

29
201



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

**“LA INFLUENCIA DE LAS NEGOCIACIONES
INTERNACIONALES EN FACTORES
ECONÓMICO-FINANCIEROS DE LAS
EMPRESAS MEXICANAS DEDICADAS A
LA INDUSTRIA TEXTIL”**

**SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN
ADMINISTRATIVA**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**P R E S E N T A :
MARTHA DELIA FERNÁNDEZ CRUZ**

**ASESOR DEL SEMINARIO:
L.A.E. HECTOR ORTÍZ REYES**



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

MÉXICO, D.F. 1998

265727.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

El presente trabajo está dedicado:

A todos los maestros que contribuyeron a mi formación, particularmente, al profesor Héctor Ortiz Reyes por su asesoramiento en la realización de este trabajo, así como por la dedicación y paciencia que ha tenido hacia nosotros los estudiantes.

A mis padres y mis hermanas por el apoyo que recibí de cada uno de ellos para terminar mis estudios.

A mis amigos por su confianza y estima.

A todos ellos, muchas gracias, pero sobre todo, quisiera agradecer a Dios, sin el cual nada hubiera sido posible.

ÍNDICE GENERAL

	pág.
Introducción.....	1
Metodología básica.....	5

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MÉXICO.....	7
--	---

CAPÍTULO 2

FACTORES ECONÓMICO-FINANCIEROS RELACIONADOS CON LAS EMPRESAS MEXICANAS DEDICADAS A LA INDUSTRIA TEXTIL.

2.1. Sexenio de Luis Echeverría Álvarez.....	42
2.1.1. Empleo.....	42
2.1.2. Remuneraciones.....	44
2.1.3. Producción.....	46
2.1.4. Consumo.....	48
2.1.5. Precios.....	50
2.2. Sexenio de José López Portillo.....	55
2.2.1. Empleo.....	55
2.2.2. Remuneraciones.....	57
2.2.3. Producción.....	59
2.2.4. Consumo.....	61
2.2.5. Precios.....	63

	pág.
2.3. Sexenio de Miguel De la Madrid Hurtado.....	69
2.3.1. Empleo.....	69
2.3.2. Remuneraciones.....	71
2.3.3. Producción.....	73
2.3.4. Consumo.....	74
2.3.5. Precios.....	76
2.4. Sexenio de Carlos Salinas de Gortari.....	81
2.4.1. Empleo.....	81
2.4.2. Remuneraciones.....	82
2.4.3. Producción.....	83
2.4.4. Consumo.....	85
2.4.5. Precios.....	87
2.5. Tendencias actuales.....	91

CAPÍTULO 3

NEGOCIACIONES INTERNACIONALES.

3.1. Acuerdo Multifibras (AMF).....	97
3.2. Convenio Bilateral Textil México-Estados Unidos.....	100
3.3. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).....	102
3.4. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	109
3.5. Acuerdo de Complementación Económica México-Chile.....	121
3.6. Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica.....	124
3.7. Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres.....	131
3.8. Tratado de Libre Comercio México-Bolivia.....	135

CAPÍTULO 4**INFLUENCIA DE ESTAS NEGOCIACIONES SOBRE LOS FACTORES
ECONÓMICO-FINANCIEROS RELACIONADOS CON LAS EMPRESAS
MEXICANAS DEDICADAS A LA INDUSTRIA TEXTIL.**

4.1. Sexenio de Luis Echeverría Álvarez.....	139
4.2. Sexenio de José López Portillo.....	144
4.3. Sexenio de Miguel De la Madrid Hurtado.....	147
4.4. Sexenio de Carlos Salinas de Gortari.....	150
4.5. Situación actual.....	153
Conclusiones.....	154
Límites y advertencias.....	157
Anexos.....	158
Bibliografía.....	162

INTRODUCCIÓN

La economía mundial ha experimentado cambios de gran magnitud y alcance. La evolución de la ciencia y la tecnología ha modificado de manera profunda los flujos de inversión de un país a otro, las formas de producción, los modos de intercambio comercial y los patrones de consumo; la revolución de las comunicaciones ha reducido las distancias geográficas y ha estimulado una nueva estructura y distribución de los mercados mundiales.

A medida que pasa el tiempo, la globalización ha ido en aumento, la interdependencia económica de los países aumenta y se hace más difícil que una nación por sí misma pueda aumentar su capacidad competitiva y mejorar su bienestar. El comercio y la interacción entre distintas estructuras productivas son factores fundamentales para asegurar la prosperidad de los países.

México se ha adherido a esta apertura mundial estableciendo nuevas relaciones económicas con el mundo y se ha propuesto fortalecer el sistema multilateral de comercio, así como la ampliación y diversificación de las oportunidades económicas con otras naciones. Para ello, se han elaborado estrategias claras y flexibles que buscan garantizar el acceso recíproco, estable y permanente de los mercados, y facilitar el aprovechamiento de las

complementariedades económicas, así como las ventajas comparativas para el comercio y la inversión. Es así como México ha ido estableciendo negociaciones con otras naciones, sobre todo con países del continente americano con los que puede aprovechar su situación geográfica y sus antecedentes históricos, para no quedarse rezagado en los avances que se están logrando con esta globalización.

Sin embargo, México se ha unido tan rápidamente a esta globalización que no se han tomado en cuenta las consecuencias que esto pudiera ocasionar internamente. Las empresas micro, pequeñas y medianas se vieron sumamente afectadas con la rápida apertura comercial que se dio en los últimos años, llevándolas incluso a su desaparición frente a la competencia de grandes compañías extranjeras.

Asimismo, las industrias a las que se les prestaba menor atención se vieron forzadas a introducirse a una apertura comercial para la cual no estaban preparadas.

La finalidad de esta investigación es conocer la repercusión financiera que ha tenido la apertura acelerada de México hacia el mundo, concebida principalmente mediante negociaciones internacionales, en las empresas más pequeñas que pertenecen a industrias poco consideradas dentro de esta apertura. Para conocer dicha repercusión financiera se tomaron en cuenta factores económicos como el empleo, las remuneraciones, la producción, el consumo y los precios.

Para la realización de esta investigación me pareció interesante seleccionar a la industria textil porque está formada en su mayoría por empresas micro, pequeñas y medianas, que no han sido tomadas en cuenta ni antes ni durante la apertura de México hacia el mundo; sin embargo, los empresarios dedicados a la elaboración de textiles, siempre se han preocupado por

mejorar esta industria, pero carecen del apoyo y de los conocimientos necesarios para administrar sus empresas de modo que éstas puedan superar las deficiencias que les impiden enfrentarse a los cambios que se suscitan a nivel mundial. Es por ello, que para analizar la situación de estas empresas, utilicé los factores económico-financieros mencionados anteriormente, ya que estos reflejan las condiciones en las cuales operan estas empresas: el empleo, las remuneraciones, la producción, el consumo y los precios son factores que como administradores debemos considerar para calcularlos y planearlos de tal manera que las empresas puedan lograr sus propósitos optimizando sus recursos. Como sabemos, las Finanzas tienen que ver con el buen manejo de los recursos utilizados en las empresas, principalmente los monetarios, es así como seleccioné estos factores económico-financieros que reflejan el manejo de los recursos de las empresas dedicadas a la industria textil. Sin embargo, el manejo de dichos recursos no depende solamente de las circunstancias internas de las empresas, sino también de los cambios en el ambiente que las rodea; estos cambios han sido cada vez más drásticos y determinantes, sobre todo a partir de la apertura comercial, por lo que decidí hacer esta investigación basada en la situación de las empresas dedicadas a la industria textil que, aunque han carecido de asesoramiento y apoyo adecuado para mejorar la administración de sus recursos, siempre han buscado la forma de eficientar el manejo de tales recursos para obtener mejores resultados que se encaucen hacia el logro de sus metas y hacia la obtención de mayores utilidades.

Es por eso que considero que esta investigación está más enfocada hacia un sentido financiero que hacia un sentido comercial; de hecho, en el desarrollo de este trabajo se analizan los factores económico-financieros y la influencia que han tenido sobre ellos las negociaciones internacionales siempre con la intención de conocer, a través de este análisis, si se ha ido eficientando el manejo de los recursos en las empresas productoras de textiles, lo cual es un

aspecto que concierne del todo a la Administración, y si nos referimos a factores como el empleo, las remuneraciones, la producción, el consumo y los precios, estamos hablando de aspectos en los que debe planearse la utilización de los recursos monetarios de tal forma que la empresa pueda allegarse de tales recursos en una cantidad suficiente para producir lo necesario para satisfacer las necesidades de su mercado, así como para remunerar adecuadamente a su personal, estableciendo precios razonables, temas que pertenecen del todo al área de Finanzas.

METODOLOGÍA BÁSICA

A) Elección del tema.

Tema Genérico.- Finanzas.

Tema Específico.- Factores económico-financieros de las empresas.

Especificación del Tema.- Factores económico-financieros de las empresas mexicanas dedicadas a la industria textil.

B) Planteamiento del problema.

¿Qué beneficios han tenido los factores económico-financieros (empleo, remuneraciones, producción, consumo y precios) de las empresas mexicanas dedicadas a la industria textil con la participación de México en negociaciones con Estados Unidos, Canadá, Chile, Costa Rica, Venezuela, Colombia y Bolivia?

C) Objetivos de la investigación.

Objetivo General.

Incrementar los conocimientos acerca de la repercusión de las negociaciones internacionales hechas por México sobre factores económico-financieros de las empresas mexicanas.

Objetivo Específico.

Conocer la repercusión que han tenido las negociaciones hechas por México con Estados Unidos, Canadá, Chile, Costa Rica, Venezuela, Colombia y Bolivia sobre factores económico-financieros (empleo, remuneraciones, producción, consumo y precios) de las empresas mexicanas dedicadas a la industria textil.

D) Tipo de investigación.

- Antes de plantear la hipótesis se realizó una investigación del material documental.
- La investigación será documental.
- Se hará a través de fuentes indirectas.

HIPÓTESIS.

Es posible que las negociaciones hechas por México con Estados Unidos, Canadá, Chile, Costa Rica, Venezuela, Colombia y Bolivia hayan sido favorables para los factores económico-financieros (empleo, remuneraciones, producción, consumo y precios) de las empresas mexicanas dedicadas a la industria textil.

Variable dependiente.

Los factores económico-financieros (empleo, remuneraciones, producción, consumo y precios) de las empresas mexicanas dedicadas a la industria textil.

Variable independiente.

Las negociaciones hechas por México con Estados Unidos, Canadá, Chile, Costa Rica, Venezuela, Colombia y Bolivia.

Correlación.

Si las negociaciones hechas por México con Estados Unidos, Canadá, Chile, Costa Rica, Venezuela, Colombia y Bolivia, fueron favorables para los factores económico-financieros (empleo, remuneraciones, producción, consumo y precios) de las empresas mexicanas dedicadas a la industria textil.

CAPÍTULO 1

Antecedentes de la Industria Textil en México

Desde los orígenes del hombre, el vestido ha sido un elemento de vital importancia al ser reconocido como una necesidad primaria a satisfacer. Todo lo que implica la elaboración del vestido ha pasado de cubrir una necesidad básica a ser también un elemento de manifestación cultural y diferenciación del estrato económico.

En México, como en todo el mundo, el vestido y su elaboración contiene todo este significado.

La industria textil tuvo un desarrollo muy particular en nuestro país debido a las circunstancias que se dieron a lo largo de nuestra historia. Este desarrollo se produjo de la siguiente manera:

Época Colonial

A pesar de la rica tradición indígena en lo referente a los textiles, la industria propiamente dicha se originó a partir de la consolidación capitalista. Es precisamente esta industrialización deformada y dependiente la que ocasionó muchos de los problemas en esta industria.

Algunos de los obstáculos que impidieron el desarrollo de la industria textil en México durante este periodo fueron:

- Múltiples prohibiciones a la producción de textiles con el fin de proteger las importaciones provenientes de la metrópoli.
- Fuerte rezago tecnológico respecto a los países capitalistas pioneros, descansando la actividad textil en la producción artesanal y las empresas familiares.

La manta cruda de algodón se tejía en telares de madera en cada casa y obrajes por procedimientos similares a los que se usaban para hacer las telas de los ricos.

En estos talleres se fabricaban telas sencillas, las lencerías y paños de diversos colores eran de importación.

- Efectos de la alteración de la organización del trabajo y las técnicas indígenas al adoptar las del pueblo español.
- Escasez de capital, mano de obra y materias primas como el algodón.
- Escasez de medios de transporte y vías de comunicación.

En general, la industria textil en México tuvo muchos problemas para lograr su desarrollo, debido a todas las trabas y excesivos gravámenes que impuso España a sus colonias en América, con los que pretendía evitar su industrialización y desarrollo capitalista.

Durante este periodo el gobierno de España monopolizaba la producción industrial que se exportaba a las colonias, sin embargo, las guerras con Inglaterra obligaron a dicha metrópoli a crear obrajes en las colonias que transformaran las materias primas.

Época Independentista

La Guerra de Independencia trajo como consecuencia una drástica reducción en la producción de textiles, debido a la pérdida de dos factores en los que apoyaba su desarrollo: el capital comercial español y el monopolio comercial que la protegía.

Aunado a esta circunstancia encontramos la falta de una técnica adecuada, un capital insuficiente y el inicio del contrabando de textiles.

Asimismo, con el triunfo de la Independencia se dio una apertura comercial con la que se presentó una desventaja para nuestro país que poseía una tecnología, producción y calidad menores en comparación con otras naciones; la competencia con los textiles extranjeros era muy difícil debido a que los incipientes métodos de producción y las instalaciones fabriles resultaban muy atrasados respecto a la industria textil inglesa y norteamericana. Esto provocó que entrara un torrente de manufacturas extranjeras a nuestra nación, desplazando de sus empleos a los artesanos mexicanos.

Para evitar que estos problemas perjudicaran a la industria textil era necesario establecer una política proteccionista que garantizara el acceso al mercado interno ocupado por productores extranjeros, ingleses en su mayoría.

Una de las medidas más importantes que se tomaron fue el establecimiento de un arancel marítimo por el que quedaron prohibidos todos los frutos y manufacturas que pudieran dañar la agricultura o industria mexicana, aunque fue necesario conceder prórrogas a la introducción de algunos artículos prohibidos. Sin embargo, como los aranceles eran una de las

principales fuentes de ingresos del Estado, no se pudo prohibir la entrada de productos extranjeros sin que esto repercutiera en los presupuestos del gobierno.

Tanto los artesanos como los labradores perdieron la esperanza de poderse ocupar útilmente y salir de la miseria.

Una vez expulsados los españoles, el monopolio comercial pasó a manos de los ingleses, franceses y norteamericanos. Este liberalismo económico hizo necesario el establecimiento de aranceles para los derechos a cobrar.

Entre las bases que se adoptaron se consideró que para la introducción de cualquier nación a los puertos mexicanos se debía pagar un sólo derecho de 26% sobre tarifa; en exportación, el oro acuñado pagaría 2% y 3% en pasta; 3.1% la plata en moneda y 5 ½ en plata; la grana y vainilla 6%. Únicamente se prohibió la importación de algunos artículos como el tabaco, el algodón en rama, la cera labrada, etc.; en cambio, se permitió la importación de tejidos e hilaza de algodón, los paños tejidos ordinarios de lana, la ropa hecha y toda clase de comestibles.

Poco después se demostró la inconveniencia de estos aranceles; por ejemplo, se había prohibido la importación del algodón en rama y no así los tejidos de esta materia, puesto que se pretendía restablecer la producción del mismo en las costas, pero no se previó la posible escasez de producción en las fábricas. En contraposición se permitió la libre entrada al lino del que no existían ni fábricas ni materia prima.

Estas medidas provocaron que muchas fábricas de algodón quedaran inactivas, por lo que hubo necesidad de cambiar estas disposiciones arancelarias.

Debido a estas circunstancias, se realizó un congreso en el estado de Puebla, el 26 de febrero de 1829, donde se discutió un proyecto de creación de una serie de fábricas repartidas en los principales centros fabriles del país en los que se distribuirían mil telares a cambio de que se permitiera introducir al país la hilaza de algodón y lana necesarias para trabajarlos.

En este congreso se dieron dos tendencias extremas, la de los nacionalistas conservadores y la de los liberales reformistas. Los primeros defendían a los agricultores que cultivaban el algodón y lo despepitaban a mano; mientras que, los segundos apoyaban la idea de los tejedores de importar hilaza, la cual resultaba más barata y de mejor calidad que la producida en México.

El principal problema que en realidad existía era la falta de tecnología, puesto que, mientras los ingleses y otros países utilizaban maquinaria avanzada, los mexicanos seguían utilizando tornos y ruecas, por lo que su producción era insuficiente y de menor calidad, al igual que se utilizaban husos movidos a mano cuya operación era sencilla y la realizaban mujeres y niños en su mayoría.

El gobierno conservador de Iturbide pretendía restablecer a la minería como piedra angular de la economía; de manera que se dio una apertura comercial a toda la maquinaria útil a la minería, agricultura e industria, con lo cual indirectamente se tendió a favorecer la modernización industrial.

El gobierno liberal de Guadalupe Victoria continuó con la política de protección a la minería y estableció una política proteccionista arancelaria con la que protegería a las manufacturas nacionales al mismo tiempo que incrementaría las percepciones del gobierno por concepto de aduana. Como consecuencia de estas resoluciones, a mediados del siglo XIX, la importación de textiles de algodón sumaba la tercera parte del valor total de las

percepciones arancelarias, por lo que al gobierno le convenía más continuar importando textiles extranjeros que pagaban el 51% de su valor a las manufacturas nacionales que pagaban un 8% de su valor.

Esta importación de textiles repercutió en la competencia desventajosa para los productores nacionales, ocasionando las siguientes consecuencias:

- Los productos mexicanos redujeron su demanda.
- Los precios disminuyeron.
- Decayó la producción interna.
- Se cerraron una gran cantidad de talleres.
- Hubo un despido masivo de artesanos.

Durante los gobiernos de Guerrero y Bustamante se enfocaron los intentos de industrialización hacia el ramo textil. Se adoptaron medidas proteccionistas que obstaculizaron la importación de géneros de algodón y lana, favoreciendo a la producción interna.

El gobierno de Anastasio Bustamante creó el Banco de Avío el 6 de octubre de 1830, dicha institución organizada por el Estado tenía como fin alentar y promover el crecimiento de la industria mediante el otorgamiento de créditos y facilidades para su desarrollo, importando máquinas extranjeras y personal extranjero que enseñara su manejo, de manera que alentara a los capitalistas mexicanos y extranjeros a fundar fábricas modernas y a producir textiles más baratos que fueran competitivos para el extranjero.

El Banco de Avío proporcionaría préstamos y maquinaria a compañías industriales; sin embargo, casi todas las empresas a las que les concedió préstamos ya habían sido fundadas antes de la creación del Banco e incluso algunas habían adelantado ya presupuestos y pedidos de maquinaria,

algunos de estos préstamos ya venían adjudicados a maquinarias que el Banco pidió para el fomento o promoción de la industrialización, por lo que en lugar de hacer los préstamos directamente a las empresas se lo concedían al Banco de Avío.

La mayoría de las fábricas que se financiaban se ubicaban en lugares adecuados para incrementar su producción.

Gobierno Liberal

A fines del siglo XIX se consolidó el capitalismo en México, originando un crecimiento desigual en las fuerzas productivas que contribuyó a la expansión de la industria textil.

El uso de la electricidad y la introducción de maquinaria moderna impulsó también cambios cuantitativos y cualitativos en esta industria. La electricidad favoreció la reducción de los costos de producción, principalmente de la energía empleada en mover husos y telares, además solucionaba el problema de la escasez de carbón con el que operaba la producción basada en el vapor; mejoró el control de la temperatura en fábricas y almacenes, disminuyendo el peligro de incendios; mejoró la iluminación de las instalaciones fabriles, lo cual hizo posible aumentar la jornada de trabajo y con ello elevar la producción, aunque esto ocasionó que la relación obrero patronal se hiciera autoritaria y explotadora.

A la par de este crecimiento se dio también un problema respecto a la adquisición de materias primas, puesto que la política liberal apoyaba la agricultura y el comercio internos, con lo que se estableció una alianza entre

los cultivadores de fibras textiles y los fabricantes de telas que se vio afectada por el incremento de los costos de operación y las malas cosechas, alterando la producción nacional y dejando a los productores sin insumos.

Otros problemas que afectaron a la rama textil fueron la guerra civil y la intervención extranjera que detuvieron el crecimiento de la industria debido a los efectos económicos resultantes de dichos conflictos y a la falta de mano de obra.

Durante el periodo de la Guerra de Independencia en México se presentó otra situación que perjudicó a muchos talleres textiles. Debido a las circunstancias del país, sus habitantes no se ocupaban de las tendencias de la moda ni del fomento de su producción, surgieron nuevas costumbres correspondientes al nuevo estilo de vida y se marcó una tendencia de rechazo a ciertas costumbres anteriores, de tal forma que la mayoría de las personas se vestían con telas de algodón que eran más fáciles de obtener por la gente pobre.

Los talleres que habían comenzado a utilizar la maquinaria moderna para mejorar la producción de telas y el empleo de diferentes materias primas, se enfrentaron a serios problemas, puesto que, como se observó en el párrafo anterior, la población no estaba interesada en los cambios de la moda, sino únicamente en cubrir su necesidad de vestido. De esta manera, dichos talleres tuvieron la necesidad de reestructurar su producción y dedicar su maquinaria y recursos para producir telas de algodón a un precio accesible, con un costo bajo y cuya fabricación fuera más rápida de lo que se hacía anteriormente; todas estas modificaciones tuvieron un costo mayor para los fabricantes, quienes no pudieron rehusarse a hacerlos, porque de lo contrario, hubieran terminado por desaparecer.

No obstante estas dificultades, el periodo de mayor crecimiento de la industria textil se dio a finales del siglo XIX, se incrementó la fuerza de trabajo sin ampliar la capacidad productiva de las instalaciones con lo que se tuvo mayor productividad, la industria textil se dedicó a la producción de telas baratas para las clases populares, se abarataron los costos de transportes, hubo una mayor concentración de capitales, mayor tecnología y capacidad de producción; con todo esto se logró una mayor competitividad y crecimiento por parte de la industria textil.

Porfiriato

El punto más alto de la industria en general se da en 1905, los años posteriores son años de crisis para la economía nacional, efectuándose una desaceleración en el ritmo de crecimiento de la industria mexicana y de la textil en particular.

Su producción se dividía en cuatro actividades:

1. **ALGODÓN**. La más importante y la que en mayor medida experimentó los avances y las ventajas de la modernización.
2. **LANA**. Tenía una producción significativa aún a fines del porfiriato, pero insuficiente como para impedir la fuerte importación de productos extranjeros.
3. **SEDA**. Esta actividad no pudo prosperar por la preferencia de los consumidores burgueses a consumir productos textiles de importación y por la falta de materia prima para su producción.

4. **FIBRAS DURAS.** Esta actividad tampoco prosperó a pesar de la disponibilidad de materia prima, puesto que, la mayor parte de estas fibras se exportaban sin procesar.

Como ya mencioné anteriormente, en este periodo se dio una crisis en la industria textil: disminuyó el poder adquisitivo de los trabajadores urbanos que consumían sus productos, por lo que se buscó alcanzar mercados internacionales, pero los fabricantes no eran lo suficientemente competitivos frente a los productores extranjeros; el precio de las materias primas se incrementó; los salarios disminuyeron; se dio un exceso de producción con lo que se redujeron las jornadas de trabajo y se hicieron paros laborales que aumentaron el descontento de los obreros.

Esta situación obligó a que se disminuyera el número de talleres artesanales y se fortalecieron empresas monopolistas que concentraban el grueso del capital de esta industria y que incorporaban los adelantos científico-técnicos más avanzados para la producción textil.

La producción textil se encontraba en manos de cuatro grandes compañías que eran:

1. La Compañía Industrial de Orizaba.
2. La Compañía Industrial Veracruzana.
3. La Compañía Industrial de Atlixco.
4. La Compañía Industrial de San Antonio Abad.

Dichas empresas dieron gran cantidad de empleos a trabajadores procedentes del campo y de los talleres artesanales en proceso de desintegración, producían más y nuevos productos que respondían a las nuevas condiciones del mercado interno.

SINDICATOS

Hasta principios del siglo XX, cada empresario trataba la materia de salarios y reglamentación directa e individualmente con los trabajadores. Las Juntas de Resistencia o Sindicatos de Fábrica o de Empresa poco a poco fueron incorporándose en centrales obreras. Las organizaciones sindicales fueron apoyadas desde el principio por los industriales mejor organizados y que pagaban más altos salarios, porque presentían una fuerte competencia de fábricas más pequeñas. De tal forma, cuando las fábricas que pagaban poco eran emplazadas a huelga por sus obreros, no sólo se enfrentaban a ellas los sindicatos y obreros, sino también los industriales que pagaban más y que así pensaban reducir los jornales para ser más competitivos.

El Centro Industrial Mexicano de Puebla se fundó alrededor de 1904 pero prácticamente empezó a trabajar formalmente el 4 de noviembre de 1906. En esta primera sesión se tocó el tema del reconocimiento o desconocimiento de los sindicatos como persona legal para tratar con las empresas. La primera resolución fue en el sentido de negar la personalidad a los sindicatos, pero finalmente fue aceptado por la mayoría.

El objetivo de la operación del Centro Industrial Mexicano era velar por los intereses comunes y por el bienestar del obrero.

Esta sociedad fue constituida por los dueños o representantes de las fábricas de hilados y tejidos de algodón que desearan anexarse.

Como principios generales se establecieron el estudio de las necesidades o conveniencias de la industria y el mercado de algodones, así como también las recomendaciones a los asociados de lo que se estimara conveniente para el mejor éxito de las empresas. Además de esto, los casos de crisis serían

tratados con el interés y la frecuencia necesarios para conjurar sus efectos, y se harían las recomendaciones necesarias de acuerdo a la situación.

Ventajas del Centro Industrial Mexicano:

- Si alguna de las industrias necesitara o le conviniera hacer uso de crédito y pidiera el apoyo de la Junta Directiva, ésta lo prestaría, ayudando al interesado con sus gestiones para que los bancos se la prestaran en los términos y las condiciones que se estimaran convenientes para el caso.
- Se debería tener un carácter mutualista en todas las dificultades que se presentaran y en todo aquello que pudiera afectar los intereses comunes y particulares de los asociados.

Al principio se trataba de señalar a la agrupación una finalidad de economía general, pero enseguida se apeló al interés individual de los socios ofreciéndoles ayuda mutua y protección que se extendería hasta los beneficios del crédito.

También existían restricciones para los industriales, en uno de sus artículos se mencionaba que, el industrial que no acatara las resoluciones del Centro o no cumpliera con las obligaciones contraídas, sería separado de la sociedad.

El Centro Industrial Mexicano tenía la facultad de resolver y distribuir las horas de trabajo en las fábricas, sin que se excedieran de doce horas y media mas el tiempo necesario para los alimentos, siempre buscando el no perjudicar a la empresa.

Se estableció un horario de trabajo de doce y media horas mas hora y media para dos comidas, tomando en consideración las informaciones proporcionadas por los obreros, los administradores y los maestros de las

fábricas, que consideraron como conveniente y equitativa esta medida. Se esperaba que el gremio reduciría este horario con el paso del tiempo, a medida que el estímulo y la energía física fuera colocando al operario en un grado de productividad adecuado al capital y la competencia exterior.

Los demás puntos del reglamento establecían la disciplina entre los obreros que se veía amenazada por las huelgas y desórdenes presentados en las fábricas que no pertenecían al Centro Industrial Mexicano.

Dicho Centro también tendría entre sus funciones la de reglamentar el trato de los obreros que pertenecieran a las industrias asociadas. Resolvería las dificultades que este sistema causara entre los obreros y sus patrones, así como también atendería las peticiones y quejas por dificultades con los patrones o dependientes de las fábricas que presentaran los obreros en un número mayor de veinte.

Por lo mencionado anteriormente se puede observar cómo esta organización comenzó a absorber algunos de los derechos individuales que tan celosamente habían defendido cada uno de los propietarios y que, posteriormente, fueron sacrificados en pro de la acción conjunta y del mutualismo. Probablemente se tomó esta decisión pensando que individualmente no podrían defenderse de los graves problemas que presentaba la nueva estructura política y comercial en el país, con una acelerada intervención del gobierno en la economía y un naciente y poderoso grupo obrero que se organizaba en juntas de resistencia en cada fábrica, uniéndose para la defensa de los intereses de la clase obrera.

También se podía observar que las organizaciones obreras colocaban el interés común del grupo por encima de los intereses individuales de sus

componentes, amenazando con fuertes sanciones a la vez que ofrecía grandes competencias a cada uno de los socios.

Se imponían obligaciones para favorecer al obrero tales como, fundar un periódico semanario titulado “La Salud del Obrero”, cuyo programa sería el instruir al obrero y tratar los asuntos que la directiva considerara convenientes. Este periódico sería repartido a todos los industriales asociados, a razón de un número por cada telar y de manera que en todas las fábricas se pudiera repartir entre los obreros los sábados al terminar el trabajo.

También se suprimieron las escuelas de niños que se encontraban trabajando en la fábrica y se establecieron las primarias y de adultos, especialmente para la propagación de la moral y de las ideas económicas apropiadas al obrero, una en cada grupo de las industrias asociadas.

El Centro fomentó y patrocinó una sociedad de socorros mutuos de obreros, regida por sus miembros más antiguos y honrados, para socorrerse en sus enfermedades y en los casos de inutilización física producida por algún accidente de trabajo, así como para atender a los casos de orfandad.

A partir de 1910 se creó una desaceleración más pronunciada de la actividad industrial que afectó en mayor grado a la industria textil. En estos años culminó el proceso de renovación tecnológica de dicha industria, así como el crecimiento y surgimiento de muchas empresas textiles. Al mismo tiempo, el país entraba en una profunda crisis económica que condujo a una inestabilidad social y política, lo cual dio origen al movimiento revolucionario.

Revolución Mexicana

Debido a la situación inestable que se presentó en este periodo, no se tienen datos precisos acerca de la industria textil; sin embargo, se conoce información acerca de las características generales de esta rama y de la situación socioeconómica del país que permite dar una explicación de sus rasgos más característicos.

La industria textil sufrió un relativo estancamiento y una situación irregular y contradictoria causada por múltiples problemas y limitaciones que se manifestaron sobre todo en irregularidades en la producción, las ventas, el empleo y el establecimiento de nuevas fábricas. Las causas más significativas fueron:

- Anormalidad de las comunicaciones que no permitían el traslado de las materias primas hacia las zonas fabriles.
- Bajo e insuficiente nivel de consumo de productos textiles nacionales por parte de la población mexicana, puesto que sus bajos ingresos no les permitían adquirir dichos productos.
- Alto consumo por parte de las clases prominentes de artículos comprados en el extranjero.
- Una inadecuada política arancelaria que la protegiera.
- Una planta productiva vieja y defectuosa.
- Como consecuencia de las malas instalaciones y la poca calidad de las materias primas, los productores no podían competir dentro y fuera del país.
- Numerosas movilizaciones, paros, protestas y huelgas de los trabajadores textiles como respuesta a la misma situación de la industria que afectaba sus condiciones de vida y de trabajo.

Durante el periodo de 1911 a 1915 la producción de algodón fue la de mayor importancia, a pesar de que las fábricas y la maquinaria instalada crecían muy lentamente, confirmando la idea de que la industria textil permanecía estancada.

Se dieron problemas ocasionados por trastornos debidos a la Revolución Mexicana y a la guerra en Europa en lo referente al abastecimiento de materias primas, partes de máquinas, refacciones, productos químicos, colorantes, etc. y en el despacho de los pedidos, así como en la incierta asistencia de los trabajadores, algunos de los cuales venían de pueblos próximos a la Ciudad de Puebla, tales como Tlalcalanzingo y Santa Clara.

El problema más grave que se enfrentó en esta época fue la desbandada de los técnicos extranjeros, particularmente alemanes y franceses, que en el mes de agosto de 1914 salieron rápidamente para sus correspondientes países a fin de alistarse en sus ejércitos.

La industria en México, dependía seriamente en aquel entonces del “know how” extranjero y se tuvo que pagar muy cara esta esclavitud en lo referente a la tecnología.

Al triunfo del Presidente Francisco I. Madero, surgió una agitación obrera, exigiéndole al gobierno que satisficiera inmediatamente sus aspiraciones, actitud que desembocó en repetidas huelgas.

Durante el gobierno de Don Venustiano Carranza éstas llegaron a la osadía de paralizar la producción de las fábricas militares, que tanto necesitaba el gobierno constitucionalista para consolidarse y sofocar las sublevaciones y

los atropellos que se repetían por toda la República. La paz social y la reorganización de la economía tardó bastante después de que se alcanzó la paz política.

Una prueba de los intentos por solucionar la situación laboral de los obreros fue la convención efectuada el 24 de enero, en la cual se reunieron por primera vez, la comisión mixta de trabajadores, empresarios y gobierno que redactaron el reglamento y la tarifa mínima de 1912.

En esta convención tomaron parte notables técnicos textiles, los cuales trabajaron con extraordinaria actividad, pues en julio del mismo año y, para entrar en vigor el 1º de agosto de 1912, habían elaborado un reglamento y una tarifa que tenía una base técnica y que había cubierto el campo de los salarios en la industria textil.

Se tomaron como base los salarios y contratos celebrados entre empresarios y obreros en Lancashire, Inglaterra. Esto requirió una cuidadosa labor de adaptación a las necesidades y a las características de la industria mexicana. A pesar de que la maquinaria existente en México era, en su mayoría, maquinaria inglesa y, por lo tanto, las producciones teóricas por máquina eran las mismas que en Inglaterra, existían diferencias idiosincráticas y otras producciones, por la diferencia de costumbres y tradiciones que era necesario tomar en consideración.

Fue entonces cuando por primera vez en México, se trató de hacer que el salario no fuera una mercancía sujeta a la ley de la oferta y la demanda. Se intentó relacionar el salario con la maquinaria y los fenómenos metodológicos que éste traía consigo.

La simple exposición de este primer reglamento demostró que había entrado ya en el consenso nacional la idea de que las relaciones obrero-patronales habían rebasado el área de las relaciones privadas.

Dentro de los puntos que se establecieron en este reglamento llamado “Reglamento para las Fábricas de Hilados y Tejidos en la República” tenemos los siguientes:

- Estableció la jornada de 10 horas en la diurna y de 9 horas para el trabajo nocturno.
- Estableció que no habría horas extraordinarias del trabajo, que era uno de los agravios que más fricciones produjeron entre patronos y obreros en la época porfirista. Se agregaba, no obstante, que excepcionalmente se permitirían dos horas sobre las jornadas establecidas en los departamentos de tintorerías, blanqueo y acabado que causarían un recargo del 50% en la tarifa.
- Dejaba a los directores la facultad de establecer en cada fábrica las horas de entrada entre las 6 y las 7:30 de la mañana y las horas de salida, obligándoles a que cualquier cambio en el horario se publicara con ocho días de anticipación.
- Obligaba a los operarios a la buena conservación y limpieza de las máquinas y equipo, haciendo responsable al obrero de los daños que causara y obligándolo a la indemnización por lo que rompiera o destruyera.
- Establecía la creación de comisiones mixtas de tres obreros y la administración de la fábrica para resolver controversias sobre estos temas.
- Obligaba a los obreros a solicitar la separación por escrito.

- Imponía sanciones a empleados y obreros por maltrato de palabra o de hecho a los trabajadores, y amenazaba con pena de expulsión a los empleados por prestar dinero a intereses.
- Se obligaba a las fábricas a fomentar la instrucción de sus obreros proporcionando gratuitamente además, médico y medicinas en caso de accidentes de trabajo.
- Las casas que destinaban las fábricas para los obreros, serían habitadas únicamente por ellos y sus familias y al quedar rescindido el contrato del trabajo, tenían la obligación de desocupar la casa dentro de un plazo de ocho días.

Durante el año de 1916 y una parte del siguiente se produjo una honda agitación, las huelgas se sucedían y la industria textil trabajaba con grandes trastornos, obligada a interrumpir el flujo de la producción constantemente.

Surgió entonces la idea de convocar a una nueva convención nacional para revisar la de 1912. El Señor Ingeniero Parstor Rouaix, Secretario de Fomento en el Gobierno Constitucional que nació después del 5 de febrero de 1917, convocó a los industriales textiles fabricantes de hilados y tejidos, de algodón y yute, con el fin de corregir algunos errores en las tarifas dispuestas por la convención de 1912.

Venustiano Carranza se opuso a dicha convención nacional, por lo cual la iniciativa del Ministro no tuvo eco y fue sustituida por convenciones locales que no fueron enteramente satisfactorias, puesto que siguió la lucha enconada entre obreros y patronos, repitiéndose los atentados sindicalistas, que obligaron al Centro Industrial Mexicano a acordar el llevar a cabo el cierre de fábricas, lo cual apresuró al Gobierno a que mediase para remediar

la situación. El abogado del Centro se comprometió a unir a patronos y obreros, lo que al fin logró después de largos y peligrosos intentos.

En mayo de 1917 ya promulgada la Constitución en el mes de febrero, el Gobierno intentó imponer un préstamo forzoso de 600 mil pesos a todos los industriales del algodón, con el objeto de ayudar a los agricultores para que repusieran sus ranchos y sembraran sus tierras. Los industriales, ya divididos en regiones respondieron de muy diversa manera. Los de Orizaba y el Distrito Federal que formaban parte de la Confederación Fabril, aceptaron contribuir al préstamo; en tanto que los industriales que formaban parte del Centro, exigieron que el Gobierno expusiera las garantías que podía ofrecer para la recuperación de las sumas prestadas. El Gobierno contestó a los remisos que el que no se sometiera a participar en el préstamo, si no tuviese en el futuro la materia prima, se le haría responsable por el desempleo de sus trabajadores y crisis que causara.

Se celebraron algunas convenciones en otros estados de la República, en las que no se alteró seriamente el reglamento, pero llegaron a acuerdos en lo que respecta a los salarios sobre la tarifa mínima uniforme. Se estableció que la tarifa era mínima uniforme, es decir que podía exceder pero no reducir las bases de la tarifa mínima.

De esta suerte, en Río Blanco y en general en todo Orizaba, se convino una elevación de un 80 y de un 65% respectivamente, en las divisiones de departamentos; en Nuevo León se llegó al 80%; en Puebla llegaron del 45% al 50%, etc.

Aún cuando no afectaban estos convenios a la estructura técnica de la tarifa, la diferencia entre el valor hora-hombre en las diversas regiones, estableció

un nuevo principio de competencias de unas regiones a otras y como la producción de todas se dirigía hacia el mismo mercado nacional, pronto el salario se convirtió en un factor mercantil, haciendo que los que habían aceptado mayores elevaciones, pretendieran una unificación en toda la República; en tanto que, en Puebla y Tlaxcala, que fueron los que subieron menos los jornales, empezaron a oponerse a la unificación del salario en la República. Los argumentos principales que se esgrimieron, eran que si Orizaba, el Distrito Federal y Jalisco habían podido subir más sus salarios, era porque producían unos artículos que tenían más margen en el mercado, en tanto que Puebla, Tlaxcala y Oaxaca que se dedicaban a fabricar la manta para el pobre y estampados baratos, debían gozar de salarios más bajos. De aquí que se dividieran los industriales en los llamados primer grupo y segundo grupo, división que duró algunos años.

Pero la Constitución de febrero de 1917 había creado una cierta desorientación en todos los hombres de negocios, en su mayor parte por incomprensión de sus preceptos y, por ende, dificultad de los inversionistas para preveer los efectos que estas novedades trajesen en el desarrollo económico del país.

El ingeniero Alberto J. Pani, Ministro de la Industria y Comercio en el Gabinete de Don Venustiano Carranza, promovió la celebración de un congreso nacional de comerciantes de toda la República.

El gobierno de Carranza decretó, con fechas 19 de julio y 15 de agosto de 1917, la suspensión de los derechos de importación a las telas similares a las que producía la industria textil nacional. Las incomunicaciones que la Revolución había producido desde 1914 hasta 1917 y de las cuales no se acababan de borrar los últimos rastros, habían movido a determinadas

regiones del país que se encontraban aisladas de los controles de los centros de producción, a pedir al Gobierno facilidades para importar, libres de derecho, telas extranjeras que cubrieran sus necesidades. Por un lado, para satisfacerlas y, por otro, para hacer grandes fortunas introduciendo al país telas americanas a precio bajo.

El Gobierno fue movido a expedir dichos decretos que no resolvieron el problema y produjeron, en cambio, hondos trastornos en la industria textil.

El primer efecto de los decretos fue la abstención por parte de los comerciantes a comprar telas del país, temerosos de que fuesen superadas en calidad y en precio por las que se esperaba importar de Estados Unidos. El segundo efecto deteriorante de nuestra economía lo produjo el hecho de que, habiendo un número considerable de fábricas cerradas por emigración de trabajadores como consecuencia de la guerra, o por falta de materia prima, aumentó el desempleo, ya que las partidas de zapatistas, engrosadas con emigraciones de albañiles y de obreros, prácticamente rodeaban algunas ciudades.

Entre 1920 y 1925, la mano de obra, la producción y las ventas, crecieron de manera más significativa coincidiendo tanto con la restauración de la paz nacional como con la prosperidad económica general.

Se dio también una mayor vigilancia de las fronteras para impedir el contrabando que perjudicaba a la producción interna.

A pesar de que se produjo una reanimación de la economía, la rama textil continuó mostrando irregularidades en sus actividades y una tendencia decreciente en la producción, el número de trabajadores ocupados y las ventas.

A finales de la década de los veinte, se agravaron los problemas a los que se enfrentaba la industria textil. Estos problemas se explican manifestando que la crisis textil tenía su origen en la desigualdad del pago de salarios en las distintas zonas del país, e incluso en las diferencias entre una empresa y otra; por ello se crearon organizaciones de trabajadores y se realizaron reuniones como la Convención Obrera Textil (1925-1927), aunque en realidad esta desigualdad se daba desde épocas anteriores.

Los industriales textiles estaban divididos en dos grupos que luchaban en esta convención: los que estaban de acuerdo en establecer una tarifa y un reglamento en toda la República y los que pensaban que cada Estado debería establecer una tarifa y un reglamento propios.

Los miembros de la Confederación Fabril, en donde estaban asociados los grandes industriales de Orizaba, D.F., Guadalajara, etc. convirtieron su organización en Cámara Nacional de la Industria Textil de México, con lo cual el Centro Industrial Mexicano no estuvo conforme y se agravó el cisma. En un folleto de esta Cámara se acusaba al Centro Industrial de afirmar que la Convención Industrial Obrera del Ramo Textil había sido sugerida por los industriales de Orizaba, con el objeto de hacer elevar el costo de la producción a los industriales de otras regiones, ya que ellos no podrían reducir el suyo mediante la elevación de la eficiencia.

Lo que ocurrió fue que en los últimos años de la guerra y durante la postguerra, los industriales de la Confederación Fabril, elevaron sus salarios sobre los establecimientos en la Tarifa Mínima Uniforme de 1912, porque notaban una gran escasez de trabajadores, así como también porque la mayor parte de los industriales de la Confederación contaban con sistemas de distribución de sus artículos que le daban mayor fluidez a su producción y mayores márgenes de utilidad. La fábrica de Río Blanco que además contaba

con la de San Lorenzo, Cocolapan y Cerritos, distribuía su producción en toda la República pero particularmente a través de las grandes tiendas que eran sus principales accionistas y miembros de su consejo de administración. El Palacio de Hierro, El Puerto de Liverpool, El Puerto de Veracruz, la Ciudad de México, etc., encausaban el flujo de la producción de sus grandes fábricas hacia las zonas de consumo. Las fábricas Universales de A. Reynaud y Cía. y varias otras, servían de conducto para que en mayoreo y en menudeo llegasen los productos de Santa Rosa al consumidor; la tienda del Nuevo Mundo de mayoreo y menudeo, también pertenecía a La Carolina de C. Noriega y Cía; y las grandes fábricas de S. Robert y Cía. desahogaban su producción a través de El Centro Mercantil. En cambio las fábricas de Puebla y Tlaxcala, en su mayoría mediana y pequeña industria, hacían que sus dueños vinieran los viernes a la capital a vender a un precio sumamente inferior sus telas para obtener dinero para la raya.

El resultado fue que las fábricas de este segundo grupo se rehusaron a subir los salarios por encima de la Tarifa Mínima Uniforme de 1912, durante el periodo de 1918 a 1921.

Esta Segunda Convención Textil de 1925-1927, aún cuando consignó algunos principios saludables para evitar fricciones obrero-patronales y a pesar de que el Gobierno le designó una comisión técnica, se dirigió más bien a tendencias políticas que a propósitos técnicos.

En primer lugar, abordó una área mucho más vasta que la que había afectado a la Convención de 1912, pues incluyó la reglamentación de industrias de algodón, estampado, lana, bonetería, yute y trabajos similares. En casi todos estos campos, inclusive el del algodón, se ignoraron los avances de la tecnología desde principios del siglo y no se hizo más que conservar las

normas técnicas que la comisión de técnicos había aportado a la convención de 1912.

Ante la excitación producida por agitadores socialistas de 1906, algunos obreros y algunos grupos de estos sindicatos, empezaron a poner en tela de juicio el derecho de la gerencia para la libre administración de la empresa.

La contribución más importante que trajo consigo esta Convención, fue la de la creación de las Comisiones Mixtas. En el Capítulo VI Artículo 92 se mencionaba que: “Los conflictos y las dificultades que se susciten entre las empresas y los sindicatos de trabajadores, con motivo de la aplicación e interpretación de este reglamento y tarifas, por la prestación de servicios de uno o más trabajadores, que no puedan resolverse amistosamente entre los representantes de ambas entidades, serán sometidas a los buenos oficios de las Comisiones Mixtas, a cuyo efecto se crean tres organismos en categoría ascendente, como sigue:

- A. Comisión Mixta de Fábrica.
- B. Comisión Mixta de Distrito.
- C. Comisión Mixta Nacional”.

Las primeras comisiones de las fábricas estaban formadas por un representante del sindicato y uno de la administración que procuraban resolver el problema dentro de la fábrica y que con frecuencia lo lograban. Las segundas, llamadas Comisiones de Distrito, estaban nombradas por las federaciones o grupos de sindicatos de la entidad y representantes del Centro Industrial Mexicano. Los conflictos que no se resolvían en las primeras se veían a la luz de quienes examinaban el conflicto a distancia. Muchos problemas se resolvieron en esta segunda instancia. Sólo en casos extremos se pasaba a la Comisión Mixta Nacional que, constituida por industriales y

obreros de distintas partes del país, juzgaba el problema no a nivel de interés particular de una fábrica, ni de una región, sino al del interés nacional.

Tres años después, al redactar del Código de Trabajo, se suprimieron estas Comisiones, que dieron tan buenos resultados, considerando que no estaban incluidas en los principios constitucionales y que tenderían a substituir a las juntas de conciliación y arbitraje.

Muchas fábricas cerraron por incosteabilidad, por trabajar con bajos rendimientos, y por trabajar irregularmente debido a la competencia de las empresas que pagaban bajos salarios y producían con técnicas más modernas.

En la búsqueda de soluciones a estos conflictos se lograron importantes conquistas para los trabajadores, entre las cuales se encontraban:

- La reducción de la jornada de trabajo.
- Establecimiento de tres días de descanso obligatorio en el curso del año con salario íntegro.
- Injerencia de organizaciones obreras en las funciones administrativas de las empresas.
- Establecimiento del sistema de escalafón.
- Creación de Comisiones Mixtas de Fábrica, de Distrito y Nacionales que vigilaran la aplicación correcta de las tarifas salariales.
- Establecimiento de salarios mínimos.

Los que resultaron beneficiados con estas disposiciones fueron los grandes industriales, que eran muy pocos, debido a que lograron salarios que hacían más costeable su producción.

Los pequeños empresarios continuaron estando en desventaja frente a los grandes y los problemas de la rama siguieron agudizándose, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas.

La crisis que se dio en Estados Unidos durante el periodo de 1929 a 1933 tuvo repercusiones en la situación económica de otros países, entre ellos, México y esto a su vez afectó a la industria textil del país (más gravemente que a cualquier otra) agudizando los problemas que ya venía acarreado de años anteriores:

1. El nivel de empleo cayó un 22% de 1926 a 1932.
2. La producción se redujo un 11%.
3. Las ventas se redujeron en un 10%.
4. Se elevó la sobreproducción al disminuir los salarios y, con ello, la demanda y el consumo.
5. Plantas pequeñas cerraron las instalaciones, mientras que otras operaban por abajo de su capacidad y con uno o dos turnos solamente.
6. Algunas empresas renovaron su maquinaria y equipo, afectando aún más a las pequeñas empresas que no estaban en condiciones de renovarse.

Antes y Después de la Segunda Guerra Mundial

De 1930 a mediados de los cuarentas, la rama textil fue una de las manufacturas más importantes de México. Sin embargo, los efectos negativos de la Revolución y de la Depresión del 29, así como las crisis periódicas dentro de la economía mexicana, afectaban el desarrollo de esta industria reflejando su situación en paros y reducciones parciales de tiempos de trabajo, en desaprovechamiento de la capacidad instalada, elevación de

costos y de precios, y sobreproducción. Esto aunado a las deficiencias técnicas y de organización, al igual que a las diferencias existentes entre una región y otra, entre las mismas empresas grandes y pequeñas, y entre las distintas actividades, ocasionó un estancamiento de la industria textil.

Bajo la presidencia de Lázaro Cárdenas se impulsaron una serie de medidas económicas y sociales, tales como: el incremento de los ingresos de la población rural y urbana, y los aumentos a los impuestos por importación de productos textiles que favorecieron a la economía nacional y a la industria textil, todo ello sirvió para incrementar la demanda interna de dichos productos.

De 1934 a 1937 se da un periodo de estabilidad en todo el sector industrial.

Un aspecto externo que mejoró la situación de la industria textil fue la Segunda Guerra Mundial, ya que con ella se incrementaron las ventas de textiles al exterior, principalmente a países de Centro y Sudamérica; impulsó el ritmo de producción de las empresas textiles y el mejor aprovechamiento de la capacidad instalada enfrentando a las empresas a la situación de atraso con la que operaban.

El volumen de la producción textil se incrementó, pero prácticamente todo se encauzaba a la exportación. Durante 1940 las exportaciones textiles eran de menos del 1%, mientras que en el año de 1945 fueron de más del 30%.

Mientras tanto, los trabajadores de esta rama no tuvieron ningún incremento en sus salarios y aumentó su explotación; las inversiones en maquinaria y equipo textil permanecieron estables, existían limitaciones a la modernización tanto por la dificultad de importar bienes de capital, como

por la oposición de las organizaciones obreras al desplazamiento de trabajadores por máquinas.

La industria textil volvió a tener un periodo de crisis que se pretendió salvar con la devaluación de 1948 y la adopción de una serie de medidas proteccionistas por el gobierno de Miguel Alemán, así como la aplicación de subsidios por parte del Estado.

Algunos de los cambios que se dieron durante la postguerra fueron:

- Pérdida de los mercados “conquistados” durante la guerra.
- Aumento de las inversiones en equipo para intentar retener algunos mercados como el de Centroamérica.
- Consumo interno elevado.
- Incremento de la sustitución de importaciones.
- No fue posible sustituir el mercado externo por el consumo nacional.
- La mayor parte de las fábricas operaban por debajo de su capacidad.

Debido a que las fábricas operaban con equipo y maquinaria obsoletos era imposible que tuvieran un buen nivel de competitividad a nivel internacional, por lo que se impusieron medidas proteccionistas, como las barreras arancelarias que preservaron a la industria de la competencia extranjera.

En esta época se presentaron situaciones tales como:

1. La depreciación de la moneda que reforzó la producción.
2. Tarifas inflexibles de salarios que obstaculizaban la renovación del equipo.
3. Reducida capacidad de compra de la población que impedía la expansión del mercado nacional.
4. Contrabando.

5. Problemas indirectos como escasez de energía, insuficientes transportes y materia prima costosa.

Aunque las empresas más fuertes fueron las que continuaron operando, también se encontraban numerosos talleres artesanales y pequeñas empresas que producían artículos de menor calidad o elaboraban hilos e hilados para la producción de telas de las fábricas grandes. Casi siempre trabajaban sólo uno o dos turnos, tenían poco acceso a créditos, estaban deficientemente equipadas y sus actividades eran inestables (aparecían en tiempo de auge y desaparecían en las crisis).

Hacia 1949 se comenzaron a producir fibras químicas en México que tenderían al desplazamiento de las fibras tradicionales elaboradas con materias primas naturales, el Estado participó en dicho proceso junto al capital monopolista nacional y extranjero (principalmente norteamericano).

También se promulgaron medidas de política económica para la industria textil con el fin de poder resolver sus problemas. Tales medidas fueron:

En material laboral. Regulación salarial homogénea para toda la rama, seguridad para los trabajadores eliminando la flexibilidad de la reglamentación de los turnos segundo y tercero.

En materia fiscal. Supresión del Impuesto de Hilados y Tejidos vigente desde 1899 y en su lugar se estableció el Impuesto Especial sobre Compraventa que gravaba a todas las industrias. En 1943 se promulgó la Nueva Ley del Impuesto sobre Hilados y Tejidos para productos textiles elaborados con aparatos no movidos a mano.

En materia arancelaria. Se gravó el consumo interno de la fibra, compensando la pérdida de los productores al exportar el producto; también

se gravó la importación de telas que representaran una competencia desfavorable.

Años Cincuenta - Sesenta

Después de la Segunda Guerra Mundial, la industria textil pierde espacios internacionales y se enfrenta a una situación de atraso, baja productividad y un mercado interno limitado por sus altos precios y bajos ingresos.

El gobierno y los empresarios pretendiendo crear un plan global que ayude a la modernización, reestructuración e integración de la rama textil realizan una serie de estudios basados en la investigación directa para conocer con amplitud y precisión la situación general de las empresas dedicadas a esta rama.

Los problemas que continuó teniendo esta industria fueron los siguientes:

- ◆ Operación de equipo viejo y obsoleto (instalado a principios de siglo y antes de siglo).
- ◆ Alta protección arancelaria que auspiciaba el descuido de las fábricas y métodos de trabajo deficientes e inadecuados.
- ◆ Baja productividad y subutilización de la capacidad de las plantas.
- ◆ Altos costos de producción derivado de la baja productividad y de la concentración geográfica inadecuada, en los centros de consumo más importantes y lejos de las zonas productoras de materias primas.
- ◆ Fuerte desintegración industrial de la rama.
- ◆ Las fábricas textiles, en general, eran pequeñas, pero también operaban grandes instalaciones monopolistas con capital extranjero dedicadas a la producción de fibras químicas.
- ◆ Bajo consumo interno de productos textiles.

- ◆ El mercado exterior sigue siendo pequeño, predominando la exportación de materias primas para uso textil.

Las tendencias de la industria textil en este periodo fueron las siguientes:

- ◆ Disminución del número de fábricas y del personal empleado, esto puede explicarse por las tendencias monopolistas y la modernización.
- ◆ El capital invertido es creciente.
- ◆ Se dinamiza la producción de fibras químicas.
- ◆ Mantienen su importancia relativa actividades tradicionales ligadas a las fibras hechas con algodón.
- ◆ Variaciones en el nivel de empleo (se daban incrementos y disminuciones durante todo el periodo).

Los cambios más notables dentro de la industria textil durante estos años fueron:

- Cobró importancia la presencia de grandes consorcios transnacionales con producción de fibras químicas para hacer tejidos y artículos de punto como medias, pantimedias, calcetines, etc.
- Mantuvieron su importancia las actividades tradicionales ligadas a las fibras hechas con algodón, así como la fabricación y preparación de hilados de fibras blandas.
- Comenzaron a desplazarse las actividades con lana, henequén y otras fibras duras.
- El nivel de empleo en el inicio de la década de los cincuentas aumentó significativamente, pero para 1960 decayó notablemente, excepto en lo referente a la fabricación de tapetes, alfombras y tapices de fibras blandas.

- El capital invertido en la industria textil se concentraba en un 40% en la fabricación y preparación de hilado de fibras blandas, dicho porcentaje disminuyó en los años sesentas.

Estos cambios y tendencias se pueden observar claramente en el siguiente cuadro:

CONCEPTO	1950		1955		1960	
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%
<i>N° establecimientos</i>						
Manufacturas	64,394	100	82,523	100	82,523	100
Ind. Textil	3,361	5.2	3,525	5.5	2,961	3.6
<i>Personal ocupado</i>						
Manufacturas	630,227	100	1'403,241	100	751,260	100
Ind. Textil	140,452	22.3	289,541	20.6	148,677	19.8
<i>Capital Total Invertido</i> <i>(mill. de pesos)</i>						
Manufacturas	13,098.00	100	36,395.90	100	91,152.70	100
Ind. Textil	2,530.70	19.3	5,715.50	15.7	6,875.30	15

FUENTE: Estadísticas Históricas Industriales. México, UNAM, 1976.

En este periodo se tendió a usar materias primas económicas, con lo que se introdujeron materiales sintéticos que eran más baratos que las fibras naturales.

Esta situación contribuyó a que se desarrollaran otras actividades alrededor de la textil, como fueron la química y la petroquímica, desafortunadamente se dio una tendencia a la monopolización de estas actividades de manera que, unos cuantos consorcios internacionales dominaban la industria química en

lo referente al tratamiento y fabricación de los materiales sintéticos necesarios para la industria textil.

Una medida tomada por el gobierno ante estos monopolios fue el establecimiento de lineamientos a través del Banco de México y Nacional Financiera:

- Los industriales de la rama textil destinarían buena parte de su producción al mercado exterior, por medio de una industria reestructurada y modernizada que permitiría altos márgenes de competitividad, con ello nuestro país tendría múltiples ventajas en el mercado mundial, puesto que producía algodón y fibras químicas con mano de obra barata, energía a precios razonables y fabricación propia de maquinaria.
- Se abaratarían los productos textiles para que la mayoría de la población pudiera satisfacer sus necesidades fundamentales de vestido.
- Se buscaría una solución para la obsolescencia del equipo, la estructura inadecuada, los métodos deficientes de trabajo, la baja productividad y la mala calidad de los productos.
- Se mejoraría la distribución de los productos a través de “sociedades convertidoras” que clasificarían al mercado para mejorar los canales de distribución.
- Se daría prioridad a las empresas que se instalaran en regiones con menor actividad industrial y en aquellas donde la textil fuera la principal fuente de empleo.
- Se crearía un mercado común con los demás países latinoamericanos.
- Se mantendría la planta industrial en condiciones óptimas con el fin de competir con el extranjero en materia de costos y calidad.
- Se adquiriría equipo moderno de acuerdo a las necesidades de la industria textil nacional.

- Se establecerían métodos de control de calidad.
- Se evitaría el despido de trabajadores por causa de la modernización, estableciendo tres turnos diarios y brindando mayor capacitación a los trabajadores para el manejo de la maquinaria nueva.
- Se daría mayor auge a la investigación tecnológica.

En gran parte lo que se dio en estas décadas fue un cambio de la producción de la industria textil, se rezagó la producción de fibras naturales para dar paso a la fabricación de fibras químicas, hecho que produjo grandes cambios en la industria, tanto en su estructura productiva como en la inversión de capital. Es un cambio que da la industria textil de tradicional a moderna.

A consecuencia de esto se tuvieron cambios que reflejaron la nueva situación de la industria, tales como:

1. Decremento en el número de empresas textiles.
2. La producción aumentó, lo que demostró un uso aceptable de la capacidad instalada en las plantas textiles, así como un aumento en la productividad, puesto que el nivel de empleo se vio disminuido durante este periodo.
3. Esta misma explotación excesiva de las fábricas, la falta de iniciativa para expandir las plantas y la falta de crédito ocasionó que la inversión en la industria textil se viera disminuída dramáticamente.

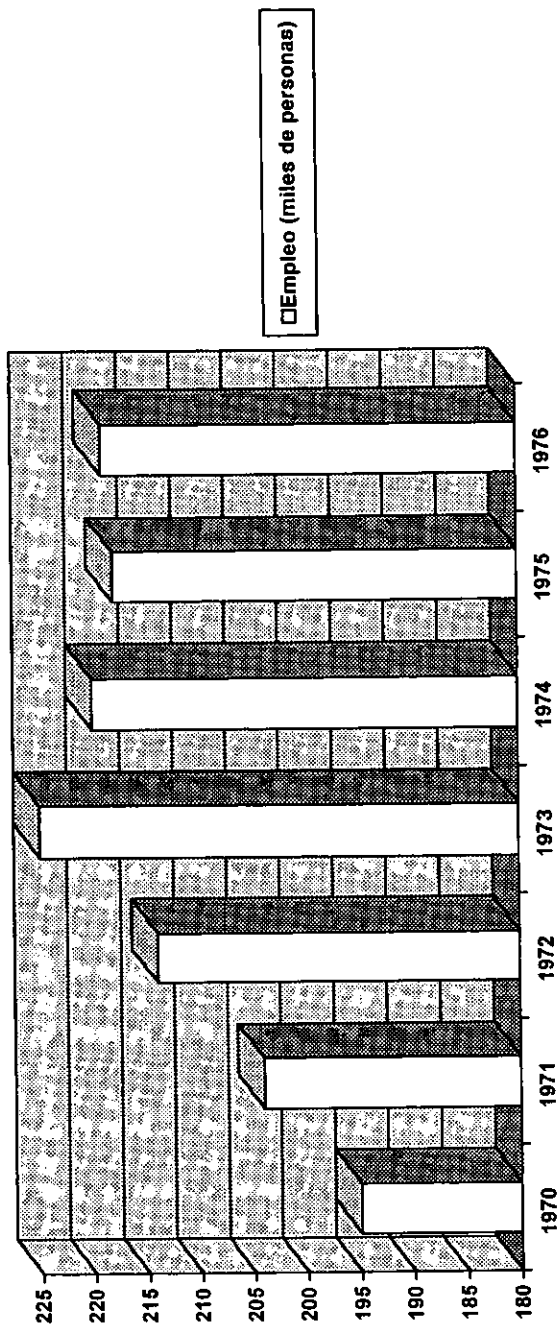
En resumen, las décadas de los cincuentas y los sesentas fueron un periodo de reacomodo en la industria, debido al auge que tuvieron las fibras químicas; se dieron grandes cambios y ajustes para dar paso a una producción más significativa de estos productos nuevos, de manera que se pudiera competir con los monopolios extranjeros para que estos últimos no desplazaran a los productores nacionales del mercado mexicano.

CAPÍTULO 2

**Factores económico-financieros relacionados con las
empresas mexicanas dedicadas a la industria textil**

2.1. SEXENIO DE LUIS ECHEVERRÍA ÁLVAREZ.

2.1.1. EMPLEO



FUENTE: Cámara Nacional de la Industria Textil. Memoria Estadística 1975 y Cámara Nacional de la Industria Textil. Memoria Estadística 1980.

EMPLEO

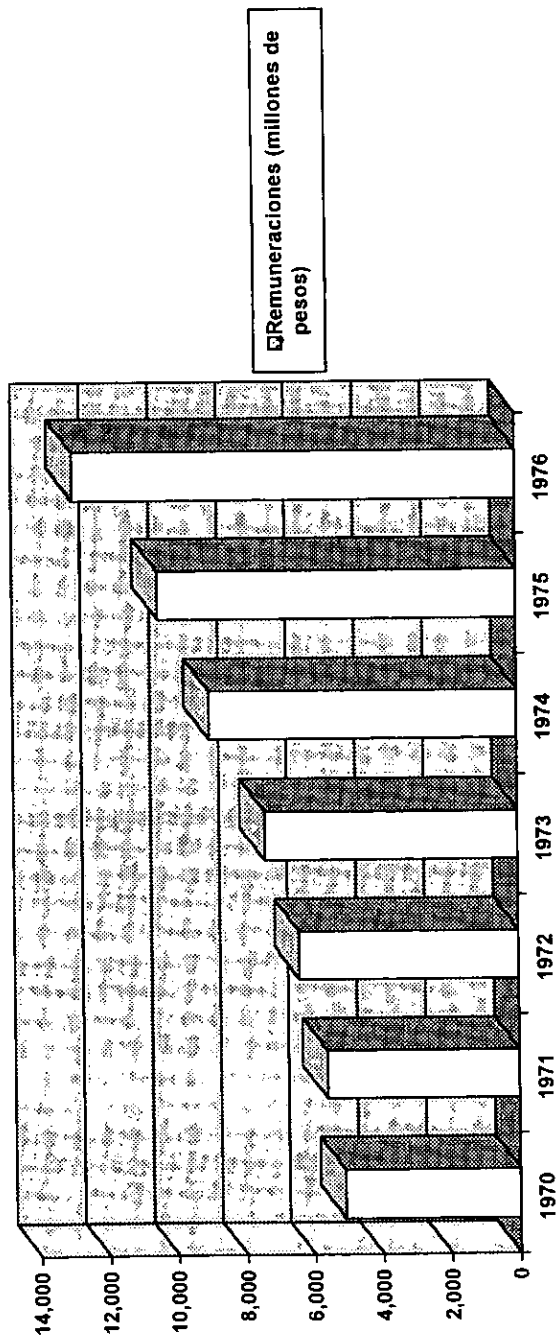
Aunque la tendencia de años anteriores en la industria textil era la disminución de empleos, algunas empresas se prepararon para exportar aprovechando el nuevo enfoque que se estaba dando hacia la apertura comercial. Esto impidió la disminución del empleo e inclusive se dio un incremento en su nivel a mediados de este sexenio; sin embargo, se vieron más presionados para producir con mejor calidad, de manera que los productos fueran aceptados en el extranjero.

En general, en este sexenio podemos observar que a partir de 1973, que fue cuando varias empresas textiles intentaron enfocarse a un mercado más amplio (nacional, pero sobre todo internacionalmente), se mantuvo cierta estabilidad en el número de personal ocupado. Esto se debió a varios factores:

- 1) El interés de enfocarse a un mercado internacional.
- 2) Los problemas para mantener la producción, debido a que tuvieron que cambiar sus procedimientos para fabricar un mayor número de fibras sintéticas, que se empezaron a consumir en mayor grado.
- 3) El ligero aumento en el consumo nacional que aunado a los problemas de producción requería más atención por parte de los fabricantes textiles.

REMUNERACIONES

2.1.2.



FUENTE: Cámara Nacional de la Industria Textil. Memoria Estadística 1975 y Cámara Nacional de la Industria Textil. Memoria Estadística 1980.

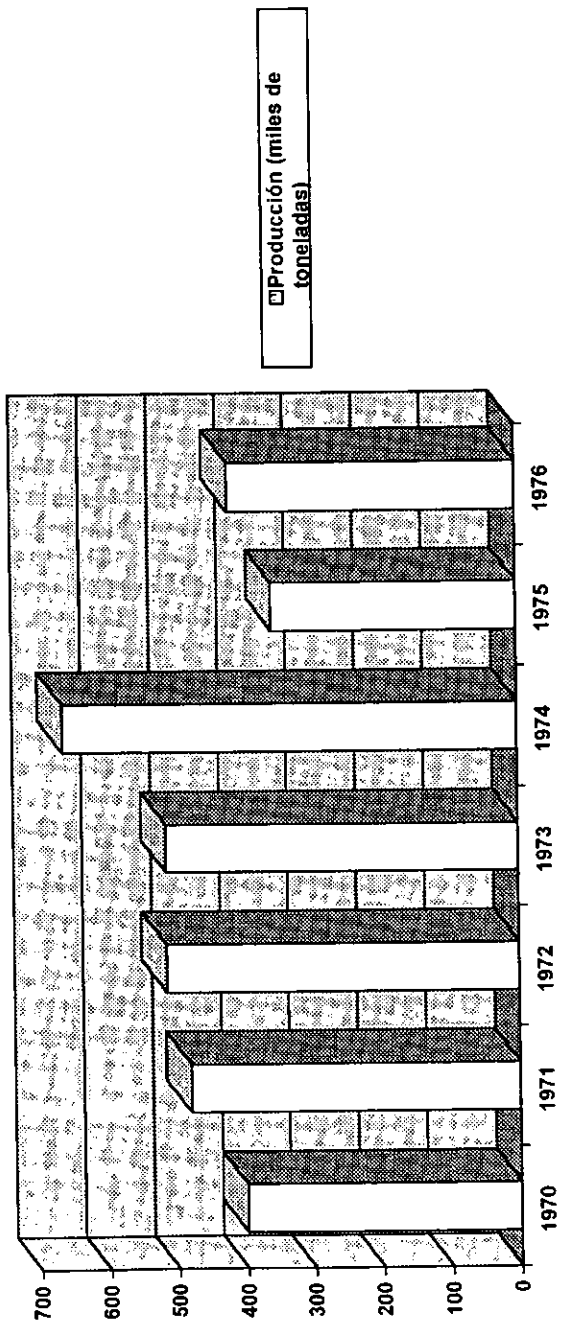
REMUNERACIONES

El incremento significativo en las remuneraciones se dio porque la capacitación a los empleados fue mayor y más especializada. Se requería personal con mayores conocimientos en lo referente a la producción de fibras sintéticas, que debido a su mejor preparación, exigía un salario más elevado.

Otro aspecto que influyó fue la formación de sindicatos más fuertes que realizaron negociaciones favorables para los trabajadores.

Estas remuneraciones incluyen los salarios mas las prestaciones, por lo que se puede observar que el incremento se dio en efectivo, pero el aumento más significativo fue el correspondiente a las prestaciones.

2.1.3. PRODUCCIÓN



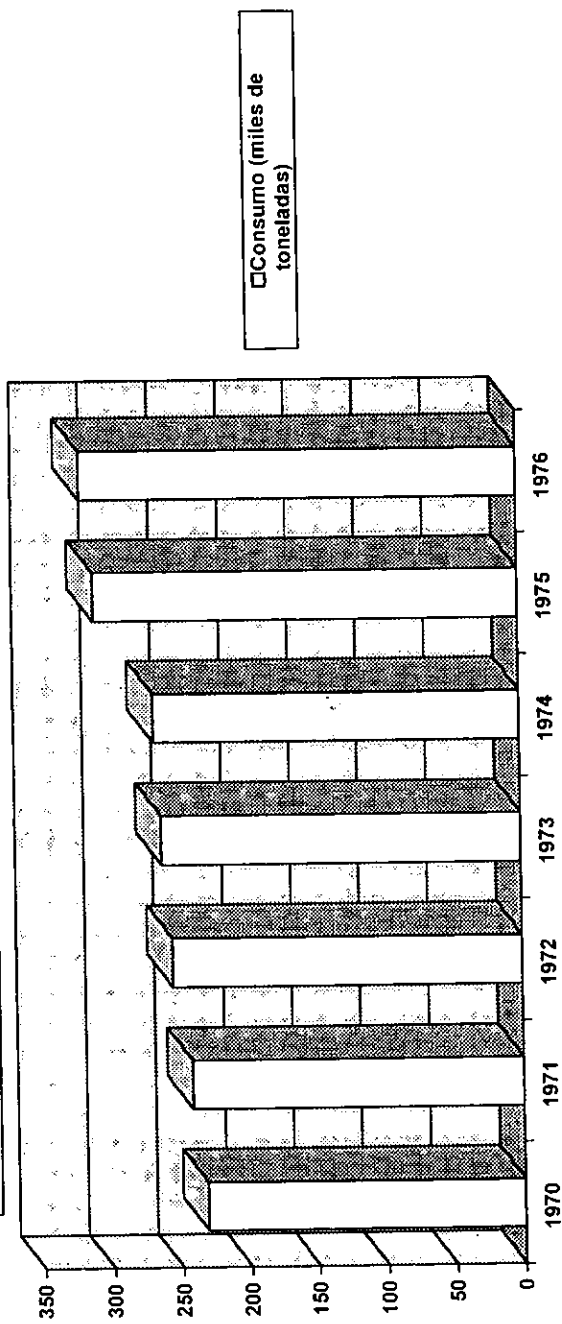
FUENTE: Cámara Nacional de la Industria Textil. Memoria Estadística 1975 y Cámara Nacional de la Industria Textil. Memoria Estadística 1980.

PRODUCCIÓN

La producción tuvo un ligero incremento, lo cual indica una adecuada utilización de los recursos técnicos y humanos, puesto que el empleo no tuvo variaciones notables durante este sexenio e incluso la producción creció paralelamente al empleo, excepto a partir de 1973, cuando el empleo disminuye ligeramente pero la producción se eleva llevándonos a la conclusión de que existe un aumento en la productividad.

La disminución que se presentó en la producción de 1974 a 1975 se debió principalmente al hecho de que se le dio un gran auge a nivel mundial a las fibras sintéticas y esta tendencia se vio reflejada también en México; es por ello que, como la industria textil de México se enfocaba más a la producción de fibras naturales, se vio obligada a cambiar toda su tecnología y procesos productivos para fabricar fibras sintéticas. Esto originó un pequeño retraso en su producción durante 1975 que se intentó recuperar inmediatamente al siguiente año.

2.1.4. CONSUMO



FUENTE: Cámara Nacional de la Industria Textil. Memoria Estadística 1975 y Cámara Nacional de la Industria Textil. Memoria Estadística 1980.

CONSUMO

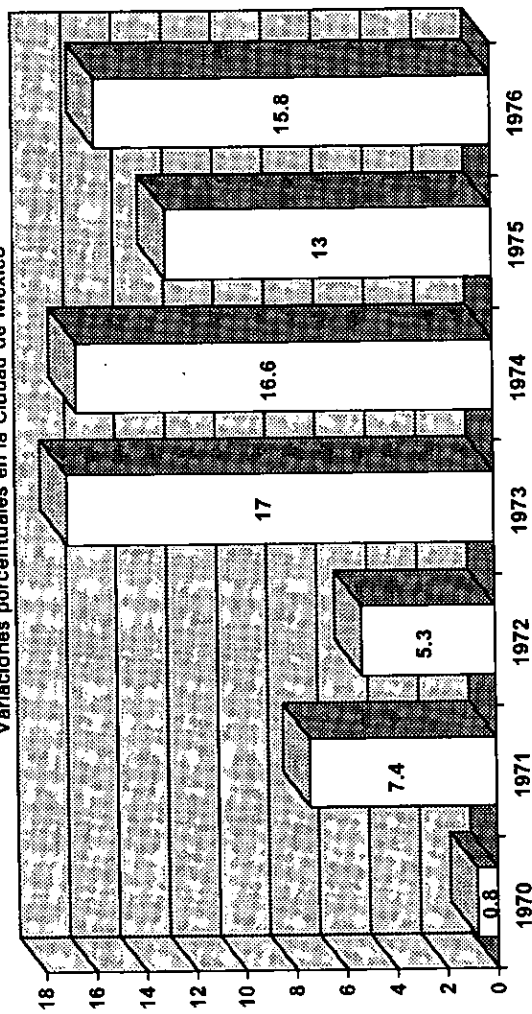
Un aspecto importante dentro del consumo es la observación de que prácticamente se consume la mitad de la producción, esto podría haber dado lugar a una mayor exportación, pero el crecimiento de la producción de textiles de 1975 a 1976 no fue suficiente para cubrir las necesidades del consumo interno, que iban en aumento, por lo que no se pudo tener una participación importante en las exportaciones textiles.

Cabe resaltar que cuando las empresas textiles enfocaron su producción a las fibras sintéticas (1975,1976) el consumo nacional aumentó. Esto nos muestra como las tendencias a nivel mundial repercutieron en las preferencias de los consumidores nacionales y ambos mercados (nacionales e internacionales) obligaron a los industriales textiles mexicanos a modificar su producción.

2.1.5.

PRECIOS

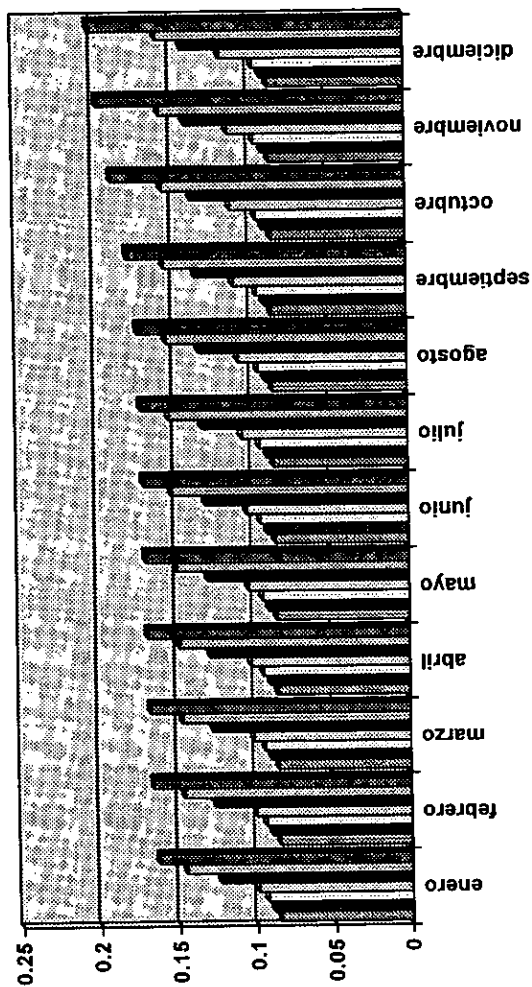
INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
(INDUSTRIA TEXTIL)
Variaciones porcentuales en la Ciudad de México



Fabricación de textiles

FUENTE: Informe Anual del Banco de México 1970-1976.

ÍNDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
Índice General



FUENTE: Fisco Agenda 96.

Año	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
1970	0.0850	0.0850	0.0852	0.0853	0.0855	0.0860	0.0865	0.0869	0.0871	0.0871	0.0875	0.0883
1971	0.0892	0.0896	0.0899	0.0903	0.0905	0.0910	0.0909	0.0917	0.0920	0.0921	0.0923	0.0927
1972	0.0931	0.0934	0.0934	0.0939	0.0945	0.0947	0.0957	0.0964	0.0968	0.0969	0.0975	0.0978
1973	0.0993	0.1001	0.1010	0.1026	0.1037	0.1045	0.1072	0.1089	0.1115	0.1129	0.1143	0.1187
1974	0.1230	0.1238	0.1267	0.1285	0.1295	0.1308	0.1326	0.1341	0.1356	0.1383	0.1421	0.1432
1975	0.1450	0.1458	0.1468	0.1480	0.1500	0.1525	0.1538	0.1551	0.1562	0.1570	0.1581	0.1594
1976	0.1625	0.1655	0.1671	0.1683	0.1695	0.1702	0.1716	0.1733	0.1792	0.1892	0.1978	0.2028

FUENTE: Fisco Agenda 96.

PRECIOS

Los precios se incrementaron aproximadamente un 13% anual, principalmente debido al incremento en el precio de las fibras sintéticas y naturales. Este aumento en los precios, el desequilibrio en la producción y la falta de variación en el consumo, hicieron que tampoco las remuneraciones fueran mejores.

Una observación importante en este sexenio es la mayor utilización de fibras sintéticas y la disminución de las fibras naturales como el algodón.

El índice de precios registró incrementos substancialmente menores en 1971 que en 1970. Los precios de los artículos de consumo aumentaron 4.6% en ese año frente al 7.2% del año anterior.

El promedio anual del Índice Nacional de Precios al Consumidor se elevó 5.5%. Los precios de los bienes duraderos y no duraderos aumentaron 3.7% y 4.7% respectivamente. En el índice nacional los precios de los servicios aumentaron 6.9% como resultado de las alzas en servicios de esparcimiento, rentas y educación particular.

En 1972 el Índice Nacional de Precios al Consumidor tuvo un incremento de 4.9% frente a un 5.5% registrado en 1971; las prendas de vestir, calzado y accesorios presentaron este año un aumento en sus precios de 6.6% ante 6% de 1971. El aumento de las tarifas en los transportes y comunicaciones fue de 5.4% contra 2.7% del año anterior; igualmente influyeron los incrementos de los precios en los renglones de arrendamientos y servicios médicos.

Las presiones inflacionarias generadas en el año de 1973 se explican tanto por causas internas como externas. Entre las primeras, cabe mencionar las deficiencias de la producción, principalmente de productos agrícolas, cuya

oferta se contrajo en 1972 en relación al año anterior, y en 1973 mostró todavía un lento crecimiento. Otro aspecto que influyó en ello fue el crecimiento de la población que aumentaba la demanda de los productos.

A estas causas internas de aumento de precios se aunaron las presiones generadas en los países industrializados, cuya característica fue una agudización del proceso inflacionario. La expansión de la demanda de los países industrializados y las altas cotizaciones internacionales se hicieron evidentes en la industria textil mexicana a través de mayores precios de los bienes de exportación y de las fuertes alzas de costos en las empresas usuarias de insumos y equipo de capital importados.

El Índice Nacional de Precios al Consumidor en ese año tuvo un aumento de 21.4% frente a 5.6% del año anterior, causado por el aumento generalizado de precios, especialmente de las prendas de vestir, calzado y accesorios; alimentos, bebidas y tabaco; muebles, accesorios, enseres domésticos; arriendos brutos, combustibles y alumbrado.

A partir del segundo trimestre de 1974, se empezó a manifestar una desaceleración de la tasa de crecimiento de los precios. Se tomaron ciertas medidas para proteger el poder de compra de los sectores sociales más débiles como fue el establecimiento de un reglamento con instrumentos de control más flexibles que regularan los aumentos de precios de productos como alimentos y vestido. La disminución en la tasa de crecimiento de la demanda externa afectó en especial a ciertos sectores económicos como la ganadería, la pesca y la textil.

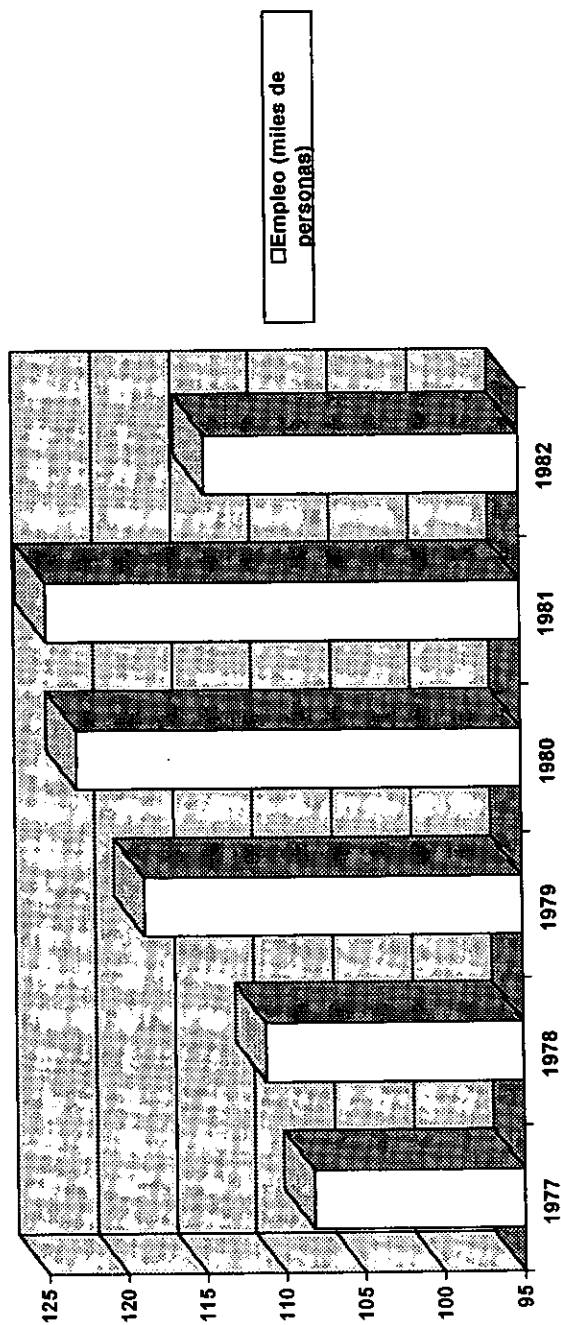
Durante 1975 influyeron en el nivel general de precios los esfuerzos por parte del gobierno para estimular la producción en algunos productos agrícolas estratégicos fijando precios de garantía acordes con costos y requerimientos de producción; así como también la necesidad de mejorar la posición financiera del sector público, elevando los niveles impositivos y los

precios de los bienes y servicios generados por el mismo sector. En el segundo trimestre se experimentaron los incrementos más altos de 1975; a pesar de ello, en los últimos dos trimestres el ritmo de crecimiento del índice de precios descendió notablemente.

En los primeros ocho meses de 1976 la tasa de incremento mensual del Índice Nacional de Precios al Consumidor en la Ciudad de México continuó con la tendencia que se venía marcando desde 1975. El aumento de precios al consumidor fue menor en la Ciudad de México que en otras ciudades del país, posiblemente porque se observaron con mayor vigor los precios oficiales.

2.2. SEXENIO DE JOSÉ LÓPEZ PORTILLO.

2.2.1. EMPLEO



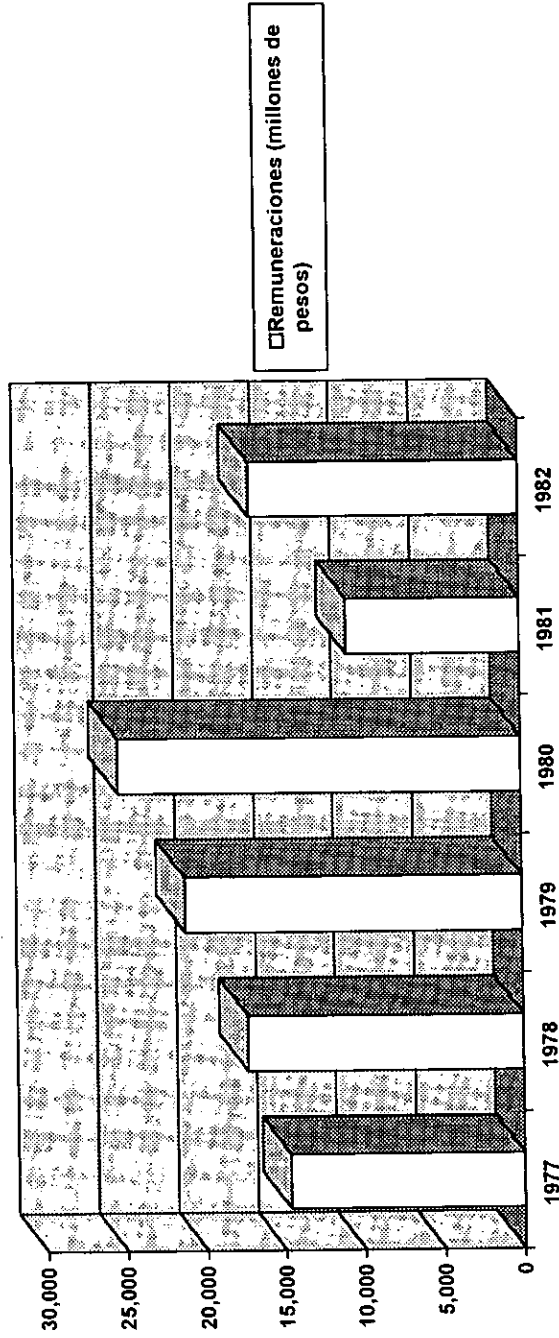
FUENTE: Escenarios Económicos de México. Perspectivas de desarrollo para ramas seleccionadas 1981-1985. SPP y Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 95. INEGI, 1996.

EMPLEO

El nivel de empleo se redujo al comenzar este sexenio y no tuvo un movimiento significativo. Esta disminución del empleo se observó en toda la actividad económica del país, siendo el sector industrial uno de los más afectados.

Tal situación repercutió en la industria textil, en donde la situación de los empleados había empeorado, puesto que no se pudieron recuperar los niveles del sexenio pasado e incluso disminuyeron en 1982.

2.2.2. REMUNERACIONES



FUENTE: Escenarios Económicos de México. Perspectivas de desarrollo para ramas seleccionadas 1981-1985. SPP y Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 95. INEGI, 1996.

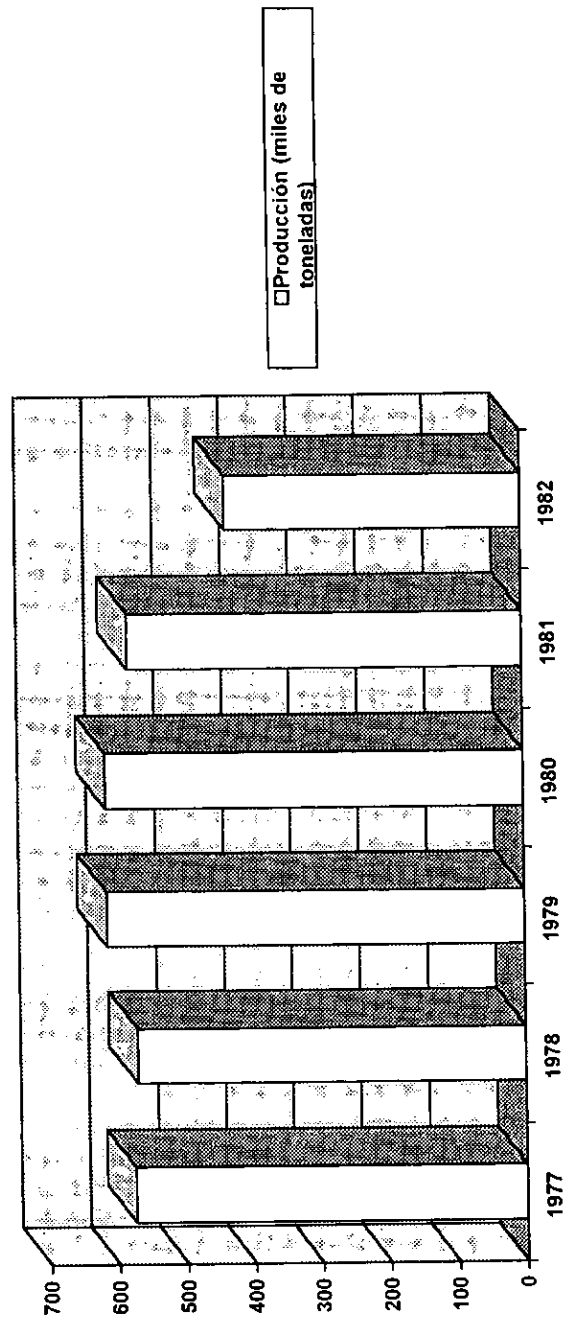
REMUNERACIONES

Aunque el empleo no cambió mucho a lo largo del sexenio, las remuneraciones sí se incrementaron.

Es muy importante resaltar que el incremento se dio sobre todo en lo que respecta a las prestaciones, que continuaron el incremento que venían teniendo desde el sexenio anterior.

Este incremento se dio, sobre todo, como una repercusión del aumento del salario mínimo que se produjo a nivel general en todos los sectores económicos del país.

2.2.3. PRODUCCIÓN



FUENTE: Escenarios Económicos de México. Perspectivas de desarrollo para ramas seleccionadas 1981-1985. SPP y Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 95. INEGI, 1996.

PRODUCCIÓN

La producción se incrementó de un sexenio al otro, pero mantuvo cierta estabilidad durante estos 6 años.

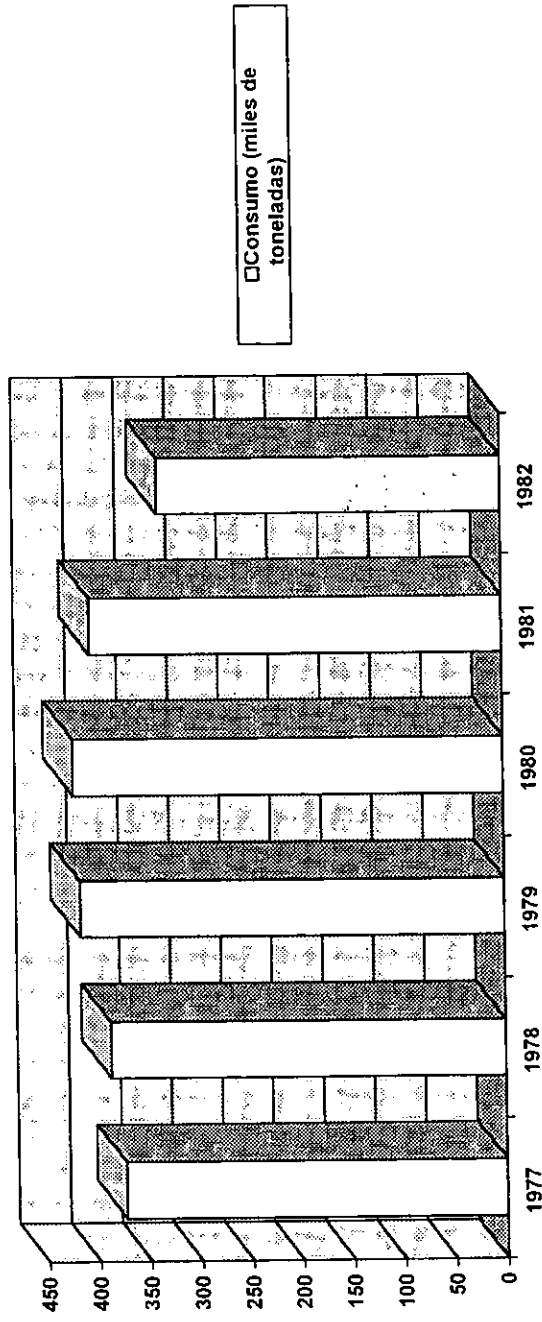
La mayor participación la tuvieron las fibras sintéticas (casi 60%), mientras que las fibras naturales comenzaron a disminuir su participación.

La producción mantuvo su estabilidad a pesar de estos cambios, en gran parte porque las fibras sintéticas empezaron a ser más solicitadas y también porque la capacidad instalada de las plantas textiles se incrementó.

Sin embargo, en los dos últimos años del sexenio disminuyó la producción debido a que en las plantas industriales existía una capacidad ociosa originada por dos factores:

- a) Una disminución de la demanda en comparación con años anteriores.
- b) La falta de insumos y refacciones de importación necesarios para mantener la producción textil.

2.2.4. CONSUMO



FUENTE: Escenarios Económicos de México. Perspectivas de desarrollo para ramas seleccionadas 1981-1985. SPP y Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 95. INEGI, 1996.

CONSUMO

El consumo mostró un crecimiento continuo del sexenio anterior al del Presidente López Portillo, siendo la producción suficiente para cubrir las necesidades de consumo interno. Se volvió a recuperar la relación que había entre producción y consumo antes de la caída de 1975 y 1976.

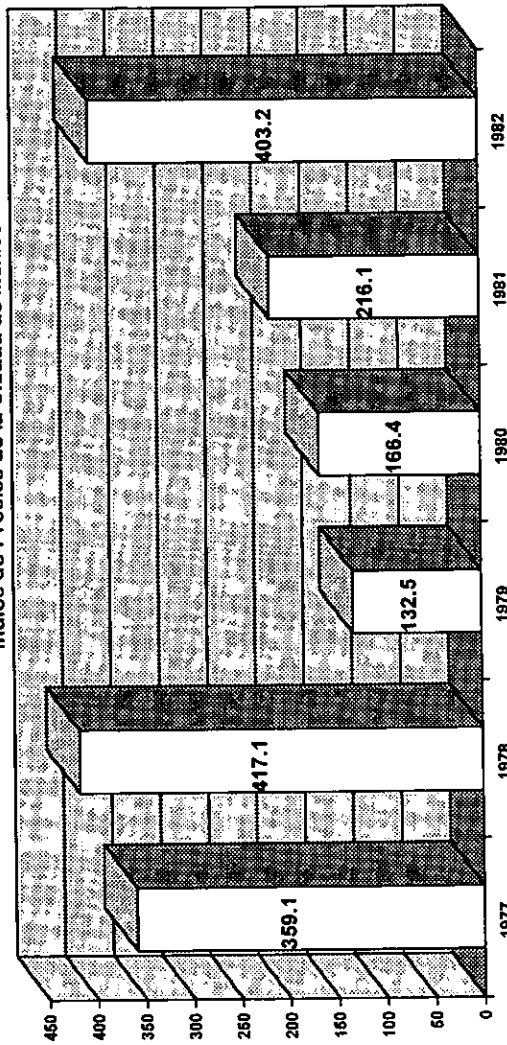
A pesar de que esta relación se conserva durante todo el sexenio, podemos notar que existe una disminución del consumo en el penúltimo año del periodo, al igual de lo que sucedió con la producción y el empleo.

Esta disminución del consumo de textiles tuvo su origen en la elevación de los precios. La población al tener menos oportunidades de empleo y ver que los precios se elevaban disminuyó su consumo de varios productos, entre ellos, los provenientes de la industria textil, y esta situación es la que se ve reflejada en la gráfica.

PRECIOS

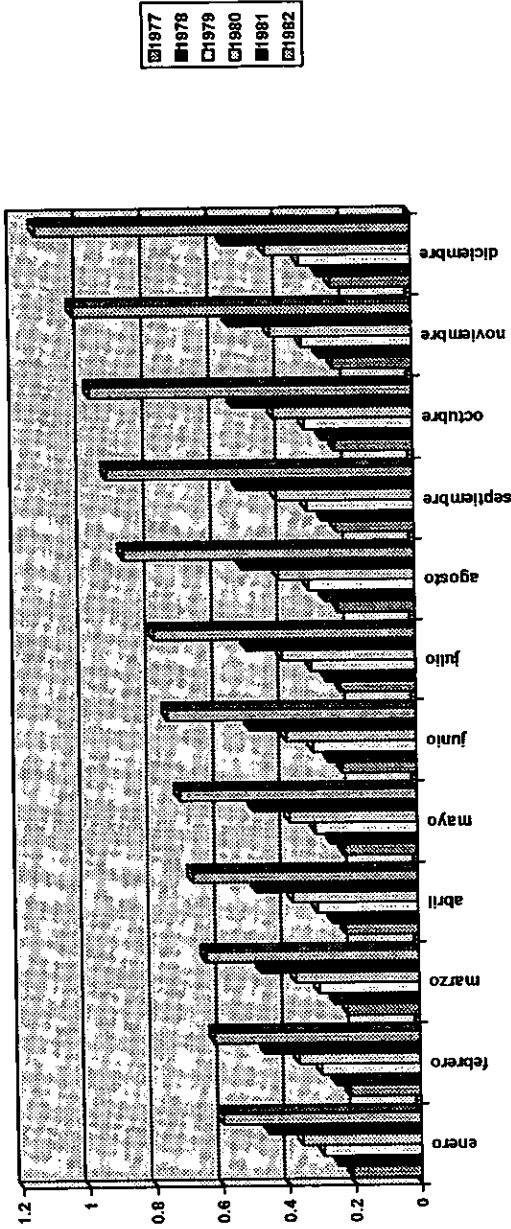
2.2.5.

INDICES NACIONALES DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
(INDUSTRIA TEXTIL)
Índice de Precios de la Ciudad de México



FUENTE: Informe Anual del Banco de México 1977-1982.

ÍNDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
Índice General



FUENTE: Fisco Agenda 96.

Año	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
1977	0.2092	0.2138	0.2176	0.2209	0.2228	0.2255	0.2281	0.2328	0.2369	0.2387	0.2413	0.2447
1978	0.2501	0.2537	0.2563	0.2592	0.2617	0.2658	0.2698	0.2725	0.2756	0.2789	0.2818	0.2842
1979	0.2943	0.2985	0.3026	0.3053	0.3093	0.3127	0.3165	0.3213	0.3252	0.3309	0.3352	0.3411
1980	0.3577	0.3660	0.3735	0.3801	0.3863	0.3939	0.4049	0.4153	0.4179	0.4242	0.4316	0.4429
1981	0.4572	0.4684	0.4784	0.4892	0.4966	0.5036	0.5124	0.5230	0.5327	0.5445	0.5550	0.5700
1982	0.5983	0.6218	0.6445	0.6794	0.7176	0.7522	0.7910	0.8797	0.9267	0.9747	1.0240	1.1394

FUENTE: Fisco Agenda 96.

PRECIOS

Los precios tuvieron un incremento del 17.25%, debido al encarecimiento de las materias primas. Su incremento se acentuó en los últimos dos años del sexenio y esto pudo haber afectado a los demás rubros que en estos mismos años disminuyeron su nivel.

En 1977 paralelamente al proceso de recuperación de las actividades productivas, y conforme iban desapareciendo los efectos de la variación del tipo de cambio, el ritmo de la inflación fue disminuyendo y los inventarios tendieron a normalizarse. Los precios al consumidor a nivel nacional crecieron en 20.7%.

La política económica de 1977 complementó los efectos de la política fiscal y monetaria con medidas adicionales para moderar la tasa de inflación con más rapidez y estimular la producción.

La inflación fue menor en 1977 que en 1976. Los factores que influyeron en el comportamiento de los precios fueron el debilitamiento de la demanda y la menor incidencia de movimientos relacionados con los ajustes de paridad, el moderado aumento en los salarios durante el año y probables ganancias en productividad.

Para 1978 los índices de precios reflejaban una disminución en su velocidad de incremento. El crecimiento del promedio mensual del Índice de Precios al Consumidor a nivel nacional fue de 17.5%, mientras que en 1977 fue de 29.1%.

Este comportamiento de los precios fue el resultado de una respuesta dinámica de la oferta al incremento en la demanda.

El Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) registró un incremento anual del 16.2%, inferior al registrado en 1977 de 27.2%. En el primer

trimestre se continuó el crecimiento promedio de 1977, debido a los efectos de los aumentos anuales en los salarios mínimos, además de los de las cuotas de impuesto predial y consumo de agua que ocurrieron en la mayoría de las ciudades que se utilizan para el cálculo de este índice; a partir de marzo el crecimiento en los precios se empezó a estabilizar, registrando aumentos de alrededor de 1% mensual; en junio y julio volvieron a crecer más rápidamente; en agosto vuelve a tener un ritmo lento de crecimiento hasta que en diciembre logra un incremento del 0.8% (el menor de todos los meses de 1978).

Durante 1979 el INPC registró un incremento de la tasa media mensual que pasó de 1.3% en 1978 a 1.5% en 1979. Los tres conceptos cuyas alzas de precios afectaron al INPC fueron la carne de ganado vacuno, el alquiler de casa-habitación y el calzado.

El aumento de las importaciones contribuyó a que se redujeran las presiones inflacionarias, puesto que algunas de estas inversiones se contabilizan como ahorro; sin embargo, esto también hubiera podido afectar negativamente a la industria.

En este año los índices de precios mostraron niveles superiores a los de 1978, por una parte debido a la dinámica expansión que experimentó la economía y, por otra parte, porque se conjugaron varios factores como: las altas cotizaciones que alcanzaron en los mercados internacionales algunos de los principales artículos de importación y exportación, la persistencia de "cuellos de botella" en algunos sectores económicos y el efecto desfavorable sobre las expectativas de público ocasionadas por el aumento del ritmo ascendente de los precios.

Durante el primer trimestre se registró el mayor crecimiento de precios debido a los aumentos en los salarios mínimos; durante el segundo y tercer trimestres este ritmo de crecimiento disminuyó, pero a partir de octubre se

volvió a acelerar por los aumentos registrados en productos como: carne, calzado, leche, huevo y ropa; para que, finalmente, el mes de diciembre el incremento fuera del 1.8%.

En 1979 todos los subíndices que componen el INPC se incrementaron, de manera que se llevó a cabo un control oficial de precios para aminorar las presiones inflacionarias.

En 1980 los índices de precios registraron crecimientos superiores a los del año anterior (29.8% en comparación con el de 1979 que fue de 20%).

En cierto grupo de productos básicos, sujetos a control oficial, el incremento de precios fue substancialmente menor que en el resto de los bienes y servicios incluidos en el INPC.

En lo que se refiere a 1981 el proceso inflacionario afectó los precios relativos de la economía. Los ajustes de precios fueron desiguales debido a que la oferta y la demanda de los mercados reaccionaban de distinta manera. Hacia la segunda mitad de 1978 hasta el final de 1980, la proporción de los productos que cambiaron de precio a ritmos similares al global tendió a decrecer substancialmente. El fenómeno inflacionario fue mayormente determinado por los extremos de crecimientos de precios altos o bajos. Los cambios cercanos al promedio fueron perdiendo relevancia.

El INPC de este año fue ligeramente inferior al de 1980, ya que tuvo un incremento de 28.7%, mientras que en el año anterior fue de 29.8%.

En 1982 los precios sufrieron uno de los mayores incrementos en la historia del país. La inflación, de diciembre de 1981 a diciembre de 1982, fue de 98.8%.

El promedio de aumento de este índice respecto de 1981 fue de 58.9%.

El comportamiento de la inflación durante el año mostró una clara aceleración en el segundo semestre. Mientras que de enero a junio los precios

aumentaron a una tasa media mensual de 4.7%, de julio a diciembre dicho incremento fue de 7.1%. La evolución de los precios reflejó los problemas de diversa índole que sufrió la economía durante todo el año.

El relativamente alto ritmo de aumento de los precios pudo ser resultado de la continua expansión de la demanda que se había incrementado aceleradamente a un ritmo mayor que la oferta. Otros factores que influyeron en esta situación fueron el mayor dinamismo del crecimiento de los precios internos en productos provenientes del exterior, así como la persistencia en el país de altas expectativas respecto a la inflación.

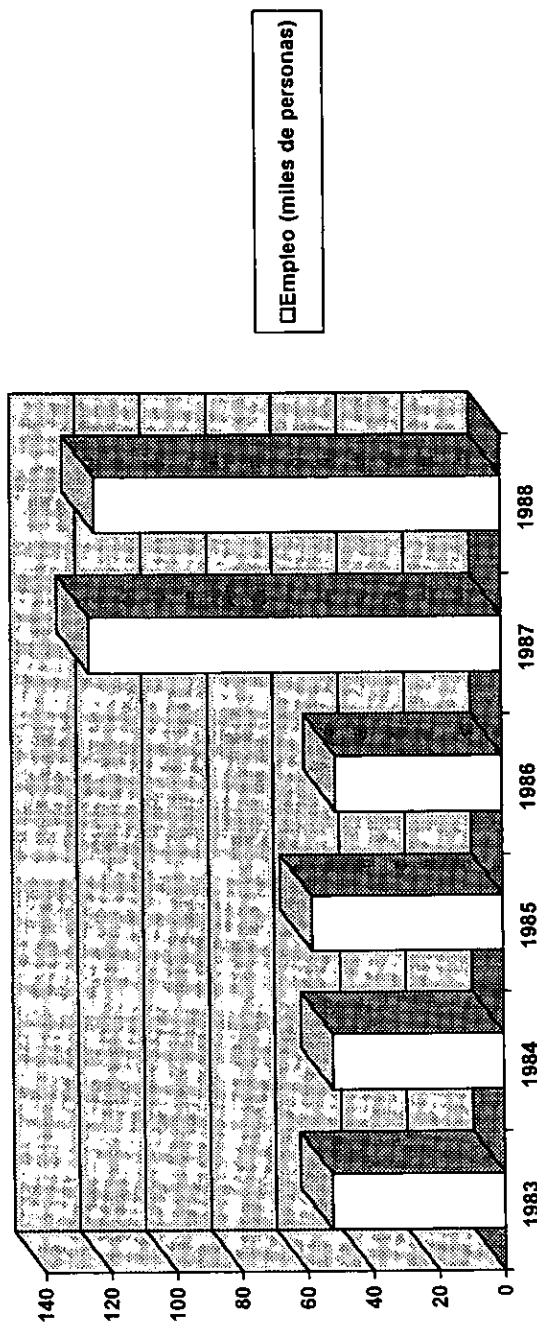
En el primer semestre se tuvo una clara disminución, mientras que, en el segundo semestre se dio un aumento en los precios que fue más bien ondulatorio.

De acuerdo al Programa de Ajuste Económico de abril y al Programa Inmediato de Reordenación Económica anunciado en diciembre, se elevaron los precios y tarifas de algunos bienes y servicios que produce el sector público, con miras a reducir su déficit. Estos movimientos liberaron la inflación reprimida en años anteriores. La depreciación del tipo de cambio afectó directamente los precios de los bienes comerciables, en especial los insumos importados, cuya participación relativa en el producto industrial se había elevado en los últimos años.

Todo lo anterior contribuyó a que los precios se sometieran a fuertes presiones que se vieron reflejadas en una mayor inflación.

2.3. SEXENIO DE MIGUEL DE LA MADRID HURTADO.

2.3.1. EMPLEO

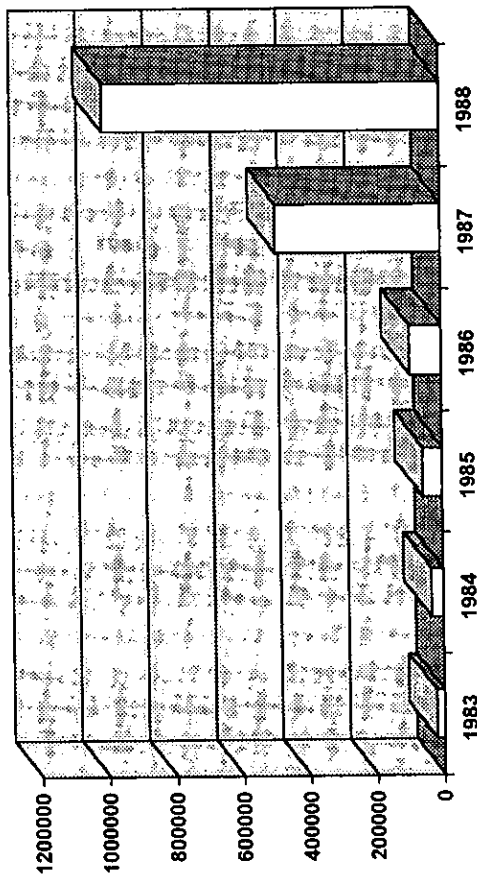


FUENTE: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 95. INEGI, 1996.

EMPLEO

El nivel de empleo tuvo una disminución dramática al inicio de este sexenio, debido a que, los trabajadores no tenían un contrato fijo, sino que se los daban a plazos cortos y, cansados de esta situación, preferían dedicarse al ambulante o a otras actividades que pudieran ser más seguras. Esta situación se mejoró al final del sexenio, puesto que las remuneraciones se volvieron más atractivas y se volvió al nivel que se tenía durante el sexenio anterior, lo cual indica que si bien se pudo mejorar la situación del personal ocupado en la industria textil, este aspecto se vio muy afectado por la disminución que tuvo en el primer semestre del sexenio.

2.3.2. REMUNERACIONES



Remuneraciones (millones de pesos)

NOTA: Estas cifras están dadas de acuerdo a la cotización de este periodo, es decir, están calculadas en viejos pesos.

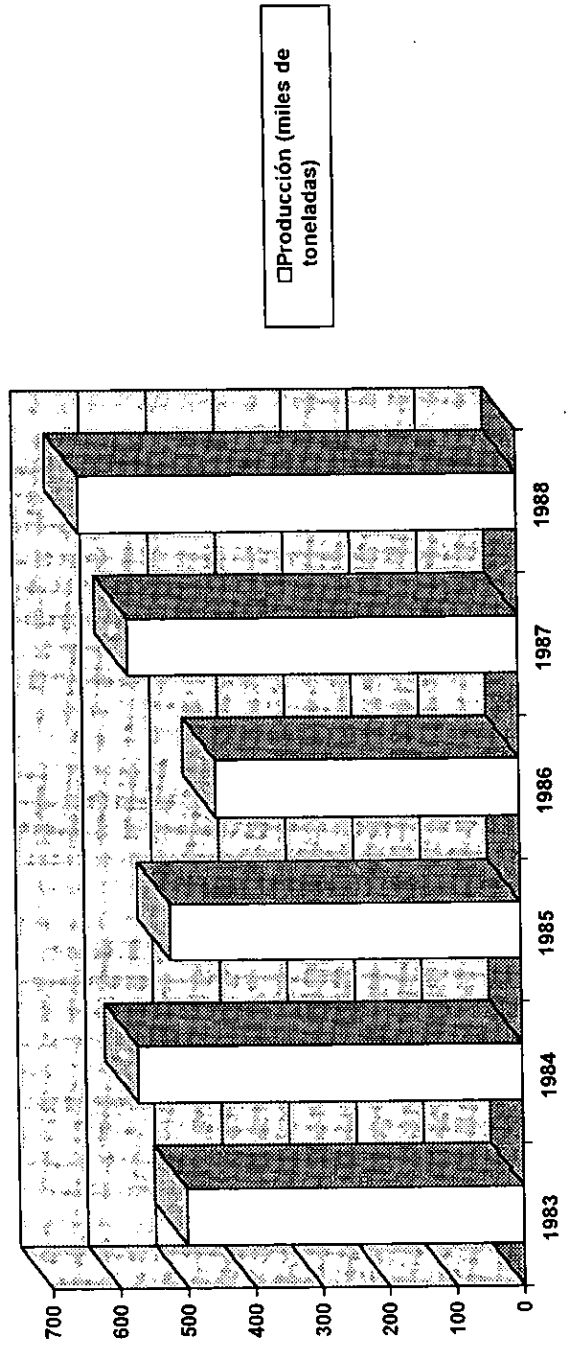
FUENTE: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 95. INEGI, 1996.

REMUNERACIONES

Este rubro recuperó su nivel e incluso tuvo un aumento significativo en 1986, lo cual tiene relación con una disminución en los precios que permitió el poder dar mejores remuneraciones a los trabajadores (el número de empleados comenzaba a disminuir drásticamente).

Un aspecto significativo es el aumento tan rápido que se dio de 1987 a 1988, el cual no se debió a una mejor remuneración sino que fue el reflejo de la inflación que se tuvo en esos años (había una excesiva emisión de dinero pero el poder adquisitivo era muy reducido) y que repercutió en los salarios de los trabajadores.

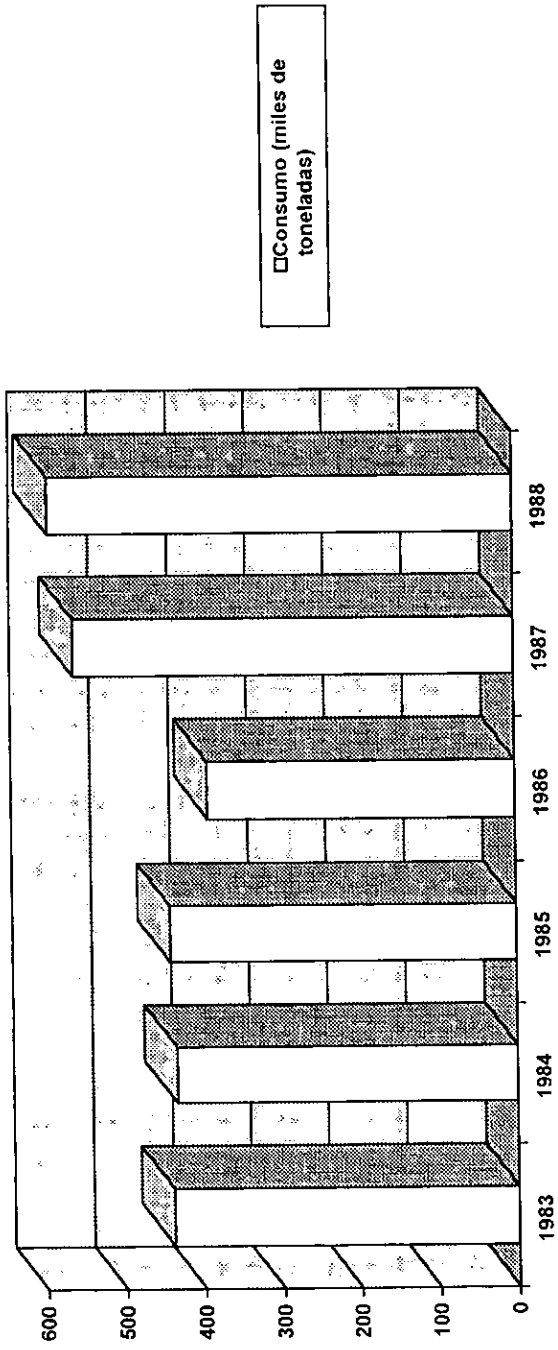
2.3.3. PRODUCCIÓN



FUENTE: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 95. INEGI, 1996.

El monto de la producción volvió a incrementarse pero tuvo ciertas variaciones; en 1986 vuelve a decrecer, sin embargo, gracias al aumento de personal empleado, la productividad se elevó e incluso para 1988, la producción se incrementa, aunque no como se podía esperar, puesto que, las materias primas para fabricar tejido (como son fibras duras) se encarecen sobre todo al final de este sexenio.

2.3.4. CONSUMO



FUENTE: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 95. INEGI, 1996.

CONSUMO

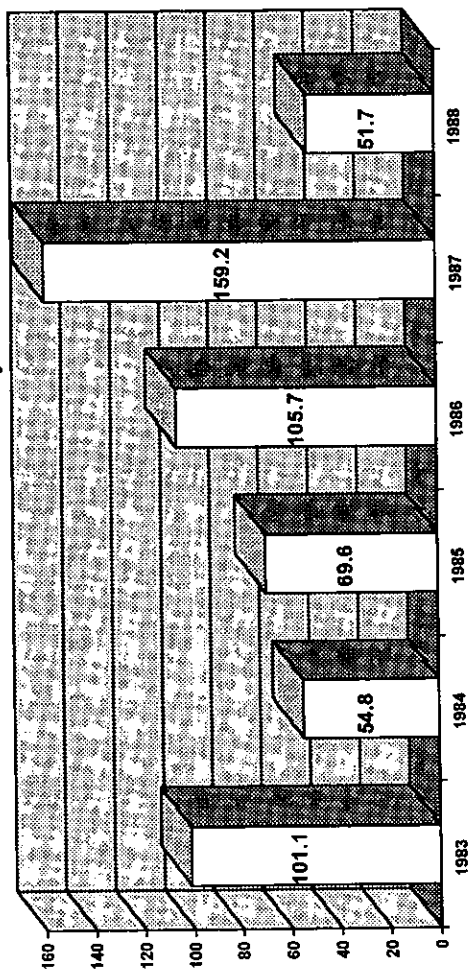
El consumo al igual que la producción se elevó al principio del sexenio y se mantuvo hasta que tuvo un ligero descenso a mitad del periodo; sin embargo, su nivel se volvió a elevar al final del mismo, llegando casi a igualar a la producción. Esto se debió a que, a pesar de que no existía una gran oferta de empleo, los trabajos no estaban tan mal remunerados a diferencia de las otras industrias, la industria textil no había elevado sus precios, por lo que se alentaba a la gente a consumir los productos que esta industria elaboraba.

PRECIOS

2.3.5.

ÍNDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (INDUSTRIA TEXTIL)

Porcentajes de Variación

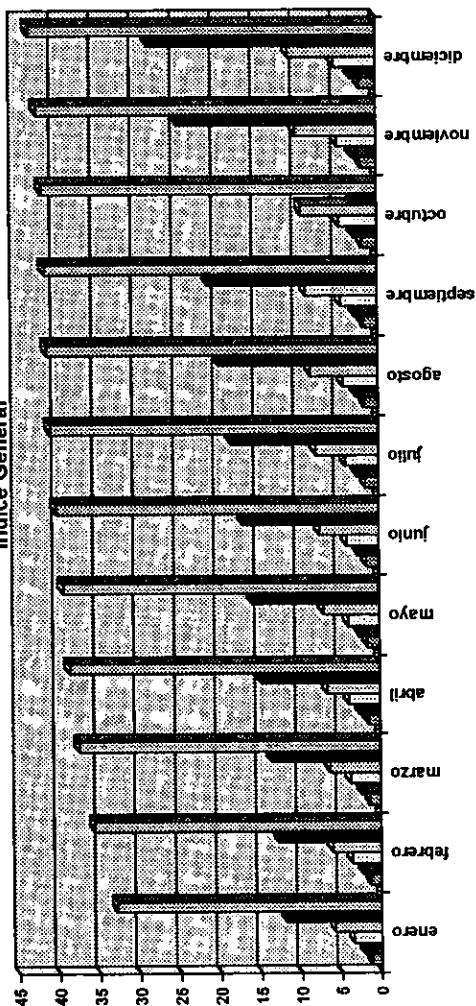


Fabricación de textiles

FUENTE: Informe Anual del Banco de México 1983-1988.

ÍNDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

Índice General



FUENTE: Fisco Agenda 96.

Año	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
1983	1.2567	1.3241	1.3852	1.4761	1.5401	1.5984	1.6775	1.7426	1.7962	1.8558	1.9648	2.0488
1984	2.1790	2.2940	2.3921	2.4955	2.5783	2.6716	2.7592	2.8376	2.922	3.0242	3.1287	3.2609
1985	3.5028	3.6483	3.7897	3.9063	3.9988	4.0990	4.2417	4.4271	4.6040	4.7789	4.9993	5.3397
1986	5.8117	6.0701	6.3523	6.6839	7.0553	7.5082	7.8328	8.5113	9.0219	9.5376	10.1823	10.9862
1987	11.8759	12.7327	13.9743	14.7619	15.8747	17.0233	18.4021	19.9061	21.2175	22.9854	24.8087	28.4729
1988	32.8755	35.6176	37.4414	38.5940	39.3407	40.1432	40.8134	41.1888	41.4241	41.7402	42.2989	43.1814

FUENTE: Fisco Agenda 96.

PRECIOS

Nuevamente los precios influyen sobre los aspectos anteriores. Como ya se había mencionado, a mediados del sexenio la industria textil tuvo un problema que se vio solventado por la disminución en los precios.

El INPC aumentó 59.2% entre diciembre de 1983 y diciembre de 1984.

El fenómeno inflacionario durante 1984 fue influido por la inercia que inevitablemente resultó de los profundos cambios que sufrió la estructura de precios durante 1982 y 1983. Durante este periodo, los precios de los bienes comerciados con el exterior que resintieron directamente el efecto de las devaluaciones del tipo de cambio subieron rápidamente, y algunos precios controlados también sufrieron ajustes considerables.

En general, el diferencial entre las variaciones de precios superiores al promedio y las inferiores, creció considerablemente a lo largo de 1982 y en los primeros meses de 1983, manteniéndose estable a un nivel relativamente elevado en la segunda parte de ese año. De esta manera, una considerable dispersión en precios relativos conformó durante 1984 el escenario en que se desarrollaría el fenómeno inflacionario.

El INPC en 1985 tendió a reducirse en el primer semestre hasta alcanzar en junio un mínimo de 54.3%, la tasa de incremento anual más baja registrada desde julio de 1982. A partir de julio de 1985, la tasa anual de la inflación volvió a crecer hasta alcanzar 63.7% en diciembre.

Entre las actividades económicas que más contribuyeron a tal situación se encuentran: restaurantes, bares, prendas de vestir de origen textil, gasolina, automóvil, calzado, etc.

A diferencia de 1984 los bienes de consumo sujetos a control crecieron menos que los no controlados (61.8% contra 64.8%).

Durante 1986 el proceso inflacionario se vio alimentado por el efecto sobre las finanzas públicas de la caída de los precios del petróleo crudo de exportación. Dicha caída aumentó la tasa de crecimiento del tipo de cambio y el aumento de este último hizo necesarios ajustes en los precios sujetos a control oficial.

A diferencia del año anterior los bienes de consumo sujetos a control crecieron más que los no controlados (121.8% contra 97.3%).

Durante 1987 continuó la trayectoria ascendente que venía mostrando la tasa de inflación anual. Esta tendencia se inició desde julio de 1985. A partir de abril de 1987 la tasa anual de inflación registró sucesivamente nuevos récords históricos de crecimiento. Al finalizar 1987, el INPC alcanzó una tasa de crecimiento anual de 159.2% respecto a diciembre de 1986. Las variaciones mensuales de precios más elevadas se dieron en enero, abril, julio, agosto, octubre y diciembre, coincidiendo las alzas en los salarios mínimos y con ajustes en los precios de bienes importantes sujetos a control.

A medida que los precios controlados aumentaban más lentamente que el resto, sus ajustes tenían que ser de magnitud importante. Esto provocó, a su vez, un aceleramiento en el ritmo de crecimiento mensual de los precios libres. Así, la mayor inflación y los ajustes crecientes que se tuvieron que dar en los precios controlados se combinaron para generar a lo largo del año las tasas de inflación más elevadas.

Al suscribir el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) a mediados de diciembre de 1987, las partes acordaron en materia de salarios: un aumento inmediato

del 15% en los salarios mínimos vigentes, extensivo a los salarios contractuales; otro de 20% exclusivo para los mínimos que entraría en vigor el 1° de enero de 1988.

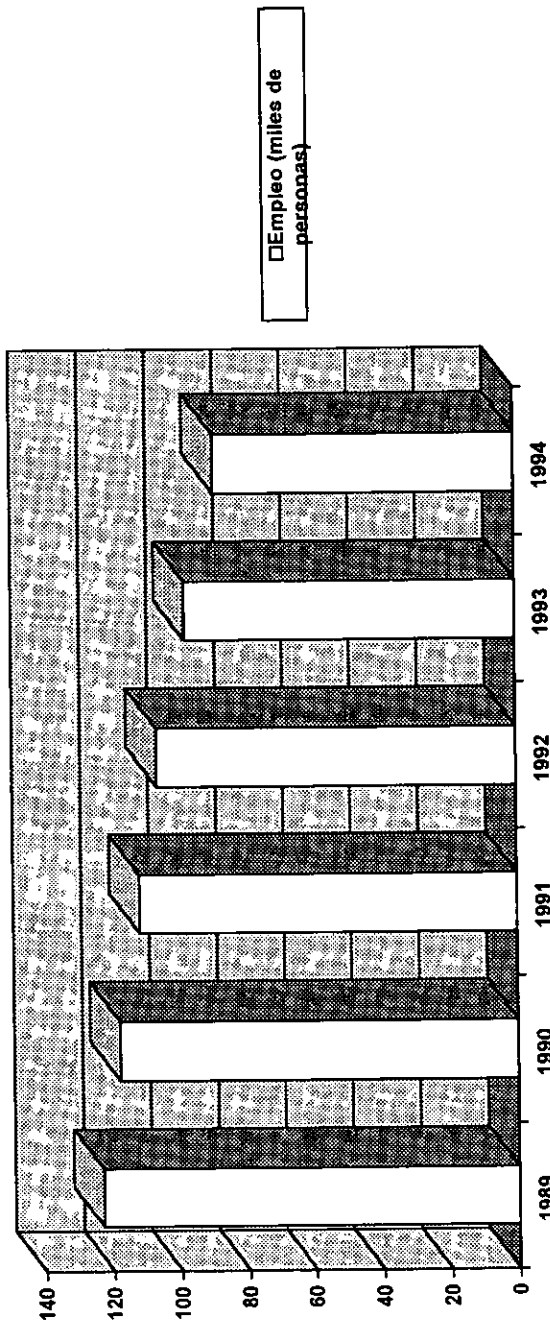
Durante la segunda etapa del PSE los salarios mínimos, así como los precios de una canasta básica definida por los sectores firmantes del Pacto, que incluiría los precios y tarifas del sector público, deberían revisarse con la mira de inducir una disminución persistente en la inflación.

Como resultado de esta concertación, la tasa de inflación pasó de 8.3% en febrero a 5.1% en marzo. Esta fuerte caída dio lugar a una súbita disminución en las tasas de interés nominales y, en general, en las expectativas inflacionarias del público, situación que permitió alargar el plazo de las concertaciones siguientes, y adoptar e instrumentar con éxito una estrategia de desinflación cada vez más ambiciosa que la originalmente prevista.

El éxito de esta estrategia en el control de la inflación, que pasó de un promedio mensual de 9.6% en el primer trimestre a 2.3% en el segundo, convenció a los sectores de la conveniencia y viabilidad de continuarla durante el resto del año.

2.4. SEXENIO DE CARLOS SALINAS DE GORTARI

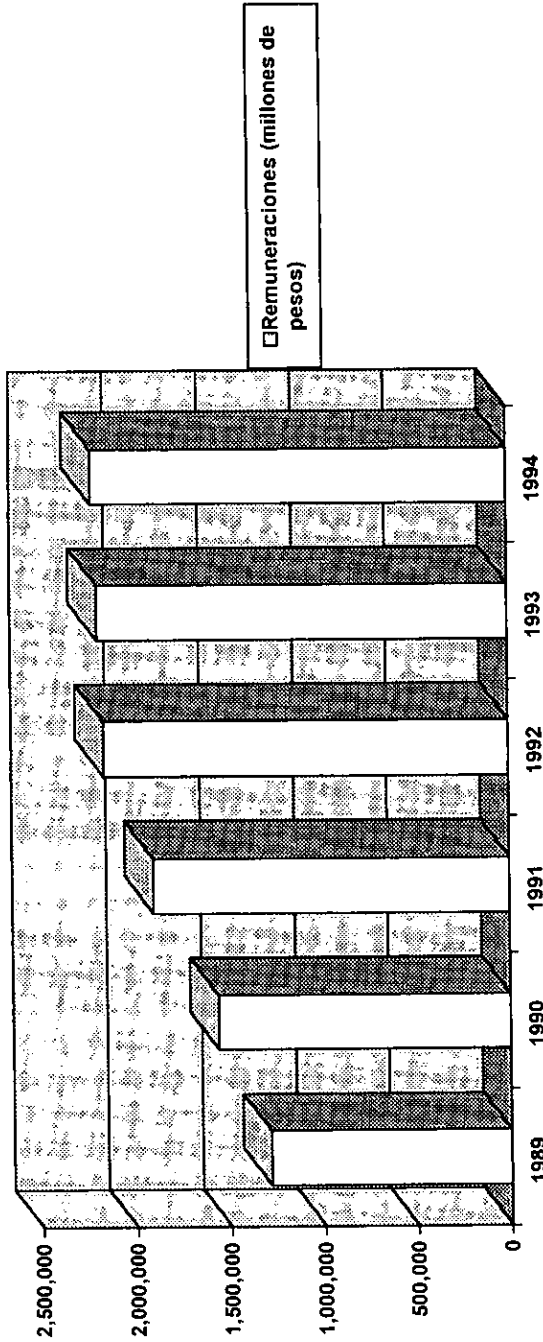
2.4.1. EMPLEO



FUENTE: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 95.

A pesar del notorio incremento en el número de empleados entre 1986 y 1987, el nivel de empleo disminuyó paulatinamente hasta el final del sexenio, aunque no alcanzó a llegar a los extremos del periodo anterior.

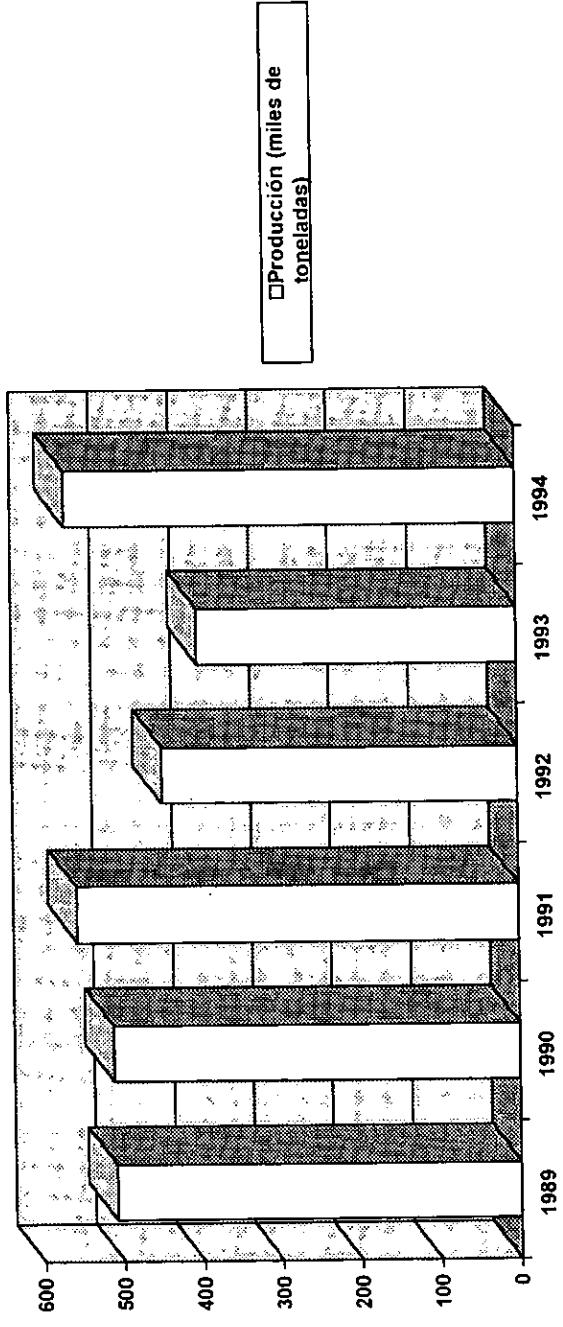
2.4.2. REMUNERACIONES



FUENTE: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 95.

El monto de las remuneraciones aumentó de manera poco significativa, pero es importante notar cómo a pesar de que las remuneraciones siguieron aumentando, el número de empleados disminuyó. De esta manera se puede observar que en el periodo de 1992 a 1994 se dio una inercia inflacionaria salarial relacionada con los incrementos de la producción pero no con los niveles de empleo que cada vez iban siendo menores.

2.4.3. PRODUCCIÓN



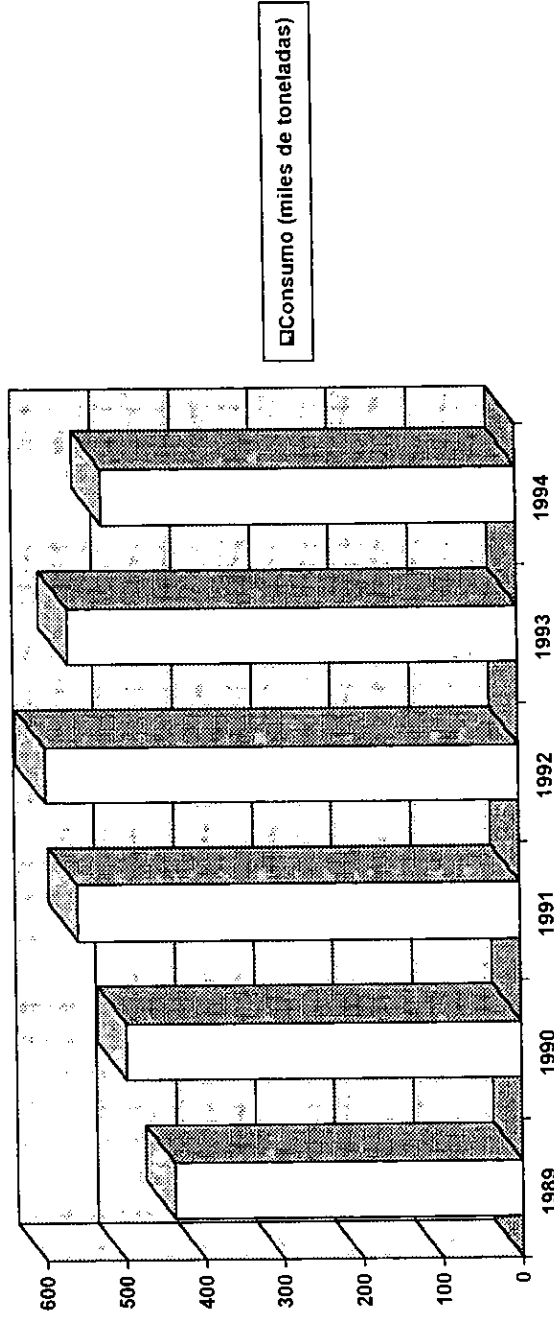
FUENTE: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 95.

PRODUCCIÓN

La producción comenzó con un ligero descenso que se repitió en 1992. Este descenso se debió, por una parte, al encarecimiento de las materias primas y, por otra, a la disminución del número de empleados; sin embargo, para 1994 su nivel mejoró, aunque el empleo continuó con la misma tendencia.

Estas variaciones en la producción se debieron a que con la apertura económica que se dio en este sexenio muchas empresas extranjeras que se dedicaban a la producción de textiles llegaron a México y comenzaron a incursionar en los mercados de las empresas textiles nacionales, por lo que estas últimas tuvieron que mejorar e incrementar su producción para competir con los fabricantes extranjeros.

2.4.4. CONSUMO



FUENTE. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 95.

CONSUMO

El consumo también comenzó con un pequeño descenso, pero posteriormente aumentó.

En general, no tuvo una variación muy marcada. A pesar de ello, la producción no fue suficiente para satisfacer las necesidades de consumo, ya que su crecimiento fue menor al de tales necesidades, por lo que éstas fueron cubiertas con productos de importación. En este punto cabe aclarar que la baja producción de las empresas textiles mexicanas no fue la única razón por la que se consumieron productos de importación, sino también por el hecho de que estos últimos tenían un precio menor que los productos nacionales y que su calidad era mejor.

2.4.5. PRECIOS

En 1989 se vuelve a tener una disminución en el ritmo inflacionario. El INPC aumentó 19.7%. La baja inflación fue consecuencia de la ejecución de políticas económicas congruentes en materia de finanzas públicas, apertura comercial, política monetaria, cambiaria y salarial; así como en la reducción de las expectativas inflacionarias de los agentes económicos lograda mediante las concertaciones del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE). Así, se alcanzó una profunda corrección en las finanzas públicas; la cual a su vez, disminuyó la necesidad de acudir al impuesto inflacionario como fuente de financiamiento.

En 1990 continuaron los esfuerzos para consolidar el control de la inflación. Se hizo un enérgico ajuste adicional a las finanzas públicas, se redujo el desliz cambiario, se aplicó una política monetaria prudente y se corrigieron los rezagos de algunos precios relativos. Sin embargo, fundamentalmente como consecuencia de esta corrección, se produjo un aumento temporal de la inflación. Además, no obstante la disminución del desliz cambiario, la inflación externa y los movimientos del tipo de cambio del dólar contra otras monedas de gran importancia también contribuyeron a ese resultado.

De diciembre de 1989 a diciembre de 1990 el INPC se incrementó 29.9% en tanto que en el periodo anterior fue de 19.7%.

Durante 1991 se avanzó en el control de la inflación y se logró que su tasa anual fuera la más baja en los últimos 13 años gracias a la consolidación del saneamiento de las finanzas públicas y a una política monetaria prudente. De diciembre de 1990 a diciembre de 1991 el INPC se incrementó 18.8%.

En 1992 se logró alcanzar el índice de inflación más bajo de los últimos 17 años debido a la persistencia en los esfuerzos de saneamiento fiscal y a la aplicación de una política monetaria prudente, esto hizo que se conservara la confianza en la política económica y en las perspectivas del país, lo que favoreció la disminución de la inercia inflacionaria.

En 1993 por primera vez, después de 1972, la inflación anual fue menor al 10%. En el mes de octubre se acordó que los aumentos salariales guardaran congruencia con los incrementos de la productividad de la mano de obra. Por su parte, la desaceleración de la demanda contribuyó a la disminución del ritmo de aumento de los precios. Todo lo anterior, aunado a los propios avances en el control de la inflación, contribuyó al abatimiento de las expectativas inflacionarias y del componente inercial implícito en el proceso de fijación de precios.

Finalmente, durante 1994 el INPC fue de 7.1%, el nivel más bajo registrado en el país en 22 años, lo cual es atribuible a varios factores:

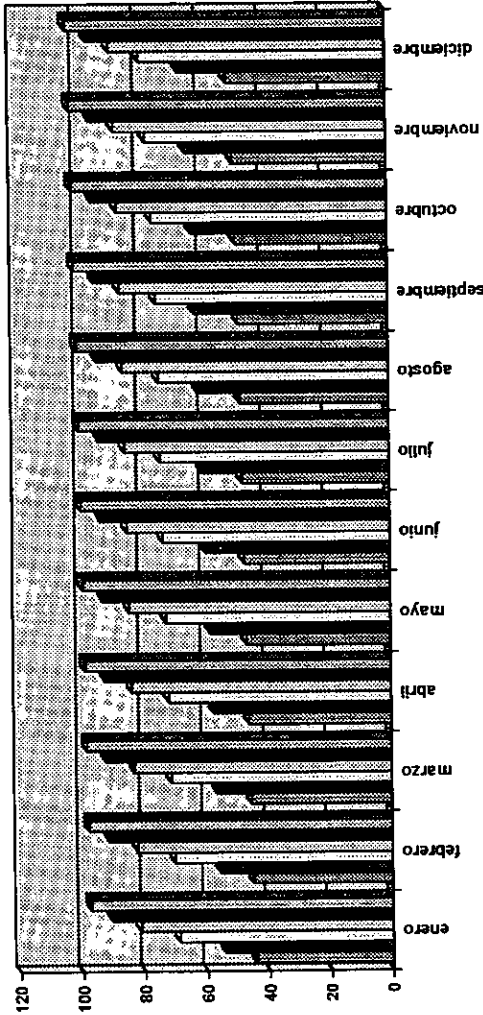
- La consolidación de la apertura comercial de la economía, rompió situaciones monopólicas y dio una mayor flexibilidad a la oferta de bienes y servicios para responder con rapidez ante aumentos de la demanda interna sin ocasionar elevaciones de precios.
- La reducción de los márgenes de comercialización de los bienes importados o con un contenido importado considerable y, en consecuencia, de los producidos internamente.
- Una política monetaria orientada a disminuir la inflación.

Los dos primeros aspectos fueron observados dentro de la industria textil, ya que se trató de apoyar a las empresas pequeñas, evitando los monopolios de

las grandes empresas que fabricaban textiles. Con la entrada en vigor del TLC, existieron menores niveles de protección, por lo que muchas empresas absorbieron el impacto de los ajustes cambiarios con objeto de no perder su participación de mercado a favor de importaciones.

Debido a todos estos factores, la elevación del tipo de cambio dentro de su banda de flotación, que se registró de febrero al 19 de diciembre de 1994, tuvo un impacto limitado sobre el crecimiento de los precios.

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
Índice General



▨ 1989
 ■ 1990
 ▤ 1991
 ▧ 1992
 ▩ 1993
 ▫ 1994

FUENTE: Fisco Agenda 96.

Año	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE
1989	44.2385	44.8389	45.3748	46.0027	46.6359	47.2023	47.6743	48.1287	48.5889	49.3075	49.9996	51.6870
1990	54.1815	55.4084	56.3853	57.2435	58.2423	59.5251	60.6106	61.6434	62.5221	63.4209	65.1049	67.1568
1991	68.8686	70.0706	71.0700	71.8145	72.5165	73.2775	73.9250	74.4395	75.1810	76.0555	77.9438	79.7786
1992	81.2285	82.1910	83.0275	83.7674	84.3199	84.8906	85.4265	85.9514	86.6992	87.3233	88.0488	89.3025
1993	90.4227	91.1616	91.6927	92.2217	92.7488	93.2689	93.7171	94.2188	94.9165	95.3048	96.7252	96.4550
1994	97.2027	97.7028	98.2050	98.6861	99.1629	99.6589	100.1010	100.5676	101.2827	101.8146	102.3588	103.2566

FUENTE: Fisco Agenda 96.

2.5. TENDENCIAS ACTUALES

FACTOR ECONÓMICO	1995	1996
Empleo (miles de personas)	125	155
Remuneraciones (miles de pesos)	256,678	Variación de 15.4%
Producción (miles de toneladas)	494.3	532.5
Consumo (miles de toneladas)	509.9	655.1

FUENTE: Cámara Nacional de la Industria Textil. Memoria Estadística 1996.

ÍNDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

Año	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
1995	107.1430	11.6841	118.2700	127.6900	133.0290	137.2510	140.0490	142.3720	145.3170	148.3070	151.9640	156.9150
1996	162.556	166.350	170.012	174.845	178.032	180.931	183.503	185.942	188.915	191.273	194.171	200.388
1997	205.541	208.995	211.596	213.882	215.834	217.749	219.646	221.599	224.359			

FUENTE: Fisco Agenda 96 y Cámara Nacional de la Industria Textil. Boletín Textil enero-febrero.

El personal ocupado en estos últimos años ha tenido un incremento casi del doble desde el sexenio pasado hasta 1996. A pesar de ello, las remuneraciones disminuyeron de 1994 a 1995, pero en 1996 los salarios y las percepciones aumentaron debido a que la economía del país ya se encontraba un poco más equilibrada. Cabe mencionar que la industria textil fue una de las divisiones de la industria manufacturera que tuvo un incremento importante en el número de personal ocupado.

La producción se ha visto disminuida con una ligera diferencia de 1994 a 1995. Esta disminución de la producción se debió al hecho de que los tratados comerciales internacionales que había firmado México, permitieron la entrada masiva de productos textiles provenientes del exterior, con lo cual las empresas textiles mexicanas, que en su mayoría son pequeñas o micro, al no tener la capacidad empresarial y tecnológica para enfrentarse a tal competencia tuvieron que reducir su producción para no tener pérdidas que las llevaran a una quiebra inminente.

La producción tuvo un repunte de 1995 a 1996, debido a la renegociación que se hizo de estos tratados en lo referente a la industria textil y a que se dio un mayor apoyo, sobre todo, para modernizar la tecnología de las empresas mexicanas fabricantes de textiles, para que fueran más competitivas a nivel internacional.

El consumo a su vez tuvo un incremento en estos dos últimos años, sin embargo, este crecimiento no ha sido muy significativo, puesto que, si bien la inflación se ha comenzado a controlar, los precios de los artículos básicos han variado constantemente y esto hace que la gente se ocupe más en comprar los productos básicos que necesita y dejar los demás productos y servicios en un segundo plano.

La evolución de los precios en este periodo se vio afectada por los ajustes de precios y tarifas públicas, los salarios, las variaciones de los impuestos indirectos, las fluctuaciones de los precios internacionales de las materias primas y la inflación externa.

De diciembre de 1994 a diciembre de 1995, el Índice Nacional de Precios al Consumidor alcanzó una elevación anual de 51.97%. el promedio de los valores mensuales de este índice durante 1995 tuvo un incremento de 35% en relación con el promedio correspondiente a 1994.

El ajuste del tipo de cambio ocurrido en diciembre de 1994 y la depreciación acumulada de la moneda nacional a lo largo de 1995 ejercieron un fuerte impacto sobre el índice de precios. A lo largo de octubre y la primera mitad de noviembre el peso se depreció en forma sustancial, por efecto de factores especulativos dentro de la economía internacional y por factores internos, como los problemas políticos que se suscitaron durante 1994 (los asesinatos de Colosio, el cardenal Posadas y de Ruiz Massieu).

Las políticas monetaria y fiscal adoptadas, la moderación de los ajustes salariales y el débil ritmo de la actividad económica durante 1995, limitaron la transmisión del ajuste cambiario a precios. La contracción de la demanda forzó a varias empresas a absorber mediante reducciones de márgenes de utilidad el aumento de costos causado por la devaluación. Todo lo anterior explica el que de mediados de diciembre de 1994 al cierre de 1995, la depreciación del tipo de cambio haya sido de 123.4%, mientras que la inflación acumulada en ese periodo fuera de sólo 53.5%.

Otro factor que influyó en la inflación durante 1995 fue la necesidad que enfrentó el Gobierno Federal de promover medidas fiscales orientadas a evitar un deterioro de las finanzas públicas: el IVA se aumentó del 10 al 15% (con excepción de las zonas fronterizas donde se mantuvo en 10%).

Como parte del PARAUSEE (Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica) también se incluyeron aumentos en los precios de las gasolinas y del gas doméstico, e incrementos de las tarifas eléctricas y de aquellas que cobran Aeropuertos y Servicios auxiliares, y Caminos y Puentes Federales. Aunado a ello, con el fin de eliminar distorsiones en el sistema de precios que muchas veces se traducen en subsidios injustificados, se restableció la práctica de fijar los precios y tarifas de productos públicos comerciables considerando a sus referencias internacionales.

A finales de octubre de este mismo año se concertó la Alianza para la Recuperación Económica (ARE), en la cual se acordaron los principales elementos del programa económico para 1996 que influyeron en el comportamiento de los precios del mes de diciembre de 1995. Entre los puntos que se acordaron estuvieron:

- Ajustes en los precios y tarifas del sector público (gasolinas, diesel, tarifas eléctricas, etc.).
- Ajustes al salario mínimo.

Estos acuerdos a la larga contribuyeron a estabilizar las finanzas públicas.

Se pueden identificar tres periodos bien definidos en el patrón de los incrementos mensuales del INPC. El primero, de enero a abril, se caracterizó por el sustancial y continuo incremento de la inflación mensual; el segundo fue de mayo a agosto, cuando declinó cada mes la inflación mensual, a ello contribuyó la relativa estabilidad del mercado cambiario y una política monetaria dirigida a disminuir las presiones inflacionarias, el decremento de la demanda también contribuyó a la disminución de los precios; finalmente, en el tercer periodo la inflación mensual se aceleró como consecuencia de una elevación de la volatilidad del tipo de cambio y de la necesidad de revisar

los precios de varios alimentos básicos, como consecuencia de ello la inflación mensual pasó de 2.07 en septiembre a 3.26 en diciembre.

Durante los doce meses de 1996, el alza acumulada del INPC fue de 27.7%. Esta inflación se compara favorablemente con la ocurrida en 1995 de 51.97%.

La tasa mensual de inflación en cada uno de los meses de 1996 fue inferior a la de los respectivos meses de 1995, por lo que la inflación anual siguió una trayectoria estrictamente descendente en cada mes de 1996. En diciembre la variación anual fue de 27.7%, casi la mitad de la que se dio en 1995 (51.97%).

El crecimiento de los precios en 1996 superó al contemplado en la ARE. Se pueden señalar al menos dos factores fundamentales que contribuyeron a dicho logro:

1. La evolución del tipo de cambio a lo largo de 1996.
2. El comportamiento de los aumentos salariales y de las remuneraciones a la mano de obra acordados contractualmente.

Se debe tomar en cuenta también que la inercia inflacionaria se encuentra asociada con los salarios, por lo que los ajustes salariales son congruentes con el objetivo de abatir la inflación de tal manera que se disminuye su magnitud para alcanzar los propósitos inflacionarios preestablecidos y, posteriormente, se moderan los ajustes salariales para estabilizar la situación y que se pueda elevar el ingreso real de los trabajadores.

Durante 1996 la variabilidad de los cambios mensuales de los precios relativos fue inferior a la de 1995 y similar a la ocurrida de 1991 a 1993 (periodo en que la tasa de inflación disminuyó sustancialmente).

CAPÍTULO 3

Negociaciones Internacionales

En este capítulo se dará una explicación concisa de los objetivos para los que fueron creados los acuerdos, convenios y tratados que han sido más importantes para la industria textil desde el sexenio de Luis Echeverría Álvarez hasta la actualidad, así como también se hará mención de lo que se ha contemplado en estas negociaciones respecto a la industria textil.

Antes de comenzar con esta explicación se darán las definiciones de lo que es una negociación internacional; así como un acuerdo, un convenio y un tratado de libre comercio, que son los tipos de negociaciones que se van a contemplar.

NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL. Cambio de impresiones y de puntos de vista dirigido a llegar a un acuerdo entre dos o más países (de carácter internacional).

ACUERDO. Convención entre Estados destinada a crear, desenvolver o modificar determinadas normas de derecho internacional.

CONVENIO. Acuerdo de dos o más personas destinado a crear, transferir, modificar o extinguir una obligación.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO. Dos o más países convienen en eliminar las barreras al comercio entre ellos mediante acuerdos de alcance parcial sectorial, preferencias arancelarias y económicas.

Los países que suscriben un tratado de libre comercio buscan reducir a cero todos sus aranceles y restricciones cuantitativas para su comercio mutuo (excepto, en general, los servicios al capital y el flujo de factores de producción, como serían aspectos de migración de trabajadores), pero mantienen sus niveles de protección particulares al resto del mundo.

3.1. ACUERDO MULTIFIBRAS (AMF).

Estados Unidos empezó a promover acuerdos de ordenación del mercado mundial de textiles después de la 2ª Guerra Mundial, especialmente a partir de los años sesenta. En 1974 se firmó el Acuerdo Multifibras (AMF), renovado en 1977, 1981, 1986 y 1991, mismo que estuvo en vigor aproximadamente hasta diciembre de 1992. Este acuerdo incluía los hilados, los tejidos y los artículos de confección, pero no las fibras.

El AMF estableció mecanismos para asegurar la reducción de barreras al comercio de textiles y así lograr una liberalización gradual y ordenada del mercado, permitiendo el crecimiento del comercio textil. Esta liberalización se llevó a cabo a través de la firma de acuerdos bilaterales entre los países importadores y exportadores, que establecían cuotas a la exportación de textiles, de manera que no distorsionaran el mercado interno de los importadores. El AMF regulaba el 66% del comercio internacional de textiles, que llegó a 196 mil millones de dólares en 1990. México participó con 0.7% de ese total, mientras que Estados Unidos participó con el 20.7%.

El AMF, suscrito por 41 países, se tradujo en la imposición de cuotas a las exportaciones de textiles a los países desarrollados, principalmente a Estados Unidos, de manera que éstas no crecieran más allá de un 6% anual.

En el caso de México, debido a la falta de exportaciones textiles en esos años, no se pudieron aprovechar las cuotas establecidas por el AMF, siendo las cuotas mexicanas más pequeñas comparadas con países de larga tradición exportadora.

La Comunidad Económica Europea (CEE) presentaba una postura más liberal hacia sus importaciones textiles que en años anteriores, mientras que, en Estados Unidos se tenían corrientes proteccionistas más fuertes debido al enorme déficit que mostraba su balanza comercial. Por ello, los aranceles de la CEE tendían a ser inferiores a los de Estados Unidos.

El AMF permitía restricciones unilaterales si un rápido crecimiento de las importaciones causaba una desigualdad en el mercado que amenazara la industria de alguno de los países firmantes.

A través de este acuerdo, México tenía dos Convenios Bilaterales, uno con Estados Unidos y el otro con la Comunidad Económica Europea. Debido a la poca presencia mexicana en los mercados de la CEE el convenio no era muy elaborado y sólo evitaba la adopción de restricciones en los flujos comerciales, en contraste, el Convenio con Estados Unidos siempre tuvo como objetivo frenar la entrada de productos mexicanos a ese país.

La negociación de cuotas era, por lo tanto, el aspecto clave de la estrategia textil mexicana. El 71% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos se

encontraba sujeto a cuotas fijadas por el Convenio Bilateral Textil que se había firmado dentro del marco del Acuerdo Multifibras.

Existían tres tipos de cuotas bajo el AMF:

- 1) *Límites específicos (Les)*. Se utilizaban para las categorías más grandes y ofrecían cuotas amplias con crecimiento general garantizado de alrededor del 6% por año. Se permitía algo de flexibilidad entre categorías y entre años.
- 2) *Niveles designados de consulta (NDCs)*. Permitían la importación automática de volúmenes medios. Ofrecía un alto grado de flexibilidad (si México deseaba exportar un bien por encima del tope negociado, tenía la posibilidad de entablar consultas con Estados Unidos y acordar un nuevo nivel de restricción), pero carecía de la seguridad de acceso permitida por los Les.
- 3) *Niveles mínimos de consulta (NMCs)*. Permitían la importación automática de pequeños volúmenes aunque en la práctica se podían exceder. Los productos cuyas categorías no estuvieran sujetas ni a Les ni a NDCs se encontraban bajo este régimen. Estados Unidos podía llamar a consultas a México para ponerse de acuerdo en limitar las exportaciones de un bien cuando consideraba que éste dañaba su industria, en la solicitud de consultas Estados Unidos debía incluir las razones y justificaciones que demostraran el perjuicio causado por el bien cuyas exportaciones trataba de restringir. Ambos países intentarían llegar a un nivel de restricción mutuamente satisfactorio para el que deberían tomar en cuenta los siguientes factores: la situación que prevalecía en el mercado estadounidense, los antecedentes del comercio textil entre ambos países y brindar al producto mexicano un trato equitativo comparado con el que se otorgaba a bienes similares provenientes de otros países.

3.2. CONVENIO BILATERAL TEXTIL MÉXICO-ESTADOS UNIDOS.

Como se observó anteriormente, este Convenio se originó junto con el Acuerdo Multifibras.

El Convenio Bilateral Textil México-Estados Unidos reguló el comercio de textiles y prendas de vestir entre ambos países. Su propósito fundamental era limitar las exportaciones textiles mexicanas hacia el mercado estadounidense mediante la imposición de cuotas o montos límites anuales. Estas cuotas a la exportación fueron uno de los mecanismos que más repercusiones tuvo en el desempeño comercial de la industria textil.

Este Convenio fue la regulación más importante para México en materia textil antes del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica. La forma en que se administran las cuotas en el TLCAN es una derivación directa de lo que se negoció en dicho Convenio¹.

El primer Convenio Bilateral Textil México-Estados Unidos se firmó en 1967 y a partir de entonces se renovó en varias ocasiones. Las modificaciones más importantes fueron la ampliación de la cobertura (en los primeros años sólo se regulaban los productos de algodón, después se incluyeron los de lana, y los sintéticos y artificiales) y el aumento en más del doble en el número de categorías sujetas a restricción.

¹ Las cuotas que se manejaban en este Convenio Bilateral Textil México-Estados Unidos eran las mismas del Acuerdo Multifibras.

El 19 de julio de 1990 se llevó a cabo la Revisión Mayor del Convenio Bilateral Textil México-Estados Unidos, con ella México buscaba que Estados Unidos reconociera el proceso de apertura comercial que había emprendido en el sector y que actuara con reciprocidad, permitiendo ampliar el acceso de productos textiles y del vestido mexicanos a su mercado.

Durante esta revisión se hicieron modificaciones importantes, tales como:

- Obtener la liberalización de ciertas categorías de productos, en varias categorías se sustituyó el Le por NDC.
- Se fusionaron categorías de productos semejantes.
- Una mayor flexibilidad en la clasificación de artículos, sobre todo, los productos de maquilación.
- La simplificación administrativa del Convenio.

Estas modificaciones bien aprovechadas significaron el aumento en las exportaciones.

Como puede observarse, el esquema de cuotas comenzó a relajarse de forma significativa y con la firma del TLCAN se reforzó esta tendencia, ya que las cuotas se irán reduciendo de manera que, 10 años después de la entrada en vigor del TLCAN, Estados Unidos ya no podrá imponer cuota alguna a ningún producto textil mexicano.

3.3. EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT).

En el periodo de Miguel De la Madrid comienza a darse una apertura comercial en varios países del mundo.

A partir de 1983, México inició un profundo proceso de cambio estructural, caracterizado por el saneamiento de las finanzas públicas, la reestructuración del sector paraestatal y la racionalización de la protección comercial. Se substituyó, de manera importante, la protección comercial basada en permisos previos de importación por aranceles.

Las oportunidades para México se concentraron fundamentalmente en los países de América del Norte, América Latina, Cuenca del Pacífico y Europa. Adicionalmente, en el ámbito multilateral, el GATT y la Ronda Uruguay ofrecieron importantes posibilidades para apoyar el proceso de modernización económica del país.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) fue firmado por 23 países y entró en vigor en enero de 1948, aunque México no participó en este acuerdo sino hasta el sexenio de Miguel De la Madrid (el 17 de julio de 1986 México se integró a este Acuerdo).

El GATT era un acuerdo intergubernamental o tratado multilateral de comercio que establecía derechos y obligaciones recíprocos en función de sus objetivos y principios; promovía el intercambio comercial mediante la eliminación de restricciones y la reducción de los aranceles aduaneros, a través de un proceso de negociaciones multilaterales. Sirvió como marco para la formulación de políticas comerciales nacionales y proporcionaba un mecanismo para resolver controversias comerciales internacionales.

Objetivos del GATT:

1. Que sus relaciones comerciales y económicas tendieran al logro de niveles de vida más altos.
2. La consecución del empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva.
3. La utilización completa de los recursos mundiales.
4. El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

Principios fundamentales del GATT:

PRIMER PRINCIPIO: No discriminación en el comercio.

Uno de los principios fundamentales del Acuerdo General era la cláusula de *nación más favorecida*, que establecía la aplicación de un tratamiento no discriminatorio entre los países miembros. Así, las concesiones otorgadas por un país signatario a otro deberían extenderse a todos los demás miembros. A pesar de ello, existían excepciones a tal principio; bajo ciertas condiciones, el GATT autorizaba la formación de uniones aduaneras, como la Comunidad Europea y el establecimiento de preferencias comerciales, como la ALADI.

La cláusula de nación más favorecida se utilizaba como instrumento de promoción en acuerdos bilaterales de comercio, con la aparición del GATT, la cláusula se introduce dentro de un mecanismo multilateral y con tendencia universal.

SEGUNDO PRINCIPIO: Protección exclusivamente arancelaria.

Se otorgaría protección a la industria nacional exclusivamente a través de aranceles aduaneros y no mediante otras medidas comerciales. El objetivo de esta norma era lograr que se conociera el grado de protección y que fuera posible una competencia.

TERCER PRINCIPIO: Procedimiento de consulta.

Este principio se orientaba a evitar perjuicios a los intereses comerciales de los países miembros, daba a estos (así fueran países grandes o pequeños), la opción de buscar una solución justa cuando estimaran que sus derechos eran amenazados por los otros países miembros.

CUARTO PRINCIPIO: Servir de centro de negociación.

Este Acuerdo proporcionaba un marco dentro del cual los países podían entablar negociaciones o rondas llamadas Negociaciones Comerciales Multilaterales para la reducción de aranceles y otras barreras al comercio.

México se adhirió al GATT, entre otros motivos, porque se había establecido el Plan Nacional de Desarrollo cuyo objetivo fundamental era lograr una eficiente articulación de la industria nacional, de tal modo que se pudiera disponer de una planta productiva capaz de cubrir eficientemente necesidades internas y estar en condiciones de aumentar su presencia en los mercados internacionales, para que el país tuviera un crecimiento económico y evitar que el sector externo limitara su desarrollo. No se pretendía enfrentar intempestivamente el aparato productor a la competencia extranjera, puesto que la política nacional de comercio exterior ofrecía un tiempo prudente para que se realizaran los ajustes necesarios en sus sistemas de operación e incluso para que se ubicara en áreas donde se pudiera desenvolver mejor.

A partir de la unión de México a este Acuerdo se realizó un esfuerzo por vincular la estructura de producción con la economía mundial. El GATT era el principal instrumento de negociación del comercio mundial, de ahí la determinación de ingresar a él.

Como ya se había mencionado anteriormente, México tenía obstáculos en su incursión en los mercados internacionales, debido al proteccionismo de las naciones más desarrolladas. Esta situación hacía necesaria la incorporación de México al GATT para basarse en sus normas y no solamente dejar que los socios comerciales mexicanos aplicaran medidas unilaterales que afectaran las exportaciones mexicanas. México, al ser miembro del GATT, gozaba de cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad que los miembros de este organismo hubieran otorgado a productos de cualquier país; esto también le garantizaba que el acceso a esos mercados no estaría sujeto a impuestos internos u otras cargas mayores a las que esos países imponían a sus producciones nacionales.

Algunos objetaron el ingreso de México al GATT ya que, según ellos, no se había traducido en un aumento súbito de las exportaciones ni se habían eliminado, ni debilitado, las barreras proteccionistas de los países miembros. En cambio, añadieron que México había sufrido una inundación de productos sin ninguna utilidad social. Consideraron, igualmente, que aunque México había cumplido ampliamente sus compromisos con el GATT, no había existido ninguna reciprocidad.

A pesar de estas opiniones, otros externaron la opinión contraria de que sin la apertura comercial y el ingreso al GATT hubiera sido imposible incrementar las exportaciones no petroleras como ocurrió durante los años siguientes. En 1982, el 70% de las exportaciones estaban constituidas por petróleo; mientras que, en los años siguientes esta proporción se había invertido (70% de las ventas al exterior eran productos no petroleros).

En lo referente a las importaciones, se indicó que el 85% de éstas se constituían por insumos para la producción doméstica, tanto de bienes de capital como intermedios, que resultaban indispensables para el

funcionamiento del aparato productivo. El 15% restante correspondía a bienes de consumo que, en su mayoría, eran alimentos de consumo popular.

Uno de los puntos principales que México trataba de impulsar con este acuerdo era el fortalecer las negociaciones para lograr la reciprocidad a la apertura comercial de México, dar mayor sentido al sistema multilateral de transacciones económicas, hacer explícitos los procedimientos relativos a impuestos antidumping y apoyar las ramas de actividad económica que habían rezagado su modernización.

Para ello, el ingreso de México se hizo sobre la firma de un protocolo que incluía los aspectos siguientes:

1. El señalamiento de que México gozaría del trato especial y más favorable que el GATT y otras disposiciones derivadas del mismo establecieran para los países en desarrollo.
2. Reconocía el carácter prioritario que México otorgaba al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales.
3. Consideraba el interés de México en aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como establecía los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General.
4. Respetaba la soberanía de México sobre sus recursos naturales, establecida en su Constitución Política, reconociendo su derecho de mantener ciertas restricciones a la exportación, en particular en el sector energético.

Dentro de todos estos aspectos se trató el tema de la incorporación de los textiles al sistema del GATT, que constituía un objetivo prioritario para muchos países en vías de desarrollo. La industria textil en este periodo se caracterizó por una alta competitividad en costo y precio por parte de un

grupo de estos países, como México, Hong Kong y Taiwán. Esto propició que los países desarrollados buscaran mecanismos que protegieran a sus industrias en este ramo.

Se hizo referencia al desmantelamiento del Acuerdo Multifibras que expiraba en 1991 y se llegó a la conclusión de que se debía desmantelar en forma gradual para lograr la liberación comercial en este sector que estaba por incorporarse al GATT.

Se negociaron tres puntos principalmente:

1. La desgravación gradual o inmediata de los productos.
2. La eliminación de barreras no arancelarias.
3. La eliminación de obstáculos de comercio exterior de los países.

De esta manera los países podían negociar concesiones y ofertas, con las que se pactó finalmente una lista de los productos que quedarían comprendidos en el Acuerdo conteniendo los montos a que se sujetarían, así como sus cuotas respectivas.

Las fibras que más se exportaban eran las químicas, cuya exportación se incrementó de 1985 a 1989 (de 85.9 a 216.3 millones de dólares).

Las medidas comerciales relacionadas con la inversión, conocidas como TRIMS formaban parte de las negociaciones en el GATT. Debido a que se consideraban como medidas condicionantes a la inversión, México siguió una política activa de eliminación de las mismas para impedir que se constituyeran en trabas para la inversión extranjera.

A nuestro país le interesaba que todos los miembros del GATT acataran los compromisos sobre el *statu quo*, el desmantelamiento de restricciones al

comercio y el funcionamiento del sistema de vigilancia multilateral para garantizar dicho cumplimiento, así como también eliminar obstáculos proteccionistas y subsidios al comercio de productos agrícolas.

También era importante lograr acuerdos positivos sobre productos tropicales, textiles y vestido; establecer un sistema de salvaguardas que incluyera elementos sobre consultas, compensación, vigilancia y solución de diferencias; así como conseguir un vínculo entre la necesidad de crecimiento económico de los países y los asuntos comerciales, la deuda y las cuestiones financieras, para establecer una nueva estrategia que permitiera soluciones integrales.

El GATT proporcionaba oportunidades atractivas que México podía aprovechar en el proceso de reconversión de su sector productivo para atender tanto las necesidades internas como los retos que presentaba la economía mundial.

Formar parte del GATT permitía ampliar mercados, obtener concesiones arancelarias en artículos importantes para México y negociar protecciones especiales en aquellas líneas de bienes incluidas en programas de reconversión, sin que esto diera pie a represalias por parte de los socios comerciales de México.

3.4. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN).

Un tratado de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá se hizo necesario por dos motivos:

1. Como resultado de la experiencia de estabilización económica entre 1983 y 1985, fue claro para el gobierno que sólo se materializaría la inversión en el largo plazo en México si el marco macroeconómico y la política económica se encontraban sobre una base sólida. En 1987, después de ingresar en el GATT, México firmó un acuerdo de marco sobre comercio e inversión con Estados Unidos, pero esto no produjo una liberalización que motivara inversiones de largo plazo en México. De esta manera, las negociaciones en 1990 por un tratado de libre comercio generalizado con Estados Unidos y Canadá se enfocaron en gran parte al fomento de la inversión.
2. Un rasgo nuevo de la economía mundial era que los bloques económicos podían reducir la participación de terceros en la expansión del comercio regional. Se creyó que nexos formales de comercio con Estados Unidos y Canadá intensificarían el potencial de México como receptor de inversión extranjera. Para evitar que el capital nacional huyera al extranjero, el gobierno tuvo que reenfocar su estrategia, no sólo para mantener el aumento de las exportaciones, sino para reducir la inflación.

El TLCAN entró en vigor el 1º de enero de 1994, sus objetivos son los siguientes:

1. Eliminación de barreras al comercio para facilitar la circulación de bienes y servicios entre los Estados Parte.
2. La promoción de las condiciones para la competencia en el área.
3. El incremento sustancial de las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes. Para tal efecto se hizo una modificación en la Ley de Inversiones Extranjeras.
4. Las tres Partes se obligan a salvaguardar los derechos de propiedad industrial e intelectual de las demás Partes en el acuerdo.
5. Creación de procedimientos efectivos para que la aplicación del TLCAN se lleve a cabo mediante una administración común.
6. Establecimiento de un acuerdo de tipo trilateral pero con vocación regional y multilateral para expandir el libre comercio y sus beneficios.

Tanto en el TLCAN como en los tratados y acuerdos firmados por México con países de América Latina es importante hablar de los acuerdos sobre inversión extranjera que se contemplan dentro de tales negociaciones, puesto que, aunque no se haya dado tal inversión, se pretende lograr que en el futuro ésta sea la manera a través de la cual se logre la modernización y avance no sólo de la industria textil sino de todo el sector industrial en nuestro país.

INVERSIÓN.

Un aspecto importante de un tratado comercial es lo referente a la inversión. La inversión extranjera directa es un medio cada vez más común a través del

cual los competidores extranjeros ingresan en un mercado nacional. La seguridad de su inversión y el conocimiento de que serán tratados imparcialmente o, al menos, como los inversionistas nacionales son elementos clave en la decisión de invertir capitales en ese país en particular.

La inversión en el TLCAN comprende cinco aspectos importantes:

1. *La definición de inversión.* Las acciones y los valores de una empresa, el préstamo a una empresa, cualquier interés de una empresa que dé al propietario el derecho a una parte del ingreso y/o ganancias de la empresa, cualquier interés en una empresa que dé al propietario el derecho a una parte de los activos de la empresa en caso de disolución, bienes raíces de la empresa e intereses debidos a una inversión de capital u otros recursos.
2. *La seguridad para las inversiones.* Cualquiera de las Partes del Tratado podrán acudir a un arbitraje internacional obligatorio. También se ofrece una mayor seguridad a inversionistas de países fuera del TLCAN y a sus inversiones en América del Norte. Cada una de las Partes otorgará a las inversiones de los inversionistas de otra Parte, trato acorde con el derecho internacional, incluido trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas.
3. *La aplicación del principio de la "nación más favorecida" a las inversiones.* A los signatarios del Tratado se les garantiza condición de la nación más favorecida con respecto a las inversiones. Cada Parte otorgará a los inversionistas y las inversiones de otra Parte trato no menos favorable que el que otorgue a cualesquiera otros inversionistas extranjeros o sus inversiones en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición referente a las inversiones.

Ninguna Parte podrá:

a) Imponer a un inversionista de otra Parte un requisito de que un nivel mínimo de participación accionaria en una empresa establecida en un territorio de la Parte, esté en manos de sus nacionales, salvo que se trate de acciones nominativas para directivos o miembros fundadores de sociedades.

b) Requerir que un inversionista de otra Parte, por razón de su nacionalidad, venda o se deshaga de cualquier otra manera de una inversión en territorio de una Parte.

4. *El reemplazo de la "discrecionalidad" por listas explícitas de restricciones.*

5. *La modificación a las reglas de requerimientos de actuación.* Las tres Partes firmantes convinieron en eliminar los requerimientos de actuación. Estos se refieren a niveles obligatorios de exportación, al logro de un nivel determinado de contenido nacional que obligue a los inversionistas a adquirir bienes y servicios locales, a relacionar el nivel de las importaciones permitidas con el valor de las exportaciones logradas, o a relacionar las ventas domésticas permitidas con realizaciones de la exportación. Sin embargo, México eliminará sólo gradualmente estos requerimientos de actuación.

Requisitos de desempeño.

Ninguna de las Partes podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos o hacer cumplir ningún compromiso o iniciativa, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración,

conducción u operación de una inversión de un inversionista de una Parte o de un país no Parte en su territorio para:

- a) Exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios.
- b) Alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional.
- c) Adquirir, utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos o a servicios prestados en su territorio, o adquirir bienes de productores o servicios de prestadores de servicios en su territorio.
- d) Relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión.
- e) Restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que tal inversión produce o presta, relacionado de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias en divisas que generen.
- f) Transferir a una persona en su territorio, tecnología, proceso productivo u otro conocimiento reservado, salvo cuando el requisito se imponga o el compromiso o iniciativa se hagan cumplir por un tribunal judicial o administrativo o autoridad competente para reparar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia o para actuar de una manera que no sea incompatible con otras disposiciones.

Alta dirección empresarial y consejos de administración.

Ninguna de las Partes podrá exigir que una empresa ubicada en su territorio que sea una inversión de un inversionista de otra Parte, designe a individuos de alguna nacionalidad en particular para ocupar puestos de alta dirección.

Una Parte podrá exigir que la mayoría de los miembros de un consejo de administración o de cualquier comité afín de una empresa de esa Parte que sea una inversión de un inversionista de otra Parte, sea de una nacionalidad en particular o sea residente en territorio de la Parte, siempre que el requisito no menoscabe materialmente la capacidad del inversionista para ejercer el control de su inversión.

Transferencias.

Cada una de las Partes permitirá que todas las transferencias relacionadas con la inversión de un inversionista de otra de las Partes en su territorio, se hagan libremente y sin demora. Dichas transferencias incluyen:

1. Ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos por administración, asistencia técnica y otros cargos, ganancias en especie y otros montos derivados de la inversión.
2. Productos derivados de la venta o liquidación, total o parcial de la inversión.
3. Pagos realizados conforme a un contrato del que sea parte un inversionista o su inversión, incluidos pagos efectuados conforme a un convenio de préstamo.

En las primeras etapas del Tratado, México casi no logró atraer capital extranjero, existía el peligro de que el resurgimiento económico fuese frenado súbitamente por escasez de capitales.

Posteriormente se incrementaron sensiblemente las inversiones extranjeras en México, tanto de empresas estadounidenses y canadienses como de empresas fuera del continente. Las condiciones de apertura en favor de las

inversiones extranjeras han provocado un incremento importante de éstas, trayendo consigo nuevas tecnologías y procedimientos de producción.

El TLCAN estipula que en el Sector Textil y de la Confección el monto de la inversión extranjera no está limitado, ya que se permite hasta el 100% de participación externa. La Ley de Inversión Extranjera establece que los inversionistas extranjeros pueden participar en cualquier proporción en el capital social dentro de las empresas.

La considerable liberalización del régimen de inversiones mexicanas y la creciente seguridad y cobertura ofrecidos por el capítulo de inversiones del TLCAN contribuirán a la actual corriente global hacia un intensificado movimiento de capitales.

Los cuatro avances positivos más importantes que el TLCAN aporta al ambiente de las inversiones de América del Norte son:

1. Una mayor cobertura de inversiones.
2. Mecanismos refinados para proteger las inversiones extranjeras y solucionar controversias.
3. Una mayor transparencia en las medidas discriminatorias conservadas por cada una de las Partes.
4. Liberalización de una vasta gama de sectores en la economía mexicana.

INDUSTRIA TEXTIL.

Uno de los sectores que se predijo, resultarían desfavorablemente afectados por un mayor acceso al comercio fue el sector de textiles. Este sector recibió

un trato especial en el TLCAN que ayudó a dar un impulso al comercio de textiles entre los tres países.

Previendo que el sector textil pudiera dar margen a discusiones, los tres participantes del TLCAN establecieron un grupo de negociaciones especial para hacerles frente.

Algunos de los acuerdos que se dieron en lo referente a textiles dentro del TLCAN fueron:

Reglas de origen. Permiten determinar los productos que gozan de trato preferencial sobre los provenientes de países ajenos a la región, es decir, los beneficios los obtendrán aquellos productos que en su elaboración tengan un mayor contenido regional.

Las reglas de origen que se establecieron en el TLCAN fueron las siguientes:

- "Hilo en adelante". La mayoría de los productos textiles y de prendas de vestir deben elaborarse a partir de hilo producido en la región.
- "Fibra en adelante". En el caso de la exportación de hilos e hilados y ciertas prendas de punto, deben elaborarse a partir de fibras producidas en la región.
- Prendas de vestir cortadas y cosidas en la región, que utilicen telas de países no miembros del TLCAN y que se considere que existe oferta insuficiente en la región, como seda y lino, entre otras.
- "Cupos de preferencia arancelaria". Para productos que no cumplan con las reglas de origen México podrá exportar hasta 77.8 millones de metros cuadrados de tela sin confeccionar. Se acordó un procedimiento para permitir ajustes anuales a esos niveles.

- Se realizará una revisión general de las reglas de origen antes del 1° de enero de 1998.

- "De Minimis". Un bien se considerará originario si el valor de todos los materiales originarios utilizados en la producción del bien que no sufran el cambio correspondiente de clasificación arancelario, no excede 7% del valor de transacción del bien.

Desgravación arancelaria. Llegar a un arancel cero en un tiempo determinado es el objetivo que persigue la negociación, para lograr esto se determinaron tres periodos:

- 1) INMEDIATO. El cual se identifica con la letra "A".
- 2) MEDIO. Que se identifica con la letra "B", con él se reducirá una cantidad igual en términos porcentuales a las tasas base, posteriormente se reducirán en cinco etapas iguales anuales.
- 3) LARGO. Que se identifica con la letra "C", se eliminarán en diez etapas anuales de montos iguales.

En este sentido desde el principio de las mismas negociaciones se trató de alcanzar los tiempos que más convinieran al sector textil mexicano, es decir, para los productos en que se tuviera una mayor capacidad de exportar obtener un plazo más reducido o inmediato y, para los que no fueran tanto, darles un mayor espacio de tiempo.

Eliminación de cuotas. Las cuotas son barreras no arancelarias, límites arriba de los cuales algunos productos no pueden ser exportados a otro país. La existencia de cuotas que los Estados Unidos imponen a nuestro país ha limitado las posibilidades de exportación de la cadena textil, por lo que un Tratado de Libre Comercio no podía negociarse con la permanencia de éstas. La eliminación de cuotas se logró para todos aquellos productos que

cumplieran con la regla de origen y, para algunos que no la cumplen, quedan sólo catorce categorías con esta limitante, que se eliminará paulatinamente de acuerdo al siguiente cuadro:

DESCRIPCIÓN	PERIODO DE ELIMINACIÓN
Lonas y lonetas	7 años
Popelinas	7 años
Telas estampadas	7 años
Sargas	7 años
Telas tejidas de lana	10 años
Telas artificiales de fibralana	10 años

Salvaguardas. Estas son medidas de emergencia a las que se puede recurrir cuando como resultado de la reducción de aranceles, un país está sufriendo a causa de importaciones excesivas que le están causando algún daño a su industria. Las salvaguardas que se adoptaron en el TLCAN son:

- Elevar aranceles o imponer cuotas transitoriamente, en los casos en que la industria local enfrente daños graves o amenaza real de daño.
- En los productos que no cumplan con las reglas de origen, el país importador sólo podrá restablecer, hasta por 3 años, el arancel vigente previo a la entrada en vigor del Tratado.
- Para los productos que no cumplan con la regla de origen, los países podrán imponer restricciones cuantitativas, hasta por 3 años, únicamente a las exportaciones que rebasen el valor registrado en el momento de decretarse la salvaguarda.
- No se consideran como factores fundamentales en la determinación de perjuicio serio o amenaza real los cambios tecnológicos o la preferencia del consumidor.

- No deberá mantenerse una medida por un periodo que exceda 3 años o que tenga efecto después de terminado el periodo de transición.
- Al término de la medida, el arancel será el que, de acuerdo con el calendario original para esa etapa de eliminación arancelaria, hubiere estado en vigor un año después del inicio de la adopción de la medida, y se iniciará a partir del 1º de enero del año siguiente a la terminación de la medida.
- No se adoptarán salvaguardas contra un bien particular originario en territorio de otra Parte, por más de una vez durante el periodo de transición.
- La Parte que adopte una medida de salvaguarda proporcionará a la otra una compensación de liberación comercial mutuamente acordada, en forma de concesiones que tengan efectos comerciales sustancialmente equivalentes para la otra Parte, o que sean equivalentes al valor de los aranceles adicionales esperados, como resultado de la adopción de la medida.

Etiquetado. La falta de homogeneidad de las normas que existen en cada uno de los tres países dificultan el libre comercio de mercancías, por lo cual se formó un comité integrado por miembros del sector privado y del gobierno, que mantendrán una estrecha relación para alcanzar dicho objetivo.

Draw Back. El TLCAN establece reglas para la devolución o exención de aranceles en los materiales que sean utilizados en la producción de bienes que posteriormente sean exportados a Estados Unidos o Canadá.

Los programas vigentes serán eliminados el 1º de enero del año 2001 para el comercio entre México y Estados Unidos, y entre México y Canadá.

En el momento en que estos programas se eliminen, cada país adoptará un procedimiento para evitar los efectos de la doble tributación en pago de

impuestos en los dos países en el caso de bienes que aún estén sujetos a impuestos en el área de libre comercio.

Los acuerdos que se alcanzaron establecen reglas claras del comercio trilateral, lo cual da una seguridad a la industria para poder invertir y producir con vistas a la exportación sin tener el freno de barreras no arancelarias, dan opción a crear nuevas sociedades.

Objetivos de México frente al TLCAN:

- Tener un acceso amplio a los mercados de esos países.
- Ampliación de las escalas de producción, abatiendo así los costos unitarios.
- Fomentar la creación de empleos en la industria textil de nuestro país.
- Tener preferencia sobre otros proveedores del mercado, particularmente de Asia.
- Mejora de la calidad de algunos productos de algodón, polyester y nylon.
- Fortalecer el segmento de acabados dentro del sector textil, y abrirse nuevos y mejores canales de comercialización.
- Nuevas oportunidades para complementar los factores de la producción en los tres países, de manera que sean más competitivos frente al resto del mundo.

3.5. ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA MÉXICO-CHILE.

El 1° de enero de 1992 entró en vigor este Acuerdo, el cual contiene un programa de liberación comercial, un conjunto de reglas para promover los intercambios y diversas disposiciones para facilitar la cooperación bilateral.

La firma del Acuerdo implicó el acceso a un mercado potencial, lo cual constituía una oportunidad para diversificar el destino de las exportaciones e identificar nuevas oportunidades de negocios. Se espera que a medida que se penetre en este mercado se eleven los flujos comerciales, y surjan nuevas ventajas competitivas para el intercambio y la inversión.

Este Acuerdo ha abierto oportunidades comerciales en los rubros de vehículos y autopartes; productos químicos y petroquímicos; materias primas y equipo para la industria minera; maquinaria agrícola; materias primas para la industria del vidrio y cerámica; equipo y materias primas para las industrias textil, editorial y del papel; equipo de oficina; equipo de computación y telecomunicaciones, así como también en la gama de bebidas y alimentos.

El programa de liberación se inició sobre la base de un arancel máximo común de 10%. En un plazo de cuatro años, mediante reducciones anuales, se llegó a una desgravación total en la mayoría de los productos comprendidos en las tarifas de importación de los países signatarios.

Fecha	Arancel Máximo Común
1° de enero de 1992	10.0%
1° de enero de 1993	7.5%
1° de enero de 1994	5.0%
1° de enero de 1995	2.5%
1° de enero de 1996	0.0%

Para un limitado número de productos, la desgravación total se logró mediante un programa a seis años.

Fecha	Arancel Máximo Común
1° de enero de 1992	10.0%
1° de enero de 1993	10.0%
1° de enero de 1994	8.0%
1° de enero de 1995	6.0%
1° de enero de 1996	4.0%
1° de enero de 1997	2.0%
1° de enero de 1998	0.0%

Entre las mercancías comprendidas en este programa se encuentran algunos productos agropecuarios, químicos y petroquímicos, forestales, textiles y de vidrio.

INVERSIÓN.

Los países signatarios promoverán las inversiones y el establecimiento de empresas, tanto con capital de ambos países como con la participación de terceros.

Para tal efecto, México y Chile dentro de sus respectivas legislaciones sobre inversión extranjera otorgarán los mejores tratamientos a sus capitales recíprocamente.

Asimismo, iniciarán las negociaciones tendientes a la celebración de un convenio para evitar la doble tributación.

INDUSTRIA TEXTIL.

A la fecha los gobiernos se encuentran negociando la modernización de dicho acuerdo a efecto de incorporar algunas disciplinas que no contemplaba la ALADI.

Una de las modificaciones que se pretenden realizar, es la modificación de las reglas de origen, las cuales se establecieron de manera general y muy laxa, puesto que, basta que en el territorio de cualquiera de las dos naciones se realice algún proceso sencillo sobre el bien para que éste sea considerado como originario.

La posición de la industria es que éstas sean las mismas que actualmente aplican en el TLCAN, posición que no ha sido aceptada por el gobierno chileno, por lo que se espera que de no alcanzarse un acuerdo en esta materia las reglas de origen no serán modificadas.

Como ya se había mencionado anteriormente, los aranceles entre México y Chile ya no existen, esto incluye a los productos textiles; en 1992 se acordó un arancel máximo común del 10% que se redujo gradualmente hasta 1996 para el comercio de textiles y prendas de vestir entre estos dos países.

Respecto a las salvaguardas, este Acuerdo y los demás Tratados con países de América Latina establecen que podrán adoptarse en una sola ocasión por producto y por un periodo máximo de 2 años.

3.6. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-COSTA RICA.

Este Tratado entró en vigor el 1° de enero de 1995.

Objetivos del Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica:

1. Establecer normas transparentes.
2. Promover el comercio de bienes y servicios.
3. Facilitar el desarrollo de inversiones.
4. Atender las relaciones con una región estratégica para México, reconociendo los sectores sensibles de cada país.

El calendario de desgravación pactado en este tratado establece que el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica quedaron exentas de aranceles a partir de su entrada en vigor; 20% concluirá su desgravación el 1° de enero de 1999; y el 10% restante el 1° de enero del 2004.

INVERSIÓN.

Concepto.

Para efectos de este Tratado se le llama inversión a todo tipo de bienes y derechos de cualquier naturaleza, adquiridos con recursos transferidos al territorio de una Parte o reinvertidos en ésta, por parte de los inversionistas de otra Parte, tales como:

- Acciones y cualquier otra forma de participación en el capital social de las sociedades constituidas u organizadas de conformidad con la legislación de la otra Parte.
- Derechos derivados de todo tipo de aportaciones realizadas con el propósito de crear valor económico, al igual que obligaciones, créditos y derechos a cualquier prestación que tengan valor económico.
- Bienes muebles e inmuebles, así como otros derechos reales (hipotecas, derechos de prenda, usufructo y derechos similares).
- Derechos en el ámbito de la propiedad intelectual.
- Derechos para realizar actividades económicas y comerciales otorgados por la legislación o en virtud de un contrato.

El concepto de inversión no incluye:

- Una obligación de pago, ni el otorgamiento de un crédito, el Estado o una empresa del Estado.
- Reclamaciones pecuniarias derivadas exclusivamente de:
 - ⇒ Contratos comerciales para la venta de bienes o servicios por un nacional o empresa en territorio de una Parte a un nacional o a una empresa en territorio de otra Parte.

⇒ El otorgamiento de un crédito en relación con una transacción comercial, cuya fecha de vencimiento sea menor a tres años.

Trato nacional.

Cada Parte brindará a los inversionistas de otra Parte y a sus inversiones un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas y a sus inversiones.

Trato de nación más favorecida.

Cada Parte brindará a los inversionistas de otra Parte y a sus inversiones un trato no menos favorable que el otorgado en circunstancias similares a los inversionistas e inversiones de otra Parte o de un país que no sea Parte, salvo que una Parte hubiera otorgado un tratamiento especial a los inversionistas o a sus inversiones provenientes de un país que no sea Parte, en virtud de tratados bilaterales de inversión o convenios que establezcan zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, uniones económicas o monetarias u otras instituciones de integración económica similares, esa Parte no estará obligada a otorgar el tratamiento de que se trate a los inversionistas de otra Parte o a sus inversiones.

Requisitos de desempeño.

Ninguna Parte impondrá ni obligará al cumplimiento de los siguientes requisitos o compromisos, en relación con cualquier inversión de un inversionista de otra Parte en su territorio o a la recepción de un incentivo:

- a) Exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes.
- b) Alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional.
- c) Adquirir, utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos en su territorio o adquirir bienes de productores en su territorio.

d) Relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con esa inversión.

A pesar de todo esto, los países signatarios podrán imponer, en relación con cualquier inversión en su territorio, requisitos de localización geográfica de unidades productivas, de generación de empleo o capacitación de mano de obra, o de realización de actividades en materia de investigación y desarrollo.

Si alguna de las siguientes actividades afectan negativamente al flujo comercial o representan una barrera significativa a la inversión de un inversionista de otra Parte, serán puestas a consideración de la Comisión de Naciones Unidas sobre Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) y, en caso de que sí afecten negativamente, serán suprimidas:

- Restringir las ventas en su territorio de los bienes que esa inversión produzca, relacionando de cualquier manera esas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias en divisas que generen.
- Transferir a una persona en su territorio, tecnología, proceso productivo u otro conocimiento reservado, salvo cuando el requisito se imponga por un tribunal judicial o administrativo o autoridad competente para reparar una supuesta violación a la legislación en materia de competencia o para actuar de una manera que no sea incompatible con otras disposiciones de este Tratado.
- Actuar como el proveedor exclusivo de los bienes que produzca para un mercado específico, regional o mundial.

Alta dirección empresarial.

Ninguna Parte podrá exigir que una empresa de una Parte, designe a individuos de alguna nacionalidad en particular para ocupar puestos de alta dirección en esa empresa; sin embargo, sí podrá exigir que la mayoría de los miembros de los órganos de administración de una empresa sean de una nacionalidad en particular, siempre que el resultado no menoscabe materialmente la capacidad del inversionista para ejercer el control de su inversión.

Transferencias.

Cada Parte permitirá que todas las transferencias relacionadas con la inversión de un inversionista de una Parte en territorio de otra Parte, se hagan libremente y sin demora. Dichas transferencias incluyen:

1. Ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos por administración, asistencia técnica, ganancias en especie y otros montos derivados de la inversión.
2. Bienes derivados de la venta o liquidación, total o parcial de la inversión.
3. Pagos realizados conforme a un contrato del que sea parte un inversionista o su inversión, incluidos pagos efectuados conforme a un convenio de préstamo.
4. Pagos derivados de compensaciones por concepto de expropiación.

Promoción de inversiones e intercambio de información.

Cada Parte podrá elaborar documentos de promoción de oportunidades de inversión y diseñará mecanismos para su difusión, mantendrá y perfeccionará mecanismos financieros que hagan viables las inversiones de una Parte en el territorio de otra Parte.

Cada Parte dará a conocer información detallada sobre oportunidades de:

1. Inversión en su territorio que puedan ser utilizadas por los inversionistas de otra Parte.
2. Alianzas estratégicas entre inversionistas de cada Parte, mediante la investigación y recopilación de intereses y oportunidades de asociación.
3. Inversión en sectores económicos específicos que interesen a cada Parte y a sus inversionistas, de acuerdo a la solicitud expresa que haga una Parte.

A su vez los países signatarios se mantendrán informados sobre:

1. La legislación de cada una de las Partes que afecte a la inversión extranjera.
2. El comportamiento de la inversión extranjera en sus respectivos territorios.

Doble tributación.

Se pretenden celebrar convenios que eviten la doble tributación, de manera que se eliminen los obstáculos de índole fiscal a las inversiones dentro de sus respectivos territorios.

INDUSTRIA TEXTIL.

Prácticamente el 100% de los productos textiles y del vestido comerciados entre ambas naciones están libres de arancel a partir del 1º de enero de 1995. La preferencia arancelaria negociada para bienes originarios es irreversible, es decir, a partir de los niveles establecidos los aranceles pueden caer aún más rápidamente si así lo desean los países signatarios, pero no es posible ni aumentar ni imponer aranceles nuevos, a excepción de medidas como las salvaguardas.

Con los demás países el arancel que se aplica es el de nación más favorecida contemplado en las disposiciones del GATT.

Las reglas de origen son más elaboradas, ya que se negociaron de manera específica de acuerdo a las características de cada subsector de la cadena productiva y en ocasiones producto por producto. La regla general es la de "hilo en adelante", es decir, que para que un bien se considere originario se exige que a partir del hilo, todos los demás insumos sean de la región.

En lo referente a las salvaguardas sólo se podrán aplicar 2 años después de que el arancel del bien en cuestión se elimine.

En los Tratados de Libre Comercio con países latinoamericanos se tienen niveles de preferencia arancelaria (NPA) y niveles de flexibilidad temporal (NFT) que son mecanismos mediante los cuales, los productos textiles y del vestido que no cumplen con la regla de origen, tienen la posibilidad de gozar hasta ciertos montos y durante un periodo limitado, del trato arancelario preferencial negociado para los bienes originarios.

Tal opción está disponible para Costa Rica hasta 1999.

3.7. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES.

Este Tratado está integrado por México, Colombia y Venezuela, se firmó en junio de 1994 y entró en vigor el 1° de enero de 1995.

Objetivos del Tratado de Libre Comercio Del Grupo De Los Tres:

1. Buscar un acceso amplio y seguro a los mercados de los países signatarios, por medio de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada nación.
2. Establecer disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal, del ambiente y del consumidor, no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio.
3. Fijar disciplinas para evitar las prácticas desleales de comercio.
4. Tener un mecanismo ágil para la solución de las controversias que puedan suscitarse en la relación comercial entre los países.

INVERSIÓN.

Concepto.

Los recursos transferidos al territorio nacional de una Parte o reinvertidos en él por inversionistas de otra Parte, incluyendo:

- Cualquier tipo de bien o derecho que tenga por objeto producir beneficios económicos.
- La participación de inversionistas de una Parte, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades constituidas u organizadas de conformidad con la legislación de otra Parte.
- Las empresas que sean propiedad de un inversionista de esa Parte o efectivamente controladas por él, que hayan sido constituidas u organizadas en el territorio de la otra Parte.
- Cualquier otro recurso considerado como inversión bajo la legislación de esa Parte.

La inversión no incluye operaciones de crédito o endeudamiento como:

- Una obligación de pago del Estado o de una empresa del Estado, ni el otorgamiento de un crédito al Estado o a una empresa del Estado.
- Derechos pecuniarios derivados exclusivamente de:
 - ⇒ Contratos comerciales para la venta de bienes o servicios por un nacional o empresa en territorio de una Parte a una empresa en territorio de otra Parte.
 - ⇒ El otorgamiento de crédito en relación con una transacción comercial.

Requisitos de desempeño.

Ninguna Parte establecerá requisitos de desempeño mediante la adopción de medidas en materia de inversiones que sean obligatorias o exigibles para el establecimiento u operación de una inversión, o cuyo cumplimiento sea necesario para obtener o mantener una ventaja o incentivo y que obliguen a:

- a) La compra o utilización por una empresa de productos de origen nacional de esa Parte, o de fuentes nacionales de esa Parte, ya sea que se especifiquen en términos de productos terminados, en términos de volumen o de valor de los productos, o como proporción del volumen o del valor de su producción local.
- b) Que la compra o utilización de productos de importación por una empresa se limite a una cantidad relacionada con el volumen o el valor de los productos locales que la empresa exporte.
- c) Restricciones a la importación por una empresa de productos utilizados en su producción local o relacionados con ésta, el acceso de la empresa a las divisas a una cantidad relacionada con la entrada de divisas atribuibles a esa empresa.
- d) Restricciones a la exportación o a la venta para la exportación de productos por una empresa, ya sea que se especifiquen en términos de productos determinados, en términos de volumen o valor de los productos, o como proporción de volumen o valor de su producción local.

Empleo y dirección empresarial.

Las limitaciones respecto del número o la proporción de extranjeros que pueden trabajar en una empresa o desempeñar funciones directivas o de administración conforme lo disponga la legislación de cada Parte, no podrán en caso alguno impedir u obstaculizar el ejercicio por un inversionista del control de su inversión.

Promoción de inversiones e intercambio de información.

Con la intención de incrementar la participación recíproca de la inversión, las Partes diseñarán e instrumentarán mecanismos para la difusión, promoción e intercambio de información relativa a oportunidades de inversión.

Las Partes se comprometen a establecer mecanismos relativos al intercambio de información fiscal y tributaria.

Doble tributación.

Las Partes convienen en iniciar negociaciones tendientes a la celebración de convenios para evitar la doble tributación, de acuerdo al calendario que se establezca entre las autoridades competentes respectivas.

El trato nacional, el trato de nación más favorecida y las transferencias se dan igual que en el Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica.

INDUSTRIA TEXTIL.

No se pudieron establecer las reglas de origen, se acordó que durante los dos primeros años del Tratado los países signatarios buscarían llegar a un acuerdo al respecto.

México desgravó su comercio frente a Colombia de manera inmediata en un 55.3%, mientras que el restante 44.7% de los productos tendrá arancel cero hasta el 2004. En cambio, en el esquema ofrecido a México por Colombia

muy pocos productos tuvieron eliminación inmediata, cerca del 99% de los productos se desgravarán en 10 años.

México y Venezuela al no llegar a un acuerdo respecto a las reglas de origen, tampoco acordaron calendarios de eliminación arancelaria. Entre ellos seguirá operando la tasa de nación más favorecida hasta que se logren negociar los calendarios de eliminación arancelaria, los cuales no podrán exceder de 10 años contados a partir de la entrada en vigor del Tratado.

Respecto a las salvaguardas para las tres Partes se aplicarán 15 años después de la entrada en vigor del Tratado.

La opción de los NPA y los NFT estará disponible hasta 1999.

3.8. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-BOLIVIA.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia entró en vigor el 1º de enero de 1995. Este tratado establece una rápida apertura en el comercio de bienes. A partir de su entrada en vigor, quedaron exentas de arancel el 97% de las exportaciones mexicanas a ese país y el 99% de las exportaciones bolivianas en México.

INVERSIÓN.

- La aplicación o transferencia de recursos al territorio de una Parte por inversionistas de la otra Parte con propósito de lucro.
- La participación de inversionistas de una Parte, en cualquier proporción en el capital social, de las empresas de la otra Parte o en las actividades contempladas por la legislación en materia de inversión de esa otra Parte.
- Aquella realizada de conformidad con los puntos anteriores por una empresa de una Parte con mayoría de capital perteneciente a inversionistas de la otra Parte o que se encuentra bajo el control de los mismos.

La inversión no incluye:

- Una obligación de pago de un crédito a una empresa del Estado ni el otorgamiento del mismo.
- Reclamaciones pecuniarias derivadas exclusivamente de:
 - ⇒ Contratos comerciales para la venta de bienes o servicios por un nacional o una empresa en territorio de una Parte a una empresa en territorio de la otra Parte.
 - ⇒ El otorgamiento de un crédito en relación con una transacción comercial, cuya fecha de vencimiento sea menor a tres años.

Requisitos de desempeño.

Ninguna Parte podrá imponer ni obligar al cumplimiento de los siguientes requisitos o compromisos, en relación con cualquier inversión en su territorio:

- a) Exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios.

- b) Alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional.
- c) Adquirir, utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos o a servicios prestados en su territorio, o adquirir bienes de productores o servicios de prestadores de servicios en su territorio.
- d) Relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con esa inversión.
- e) Restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que esa inversión produzca o preste, relacionando de cualquier manera esas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias en divisas que se generen.
- f) Transferir a una persona en su territorio, tecnología, proceso productivo u otro conocimiento reservado, salvo cuando el requisito se imponga por un tribunal judicial o administrativo o autoridad competente para reparar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia o para actuar de una manera que no sea incompatible con otras disposiciones de este Tratado.
- g) Actuar como el proveedor exclusivo de los bienes que produzca o servicios que preste para un mercado específico, regional o mundial.

Ninguna Parte podrá condicionar la recepción de un incentivo o que se continúe recibiendo el mismo, al cumplimiento de los siguientes requisitos, en relación con cualquier inversión en su territorio:

- a) Adquirir, utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos en su territorio o a comprar bienes de productores en su territorio.
- b) Alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional.

- c) Relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con esa inversión.
- d) Restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que esa inversión produzca o preste, relacionando de cualquier manera esas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias en divisas que generen.

En relación a los otros puntos referentes a la inversión que se tocaron en los tratados con Costa Rica y el Grupo de los Tres, en este Tratado se les toma de la misma forma que los anteriores.

INDUSTRIA TEXTIL.

Ambos países se ofrecen un esquema de desgravación simétrica en la que alrededor del 90% del comercio quedó libre de arancel a partir de 1° de enero de 1995.

México desgravó 91.6% de los productos, el 8% quedará exento en este año (1998), el 0.1% en el 2002 y el 0.3% en el 2004.

Bolivia liberó aranceles de manera inmediata al 89.9% de los productos, el 0.1% quedará exento en 1998 y el 10% se desgravará en el 2002.

Las reglas de origen en este Tratado son, al igual que en el del Grupo de los Tres y el de México-Costa Rica, elaboradas y especializadas. También se tiene como regla general la de "hilo en adelante".

La opción de los NPA y los NFT estará disponible hasta 1998.

CAPÍTULO 4

Influencia de estas negociaciones sobre los factores económico-financieros relacionados con las empresas mexicanas dedicadas a la industria textil

4.1. SEXENIO DE LUIS ECHEVERRÍA ÁLVAREZ.

Empleo.

Aunque en México no se tenía un pensamiento orientado hacia la globalización, sino que más bien existía un gobierno proteccionista, el acuerdo en el que México participó en materia de textiles en el año de 1994 dio paso a una apertura comercial que permitiría en años posteriores tener mayor participación extranjera en México.

El impacto que tuvo la firma de este acuerdo en la ocupación de los empleados dedicados a la producción de textiles fue el hecho de que se

podieron mantener los niveles de empleo, pero su capacitación debió ser mayor, puesto que, las expectativas del sector textil se orientaban hacia el convenio internacional y para lograr competir en otro mercado era necesario hacer a las empresas más productivas y que fabricaran productos con mejor calidad. Es por ello, que los empleados debieron ser capacitados para aprender a manejar nuevos medios de producción que fueran más competitivos a nivel mundial.

Otro aspecto que influyó en el empleo con la firma del Acuerdo Multifibras fue el hecho de que se tuvieran escasas relaciones comerciales con la Comunidad Económica Europea y el hecho de que Estados Unidos no permitiera una mayor introducción de productos textiles mexicanos a su país.

Esto afectó a la ocupación de personal dentro de la industria textil, puesto que se les había instruido para producir artículos que fueran requeridos a nivel internacional, siendo su mercado objetivo el de Estados Unidos y éste no aceptaba sus productos, por lo que no fue posible exportar tanto como se deseaba y, por lo tanto, tampoco se contrató a más personal e incluso se hicieron esfuerzos por mantener al personal ya existente, ya que su capacitación había resultado muy costosa.

Remuneraciones.

Ante las expectativas de nuevos mercados y de mayores ganancias, las remuneraciones se incrementaron. La mayor capacitación de los empleados también hizo que estos reclamaran el pago de mejores remuneraciones.

Las remuneraciones estaban muy ligadas a la capacitación del personal que se enfocaba a lograr una producción adecuada para la exportación.

Producción.

Debido al auge que comenzaban a tener las fibras sintéticas, la producción nacional, que en su mayoría era de fibras naturales, tuvo un decremento significativo; sin embargo, la firma del Acuerdo relativo al Convenio Internacional de Textiles (AMF) en 1974 ayudó a que México estableciera relaciones comerciales favorables con otros países que contribuyeron a lograr que la producción de textiles en México durante 1974 llegara a niveles superiores a los de 1970 a 1973.

Este acuerdo pretendía el desarrollo económico de los países involucrados en él, y se buscaba la liberación comercial de fibras textiles de manera que su producción fuera más uniforme y se facilitara su intercambio.

Como ya se había mencionado el principal mercado a nivel internacional para México era el de Estados Unidos, pero este país quería evitar que los productos mexicanos tuvieran una participación significativa dentro de su territorio, lo cual provocó que la producción de textiles en México disminuyera de 1974 a 1975 (incluyendo el hecho de que las fibras sintéticas eran más consumidas que las naturales y éstas últimas constituían la mayor parte de la producción textil mexicana en los inicios de la década de los 70's).

Consumo.

El consumo interno aumentó con la producción de fibras sintéticas que respondían a las necesidades de la gente. El rechazo de Estados Unidos a la producción textil mexicana, obligó a México a basarse en la negociación de cuotas para que tales productos fueran aceptados; a pesar de ello, los productos mexicanos no iban a ser recibidos como se esperaba, por lo que gran cantidad de los productos fabricados fueron consumidos dentro del mismo territorio mexicano. El consumo de estos artículos fue mayor que en años anteriores, sobre todo, porque los productos estaban hechos con una mejor tecnología, con mayor calidad y más apegados a las nuevas tendencias mundiales.

Precios.

Los precios se incrementaron por el precio de las fibras sintéticas y para lograr un equilibrio con los precios de otros países, ya que se pensaba tener mayores niveles de exportación. Sin embargo, Estados Unidos no quería recibir productos y México tuvo que consumir su producción a precios más altos pero que aceptó porque eran mejores; los problemas que se originaron por las limitaciones que Estados Unidos imponía a las importaciones de productos mexicanos fueron que éstas se tuvieron que vender dentro de México a precios más altos, debido a que se había aplicado mejor tecnología, mano de obra más especializada y materia prima de mejor calidad.

A pesar del alza de precios en los productos textiles, el mercado nacional sí los compraba porque eran de mejor calidad y estaban adaptadas a las preferencias que se tenían a nivel mundial.

En general, lo que podemos ver en este sexenio son los primeros intentos de las empresas textiles por incursionar en otros mercados y por estar a la par con empresas de otros países en lo correspondiente a avances tecnológicos, precios, materia prima, etc.; sin embargo, no tuvieron los resultados que se esperaban, puesto que las relaciones comerciales con otros países no estaban muy desarrolladas y el único mercado con mayores posibilidades era el de Estados Unidos, pero en este periodo tenía una política proteccionista respecto a los países en vías de desarrollo que poseían mano de obra y materia prima más accesible. Esto afectó a las empresas textiles de México que pensaron incursionar en mercados internacionales e intervinieron en mejorar su fuerza de trabajo y su capacidad productora, sin lograr su objetivo; lo cual perjudicó a las empresas textiles mexicanas que sobreinvertieron en sus recursos, porque finalmente fue más lo que se invirtió en mejorarlos que el beneficio de su utilización: los productos textiles prácticamente no se exportaron y el consumo nacional no fue suficiente para cubrir el monto de la inversión para modernizar este sector.

4.2. SEXENIO DE JOSÉ LÓPEZ PORTILLO.

Empleo.

El empleo tuvo un descenso puesto que aún se limitaba la apertura comercial y toda la inversión que se había dado para capacitar al personal de las empresas textiles se estancó (resultaba muy costoso capacitar al personal para que produjera para un mercado en el cual se tenían pocas posibilidades de incursionar).

Remuneraciones.

Este factor se vio afectado principalmente por cuestiones internas, puesto que los salarios mínimos se incrementaron. Aunque los industriales textiles no tenían dinero suficiente, puesto que habían invertido mucho en tecnología, fuerza de trabajo, etc. para exportar tuvieron que incrementar las remuneraciones de sus trabajadores para no tener problemas con sus relaciones obrero-patronales. El incremento de sus remuneraciones no fueron en efectivo, puesto que los empresarios no tenían los recursos monetarios suficientes (debían mantener su equipo de producción y adquirirían las fibras sintéticas que tenían precios más elevados que las naturales), por lo que tal incremento se dio más bien en prestaciones a los trabajadores.

Producción.

Como las posibilidades de ingresar a otros mercados seguía siendo difícil (sobre todo al de Estados Unidos), la producción se enfocó a los consumidores nacionales, por lo que la relación entre producción y consumo volvió a equilibrarse; sin embargo, al final del sexenio la producción disminuye. Se había adquirido maquinaria útil para producir artículos textiles que pudieran competir con empresas extranjeras, en cantidades suficientes para exportar, pero al no darse esta comercialización se originó una capacidad ociosa en las empresas fabricantes de textiles, puesto que la demanda del mercado nacional no era suficiente para ocupar la maquinaria que se había adquirido.

Consumo.

El consumo no tuvo variaciones muy importantes, y esto favoreció que la producción satisficiera al mercado nacional.

A mediados del sexenio el consumo de textiles se incrementó un poco porque la capacidad instalada de las fábricas textiles mexicanas era apta para producir telas e hilados hechos con fibras sintéticas, que eran las de mayor preferencia en el periodo de 1970 hasta principios de los ochentas. En contraste, durante 1981 y 1982 este consumo disminuye porque las telas mantienen precios más elevados que en años anteriores y el poder adquisitivo de los consumidores mexicanos no era suficiente para seguir comprando los productos textiles a los precios que se cotizaban.

Precios.

En este sexenio hubo un auge del petróleo y los productos derivados del mismo, las fibras sintéticas que eran fabricadas a partir de petróleo se volvieron más fáciles de adquirir, pero sus precios eran más elevados que los de las fibras naturales, por lo tanto, el precio de los hilos y telas también se incrementó (la materia prima para su fabricación y la tecnología que se utilizaba para su proceso eran más costosas que las empleadas para producir telas a partir de fibras naturales).

Estos precios recayeron sobre todo en los consumidores mexicanos, debido a que, la negociación de cuotas por medio del AMF y del Convenio Bilateral Textil México-Estados Unidos no había sido muy fructífera; las cuotas que estaban un poco más favorecidas eran las que incluían productos de algodón y lana (fibras naturales) y la capacidad instalada de las empresas textiles de México se encontraba más enfocada a las fibras sintéticas, que eran las más cotizadas a nivel mundial.

En este sexenio podemos observar que continúa una política proteccionista en nuestro país, y que en la industria textil, se ve alentada por el proteccionismo existente en Estados Unidos para defender a su industria textil de los productores de textiles de países en vías de desarrollo. Esto ocasiona que la producción de las empresas mexicanas fabricantes de textiles se volcara, principalmente, al mercado nacional, para el cual estos artículos sí cubrían sus requerimientos pero no tenían el poder adquisitivo adecuado para adquirir los artículos textiles al precio que se cotizaban.

En este periodo se empezó a ver la necesidad de una apertura comercial que permitiera el desarrollo de la planta productiva textil y un manejo más

eficiente de los recursos materiales, financieros y humanos que tenían estas empresas y que no eran correctamente aprovechados si se continuaba limitando el comercio con otros países.

4.3. SEXENIO DE MIGUEL DE LA MADRID HURTADO.

Empleo.

Como la industria textil no se había logrado incorporar a ningún comercio con otras naciones, se dejó de dar importancia a la capacitación de los empleados o a contratar a más trabajadores, razón por la que el nivel de empleo disminuyó dramáticamente de 1983 a 1986. Es en este último año cuando México se incorpora al GATT y vuelve a contemplarse la posibilidad de incursionar en mercados extranjeros, ya que dentro del GATT se tocó el tema de la industria textil.

Esta es una de las causas por las que el empleo eleva sus niveles durante los dos últimos años del sexenio de Miguel De la Madrid, aunado al hecho de que uno de los objetivos de este acuerdo era el crecimiento del empleo dentro de los países miembros.

En esta ocasión se tiene mayor confianza en este acuerdo, puesto que las negociaciones se basaban en las normas establecidas dentro del GATT y no en medidas unilaterales.

Remuneraciones.

El empleo había disminuido al inicio del sexenio de Miguel De la Madrid, pero las remuneraciones eran aún mucho menores y también lograron recuperarse con el ingreso de México al GATT. Como se volvió a enfatizar la capacitación del personal, sus remuneraciones por lógica se incrementaron, aunque no de la misma forma que en años anteriores, porque la inflación se elevó en 1987 y 1988 (el poder adquisitivo era menor que el de otros sexenios a pesar de que el monto de los salarios sí se había incrementado).

Producción.

La producción no tuvo un movimiento sustancial, puesto que se ajustó para responder a la demanda nacional. Sin embargo, con la entrada de México al GATT se dio una ligera descompensación porque tuvieron que adoptarse medidas para desarrollar la industria textil de acuerdo a lo estipulado por el GATT, se modificaron las políticas de producción y se eliminaron las que eran incompatibles con el GATT, se adquirió tecnología que permitiera producir artículos para comercializar en el extranjero.

A pesar de todos estos cambios, los procesos productivos no se transformaron lo suficiente como para alcanzar altos niveles de exportación, pero se dan los cimientos para hacer más accesible la posibilidad de lograrlo.

Consumo.

El consumo tampoco tuvo cambios importantes, declina un poco en 1986 y se eleva al final del sexenio. Esto más bien se origina por una causa interna, puesto que los precios se vuelven un poco más accesibles en 1988 y la calidad de los productos textiles mejoran ya que la capacidad instalada se utiliza más eficientemente.

Precios.

Los precios sí presentaron muchas variaciones en este sexenio. De 1983 a 1986 los precios son muy reducidos (sobre todo en 1984), como no se tenía una apertura comercial los precios se designaban a nivel nacional y únicamente se basaban en factores internos como: la demanda nacional, el precio de las materias primas (que, en su mayoría, no eran de importación), las remuneraciones a los trabajadores, etc.

Cuando México entra al GATT los precios deben ajustarse a los del resto de los países miembros del Acuerdo, por lo que se incrementaron considerablemente. Para 1988 se intenta controlar el problema de la inflación y los precios se reducen, esta medida se toma, en parte, por la incursión de México en mercados internacionales, que se hubieran visto seriamente afectados de no haberse controlado la inflación.

Durante este periodo se da el inicio de la apertura comercial con la entrada de México al GATT. Este Acuerdo resulta más confiable para los industriales mexicanos, al saberse regulados por normas ya establecidas dentro de este Acuerdo que todos debían cumplir, a diferencia del AMF y el Convenio Bilateral Textil México-Estados Unidos, en los cuales si Estados Unidos se

negaba a llegar a un acuerdo, el comercio entre ambos países se seguía limitando.

Esta confianza hace que las empresas textiles mexicanas se preparen con más ahínco para mejorar su producción y exportar. El problema al que se enfrentaron para lograrlo fue la rapidez con la que tuvieron que ingresar en este Acuerdo, así como también la excesiva flexibilidad que debieron dar a sus políticas de producción y tecnológicas.

Es aquí donde se observa cómo la apertura comercial impulsa a las empresas textiles, pero éstas no tienen las bases suficientes para poder sostener la infraestructura que les permitiera cubrir el mercado nacional y los mercados de otras naciones.

4.4. SEXENIO DE CARLOS SALINAS DE GORTARI.

Empleo.

El empleo disminuyó en este sexenio. Los Tratados establecidos por México con Estados Unidos y países de América Latina (que aún no entraban en vigor), con excepción del Acuerdo con Chile, no contribuían a mejorar la situación laboral, puesto que se enfocaban a lograr un mejor comercio entre estos países, a lograr establecer una zona de libre comercio entre ellos, pero esto no contemplaba los niveles de ocupación en los países miembros.

Como las empresas textiles no poseían los recursos suficientes para competir a nivel internacional tuvieron que optimizar su utilización y, por ello, se prefirió mejorar la tecnología y la capacidad instalada, sin tener que contratar a más empleados.

Remuneraciones.

Las remuneraciones no aumentaron mucho, precisamente por la optimización de los recursos que se menciona anteriormente.

Estas remuneraciones incrementaron un poco en 1992, pero debido a efectos de la inflación, esto se demuestra con la estabilidad que tuvieron estas remuneraciones de 1992 hasta el final del sexenio, periodo en el cual la inflación disminuyó y se estabilizó en niveles inferiores.

Producción.

La producción tuvo ligeros descensos a lo largo de este sexenio, sin embargo, se incrementó para 1994, año en el que entra en vigor el TLCAN.

Este incremento se dio como una preparación para la entrada del TLCAN y de otros tratados con países de América Latina en 1995.

La producción debía ser de una calidad adecuada para competir con productos extranjeros, por lo que se hizo énfasis en el desarrollo de tecnología más avanzada en la industria textil, aspecto que también se tomaba en cuenta dentro de los tratados que estaban por entrar en vigor.

Consumo.

El consumo se vio afectado por estos movimientos en los demás factores económicos, puesto que la producción de las empresas textiles debía programarse para cubrir mercados nacionales y extranjeros.

Sin embargo, la producción resultó insuficiente para el consumo y se comenzó a ver la necesidad de cubrir esa demanda con importaciones de los países que firmaron los tratados con México (básicamente, Estados Unidos).

Precios.

Los precios se vieron controlados, principalmente, por las medidas tomadas para controlar la inflación. Estas medidas se tomaron para solucionar problemas internos y para hacer más atractiva la inversión en nuestro país, situación que se daría mediante la puesta en vigor de los tratados pactados por México con otras naciones.

Este sexenio es el periodo en el cual se pactan todos los tratados que permitirán a México unirse a la apertura comercial que se da a nivel mundial.

La situación de las empresas textiles mexicanas se torna complicada, puesto que deberán enfrentarse abiertamente a una competencia que nunca antes habían tenido y a un mercado desconocido con la única defensa de lo que se establezca en los tratados acordados por México, esto hace que los empresarios se interesen porque sea contemplada la industria textil en los tratados que les resulten más convenientes, para así poder pactar las condiciones que les sean más propicias, de acuerdo a sus recursos para lograr, de esta manera, el mayor beneficio ante tales situaciones.

4.5. SITUACIÓN ACTUAL.

En general, las empresas textiles no han tenido una mejoría muy marcada con los tratados firmados por México, no obstante, se han podido adaptar a esta apertura comercial: el personal ocupado en esta industria se incrementó, aunque sus remuneraciones no pudieron ser tan atractivas como en periodos anteriores, la demanda nacional no se vio muy afectada porque las importaciones han compensado las carencias de la producción nacional y, por ello, el consumo de la producción nacional ha mantenido un nivel estable. La producción sí se ha visto afectada, puesto que las empresas textiles poseen una tecnología obsoleta que se ha tratado de renovar con las estipulaciones dentro de los tratados en lo referente a las inversiones. Los precios se han debido controlar para mantener el comercio con los países signatarios de los tratados en los que México también está incluido y también se han fijado de acuerdo a los índices inflacionarios que se han dado en los últimos años.

CONCLUSIONES

Los factores económico-financieros contemplados en esta tesis se han visto afectados por las negociaciones hechas por México con Estados Unidos, Canadá y algunos países de América Latina.

El establecimiento de tales negociaciones fue muy repentino para las empresas dedicadas a la fabricación de textiles, las cuales no estaban suficientemente preparadas para competir con empresas extranjeras con mayor tecnología y mejores recursos para producir y comercializar.

El principal problema de estas empresas mexicanas se dio en relación con Estados Unidos, ya que en todos los tratados firmados con este país no se han llegado a acuerdos muy provechosos para México: los acuerdos sobre comercialización de productos son más convenientes para Estados Unidos que para México y en lo referente a la inversión entre ambos países, que pudiera ser útil para obtener la tecnología y recursos que pudieran contribuir a mejorar la industria textil mexicana, a pesar de establecerse lineamientos adecuados para inversiones de este tipo, no se ha puesto en práctica como podría esperarse.

Respecto a los tratados con Chile, Costa Rica, Colombia, Venezuela y Bolivia, se pretende hacer que los lineamientos sean prácticamente iguales a los establecidos por México con Estados Unidos, situación que podría ser más favorable para las empresas textiles mexicanas; sin embargo, estos tratados no han sido bien definidos y no se pueden aplicar con las ventajas que pudieran tener para México.

Considero que, si bien las negociaciones que se mencionaron han beneficiado a las empresas mexicanas dedicadas a la elaboración de textiles, esto no se ha debido a las negociaciones, sino al esfuerzo que han hecho estas empresas por mantenerse presentes en estas negociaciones y así evitar el verse perjudicadas por las disposiciones que se contemplaran en ellas.

Las empresas textiles mexicanas están conscientes de que tienen enormes diferencias con las empresas estadounidenses y canadienses que no les permiten competir en condiciones favorables, pero también utilizan las ventajas que poseen respecto a los países latinoamericanos y buscan de esta manera, compensar un poco las desventajas con los países de América del Norte.

Lo que pude observar a través de la realización de esta investigación es el hecho de que la apertura comercial era inevitable y la mejor forma para adentrarse a esta apertura era mediante convenios, acuerdos y tratados que permitieran ubicar a México dentro de un contexto no tan desfavorable. El problema de la globalización para México fue el hecho de que se hizo aceleradamente y las industrias pequeñas conformadas por empresas pequeñas (como es el caso de la industria textil que en su mayoría se integra por empresas pequeñas, medianas y micro) no tuvieron el tiempo ni la ayuda suficiente para preparar sus recursos materiales, financieros y humanos para una competencia que, en tales circunstancias, resultó ser muy desigual.

Las empresas textiles mexicanas tuvieron y continúan teniendo muchos problemas para mantenerse dentro de este ámbito de apertura comercial y, únicamente lo han logrado a través de apoyos como la continua negociación

de mejores condiciones dentro de los Tratados vigentes, por parte de la Cámara Nacional de la Industria Textil.

Esto nos muestra que la apertura de las empresas textiles mexicanas era necesaria para mantener la industria textil en México; esta apertura en sus inicios sí benefició a estas empresas en sus factores económico-financieros, puesto que, de no haberse realizado hubieran tenido más problemas para mantener su capacidad instalada, para pagar las remuneraciones a sus empleados, satisfacer la demanda nacional y sostener sus precios; sin embargo, en los años siguientes las negociaciones han tenido estancamientos que no permiten mejorar la situación de las empresas textiles mexicanas, por lo que conviene que, si desean mantenerse en la competencia, se unan para negociar mejores condiciones para el desarrollo de la industria textil, así como un intercambio más amplio de conocimientos y tecnología que permita mejorar su capacidad instalada y sus procesos de producción.

La hipótesis, por lo tanto, queda comprobada: las negociaciones hechas por México con Estados Unidos, Canadá, Chile, Costa Rica, Venezuela, Colombia y Bolivia han sido favorables para los factores económico-financieros (empleo, remuneraciones, producción, consumo y precios) de las empresas mexicanas dedicadas a la industria textil.

LÍMITES Y ADVERTENCIAS

Como se pudo observar, los factores económico-financieros de la industria textil se han visto, sumamente influidos, en los últimos años, por las negociaciones establecidas por México con países como Estados Unidos, Canadá y algunas naciones de América Latina. Esta relación ha venido creciendo y ahora es necesario entender que las empresas mexicanas dedicadas a esta industria deben unirse para lograr que sus intereses sean escuchados y atendidos en estas negociaciones. Una de las principales dificultades de tales empresas es que son muy pequeñas y, por eso, es importante que unan sus esfuerzos para mejorar su infraestructura y la optimización del manejo de sus recursos para que así puedan beneficiarse de las negociaciones internacionales que contemplen a la industria textil y no se vean afectadas por la competencia con empresas extranjeras, como sucedió en 1995, cuando comenzaron a aplicarse más ampliamente las disposiciones de las negociaciones.

ANEXOS

Anexo 1

RESUMEN DEL SEXENIO DE LUIS ECHEVERRÍA ÁLVAREZ

FACTOR ECONÓMICO- FINANCIERO	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Empleo (miles de personas)	195	204	214	225	220	218	219
Remuneraciones (millones de pesos)	5,100	5,600	6,400	7,400	9,000	10,487	12,962
Producción (miles de toneladas)	400	480	514.6	514.1	663.3	356.7	420
Consumo (miles de toneladas)	231.4	241.5	255.0	262.2	267.1	309.6	318.9

FUENTE: Cámara Nacional de la Industria Textil. Memoria Estadística 1975 y Cámara Nacional de la Industria Textil. Memoria Estadística 1980.

RESUMEN DEL SEXENIO DE JOSÉ LÓPEZ PORTILLO

FACTOR ECONÓMICO- FINANCIERO	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Empleo (miles de personas)	108.2	111.2	118.8	123	124.9	114.82
Remuneraciones (millones de pesos)	14,667	17,343	21,217	25,369	10,896	16,974
Producción (miles de toneladas)	575.1	571	614.2	614.4	580.6	435.7
Consumo (miles de toneladas)	373.6	387.2	416.2	422.3	405	337.4

FUENTE: Escenarios Económicos de México. Perspectivas de desarrollo para ramas seleccionadas 1981-1985. SPP y Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 95. INEGI, 1996.

Anexo 3

RESUMEN DEL SEXENIO DE MIGUEL DE LA MADRID HURTADO

FACTOR ECONÓMICO- FINANCIERO	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Empleo (miles de personas)	52.5	52	58.1	50.7	125.8	124
Remuneraciones (millones de pesos)	23,628	35,467	58,589	95,794	492,336	1,008,132
Producción (miles de toneladas)	500.6	571.4	521.3	452.1	580.4	651.6
Consumo (miles de toneladas)	439.5	434.1	441.5	392.4	561.6	592.7

FUENTE: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 95. INEGI, 1996.

RESUMEN DEL SEXENIO DE CARLOS SALINAS DE GORTARI

FACTOR ECONOMICO-FINANCIERO	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Empleo (miles de personas)	122.8	117.7	111.6	106.3	97.8	89.1
Remuneraciones (millones de pesos)	1,285,350	1,560,298	1,901,743	2,160,255	2,190,610	2,220,338
Producción (miles de toneladas)	509.1	511.9	556.9	448.5	403.1	569.2
Consumo (miles de toneladas)	438.4	498.1	558.1	597.1	567.7	523.7

FUENTE: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 95.

BIBLIOGRAFÍA.

1. Acuerdo de Complementación Económica México-Chile.
SECOFI
México, 1996.
20pp.
2. De Pina Vara, Rafael.
Diccionario de Derecho.
1ª edición.
Editorial Porrúa.
México, 1988.
509pp.
3. El comercio de México con el mundo. ¿Hacia dónde se dirige?.
Senado de la República.
México, 1984.
94pp.
4. Globerman, Steven y Walker, Michael.
El TLC. Un enfoque trinacional.
1ª edición.
Editorial Fondo de Cultura Económica.
México, 1994.
315pp.
5. Herrera Rosas, José de Jesús.
La industria textil ante la apertura comercial; las alianzas estratégicas como respuesta al reto.
Instituto Tecnológico Autónomo de México.
México, 1996.
6. Ibarra Yunez, Alejandro.
Los bloques comerciales y su impacto en México.
Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C.
México, 1990.
122pp.
7. Las relaciones comerciales de México con el mundo: desafíos y oportunidades.
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
México, 1990.
90pp.

8. Malpica de Lamadrid, Luis.
¿Qué es el GATT?
2ª edición.
Editorial Grijalbo.
México, 1985.
510pp.
9. Pereznieta Castro, Leonel.
El TLC una introducción.
Sonora, 1994.
699pp.
10. Portos, Irma.
Pasado y presente de la industria textil en México.
1ª edición.
Editorial Nuestro Tiempo.
México 1992.
165 pp.
11. Rivero Quijano, Jesús.
La Revolución Industrial y la industria textil en México. Volúmenes I y II.
1ª edición.
Editorial Joaquín Porrúa.
México, 1990.
459pp.
12. Sector Textil. Estudio elaborado para el gobierno de México por BCG y bufete industrial.
Bancomext, SECOFI.
México, 1988.
176pp.
13. Zorrilla Arena, Santiago y Torres Xammar, Miguel.
Guía para elaborar la tesis.
1ª edición.
Editorial McGraw-Hill.
México, 1992.
111pp.

DOCUMENTOS CONSULTADOS.

1. Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 95. INEGI, 1996.
2. Boletín Textil enero-febrero 1998. CANAINTEX.
3. Escenarios Económicos de México. Perspectivas de desarrollo para ramas seleccionadas 1981-1985. Secretaría de Programación y Presupuesto.
4. Informe Anual del Banco de México 1970 a 1996.
5. Memoria Estadística 1975. CANAINTEX.
6. Memoria Estadística 1996. LX Asamblea. CANAINTEX.

PÁGINAS CONSULTADAS EN INTERNET.

1. <http://www.secofi-ssnci.gob.mx/tratados/chile/quees.htm>
2. <http://www.secofi-ssnci.gob.mx/tratados/tlcbol/bolfin15.htm>
3. <http://www.secofi-ssnci.gob.mx/tratados/tlccr/crtqe.htm>
4. <http://www.secofi-ssnci.gob.mx/tratados/tlccg3/g3rev17.htm>