció a una tasa media anual de 5.5% de 1970 a 1980. El total de la producción pasó de 400,031 toneladas en 1970 a un total de 614,421 toneladas en 1980 (GRÁFICA #6).

**TOTAL DE PRODUCCION DE TEXTILES EN 1970-1980**



Fuente: La jornada 13 de Agosto 1991.

<sup>30</sup> Cámara Nacional de la Industria Textil, *op.cit.*, p.98

Analizando la gráfica se nota que la producción del sector textil durante la década de 1970 a 1980, es notable el crecimiento de este rubro productivo, traduciendo en un aumento del 5.5% en el PIB.

"El PIB de los artículos textiles, prendas de vestir e industria del cuero (renglón II en la clasificación por diversiones industriales de las cuentas nacionales, fue de 26,047 millones de pesos en 1970 con un aumento de 2.4% respecto a 1979), en 1981 alcanzó un máximo de 27,602 millones (también a precios constantes de 1970), con un crecimiento de 5.96 respecto a 1980.

A partir de este año la industria empezó un período crítico en cuanto al crecimiento de la producción. En 1982 la caída fue de 5.7% y en 1983 el retroceso fue de 5.55%. El PIB alcanzado en 1983 fue de 24,569 millones de pesos".<sup>31</sup>

En 1985 las empresas textiles exportaron en total 18,817 millones de pesos corrientes en el período de enero a octubre de 1985. En el mismo lapso las importaciones de insumos textiles y sus manufacturas tuvieron un valor de 38,828 millones de dólares. (GRÁFICA #7) en la siguiente gráfica observamos que para la década de los 80 el sector textil tuvo un retroceso notable, en su producción el cual se reflejó en el aumento de sus importaciones y la disminución de las exportaciones que se efectuaron en 1985, afectando de esta manera la industria textil y su participación al PIB.

---

<sup>31</sup> De Jesús Espinoza, María, "Fuera de competitividad mundial, 25% de la planta productiva del sector textil", en La Jornada 13 de agosto de 1991 p.10.

### EXPORTACIONES E IMPORTACIONES EN 1985 DE TEXTILES



Fuente: El Universal 7 de Agosto de 1996.

Durante 1992-1994 la industria textil mexicana operó por debajo de su capacidad, se redujeron las jornadas de trabajo y se cerraron algunas plantas (50,000 empleos perdidos tal situación generada "por la invasión de ropa de mala calidad, muchas veces contaminada y principalmente saldos que no son vendidos en otras naciones.

La industria textil mexicana durante el periodo de 1995 y parte de 1996 sufre el mayor desempleo de la historia. De 150,000 trabajadores que laboraban hasta hace 2 años, ahora esa cifra sólo alcanza los 100,000 y lo peor es que se siguen cerrando fábricas de ropa. Prueba de ello es la caída de 4.5% registrada en el PIB de la industria durante los últimos años, situación que originó una reducción de 179.5% en la participación del sector dentro del PIB manufacturero".<sup>32</sup>

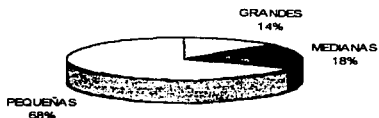
<sup>32</sup> Valencia Guillermo. "Desempleo en la industria textil por la invasión de ropa de mala calidad: Gott Trujillo". en El Universal, 7 de agosto de 1996 p.20.

El panorama económico de las empresas textiles del ramo del algodón presenta un marcado y progresivo deterioro, resultado de la coincidencia de un conjunto de factores. En primer lugar, la crisis económica del país durante la presente década que ha desalentado los procesos de modernización necesarios en la industria textil, especialmente por falta de orientación de financiamiento. En segundo lugar, la rapidez con la que se explicó la política de apertura comercial desde la segunda mitad de la década de los 80 no permitió que el empresario mexicano se adaptara al cambio.

La producción nacional de fibras para usos registra un comportamiento mixto en la presente década de los 90. La de origen químico disminuyeron 2.2% y las fibras de algodón bajaron 10.4% observándose un incremento de 36.5% en las derivadas de lana.

De acuerdo con las estimaciones del INEGI, el sector textil del país está conformado por mil 310 empresas, de las cuales 68.8% , es decir 902 son pequeñas; 17.7% son medianas y sólo 13.5% se refieren a grandes empresas. (GRAFICA # 8).

### CONFORMACION DE EMPRESAS DEL SECTOR TEXTIL 1995



Fuente: INEGI 1995 EMPRESAS DEL SECTOR TEXTIL

De acuerdo con el INEGI, la conformación de empresas del sector textil hasta 1995 está dividida en su mayoría por empresas pequeñas con un 68% seguidas de empresas medianas con un 18% y finalmente un 14% para empresas grandes. Como se puede observar México es un país de pequeñas empresas.

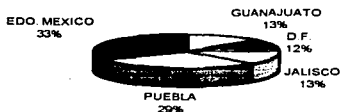
En cuanto a la generación de empleos, las cifras indican que hasta 1995 las grandes empresas del sector textil daban trabajo a 730 mil 533 personas, equivalentes al 55.7% del personal ocupado en esta industria.<sup>33</sup>

Geográficamente más del 80% de los establecimientos se ubican en cinco entidades Federativas: Distrito Federal 6.6, Estado de México 18.3, Puebla 15.9, Jalisco 7 y Guanajuato 6.9 (GRAFICA # 9)<sup>34</sup>

<sup>33</sup> Este total se obtuvo de las estimaciones de la Asociación Nacional de la Industria Química, de la Cámara Nacional de la Industria Textil y la Cámara Nacional de la Industria del Vestido.

<sup>34</sup> Celanese Mexicana, Informe Anual 1995, México, enero de 1996 p.26

## ESTABLECIMIENTO GEOGRAFICO DE LA INDUSTRIA TEXTIL 1995



Fuente: Celanese Mexicana, Enero 1996 Informe Anual

En México más del 80% de los establecimientos se ubican en sólo entidades federativas, la mayoría se localizan en el Estado de México y Puebla seguidos en menor proporción los estados de Guanajuato, Jalisco y el Distrito Federal.

### 2.2. Configuración interna de la Industria Textil

Con base en los procesos de producción que la industria desarrolla se puede identificar tres sectores. En primer lugar el sector de fibras sintéticas y artificiales, las fibras sintéticas son elaboradas a partir de productos derivados del petróleo y las artificiales entre otras materias primas de celulosa. En segundo lugar el sector textil que abarca todo tipo de fibras naturales así como tipo de hilados y tejidos. Por último el sector de la confección, es decir, la fabricación de ropa y otras prendas.

Las exportaciones mexicanas de fibras sintéticas aumentaron a niveles muy destacados. Las fibras sintéticas representan el 68% del valor de las exportaciones del

sector textil en los últimos 6 años. Este éxito exportador ha sido facilitado por la subvaluación del peso frente al dólar y respectivamente frente a las monedas europeas. Siendo productos relativamente poco diferenciados, la competitividad en fibras sintéticas resulta en gran parte determinado por la posición del costo, si el peso está subvaluado los productos mexicanos son más baratos.

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

El desarme arancelario tiene implicaciones importantes en este sector, especialmente por que la eliminación del instrumento del precio oficial reduce la protección arancelaria de México contra el "dumping" (las prácticas de vender por debajo del costo marginal para conquistar mercados y el uso de subsidios gubernamentales, son particularmente frecuentes en industrias intensivas en capital).

En disponibilidad y costos, las fibras naturales presentan problemas: el algodón y la macenamamiento y el henequén ha sido paulatinamente sustituido por fibras químicas, reduciendo sensiblemente su producción.

La característica más notable del subsector en México es el tamaño de la planta productiva en relación con otros países. La plantariginal para conquistar mercados y el uso

de subsidios gubernamentales, son particularmente frecuentes en industrias intensivas en capital).

En disponibilidad y costos, las fibras naturales presentan problemas: el algodón y la lana tienen altos costos de almacenamiento y el henequén ha sido paulatinamente sustituido por fibras químicas, reduciendo sensiblemente su producción.

La característica más notable del subsector en México es el tamaño de la planta productiva en relación con otros países. La planta promedio en México con 7,000 husos, es sólo la mitad del promedio español y una quinta parte del promedio en los Estados Unidos y Turquía. En un análisis realizado por las principales empresas productoras de maquinaria moderna señala que 15 mil husos es la escala mínima económica para uso al 100% de la maquinaria.

Con la continúa evolución tecnológica, este sector, se ha convertido en un negocio intensivo de capital, sin embargo, en los últimos años el empresario mexicano ha perdido confianza en el país y ha reducido considerablemente la inversión en este sector con lo cual la modernización de la planta productiva industrial se ha estancado. "La productividad es otro factor que afecta el costo del producto, al alcanzar mayor producción se reduce el costo del capital por unidad producida. Aunque la productividad de la maquinaria en el subsector es razonable una comparación internacional demuestra que esta podría mejorarse en un 15%. La productividad está en función de la velocidad del equipo (determinado por su edad y tecnología) y por la efectividad alcanzada en la industria".<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> Boston Consulting Group El sector textil en México, México, 8 de mayo de 1986, p.13



La productividad del personal en México es baja. En México se opera el equipo en un promedio de alrededor de 5,000 horas por año (poco más de dos turnos) en comparación con Corea del Sur donde se trabajan 8,000 horas o sea casi continuamente.

Aunque frente a países en desarrollo el bajo costo laboral en México compensa su baja productividad laboral, en relación con algunos importantes países exportadores como Corea del Sur, España, se mantiene una desventaja en el costo laboral por unidad producida.<sup>36</sup>

La industria del vestido en México fue una de las más protegidas de la competencia internacional hasta 1987-1988. Por ello durante décadas la producción en estos rubros se dedicaba exclusivamente al mercado interno. Se destaca como una industria citadina, que no contamina, ocupa espacios no muy grandes y genera gran empleo.

Aún cuando su contribución a la producción total de la industria manufacturera del país es hasta ahora inferior a la de otras ramas como la de productos alimenticios, sustancias químicas y productos metálicos, maquinaria y equipo, la industria del vestido en México se destaca por ser una de las primeras generadoras de empleo, particularmente en mano de obra femenina.

#### ESTRUCTURA DEL EMPLEO EN LAS EMPRESAS TEXTILES POR SEXO

	PEQUEÑA			MEDIANA			GRANDE		
	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
OBREROS	45.7	54.3	100	21.7	78.3	100	7.2	92.8	100
EMPLEADOS	37.5	62.5	100	69	31	100	57.5	42.5	100
PROFESIONALES	0	0	0	56.6	41.4	0	50	50	0
CALIFICADOS	80	20	100	55.2	44.8	100	84.2	15.8	100
DIRECTIVOS									

FUENTE: INEGI, SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO.

<sup>36</sup> Boston Consulting Group op. Cit. p.30

Sus principales productos se relacionan con la confección de vestidos, faldas, blusas u otras prendas de mujer, confección de trajes, sacos y otro tipo de ropa para hombre y confección de camisas.

"De 1990 a 1995 se dieron de alta 6,876 empresas, por lo que se refiere a su distribución regional el 52.0% de los establecimientos de prendas de vestir se concentran en el Distrito Federal (31.4%) Jalisco (10.8%) y México (9.8%)."<sup>37</sup>

Al tener una capacidad de generación de empleo muy superior al promedio de la industria manufacturera del país, el personal ocupado en la fabricación de prendas de vestir va continuado incrementándose. Según las estimaciones de Secretaría de Comercio y Fomento Industrial son 600,000 empleos directos.

Como empleadora de mano de obra dentro de la industria manufacturera está sólo después de las ramas de alimentos, productos metálicos y de maquinaria y equipo, pero al mismo tiempo mantienen el primer lugar dentro de las manufacturas como empleadora de mano de obra femenina. Habría que considerar además que esta actividad industrial se caracteriza por constituir un importante soporte local y regional de empleo en el país.

La importancia de la industria del vestido es aún mayor si se considera que siendo el producto final de la cadena productiva, el éxito en la exportación de prendas de vestir implica la exportación directa de fibras de hilos y telas, para contar sin intermediarios y de esta forma obtener un ahorro considerable, y adquirir una experiencia como exportador.

---

<sup>37</sup> Celanese Mexicana op. cit. p.42

En el rubro de la tecnología, en los últimos 5 años han surgido innovaciones relevantes en el proceso productivo; en cuanto al área de diseño. Se han desarrollado sistemas de cómputo que facilitan el diseño y elaboración de patrones; de rayo láser, y con cuchillas de alta velocidad capaces de cortar con precisión y rapidez grandes volúmenes de tela. No obstante hay que aclarar que por su costo, tales adelantos sólo se han introducido en alguna de las más grandes firmas confeccionistas mexicanas (Vanity, Marsel, D'Luv).

### **2.3. Participación de la Industria Textil dentro del Comercio Exterior.**

Aunque existen diferencias en la definición de la micro empresa, generalmente se acepta que son unidades productivas hasta de 15 empleados, considerando que una parte de los que laboran no tienen un salario y no siempre se presenta la relación patrón-asalariado. En un buen número de casos la micro empresa está asociada al trabajo familiar o de miembros de la familia extensa. La pequeña empresa abarca las unidades productivas entre 16 y 100 trabajadores y a partir de los 101 hasta los 250 empleados se considera mediana empresa.

La tendencia dominante de las últimas décadas ha sido la mayor concentración e integración de la actividad económica y financiera a pesar del crecimiento de los establecimientos micro y pequeños. Sin embargo, entre 1991 y junio de 1993 disminuyó ligeramente el total de pequeñas industrias a nivel nacional al pasar de 20 mil 279 establecimientos en 1990 a 19 mil 551 en junio de 1993 y el personal ocupado se redujo de 756 mil 650 personas a 730 mil 533 en el mismo periodo.

La producción de este sector ha estado significativamente influenciada por el comportamiento de las exportaciones. Tomando como base la década de los 80 y la

presente década de 1990, en el período de 1992-1995 el comercio exterior de la industria textil y del vestido tiene una evolución satisfactoria mostrando en forma ininterrumpida saldos con superávits en su balanza comercial, a un con la presente crisis económica por la que atraviesa el país.

### **2.3.1.-EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TEXTILES MEXICANOS**

A consecuencia de la apertura comercial y la entrada en vigor del T.L.C. se propiciaron movimientos considerables en la estructura y el monto del intercambio comercial. Cabe señalar que la industria textil/confección en México exporta principalmente artículos de tela, tejidos de algodón y de seda, fibras vegetales, artificiales o sintéticas, lana, hilados y lelas de algodón, obteniendo como resultado que "Las exportaciones del sector crecieron a una tasa media de crecimiento anual (TMCA) del 28.3% al incrementarse a 142.4 millones de dólares en 1995 ".<sup>38</sup>

En el caso de México, debido a la falta de exportaciones textiles en el presente año las cuotas han estado generalmente infrutilizadas y no se han podido aumentar en forma importante. El resultado es que las cuotas mexicanas son actualmente pequeñas en comparación con los países de larga tradición exportadora y a esto aunarle la dificultad para algunos industriales para la adquisición de créditos para la exportación.<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup> Celanese Mexicana, op.cit. p. 116

<sup>39</sup> Boston Consulting Group, El sector textil en México, op.cit. p. 20.

### 2.3.2. IMPORTACIONES DE PRODUCTOS TEXTILES MEXICANOS

Durante el presente decenio la división resistió el proceso de transformación que la economía nacional ha estado viviendo, al pasar de un patrón de producción orientado al mercado interno, basado en un proceso de sustitución de importaciones hacia otro

sustentado en la apertura comercial y paulatina orientación hacia los mercados internacionales. Estos cambios, aparejados con la caída de la demanda interna, obligaron a modificar sus relaciones frente al exterior.

Las importaciones cayeron de 1992 a 1995 a niveles inferiores a los del sector manufacturero en su conjunto, lo cual permitió disminuir el peso del componente importado de los costos de la división. "Sin embargo con la entrada en vigor del TLCAN se advierte un ligero repunte de las importaciones y no es sino hasta 1995 cuando se comienza a dar un resque en el crecimiento de la división, que está volvió a importar niveles superiores a los de 1992, tendencia que se consolidó en 1992 y 1994, ya que estas crecieron en 162.8%, 9.6% y 29.1% respectivamente."<sup>40</sup>

Al comentar sobre las repercusiones de la apertura comercial en la industria textil nacional, se señaló que "con la apertura comercial se ha dañado a la industria textil, porque existe un severo desequilibrio para esa industria entre la competencia externa vía importaciones y las posibilidades de exportar puesto que México está sujeto a cuotas de ventas al extranjero especialmente a Estados Unidos, de acuerdo al Convenio Bilateral en materia textil. Por lo tanto mientras entran al país textiles de muy dudosa calidad, los textiles

---

<sup>40</sup> Celanese Mexicana, op.cit., p.116

mexicanos no tienen opción de recurrir a la exportación porque están estrictamente limitados.<sup>41</sup>

Hay que destacar que una parte nodal de las importaciones de prendas de vestir son productos de baja calidad y precio, dirigido a los estratos de menores ingresos, esto consecuencia del bajo nivel adquisitivo que se tiene actualmente en el país y aunado a la mejor calidad de los productos que actualmente entran a nuestro país, con un mayor índice del continente Asiático, también se adquieren alfombras y tapetes, prendas de vestir (15% del total) y de fibras vegetales 23%, artículos para el hogar, telas de todas clases, e hilados y tejidos (35%).

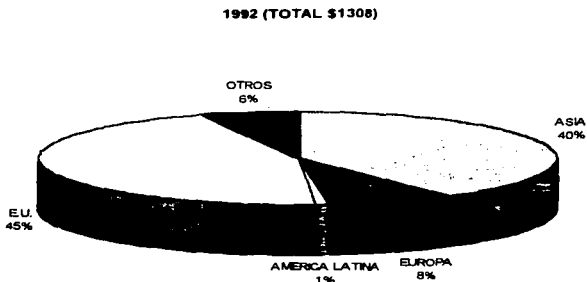
En 1995, tan sólo de Estados Unidos se importaron poco más de 2 mil 580 millones 412 mil dólares en tejido y confección lo que representó el 46% del total para ese año, "Cifras proporcionadas por la Cámara Nacional de la Industria textil revelan que en 1992 el desbalance comercial ascendía a un déficit de 185 millones de dólares, en tanto que al cierre de 1995 esta cifra alcanzó mil 96 millones de dólares."<sup>42</sup> De estos productos, el 40 por ciento fue importado de Asia, de Europa el 8% y de otros países el 7% restante fueron procedentes de Estados Unidos (GRAFICA #10).<sup>43</sup>

---

<sup>41</sup> Fragoso Beatriz, "Debe generalizarse la apertura comercial" en El Universal, 6 de mayo de 1995 p.10

<sup>42</sup> Cesar Sánchez Novoa "Golpean Importaciones al sector textilero" en El Norte, 12 de enero de 1995 p. 24a

<sup>43</sup> "Golpean importaciones al sector textilero", op.cit. p.24a



Fuente: El Norte 12 de Enero 1995 Asia Gana Terreno en los Productos Textiles.

En 1995 las importaciones provenientes de Asia aumentaron significativamente alcanzando casi el promedio obtenido por los Estados Unidos de América del Norte, esta cifra resulta preocupante pues los países de Asia han alcanzado en un periodo corto lo que otros países del continente Americano no han logrado, con el actual Tratado de libre Comercio se espera que las importaciones directas del continente asiático disminuya, así como también las llamadas prácticas desleales "Dumping" que durante muchos años han afectado al comercio de las micro, medianas y pequeñas empresas textiles.

## **CAPITULO 3**

### **LA INDUSTRIA TEXTIL FRENTE EL PROCESO DE RESTRUCTURACION ECONOMICA MEXICANA**



### **3. LA INDUSTRIA TEXTIL FRENTE EL PROCESO DE RESTRUCTURACION ECONOMICA MEXICANA.**

Ha cambiado el perfil de la estructura productiva y organizativa de las propias industrias pequeñas y medianas. Mientras en los años cuarenta, la mayoría de estas industrias producía directamente para el mercado de bienes finales -fue el caso de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, Canacintra- ya en los años setenta y muy claramente ahora, más del 60% - y en algunas regiones más industrializadas hasta el 80% - de las industrias son empresas proveedoras o subcontratistas al servicio de la gran empresa nacional o transnacional.

En este capítulo se analizan las condiciones de la industria textil, a fin de precisar cuales son las características del sector de referencia para comerciar dentro del marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, también se analizara el estado que guardaban las micro, medianas y pequeñas empresas textiles ante la apertura comercial y la adhesión al GATT, y finalmente las necesidades de adquirir por los empresarios nueva tecnología y una mejor capacitación para la mano de obra que interviene en el proceso industrial.

En 1982 México daría inicio a un programa de reforma económica en un intento por modernizar su economía. El propósito de ésta ha sido el de corregir las distorsiones generadas en los años anteriores y exponer a los productos nacionales a una mayor competencia con el exterior. Dichas reformas contemplaron no sólo un cambio en la política comercial, sino también y de forma más general, una disminución sustancial en la intervención directa e indirecta del sector público en la economía.

En lo que referente a política comercial, en 1982 el gobierno inició una serie de profundas medidas de liberalización, mismas que llevaron a la economía mexicana a ser considerada en la década de 1990 como una de las más abiertas del mundo, lo que contrasta con su posición en los setenta, cuando se caracterizó por ser una de las más protegidas. Dichas medidas fueron realizadas en tres etapas:

- En la primera etapa, de 1983 a 1985, la administración De la Madrid inició una apertura gradual mediante la simplificación del esquema arancelario, una reducción en el número de categorías sujetas a permiso, así como una disminución en el número de categorías cubiertas por el sistema de precios oficiales, se incrementó el ingreso del sector público tanto por concepto de recaudación como por ajustes en los precios y tarifas de los bienes y servicios proporcionados por éste, se recortó el gasto público y se reestructuró el sector de empresas paraestatales por medio del esquema de privatización, fusión o liquidación.
- La segunda etapa se inició con la adhesión de México al GATT en 1986, y se caracterizó por una aceleración del proceso de liberalización, ya que se incremento el número de categorías libres de permiso previo, se redujeron aún más los aranceles, y continuó la supresión de precios oficiales.

En 1985 el gobierno mexicano inició un programa de privatización para desincorporar una buena parte del sector paraestatal. "A fines de julio de 1990 el número de empresas propiedad del gobierno o controladas era sólo de 310 en comparación con 1155, que existían en 1982." <sup>44</sup>

"Así a finales de 1987, el uso de precios oficiales era casi inexistente y el nivel del arancel pasó de un rango entre 0 y 100% en 1985, a un rango entre 0 y 20% a finales de

---

<sup>44</sup> "La Apertura Comercial Mexicana" Revista de Comercio México, D.F., Junio de 1992, p. 35

diciembre de 1987" .<sup>45</sup> Como resultado de estas medidas sólo un reducido número de categorías necesitaban de permiso previo, entre las que destacan el petróleo y derivados, vehículos automotores, productos farmacéuticos, calzado, equipo electrónico y agricultura.

Finalmente en la tercera etapa, el gobierno mexicano dio a conocer en marzo de 1990, el interés de nuestro país por suscribir un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, para aumentar en número las exportaciones e inversiones hacia ambos países y de esta manera no quedar al margen del cambio en la economía mundial, cuando en los continentes se han creado bloques económicos, como el caso de la Comunidad Europea , la Cuenca del Pacífico y el Merco sur.

### **3.1 Proceso de Apertura De la Industria Textil.**

En el marco del proceso de reestructuración económica de México, la industria textil es una de las más afectadas al darse una mayor apertura para el comercio, con esto se abren puertas a una penetración de productos asiáticos principalmente y la existencia de practicas desleales al comercio, afectando principalmente a la industria textil mexicana en su totalidad.

Durante varios decenios el mercado textil mexicano se mantuvo cerrado a la competencia externa, con la aplicación de instrumentos como los permisos de importación que su mayoría fueron negados, y/o los aranceles del 100%. Esta situación favoreció el crecimiento del sector a nivel interno, cuya expansión se debió , además, al constante incremento de la población. Sin embargo, a pesar de la gran demanda potencial, esta no

---

<sup>45</sup> "La apertura Comercial Mexicana", *op.cit.* p.36

pudo ser satisfecha bajo poder adquisitivo y sólo en 1975 mejoró la capacidad de compra llegando a su nivel más alto en 1980.

Entre 1985 y 1987 el comercio exterior de la industria textil mantuvo épocas de auge, no obstante, después de este último año y hasta 1989 presentó retrocesos que se reflejaron en un saldo deficitario del sector.

El proceso de apertura económica para todos los sectores productores, salvo excepciones muy especiales, se dio previo a la adhesión de México al GATT, en lo que respecta a productos textiles, la apertura se inició en 1985 con la eliminación del requisito de permiso previo de importación y una reducción de aranceles para hilados y tejidos. El proceso de apertura culminó a principios de 1989 cuando para prendas de vestir y artículos confeccionados se eliminó el antes mencionado requisito y los aranceles se redujeron a los niveles actuales de 15% para hilados y tejidos y 20% para prendas de vestir y artículos confeccionados respectivamente.

Aparentemente esta decisión fue tomada sin tener en cuenta la manera en que los países en vías de desarrollo utilizan el Acuerdo Multifibras, mismo que permite establecer cuotas. Así el mercado textil mexicano se abrió para permitir la entrada de todas las industrias textiles del mundo.

El flujo de telas, prendas y artículos confeccionados ha sido exorbitante y, una gran proporción de ellos son subfacturados o con "dumpings" para minimizar el pago de impuestos, ocasionando severas lesiones al industrial al no poder competir con estos productos principalmente en su precio.<sup>46</sup>

---

<sup>46</sup> El dumping es una práctica de comercio desleal que consiste en la venta de un producto en el mercado exterior a un precio inferior al que se paga en el mismo país exportador.

Los resultados de esta apertura se manifiesta en la balanza comercial textil mexicana que después de haber sido superavitaria se volvió deficitaria. "Todavía en 1987, las ventas al exterior ascendieron a 400 millones de dólares y las compras a 112 millones con un saldo positivo de 228 millones". Sin embargo, fue en 1988 donde se empezaron a sentir los estragos en el sector por la apertura económica al descender las exportaciones e incrementarse las importaciones.

"Para 1989, las exportaciones del sector crecieron en una Tasa Media de Crecimiento (TMC) del 23.3%, esto es 142.4 millones de dólares, mientras las importaciones reflejaron un crecimiento constante, siendo su TMCA en 1985 de 55.2%, es decir, 88.4 millones de dólares pasó a 512.9 millones en 1989".<sup>47</sup> Dando una diferencia que se notaría principalmente en la aportación de la industria textil al PIB y a su disminución en las exportaciones haciendo notorio el déficit registrado en 1989 que se explica por el incremento en las importaciones que se incrementaron en un 75% para ese año.

Para 1990, "el déficit fue por primera vez de 127 millones, la tendencia de crecimiento de importaciones continuó y fue de 852 millones de dólares (66% más) contra 397 millones en la exportación, en lo que arroja un faltante de 455 millones".<sup>48</sup> y esto afectaría al sector textil haciendo cada vez débil para competir con una constante penetración de productos extranjeros ocasionando la desintegración del sector textil.

Cabe señalar que el sector al estar conformado en su mayoría por industrias pequeñas y medianas, cuya maquinaria no es muy moderna y en algunas ocasiones obsoleta, además de no contar con los suficientes recursos para modernizarla, se vuelve

---

<sup>47</sup> Textil World Maclean Hunter, August de 1992 p.606

<sup>48</sup> *Ibidem* p. 640

vulnerable ante la aparición de nuevos competidores quienes cuentan con nueva y sofisticada tecnología implementada en su producción.

Un reflejo de lo anterior es que la industria textil cuenta con términos de intercambio desfavorables, al exportar principalmente artículos de tela, tejidos de algodón, mientras que se importan alfombras y tapetes, prendas de vestir, artículos para el hogar, telas de todas clases, hilados y tejidos.

Lo anterior incidió de manera negativa en la rama textil, porque ante el proceso de apertura muchas de las pequeñas y medianas empresas deberán cerrar ante los embates de los competidores extranjeros, que si bien no son las grandes firmas, son industrias con tecnología moderna, cuyos productos se ofrecen a costos no muy altos y de buena calidad.

Para los productores de textiles, ya sean pequeños, medianos o grandes, el proceso de apertura significa un gran reto a vencer, porque no sólo se encontrarán determinados por las condiciones internas, sino también por la serie de acuerdos y convenios (principalmente a las reglas que plantea el TLC) dentro del sector textil, por lo que necesitarán buscar nuevas formas de crecimiento, sin afectar el precio del producto a fin de competir con el exterior.

La apertura comercial unilateral de México, que se realizó de manera acelerada y sin mecanismos de defensa del productor nacional frente a mercados internacionales que operan con frecuencia a través de competencia desleal, vía precios "dumping", destruyó en menos de 10 años, una buena parte de las empresas fabriles pequeñas y medianas en los productos básicos ya mencionados, pero también en sectores dinámicos como la industria

de autopartes, algunos sectores de la industria química y buena parte de la ya debilitada industria de bienes de capital.

Las autoridades mexicanas subestimaron el impacto de la apertura comercial al sobrestimar el efecto multiplicador de las exportaciones manufactureras en el producto nacional y el empleo. El efecto de la liberalización comercial y la desregulación económica ha favorecido especialmente a los grandes conglomerados industriales y comerciales y, en un segundo término, a las empresas medianas asociadas o subcontratistas de bienes y servicios que demanda la gran empresa. No obstante, debe considerarse que los impactos regionales han sido distintos y con resultado de diverso peso en el empleo y la producción, dependiendo del nivel de desarrollo socioeconómico de cada región. Por ejemplo en los estados de Puebla y Jalisco la apertura comercial ha sido devastadora para la pequeña y mediana industria productora de bienes de consumo final, sin embargo, en Nuevo León, el tejido industrial pequeño y mediano, más vinculado a la gran industria, ha incidido en una menor vulnerabilidad de los establecimientos pequeños, además que los sistemas de apoyo, vía asociaciones por rama, han permitido buscar nuevos nichos de mercado o cambiar de giro productivo.

En las grandes ciudades como México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, León, Ciudad Juárez, Tijuana, Torreón y Mérida, entre otras, muchos industriales cerraron las fábricas, pero se lanzaron a comercializar productos importados. El nuevo nicho de los años noventa ha sido, sin lugar a dudas, la comercialización de productos o servicios extranjeros.

En el ámbito de los servicios, cabe destacar el auge de las franquicias de todo tipo: comida rápida, seguros médicos, correos privados y mensajería, salones de belleza, reparaciones automotrices, tintorerías, despachos contables y corporativos, vestido, etcétera.

En el terreno productivo, también han proliferado las asociaciones o coinversiones con capitales extranjeros que poseen marcas de prestigio en una amplia gama de productos de consumo. Una alternativa que se promueve por las autoridades mexicanas a través de Secofi y Nafin son las empresas integradoras y las uniones de crédito que cuentan con facilidades y apoyos diversos para salir adelante.<sup>49</sup>

### **3.2. Acuerdo Bilateral Mexico-EE.UU. Sobre textiles**

El Acuerdo Multifibras que rige a varios países ha tendido a proteger a las naciones más desarrolladas, principalmente a EE.UU., impidiendo las exportaciones hacia ese país provenientes de sus contrapartes en desarrollo. Para superar esta traba México ha llevado a cabo algunos acuerdos bilaterales donde su objetivo ha sido aumentar las cuotas de exportación hacia la Unión Americana.

Así, en febrero de 1988 se firmo un convenio por cuatro años sobre comercio y textiles, que autorizó un incremento anual del 6% en la cuota estadounidense para la importación de textiles y ropa de origen mexicano. Con el convenio, 80% de las exportaciones mexicanas se destinaría a Estados Unidos.<sup>50</sup>

Sin embargo, la cuota de exportación permaneció reducida y hacia fines de 1988 se reiniciaron las negociaciones para incrementar más aún las ventas. Estas negociaciones se

---

<sup>49</sup> El Mercado de Valores #11 "Micro y Pequeñas Empresas en México" Nacional Financiera, México, noviembre de 1995, p.40

<sup>50</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Convenio Bilateral México-Estados Unidos en materia de textiles, Secofi, 1988, p.7.



concentraron en febrero de 1989 con la firma de un nuevo convenio.<sup>51</sup> cuyos puntos principales son:

**A)** Flexibilizar las categorías de régimen especial por donde se clasifican los productos de la industria maquiladora, a fin de facilitar un crecimiento sustancial de las exportaciones de esa industria.

Las 16 categorías de régimen especial se redujeron a 11, a los que se establecieron montos flexibles que pueden incrementarse con facilidad a través de consultas con EE.UU.

Se convino, además, incrementar de manera inmediata el monto establecido para 7 categorías de régimen especial en un 45% en promedio.

**B)** Incrementar y flexibilizar las cuotas para productos elaborados con materiales textiles de origen nacional o de terceros países, a través de la sustitución de los límites específicos establecidos en el anterior convenio por cantidades de referencia susceptibles de incrementarse con facilidad por medio de un mecanismo de consulta. Este mecanismo no es una cuota rígida y se adoptó para 42 de las 81 categorías de este grupo.

**C)** Reducir el número de categorías en el convenio de 108 a 92. Esto paralelo a la eliminación de los niveles de cuota en 52 categorías, significando que el 52% de las categorías del convenio se liberan.

**D)** Fusionar categorías de productos similares con el propósito de facilitar la utilización de las cuotas. Se unieron en sólo 6 categorías los productos que anteriormente se clasificaban en 14.

---

<sup>51</sup> Ibidemp.8

**E) Acordar diversas medidas de carácter administrativo que simplifican la operación del convenio. Entre estas destacan la modificación del sistema de visado y la revisión conjunta de las cuestiones relativas al despacho aduanero.**<sup>52</sup>

Sin embargo, a pesar de estos propósitos y algunas realizaciones, el Acuerdo Bilateral representa el mayor problema que tiene nuestro país, debido a que limita las exportaciones de textiles mexicanos por medio de cuotas que tienen como objetivos principales mantener competitivos los textiles de EE.UU., preservar los empleos y las ganancias en su sector textil. México se ha visto obligado a negociar al amparo de este acuerdo, aunque esto significa frenar el desarrollo de la industria textil mexicana.

### **3.3 Situación de la Industria Textil Mexicana Frente al TLC**

La industria textil mexicana, a través de los cambios registrados en el comercio a raíz de la apertura económica del país iniciada en 1982 y, ante la posibilidad firma del Tratado de Libre Comercio, comenzó a registrar una serie de transformaciones para apoyarla y evitar su desaparición ante la entrada de productos textiles extranjeros.

México en su afán de preservar una de las industrias manufactureras de más tradición y de mayor captación de empleos como es la textil, ha creado mecanismos para contribuir al surgimiento de un marco operativo más adecuado y dar paso a la modernización del sector.

---

<sup>52</sup> Ibidem,p.10.

Como es el caso de el Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección .<sup>53</sup>, cuyo contenido marca la línea a seguir por ese sector, ya que con la apertura de nuevos espacios comerciales debido a la negociación internacional y en especial con el TLCAN, éste es uno de los sectores con mayor potencial en base a la amplia aportación de un 10% al PIB manufacturero del país.

El programa abarca cuatro líneas: comercio exterior, tecnología, organización industrial y financiamiento. Es precisamente en ellos donde se requiere un avance, ya que los estudios realizados por asesores económicos del sector privado indicaron que la industria textil se ha caracterizado por mantener un bajo nivel de inversión, mala planeación financiera y una capacidad ociosa superior al 45% en promedio, lo que limita y reduce los niveles de competitividad y aumenta su vulnerabilidad frente a productos importados.

En el área de comercio exterior, se contemplan aspectos en materia de operación aduanal y fiscalización, política arancelaria, normas, defensa contra prácticas desleales y promoción de exportaciones. Dichas acciones buscan combatir prácticas nocivas como el contrabando y la subfacturación, asegurar la equidad en los requerimientos de normalización para empresarios nacionales y extranjeros, brindar una mejor defensa contra la competencia desleal de los foráneos, perfeccionar la protección escalonada del sector y otorgar mayor información y apoyo logístico a su internacionalización.

El contrabando en textiles se da con la introducción al país de ropa y telas que siendo nuevas son lavadas para que se vean usadas y así poderlas internar como si fuera propiedad de personas que viajan al extranjero, evitando el pago de derechos de aduanas.

---

<sup>53</sup> "Se firmó el programa para la competitividad en Textiles", El Día, 27 de mayo, 1992,p.7

También se introducen ilegalmente bajo la categoría de trapería que debiera desgarrarse y convertirse en materia prima: borra o lana regenerada.<sup>54</sup>

Con el objetivo de abatir el ilícito de contrabando se estableció un operativo especial de verificación y control de aduanas, además de realizarse auditorías para evitar la comercialización de ropa introducida ilegalmente, ya que este es uno de los principales problemas enfrentados por la industria textil, debido al amplio abastecimiento del mercado nacional con productos extranjeros ilegales, que afectan y afectarán a los productores textiles nacionales que sobrevivan a la apertura.

En el área de tecnología, el programa incluyó acciones en materia de recursos humanos y desarrollo tecnológico, que persiguen sentar las bases para la modernización de la planta industrial y otras políticas para elevar la productividad, cuestión sumamente necesaria debido al atraso en la implementación de equipo más moderno.

La organización industrial requiere acciones en materia de coordinación sectorial, para contribuir a articular en forma eficaz los eslabones de la cadena productiva, mejorar la capacidad de respuesta de la industria a los requerimientos de la demanda, modernizar las etapas de diseño y presentación, y propiciar vinculaciones estratégicas con otros empresarios e inversionistas.

Con este tipo de programas, México pretende dar un cambio al sector textil en su búsqueda por reemplazar el uso intensivo de mano de obra, cuyo fin será conducirlo a una mayor especialización del proceso productivo, con la incursión de maquinaria de alta

---

<sup>54</sup> Troncoso, Patricia. "Necesario que la industria del vestido ofrezca una moda mexicana real". El Día, México, 5 de abril, 1995, p.7.

tecnología y un mayor acercamiento hacia la capacitación del personal para alcanzar mejor calidad en el producto final.

Al respecto, los industriales textiles al ver el estrechamiento de su sector y al buscar nuevas formas de producción, podrían orientarse hacia la integración de cadenas productivas denominadas coinversiones. Estas se implementarían para evitar el cierre de un gran número de pequeñas y medianas empresas textiles que no pueden tecnologizarse y sostener el impacto en el mercado ante la entrada de los productores extranjeros.

Las coinversiones se podrían dar con extranjeros que aportan tecnología, cuya implementación ya se demostró es necesaria ante la apertura económica del país y ante la competencia generada por el TLC, mientras los empresarios mexicanos podrían aportar estructuras, experiencia y ambos el mercado propicio para comerciar sus productos.

Como ejemplo ésta el caso de Celanese "desde hace varios años la filial mexicana de la transnacional Celanese Incorporated que cuenta desde 1987 con capital Alemán al haber sido adquirida por Hoechst A6, ha incorporado a un buen número de plantas grandes, medianas y pequeñas en la producción de telas, y a la vez también incorporó a confeccionistas y maquiladores en la producción de prendas de vestir con destino a la exportación".<sup>55</sup>

Celanese Mexicana es en la actualidad el principal productor en México de fibra corta de poliéster, materia prima con destino a la industria textil y del vestido. En su más reciente informe de labores se afirma que los resultados del grupo fibras fueron satisfactorios, considerando su íntima relación con la cadena textil, 75% de las ventas del grupo tuvieron

---

<sup>55</sup> Portos, Irma. Pasado y Presente de la Industria Textil en México. México, Edit. Nuestro Tiempo, 1996, p.143

un destino interno y el resto hacia el exterior principalmente con los socios comerciales del TLCAN.

" En esta empresa las perspectivas de crecimiento económico a raíz de la puesta en vigor del TLC son muy favorables para México y EE.UU., por lo que en 1996 Celanese Mexicana aumentará su capacidad productiva con una inversión cercana a los 100 millones de dólares, introduciendo nuevas tecnologías y la apertura de dos plantas nuevas en Querétaro y Michoacán, con lo cual se busca revertir la caída de 7% observada en las ventas del grupo durante 1995 y cumplir con la meta de incrementar 15% su volumen para este año".<sup>56</sup>

En total, Celanese cuenta con 9 complejos y alrededor de 50 plantas en todo el país, a las cuales se añadirá una nueva, misma que se destinará a producir "petbotea", es decir, polyester utilizado para la fabricación de botea.

Actualmente se registra un incremento de la productividad y apoyados en ella buscarán introducirse productos de mayor valor agregado. Es decir, Celanese ya no intentará vender únicamente polyester, sino asociarse con sus clientes principales. Por ejemplo, para la fabricación de la película de plástico se asoció con el Grupo Bimbo y formaron la empresa Novacel, misma que se encarga de producir la materia prima, manufactura de los empaques para alimentos y de la impresión de la marca Bimbo.<sup>57</sup>

Otro caso es el grupo regiomentano Cydsa, el cual a principios de agosto compró grandes consorcios textiles como el Grupo San Marcos de Aguascalientes, el que contaba hasta su adquisición con 12 empresas y cuatro mil trabajadores, con esta operación,

<sup>56</sup> "Celanese elevará producción", *Excelsior*, 3 de febrero, 1996, p.11-f

<sup>57</sup> *Ibidemp.* 11 f.

pretende afianzarse fuertemente en el sector textil produciendo desde la materia prima hasta el producto final y con ello aprovechar el TLC. El Grupo San Marcos es productor de cobertores, manteles, tapetes, toallas, sábanas y controla el 75% del mercado nacional.

Anteriormente, Cydsa había ya experimentado en terreno textil con la planta Ultracil Ubicada en Guadalajara y que fabrica suéteres con destino a Estados Unidos, el Grupo Cydsa es el principal productor de acrílico en América Latina, por lo que sus estrategias de inversión están cada vez más orientadas a la integración productiva con distintos productos que tengan como base las fibras químicas que ellos producen. De ahí que también hayan iniciado operaciones tendientes a controlar el mercado de suéteres y otros tejidos de punto no sólo con destino a la exportación, sino para desplazar y cerrar el paso a los productores asiáticos.<sup>56</sup>

Finalmente podemos nombrar el caso de Manufacturas Mallorca, la cual se dedica a fabricación de pantimedias, cuya estructura operativa fue de carácter familiar, hasta antes de 1985 mantenía un ritmo de producción reducido hecho que le impedía orientarse hacia el intercambio comercial con el exterior. Tal situación se agudizó con la apertura comercial y provocó casi el cierre de la empresa a mediados de 1992, en este mismo año en el marco de las negociaciones del TLC Mallorca logró consolidar un proyecto de coinversión con la empresa estadounidense Sara Lee. Hay que aclarar que para que se de una coinversión ambas partes deben aportar el 50% de capital.

---

<sup>56</sup> Potros Irma en op.cit. p. 144

La empresa americana Sara Lee además de dedicarse a la elaboración de pasteles ha incursionado en México, en el ámbito textil con la marca Hanes y Leggs por lo que necesitaba de un mercado y de una empresa mexicana que le pudiera comercializar sus marcas.

La empresa estadounidense (Sara Lee) además de aportar tecnología y Capital otorgó a Mallorca la concesión de las dos marcas, mientras que la empresa mexicana (Mallorca) proporciona la otra parte de capital, mano de obra, publicidad y mercado.

Hasta el momento esta relación ha resultado benéfica para la empresa mexicana ya que aumentó el número de naves industriales (de dos a tres y un inmueble para sus oficinas generales), y el número de personal (de 800 a 1200).

Por su parte, el TLC estipula para el sector textil los siguientes aspectos:

- Las disposiciones del Tratado relativas a textiles y prendas de vestir prevalecerán sobre las del Acuerdo Multifibras y otros convenios internacionales sobre comercio de productos textiles de los cuales los países contratantes del TLC sean miembros.
- Las reglas estipuladas en el TLC serán para el comercio de fibras, hilos, textiles y prendas de vestir en el mercado de América del Norte.
- La eliminación de barreras arancelarias de manera inmediata o gradual se efectuará en un periodo máximo de 10 años, para productos textiles y del vestido producidos en América del Norte y que cumplan con las reglas de origen establecidas en el Tratado. Además, en una disposición benéfica para México, Estados Unidos eliminará de manera inmediata las cuotas



de importación para productos mexicanos de este tipo y en forma gradual para los productos manufacturados en nuestro país que no cumplan con la regla de origen.

- Las salvaguardas se aplicarán cuando los productores de textiles enfrenten daños fuertes, a causa del aumento de sus importaciones provenientes de otro país miembro del TLC. Estas consisten en el aumento de los aranceles del país importador, con excepción del comercio entre Canadá y Estados Unidos, o la imposición de cuotas a las importaciones.
- En materia textil, el Tratado contiene reglas de origen específicas que determinan si los productos textiles y del vestido importados pueden gozar de un trato arancelario preferencial. Para la mayoría de los productos la regla de origen es de "hilo en adelante", lo que significa que los textiles y las prendas de vestir, para gozar de un trato preferencial, deben elaborarse a partir de hilo producido en un país miembro del TLC. Se establece una regla de "fibra en adelante" para ciertos productos, tales como hilos de algodón y de fibras sintéticas y artificiales. "Fibras en adelante" significa que los productos textiles y del vestido deben elaborarse a partir de fibras producidas en un país miembro. En algunos casos, también podrán calificar para recibir trato preferencial las prendas de vestir cortadas y cosidas en un país miembro con telas importadas en que los países signatarios consideren que existe oferta insuficiente, como seda, lino y ciertas telas para la fabricación de camisas.

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

fueron incluidos en el ALC y se les ha establecido una tasa de crecimiento anual durante los primeros cinco años por lo menos.

• Los requisitos de etiquetado los evaluará un comité integrado por miembros del gobierno y del sector privado para evitar las diferencias de éstos entre los tres países que constituyan obstáculos innecesarios al comercio. Este comité definirá un plan de trabajo para el desarrollo de requisitos uniformes de etiquetado, incluyendo pictogramas y símbolos, instrucciones de cuidado, información sobre contenido de fibras y métodos para la fijación de etiquetas.<sup>59</sup>

El desarrollo actual de la economía mexicana y su rápido proceso de apertura, implican que industrias como la textil al buscar la modernización se aboquen ya no sólo a su interior, sino también hacia el exterior y principalmente fijen su atención en los posibles mercados de acceso, pero al mismo tiempo rivales en producción.

En este sentido, encontramos que la zona norte de América con el Tratado de Libre Comercio representa la principal fuente de acceso para México, por lo que el sector textil al pretender modernizarse y buscar una posible vinculación con esos mercados deben conocer su desarrollo dentro de la misma rama.

---

<sup>59</sup> Los puntos sobre el TLC fueron extraídos de la Descripción del Proyecto de Tratado de Libre Comercio de América del Norte, elaborado por los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, Canadá y Estados Unidos de América. 12 de Agosto de 1992, p.4.

México ante este convenio tiene algunas ventajas para el sector textil como sería su desarrollo además de la proyección a nivel internacional que puede tener, pero estas sólo se obtendrán si logra sobrevivir al proceso de apertura comercial mediante su tecnologización, cuestión que se antoja difícil debido a la gran cantidad de pequeñas y medianas empresas textiles que conforman ese sector.

Canadá y su industria textil enfrentan problemas que afectan su comercio. Algunos de estos son: los altos costos de producción total debido a factores como el clima y la geografía del país, que sólo les permite la producción de algunos artículos que no son competitivos en otros mercados, el tamaño tan pequeño del mercado propio y la incompleta explotación de su economía de escala por la diversidad de estilos de productos.<sup>90</sup>

Si bien los fabricantes de hilo canadienses cuentan con el mismo equipo moderno básico como sus contrapartes en otros países industrializados, no han disfrutado del crecimiento de la planta industrial a causa de las restricciones del pequeño mercado interno. Es por esto que Canadá en su comercio internacional se apega al proteccionismo de su mercado.

---

<sup>90</sup> Goodfellow, Matthew, "The Pro's and Con's of manufacturing in Canadá", Intimate Fashion News, Chicago, 1990, p.20

## **CAPITULO 4**

### **ALTERNATIVA DE DESARROLLO PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS INDUSTRIAS TEXTILES EN MEXICO**

#### **4. ALTERNATIVA DE DESARROLLO PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS INDUSTRIAS TEXTILES EN MEXICO.**

En la actualidad las pequeñas y medianas industrias textiles tienen como alternativas de desarrollo para su mejor fortalecimiento en el ámbito exportador el de reestructurar sus deudas financieras con la banca , principalmente tipo de crédito ; y la de buscar una forma de asociacionismo con otras empresas del ramo textil para lograr una efectiva competencia con las compañías extranjeras, principalmente las Canadienses y las Estado Unidenses .

Se ha generado un programa por que trata de integrar a las empresas no solo del ramo textil sino de todos los sectores productivos, este programa recibe el nombre de "Empresas Integradoras" y es fomentado principalmente por NAFIN , este programa tiene como principal objetivo el asociar empresas para dar como resultado empresas realmente competitivas a nivel nacional e internacional en factores esenciales como son en el costo, calidad y servicio del producto que se esta comercializando.

##### **4.1. IMPORTANCIA DEL DESARROLLO DE EMPRESAS INTEGRADORAS EN MEXICO.**

La actual situación por la que atraviesa el país, hace necesario contar con el mayor número de instrumentos posibles para apoyar a la planta industrial. En este contexto, la empresa integradora resulta una modalidad adecuada para aumentar la productividad, mejorar la calidad de los productos y reducir costos permitiendo así a los socios competir tanto en el mercado interno como en el externo.

La figura de empresa integradora por sus características y diseño articula la fuerza y flexibilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas, para adaptarse y sobrevivir en épocas de crisis con la fortaleza de la gran empresa. De ésta manera la empresa integradora está en condiciones de aprovechar las oportunidades de competir en un mercado global.

Secofi y Nacional Financiera apoya el fortalecimiento a las empresas integradoras y sus asociados a través de su Red de Intermediarios Financieros; en tres modalidades: a los socios de manera individual; a las empresas en su calidad de socios; y finalmente a la propia empresa integradora.

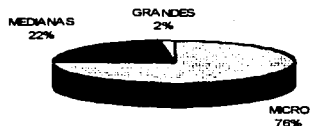
Las instituciones tiene la firme intención de apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa para incrementar sus niveles de productividad mediante el aprovechamiento de economías de escala y a lograr un mayor y mejor acceso al financiamiento, a la mano de obra calificada, a las tecnologías de punta y en general a todos aquellos mecanismo que contribuyan a fortalecer su nivel de competitividad. La crisis financiera que afecta a un gran número de empresas del país las ha colocado en una situación difícil. Es por ello que en los últimos meses NAFIN se ha abocado prioritariamente a la promoción de la reestructuración de sus adeudos, esto para reactivar la cultura de exportación y orientar a los industriales del sector textilero prioritariamente a formar parte de una empresa integradora.

A la fecha, Nacional Financiera ha reestructurado más de 19 mil créditos en beneficio de 14 mil 700 empresas del sector Textil, de las cuales 77% fueron micro, 22% pequeñas y el 1% medianas y grandes.

Como se puede observar el interés de la reestructuración es tan importante para NAFIN, como para el mismo empresario, pues sin tal reestructuración la industria del Textil puede caer en una crisis todavía mayor y no solo en el aspecto de exportación sino en el de calidad del producto por escasez de una mano de obra calificada así como de maquinaria

A través de sus diferentes programas de descuento la institución ha canalizado 5 mil 500 millones de pesos en apoyo a 23 mil 600 empresas. Del número total de empresas atendidas, las micros constituyeron el 76%, las pequeñas 22% y las medianas y grandes el 2% restante. (gráfica 11)

**APOYO DE NAFIN DE 5 MIL 500 PESOS A APOYO A 23 MIL 600 EMPRESAS**



Fuente: Nafin 1996 Apoyo de 5 mil 500 pesos a empresas textiles.

Actualmente mediante programas crediticios se brinda apoyo al capital de trabajo, inversiones fijas, modernización tecnológica y al mejoramiento del medio ambiente, a la pre exportación y exportación de bienes y servicios, así como para la importación de materias primas, insumos, refacciones, maquinaria y equipo, a través de líneas globales y a corto plazo, como se muestra en la gráfica se ha brindado mayor apoyo a las micro empresas.

Esto es con el fin de lograr solventar los actuales rezagos en los cuales se encuentra el sector textil actualmente, también es con el propósito de fomentar el hábito de exportación, procurando así la generación de divisas requeridas en el proceso de reconstrucción industrial, no obstante, al encontrarse restringida a operar como banca de segundo piso, la canalización de este tipo de recursos se ha reducido considerablemente durante los últimos años considerando la política de la mayoría de las instituciones de banca múltiple en México de preferir promover sus propias líneas de crédito bajo la premisa de una actitud burocrática por parte de Nacional Financiera lo que, aunado a la situación económica actual en nuestro país se ha traducido en una seria subutilización de los recursos externos que ofrece la citada banca de fomento en apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa nacional.

Asimismo el PROMIN "Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial", que culmina un proceso de simplificación de los diferentes apoyos que brinda este programa a la micro, pequeña y mediana empresa del país ha logrado ayudar a gran parte del industrial del ramo textil, pero aun falta difundir más este programa para cada vez conseguir reducir el rezago industrial.



En la mentalidad empresarial que impera en nuestro país, es necesario instrumentar una amplia gama de apoyos que abarquen desde la capacitación laboral, la simplificación y desregulación de aspectos administrativos contables y fiscales, hasta el franco apoyo financiero para obtener beneficios competitivos con los países del norte.

Para atender estos propósitos, el gobierno federal presenta el programa de apoyo a empresas integradoras con la participación de la Secretaría de Comercio y fomento industrial, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de la banca de desarrollo, de la banca comercial y de un importante conjunto de intermediarios financieros no bancarios.

Con especial énfasis se promueve este tipo de figuras -(Promin)-en los sectores industriales prioritarios en los que a la fecha se han suscrito convenios de apoyo para las cadenas productivas de cuero calzado, textil y confección así como para las industrias muebleras y del juguete.

Es importante destacar que dos de los objetivos principales del Promin los constituye por un lado, el apoyar los proyectos de ampliación o modernización de grandes empresas industriales que favorezcan el desarrollo de proveedores a través de la creación e integración de cadenas productivas en las que participen activamente micro, pequeñas y medianas industrias;

Tal es el caso de las cadenas productoras de cuero y calzado; de las industrias textiles y de la confección; el sector mueblera; el del juguete, artículos deportivos y bicicletas, cada una de las cuales cuenta con un programa de apoyo específico que promueve su desarrollo integral y dentro del cual la participación proactiva de las empresas integradoras es de fundamental importancia para la consecuencia cabal de sus objetivos.

Por otro lado a través del Promin se propone apoyar la creación y desarrollo de empresas integradoras que tengan por objeto, a su vez, el desarrollo de proveedores industriales articulados a grandes empresas industriales.

En este sentido podrán ser apoyadas a través de la red de intermediarios con que opera Nacional Financiera todas aquellas micro,pequeñas y medianas industrias, cuyos proyectos se identifiquen con los objetivos de este programa, así como las empresas industriales grandes, cuyos proyectos favorezcan la articulación de cadenas productivas en las que participen micro, pequeñas y medianas industrias.<sup>61</sup>

Nacional Financiera ha remarcado la importancia de apoyar el fortalecimiento de proveedores nacionales apoyandose en un esquema similar al factoraje en el cual se descuentan cuentas por cobrar de grandes distribuidores e industrias con calificación "AAA" asumiendo el riesgo de la recuperación de cartera y resaltando así su vocación de Banca de desarrollo frente a la coyuntura actual . Bajo este esquema , los pequeños proveedores pueden continuar ofreciendo crédito a los grandes empresarios y al mismo tiempo contar con liquidez una vez de contadas las cuentas por cobrar acudiendo a NAFIN para tal efecto.

#### **4.2. LA INTEGRACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL NACIONAL A TRAVEZ DE LA APERTURA COMERCIAL**

Antes de la apertura comercial, la integración de la industria nacional reflejaba las distorsiones creadas por las propias barreras a la importación. El proteccionismo alentó una integración vertical excesiva, pues ante el acceso limitado a insumos de importación muchos productores se vieron forzados a estructurar sus procesos productivos en forma integrada

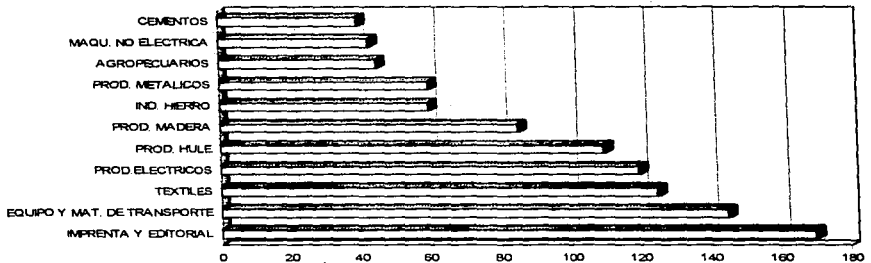
<sup>61</sup> "El mercado de valores" núm. 11, noviembre, 1995.  
NAFIN, p. 7-12

ESTA PÁGINA NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

con el propósito de no depender de un número limitado de proveedores nacionales a menudo ineficientes. De ésta manera se obstaculizaron las posibilidades de especialización de las empresas nacionales en ciertas etapas o componentes de la producción.

La apertura comercial naturalmente generó una mayor disponibilidad de insumos extranjeros e intensificó la competencia en el mercado nacional. Ante estos hechos muchas empresas particularmente las ubicadas en etapas finales de las cadenas productivas buscaron alternativas de proveedora de insumos con la finalidad de reducir rápidamente sus costos, el resultado fue un incremento en las importaciones de insumos y componentes con una reducción en la integración nacional de la producción. (gráfica 12)

**ACTIVIDAD ECONOMICA CON MAYOR INCREMENTO EN EL INSUMO DE IMPORTACIONES  
(1990-1996)**



Fuente: Nafin 1995-1996 Actividad económica de Importación de principales Productos.

Es claro como la apertura comercial fomento el aumento de las importaciones en diferentes sectores, el cual el sector textil no fue ajeno y alcanzo en 1996 el tercer sector que más importo insumos del extranjero para la producción de sus productos , y con esto fomentar cada vez el mercado interno.

Por otro lado la posibilidad de importar insumos a precios más competitivos y el aliento a la modernización generado por la apertura a facilitado el crecimiento de la eficiencia productiva de muchas empresas que al reorganizar su mezcla de productos no sólo mantuvieron su mercado interno sino incursionaron en los externos con mucho mayor éxito que en el pasado. Esto a echo posible que la participación de las exportaciones en el Producto Interno Bruto se haya incrementado del 15.3% en 1985 al 27.0% en 1995.

La combinación de mayores posibilidades de exportación y disponibilidad de insumos y componentes importados en el mercado interno se ha manifestado en forma desigual entre sectores y tipos de empresa. La exportación directa se encuentra aún altamente concentrada en un número reducido de empresas: 10% de éstas llevan a cabo más del 90% de las exportaciones.

En general, la adaptación a la apertura comercial ha dado lugar a una profunda transformación en la estructura interna de las cadenas productivas en la mayoría de los casos el nivel de integración nacional disminuyó. En particular las ramas en que predominan las micro, pequeñas y medianas empresas han tenido mayores dificultades para encadenarse con los sectores exportadores directos o indirectos, así como con aquellos que ran podido competir exitosamente con las importaciones para aprovechar las oportunidades del nuevo entorno económico.

En particular, el perfil de las importaciones temporales constituyen una guía de gran importancia para determinar los sectores de mayor potencial para desarrollar en los próximos años agrupamientos industriales de competitividad internacional a través de la sustitución gradual de importaciones.

Este potencial presenta perfiles regionales claramente definidos. Para fortalecer las cadenas productivas se requiere insertar exitosamente a las empresas micro, pequeñas y medianas a nuevos agrupamientos industriales de elevada competitividad internacional.

En México como en muchos otros países las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen la abrumadora mayoría de los establecimientos de las industrias manufactureras y generan la mayor parte de los empleos.

Ello ha alentado la adopción de nuevas formas de organización de la actividad productiva en las que la flexibilidad de las empresas micro, pequeña y mediana resulta un activo particularmente valioso tales formas de organización como la subcontratación o la formación de empresas integradoras hacen énfasis en una estrecha coordinación inter empresarial orientada a combinar las ventajas de las economías de escala de las grandes empresas con la flexibilidad y velocidad de respuesta de las menores. Los cambios tecnológicos especialmente en informática y telecomunicaciones han favorecido la adopción de estas formas organizativas.

Resulta indispensable dar a la política de fomento de integración de cadenas productivas una base regional sólida, la experiencia internacional confirma que con frecuencia las cadenas industriales exitosas se integran sobre bases regionales pues a ese nivel operan con mayor eficacia las "economías de aglomeración". En otras palabras a nivel regional la presencia de un núcleo de empresas exitosas tiende a atraer factores productivos en condiciones competitivas de calidad y precio que a su vez refuerzan la competitividad de todo el agrupamiento industrial, por ésta razón se apoyan los esfuerzos de los gobiernos estatales y de los sectores privados locales para desarrollar agrupamientos regionales, como lo establece el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.

Asimismo se apoyarán los programas estatales orientados a tres tareas:

- Desarrollar parques industriales e infraestructura de apoyo a la industria de la región, con el propósito de incrementar la oferta de suelo para uso industrial y proveer a las industrias de este recurso en condiciones competitivas de calidad y de complementación con la infraestructura existente en cada región.

- Crear sistemas de atención y promoción de la inversión nacional y foránea.

Con el objetivo de captar una cartera amplia de los posibles importadores y exportadores con la finalidad de crecer la demanda de exportación y ayudar al industrial a generar más productos de calidad.

#### **4.3. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA MEDIANA Y PEQUEÑA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA FRENTE AL TLCAN**

La vinculación para hacer una empresa exitosa en el marco competitivo frente a empresas estadounidenses y canadienses se requiere de liderazgo de una empresa grande con fuerte influencia en la organización y la producción, y es evidente que las micro, pequeñas y medianas empresas solas no tienen la capacidad para enfrentar contra una empresa Estado Unidense o Canadiense, es por eso necesario que se de una integración de empresas en una empresa central que abastezca a las satélites que se formaran con las más pequeñas y que aporten menor capital y con proveedores de menor tamaño bajo distintas modalidades según el tipo de productos:

- Las empresas satélites abastecen partes, componentes y servicios a la empresa central (subcontratación tradicional).
- La empresa central abastece materiales o productos semi terminados a las satélites (desarrollo de clientes)
- La empresa central compra productos terminados de las satélites, para exportarlos posteriormente (exportación indirecta).

Con el propósito de incrementar la productividad de las empresas micro, pequeñas y medianas participantes frente al TLCAN el gobierno federal en colaboración con el sector privado y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y en el marco del programa de Ciencia y Tecnología realiza las siguientes acciones:

- Identificar posibles empresas centrales y las alentará a establecer sistemas centro-satélites.
- Desarrollará un plan de trabajo con empresas centrales.
- Identificará posibles empresas satélites y promoverá su incorporación al sistema.
- Coordinará instrumentos e infraestructura de apoyo para la modernización de las empresas satélites.
- Apoyará el funcionamiento de este tipo de cadenas.
- Evaluará proyectos de sistemas centro-satélites presentados por los empresarios privados, primordialmente en función de las economías de aglomeración que generen.<sup>62</sup>

Con esta creación de empresas centrales se pretende elevar la competitividad de todos los productos textiles y aumentar las exportaciones de manera considerable, así como depender menos de las importaciones gracias al abastecimiento generado por las empresas satélites.

---

<sup>62</sup> GOODFELLOW *op. cit.* p.122



Este esquema de colaboración consta de tres fases:

- Aumentar la eficiencia de las empresas satélites incluyendo la planeación de la producción, control de inventarios, disposición de la planta , control financiero y gerencial.
- Capacitar a las empresas satélites para generar nuevos productos y emplear nuevos procesos de producción.
- Fortalecer la capacidad de algunas empresas satélites para colaborar en el desarrollo de nuevos productos y procesos.

El funcionamiento de este esquema se impulsa mediante la colaboración entre el gobierno federal, la banca de desarrollo y la banca comercial para lograr un real aumento en la calidad del producto que se manufacture en México y así garantizar su demanda por parte de los mercados exteriores, principalmente el mercado de los socios comerciales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y a la vez aprovechar mercados como el de la Comunidad Europea y la Cuenca del Pacífico.

En un entorno de apertura comercial la competencia externa en las industrias de manufactura ligera proviene con frecuencia de empresas transnacionales con gran capacidad de diseño y comercialización que subcontratan los servicios de empresas pequeñas y medianas en ocasiones de otros países en desarrollo para fortalecer la capacidad competitiva de las empresas micro, pequeña y mediana, se deben reducirse los costos fijos de inversiones en calidad diseño y comercialización.

El programa de empresas integradoras, creado en mayo de 1993 permite incrementar la eficiencia y especialización de las micro y pequeñas empresas industriales efectuando de manera integrada y con apoyo de personal calificado diversas operaciones:

- Comercialización, compras en común, adquisición de tecnología, renovación e innovación de equipo, diseño, gestión de calidad, capacitación continua, gestión de financiamiento.

Esto en beneficio del industrial para cada vez lograr una cultura hacia la exportación y principalmente el aumento en la calidad, cantidad y precio del producto terminado para lograr su competencia real con los industriales extranjeros.

El programa de empresas integradoras fue modificado en mayo de 1995 con el propósito de fortalecer y dotar a estas empresas con mayores estímulos. Con este propósito se eliminó el límite que la legislación anterior establecía para las operaciones que estas empresas podían realizar sin perder los beneficios fiscales del programa y se amplió de cinco a diez años el periodo durante el cual pueden recibir dichos beneficios.

La integración de las cadenas productivas tiene un apoyo fundamental en el desarrollo de una estrategia integral de información industrial, orientada a facilitar la detección exacta y oportuna de las oportunidades de aprovisionamiento y proveedora para los distintos integrantes de las cadenas productivas.<sup>63</sup>

Actualmente se busca conformar una red nacional de información estratégica para la industria, en la cual los organismos de representación empresarial deberán participar como nodos para lograr un acercamiento con los industriales primeramente a nivel nacional y posterior a nivel internacional.

---

<sup>63</sup> "El mercado de valores" núm. 7, julio, 1996.  
NAFIN, p. 1-8

En primer lugar, es indispensable contar con un directorio del sector industrial continuamente actualizado, en segundo lugar el Centro Coordinador de la Red Mexicana de Bolsas de Sub contratación , genera bancos de información acerca de las demandas actuales y futuras de contratistas potenciales y de las necesidades de subcontratación de las empresas; la labor de las bolsas de subcontratación debe reforzarse mediante varias medidas: Uso de una metodología uniforme que simplifique y estimule la subcontratación; la instrumentación de un sistema electrónico de información interconectado en todo el país; integración de un equipo de promotores calificados con conocimiento detallado de la capacidad de producción de las empresas subcontratistas; participación de los gobiernos estatales y municipales en el fomento de la subcontratación; y creación de un marco normativo que regule el desarrollo de subcontratistas.

#### **4.4. PAPEL DE LA PROMOCION DE EXPORTACIONES EN EL FORTALECIMIENTO A LA MEDIANA Y PEQUEÑA INDUSTRIA.**

La promoción de nuevos exportadores y de mercados de exportación reviste importancia fundamental en la estrategia de política industrial, esquemas como el programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (Pitex) y el programa maquilador han sido fundamentales para el desarrollo exportador del país y deben mantenerse actualizados para garantizar un desarrollo en la industria, no solo del ramo textil sino del país.

La experiencia internacional en materia de promoción de exportaciones se caracteriza en primer lugar por el elevado gasto que los países desarrollados asignan a dichas tareas, en segundo lugar la promoción del comercio exterior se desarrolla en todo el mundo a través de

una gama muy amplia de actividades tanto de ayuda en asignar créditos como en orientación al nuevo exportador pero la eficiencia de los instrumentos depende decisivamente de la mecánica de su aplicación, en este sentido pueden identificarse los siguientes lineamientos:

- La colaboración entre el gobierno y los sectores productivos es indispensable para precisar los objetivos de la promoción en términos de sectores, productos, empresas y mercados, así como para evitar la burocratización de la promoción gubernamental.
- Para evitar el desperdicio en el material usado para aumentar a las exportaciones, los beneficiarios de los programas deben compartir la responsabilidad y costos de los mismos, y debe alentarse la privatización de la promoción a través de su subcontratación tanto en el interior como en el exterior.

Esto para lograr una mayor agilización en trámites y de esta forma incrementar la demanda del producto mexicano en el extranjero.

#### **4.4.1. Centro de Servicios al Comercio Exterior.**

Entre los principales servicios de información que proporciona el Centro de Servicios al Comercio Exterior, auspiciados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y por el Banco Nacional de Comercio Exterior, se encuentran: las publicaciones de información especializadas (negociaciones comerciales, sistemas de comercialización).

En materia de asesoría, el centro ofrece servicios de diagnóstico de comercio internacional; asesoría técnica (sistemas aduaneros, cotizaciones internacionales, empaque y embalaje, sistemas de transporte internacional, niveles internacionales de demanda,

métodos internacionales de pago); comercializadoras internacionales; y asesorías sobre los servicios financieros del Banco Nacional de Comercio Exterior.

Este centro proporciona a los exportadores capacitación técnica y especializada a través de cursos en las siguientes materias: situación internacional de la empresa; análisis de la competitividad internacional de la empresa; metodología para realizar proyectos de negocios de comercio exterior; fijación de precios de exportación; comercialización internacional; preparación y transporte; empaque, embalaje y presentación; financiamiento y negociación internacional.

#### **4.4.2. Sistema Mexicano de Promoción Externa**

El Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX) es un instrumento utilizado para captar y transmitir en forma oportuna información relativa a : demandas de bienes y servicios generadas en el exterior y intereses de empresas extranjeras por establecer alianzas estratégicas con empresas mexicanas y oferta exportable de estas empresas. El SIMPEX se instrumentó bajo la coordinación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial conjuntamente con el Banco Nacional de Comercio Exterior, Nacional Financiera y el Consejo Mexicano de Inversión con los siguientes objetivos:

- Promover en forma oportuna y eficiente los proyectos comerciales y de inversión entre empresas mexicanas y extranjeras.
- Concentrar para los inversionistas en un solo instrumento información suficiente actualizada y homogénea sobre una amplia gama de temas de interés personal para cada empresa.

- Coordinar las actividades de promoción de las instituciones vinculadas con los negocios internacionales.<sup>64</sup>

Todo esto es orientado a promover una mayor agilización en cuanto a tramites, conocimiento de empresas del mismo ramo y mismo producto en otro país y sus posibles ventajas al iniciar una relación de socios comerciales.

El Programa Nacional de Eventos Internacionales, coordinados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y por el Banco Nacional de Comercio Exterior es un programa anual orientado a difundir y apoyar la participación de empresas nacionales en ferias y eventos internacionales para difundir la calidad de los productos nacionales, internacionales para crear agendas y posibles empresas integradoras para la mejor competencia de un producto mexicano en el exterior.

#### **4.4.3. PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES**

Los programas de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX), devolución de impuestos de importación a exportadores (drawback), de empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), de Empresas de Comercio Exterior (ECEX), de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX) y el Programa de Empresas Maquiladoras de Exportación de la SECOFI, han sido fundamentales para el desarrollo exportador del país.

Los exportadores medianos y pequeños requieren de asistencia especializada en la comercialización internacional para consolidar su presencia en el mercado externo, expandir

---

<sup>64</sup> "La apertura comercial mexicana", op. cit. p. 47-50

su oferta, disminuir sus costos y aumentar la eficiencia en todas las fases de la actividad exportadora. Esta labor de asistencia especializada la realizan en muchos países las empresas de comercio exterior.

La figura de ECEX fue creada en nuestro país en 1986 y modificada en 1990, En mayo de 1995 se modificó nuevamente el decreto que regula la operación de ECEX para permitirles facturar en el país con tasas cero del IVA para otorgarles facilidades administrativas en materia aduanera sin embargo el desarrollo pleno de estas empresas sólo será factible a través de un programa sustancial de apoyo similar al que reciben en otros países donde estas empresas son exitosas, diseñado especialmente para atender sus necesidades de cada empresa y aumentar la producción exportadora en cada país.

Las empresas que cuentan con un programa PITEX o de maquila a la fecha gozan de una situación muy favorable. Por una parte conservan la posibilidad de importar a México insumos provenientes de cualquier parte del mundo sin cubrir aranceles de importación - IVA- y en su caso cuotas compensatorias y por otra se benefician de un trato arancelario preferencial en su exportación a los mercados de Estados Unidos y Canadá.

#### **4.4.4. Fortalecimiento de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)**

Actualmente la COMPEX ha detectado algunas fallas y/o obstáculos para los integrantes de ésta , y es por eso que a fortalecido y puesto más atención en los siguientes puntos :

- fortalecer los mecanismos de consulta y resolución de casos mediante su sistematización en otras instituciones del sector público con especial atención a la micro, pequeña y mediana empresa.
- En coordinación con otras dependencias del sector público, privado y educativo se promueven seminarios y eventos de interés para el exportador.
- Se establece una base de datos de comunicación y consulta de casos de la COMPEX en las entidades federativas y en los organismos miembros de la comisión, así como un sistema de consulta directa a través del cual los exportadores puedan conocer el avance en sus planteamientos y recibir asesoría.<sup>65</sup>

Todo esto es efectuado mediante la detección de las necesidades recibidas por la SECOFI de las empresas que se encuentran en este programa, la inquietud de fomentar y aumentar la atención en estos puntos es para lograr una mejor amalgama entre los diferentes socios de la compepx.

---

<sup>65</sup> SECOFI *op. cit.* p. 34-36



## **CONCLUSIONES**

## CONCLUSIONES

Hoy día, nos enfrentamos a una realidad económica no sólo nacional, sino a nivel mundial, que confronta la conveniencia y eficacia de nuestros propios métodos de producción para llevar a cabo las tareas que nos hemos propuesto en diversas ramas del desarrollo.

Es de todos conocido el hecho de que la gran mayoría de las empresas mexicanas se caracterizan por un nivel de competitividad relativamente bajo, por la carencia de canales adecuados de distribución y comercialización de nuestros propios productos, no sólo hacia los mercados del exterior, sino, incluso hacia el propio mercado interno; por una intensa y paulatina penetración de productos extranjeros hacia nuestra economía, la cual es un mercado doméstico que ha sufrido una severa contracción y un muy difícil acceso a los recursos financieros por parte de las instituciones del sector privado y una escasa promoción por parte del sector público, esto para salir adelante en la coyuntura económica actual por un sinnúmero de factores que nos representan obstáculos para aprovechar las economías de escala derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender eficiente y competitivamente en los mercados internacionales.

Ante la protección de la que el sector empresarial gozó durante cerca de 50 años, lo conveniente era abocarse de manera aislada a la producción de bienes que habrían de enfrentarse a la competencia por parte de otros productos nacionales, para conquistar fundamentalmente los mercados domésticos.

Esta situación se ha visto radicalmente transformada en la actualidad. La apertura comercial impone hoy la necesidad de un sustancial cambio de mentalidad por parte del empresario mexicano así como de sus modelos de producción y la inmediata actualización de su planta productiva laboral.

Debemos tener muy claro que la globalización económica, que es una realidad en nuestro país y ante la cual no va a darse marcha atrás, obliga a que aquellos productores que antes eran considerados como competidores, se convierten ahora en socios. La colaboración entre ellos es esencial para defender, no sólo su posición en el mercado interno, sino además, para promover la presencia de sus productos textiles en el mercado exterior.

Para lograr esto el asociacionismo empresarial es fundamental y son sólo las empresas asociadas las protagonistas de una multiplicidad de casos en los que los volúmenes de ventas exigidos por el exterior son demasiados altos como para que una empresa micro, mediana o pequeña por sí sola incurra en su producción y mucho menos en su comercialización para poder cotizar y competir con una empresa textilera de los Estados Unidos de Norte América y Canadá, para logran ganar un lugar en el mercado externo.

La situación actual impone la urgencia del asociacionismo empresarial y el cambio radical de los modelos actuales de producción individual por parte de la micro, pequeña y mediana empresa, esto para logran una real competencia entre los socios comerciales más importantes para México dentro del TLCAN, como son Canadá y Estados Unidos de Norte América.

El entorno económico de México, caracterizado por la apertura comercial reflejada a través de los diversos tratados de libre comercio suscritos con diversas naciones de Norte, Centro y Sudamérica, así como con los países que conforman la Cuenca del Pacífico, exigen a las empresas mexicanas la urgente necesidad de crecer y modernizarse, de incrementar su productividad, mejorar la calidad de sus productos y en general elevar un nivel de competitividad hasta alcanzar estándares internacionales.

Para lograr esto es muy importante que las micro, pequeñas y medianas empresas requieran de una serie de apoyos que les permitan, entre otros factores:

- ✓ Tener acceso al crédito ágil y oportuno por parte de las instituciones financieras del sector público y privado.
  
- ✓ Contar con garantías complementarias a las que ellas mismas ofrecen para la consecución de créditos bancarios.
  
- ✓ Incursionar en un intenso proceso de capacitación, para elevar el nivel de gestión empresarial y la productividad de su planta laboral.
  
- ✓ Contar con la asistencia técnica que les oriente en las acciones que decidan emprender para crecer y aumentar su productividad.

Las medidas directas de fomento a la integración de cadenas productivas tienen un papel de gran importancia para implementar las líneas estratégicas de la política industrial. Entre los cambios más importantes que deben realizarse dentro de el país es en materia industrial. Se encuentra el rearticular las cadenas productivas en un entorno de apertura a la competencia del exterior y el superar el rezago del sector Textil en cuanto a maquinaria y comenzar a disminuir las diferencias existentes entre micros, pequeñas y medianas empresas para lograr que estas comiencen a aceptar que la forma más eficaz de competir con los países firmantes de tratados comerciales es la de cambiar los actuales modelos de producción y de comenzar a interesarse en el asociacionismo empresarial.

También es necesario y urgente reformar el programa de Empresas de Comercio Exterior, con la finalidad de convertir a las actuales empresas en detonadores del desarrollo de los exportadores pequeños, así como consolidar las exportaciones efectuadas por empresas con poca experiencia en los mercados internacionales, y de proporcionarles orientación acerca de tipos de

financiamientos así como de los posibles riesgos que lleva acabo el exportar un producto.

La promoción de las exportaciones es un instrumento fundamental que se debe de ampliar en cuanto a publicidad por parte de las instituciones gubernamentales y privadas para inducir una nueva mentalidad entre las micro, pequeñas o medianas empresas del sector textil esto para elevar una cultura de exportación. Ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados en el exterior.

Ambos objetivos de gran importancia en la medida en que las exportaciones lleguen a ser uno de los motores esenciales del crecimiento de la economía y alcanzar los niveles reales de competencia que exigen los países asociados a los diferentes tratados comerciales en los cuales se encuentra inscrito México.

Finalmente concluyo comparando la hipótesis central la cual consiste en que a través de nuevas formas de asociación, la industria textil mexicana logrará mantenerse ante la apertura comercial que se incrementa ahora con el Tratado de Libre Comercio, obteniendo como resultado el conocimiento de la importancia real de la necesidad de la asociación de empresas del ramo textil, por el tamaño de cada empresa, que su mayoría como se pudo observar son micro seguidas de pequeña y medianas empresas, y esto hace cada vez más difícil el que alguna de estas empresas por si solas puedan competir con una contraparte Americana o Canadiense .

También es importante la obtención oportuna de más y mejores créditos para aumentar el desarrollo productivo el cual genere las divisas necesarias que actualmente se requiere en el sector textil del país, y a consecuencia para generar una pronta recuperación económica , así como elevar el carácter del industrial para comenzar a producir productos de calidad con mejor tecnología para poder competir con los productos textiles de cualquier país, no sólo con los países del Acuerdo Comercial.

## **BIBLIOGRAFIA**

## BIBLIOGRAFIA

- Bed, J. Industria textil, México, Instituto de Estudios Políticos, Económicos y Sociales del Partido Revolucionario Institucional, Reuniones Nacionales 1976
- Block, L. Fred, Los orígenes del desorden económico internacional, México, Edit. FCE, 1989,
- Boston Consulting Group El sector textil en México, México, 8 de mayo de 1986,
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. El comercio internacional de los textiles de algodón y los países en desarrollo: problemas y perspectivas,
- Gazol Antonio, (Compilador) La política comercial de México y el GATT, México, Edit. UNAM s/f. 341
- Historia Mundial, Económica y Social, México, Edit. UNAM, 1984,.
- Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México, México, Senado de la República, 1985,
- Mercado García Alfonso, Estructura y Dinamismo del Mercado de Tecnología Industrial en México: Los casos de Poliester, los productos textiles y el vestido, México, Colegio de México, 1975
- Mactean Hunter, Textil World August 1992.
- Nueva York, Publicación de las Naciones Unidas, El comercio textil y su impacto mundial, 1974,
- Portos, Irma, Pasado y Presente de la Industria Textil en México, México, Edit. Nuestro Tiempo, 1996,
- Querol, Vicente, Barreras de los Estados Unidos de América a las importaciones, México, Colección Biblioteca del especialista en comercio textil, núm. 10, 1985 Ediciones Fiscales ISEF,
- Querol, Vicente, El GATT: fundamentos, mecanismos, políticas relaciones con México, México, PAC, 1985,
- SECOFI Convenio bilateral México Estados Unidos en materia de textiles, Acuerdo Multifibras, México, 1988
- SECOFI Convenio Bilateral México-Estados Unidos en materia de textiles, Acuerdo Multifibras, México, 1992
- Seldon Arthur, Pennance F.G. Diccionario de Economía, España, col. libros de economía Oikos, 1975



- Simonen A. Humberto, Seminario de Economía Internacional, FCP y S. Junio, 1989.
- Tamames, Ramón, Estructura Económica Internacional, Madrid, Edit. Alianza Universidad. 1982, .
- United States International Trade Commission, The History and Current Status of the Multifiber Arrangement, Washington D.C. Publication 850.
- University of Chicago, Encyclopedia Britanica, Volumen II 15-th, Edition Chicago, 1985.

## HEMEROGRAFIA

- Banco de México, Las fibras artificiales en el consumo de productos textiles México, agosto 1975
- Cámara Nacional de la industria Textil, III Memoria Estadística 1978, México, Este total se obtuvo de las estimaciones de la Asociación Nacional de la Industria Química, de la Cámara Nacional de la Industria Textil y la Cámara Nacional de la Industria del Vestido.
- "Celanese elevará producción", Excelsior, 3 de febrero, 1996,
- Celanese Mexicana, Informe Anual 1995, México, enero de 1996
- Cesar Sánchez Novoa "Golpean importaciones al sector textilero" en El Norte, 12 de enero de 1995
- Convenio Bilateral México-Estados Unidos en materia de textiles, México, Secofi, 1986,
- Convenio Bilateral México-Estados Unidos en materia de textiles, SECOFI, 1989
- Descripción del Proyecto de Tratado de Libre Comercio de América del Norte, elaborado por los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, Canadá y Estados Unidos de América. 12 de Agosto de 1992,
- El Mercado de Valores #11 "Micro y Pequeñas Empresas en México" Nacional Financiera, México, noviembre de 1995,
- "El mercado de valores #7." Empresas Integradoras una Alternativa para las pequeñas Empresas" NAFIN Julio, 1996.
- Fragoso Beatriz, "Debe generalizarse la apertura comercial" en El Universal, 6 de mayo de 1995
- Jesús Espinoza, María, "Fuera de competitividad mundial. 25% de la planta productiva del sector textil", en La Jornada 13 de agosto de 1991
- "La Apertura Comercial Mexicana" Revista de Comercio México, D.F., Junio de 1992,

Revista de Comercio Exterior S/N "La enredada madeja textil" México, Agosto de 1986.

Se firmó el programa para la competitividad en Textiles", El Día, 27 de mayo, 1992.

Troncoso, Patricia, "Necesario que la industria del vestido ofrezca una moda mexicana real", El Día, México, de abril, 1995.

Valencia Guillermo, "Desempleo en la industria textil por la invasión de ropa de mala calidad: Gott Trujillo", EL Universal, 7 de agosto de 1996