

7



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES.

CAMPUS ARAGÓN

**“OPORTUNIDADES COMERCIALES EN COSTA RICA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EXPORTADORA DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA (1994-1998)”.**

**T E S I S**  
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN RELACIONES  
INTERNACIONALES

**P R E S E N T A N:**  
YOLANDA CRISTOBAL BALTIERRA  
DAVID ANTONIO CAMARGO VÁZQUEZ

**ASESOR:**  
LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LÓPEZ



28740



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.

## AGRADECIMIENTOS

A Dios, por habernos permitido lograr una de nuestras más anheladas metas.

A la Universidad Nacional Autónoma de México, con agradecimiento por darnos la oportunidad de concluir con éxito nuestra licenciatura.

A nuestro asesor Rodolfo Villaricencio López, mil gracias por su paciencia, disposición y apoyo incondicional.

A Juan José Fuentes, por impulsar y motivar nuestra carrera profesional.

A Arturo González Chávez, por su amistad y compañerismo a lo largo de estos años.

A todos aquellos profesores que de una forma u otra contribuyeron en nuestra formación profesional.

David y Yolanda

*A mis padres, gracias por darme la oportunidad  
de ser parte de su vida y por estar a mi lado en cada paso del camino.*

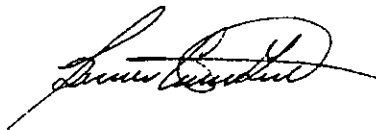
*A mis hermanos y hermanas,  
gracias por ser un ejemplo de superación y lucha constante.*

*A mis sobrinos, porque me han dado una razón más  
para superarme cada día, y esperando que este trabajo sirva de aliciente  
para que puedan lograr todo lo que se propongan en la vida.*

*A Alicia, Gisela, Michelle y Sonia,  
por compartir conmigo tantos momentos felices  
y ser parte de todo esto.*

*A la memoria de José Luis Caballero Mendoza,  
porque se que estaría muy orgulloso de mí.*

*A David, gracias por estar tan cerca de mí  
durante todos estos años.*

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Yolanda Cristóbal Baltierra', with a large, stylized flourish at the end.

Yolanda Cristóbal Baltierra

*A mis padres, Carlos y Flavia  
gracias por haberme dado la vida y dedicarme las suyas incondicionalmente.*

*A mis hermanos, Carlos y Sandra  
gracias por haber compartido conmigo lo más preciado que tengo.*

*En memoria de Eneidino Vidals Cariño y Antonia Romero Aguirre.*

*A Yola,  
gracias por la dedicación y el profesionalismo que has dado a nuestras vidas.*

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'David A. Camargo Vázquez', with a long horizontal stroke extending to the right.

*David A. Camargo Vázquez*

*Noviembre, 2000.*

**“OPORTUNIDADES COMERCIALES EN COSTA RICA PARA LA MICRO Y  
PEQUEÑA EMPRESA EXPORTADORA DE LA INDUSTRIA TEXTIL  
MEXICANA (1994 – 1998)”.**

**ÍNDICE**

INTRODUCCIÓN	1
<b>CAPÍTULO I EL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO</b>	<b>6</b>
1.1 Presiones internas y externas para la apertura comercial	25
1.2 La apertura comercial en el marco del modelo neoliberal en México	33
1.3 La estrategia mexicana de promoción a las exportaciones	39
1.4 Importancia de la diversificación de mercados	59
1.5 Postura del sector empresarial frente al proceso de apertura comercial en México	69
<b>CAPÍTULO II PROBLEMÁTICA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL MEXICANA A PARTIR DE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA</b>	<b>74</b>
2.1 Estructura y comportamiento de la industria textil en México	75
2.1.1 Estratificación de las empresas textiles mexicanas	82
2.1.2 Importancia de la industria textil en el aparato productivo nacional	85
2.2 Participación de la micro y pequeña empresa textil en el comercio exterior mexicano	92
2.3 Importancia actual de la promoción de exportaciones textiles en México	99
2.4 Retos y oportunidades para la exportación de productos textiles mexicanos	107

CAPÍTULO III OPORTUNIDADES COMERCIALES EN COSTA RICA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EXPORTADORA DE LA INDUSTIA TEXTIL MEXICANA	126
3.1 Características principales del mercado textil costarricense	126
3.1.1 Marco legal del comercio exterior costarricense	135
3.1.2 Marco institucional	140
3.1.3 Perfil del consumidor	144
3.1.4 Canales de distribución	149
3.2 Comportamiento del comercio textil México – Costa Rica	152
3.2.1 Antecedentes	156
3.2.2 Beneficios del Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica	161
3.3 Oportunidades comerciales en Costa Rica	177
3.4 Evaluación y perspectivas	180
CONCLUSIONES	184
BIBLIOGRAFÍA	192
HEMEROGRAFÍA	195
INTERNET	196

## INTRODUCCIÓN

Una de las teorías económicas que más auge ha tenido en los últimos años ha sido el neoliberalismo, el cual retoma los elementos del liberalismo clásico considerando como una de las premisas fundamentales la liberación de los mercados. Tomando como base la apertura comercial muchos países han buscado, en la liberalización de sus políticas comerciales, incorporarse a las nuevas tendencias internacionales que buscan la consolidación de mercados que ofrezcan a sus usuarios una gran variedad de productos de distintos países, así como la posibilidad de integrar las economías y fomentar una real división internacional del trabajo, y aprovechar las ventajas comparativas que ofrecen los distintos países en el ámbito internacional.

Para fomentar las relaciones comerciales y aprovechar los elementos que de ellas se derivan, los países han constituido bloques económicos que a nivel internacional buscan establecer distintos mercados que ofrezcan mayores ventajas para los productos elaborados en los distintos países que integran estos bloques, así como obtener mejores precios y calidad en los artículos requeridos en los distintos mercados, lograr que las empresas de los distintos países tengan un mayor crecimiento y zonas geográficas más amplias para sus productos, lo cual al interior de la empresa tiene como consecuencia una elevación en la calidad de sus productos, así como la innovación y mejoramiento de los mismos, que ahora se enfrentan a la competencia mundial, donde se disputan el mercado aquellos productos que sean competitivos en calidad y precio.

Siguiendo este esquema, un gran número de países han elaborado y concretado tratados comerciales que establecen ante todo la eliminación de aranceles como elemento fundamental para la creación de mercados de mayor dimensión y con mejores expectativas para sus empresas nacionales. La celebración de este tipo de tratados comenzó a darse en Europa, la creación de la Comunidad Económica Europea, es el más claro ejemplo de la tendencia mundial.



En nuestro continente, teniendo como potencia económica a los Estados Unidos, éste inició una serie de propuestas para la elaboración de un tratado que le diera mayor poder al bloque americano, la culminación de estas propuestas se da con la firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México, sin embargo éste no ha logrado proporcionar a los empresarios mexicanos el mercado adecuado para sus productos, pues no debemos olvidar que el mercado estadounidense cuenta con barreras no arancelarias que dificultan la entrada de productos a este país y que ha manifestado en muchas de sus acciones su creciente proteccionismo, razón por la cual muchos de nuestros empresarios se han orientado sólo a este mercado, dejando de lado las posibilidades que ofrecen otros países con los que también se tienen acuerdos comerciales de este tipo.

Atendiendo a la estrategia mexicana de apertura comercial, el gobierno promovió entre el sector empresarial nuevos tratados comerciales que reforzaran las tendencias de la política comercial gubernamental y concretó tales tratados con los países del área, los cuales por sus similitudes culturales, comerciales y geográficas ofrecían posibilidades de crecimiento para las exportaciones nacionales, de esta manera se firmaron tratados comerciales con Chile, Bolivia, Venezuela, Colombia y Costa Rica.

En nuestro país existen empresas de industrialización media que cuentan con la capacidad para competir en mercados extranjeros, sobre todo en pequeños mercados del centro y sur de América, que se plantean como buenas opciones para la comercialización exitosa de nuestros productos por las ventajas absolutas que ofrecen, tales como: cortas distancias, los productos nacionales que se comercializan son casi de tipo artesanal, son mercados tan pequeños que no tienen relevancia para las grandes transnacionales, los productos que llegan del extranjero no son accesibles para la mayor parte de la población que se aglutina en una clase media, la calidad de los productos exportados por México cumplen con los requerimientos de calidad y precio para ser competitivos en este tipo de mercados.

En la actualidad es de gran importancia para aquellas empresas que pretendan ingresar a mercados internacionales, sin importar su tamaño o nivel de producción, el conocer e identificar en la forma más precisa posible las condiciones en que se encuentran sus futuros clientes y las de las entidades donde residen. A estos aspectos corresponde la realización de un estudio de mercado en donde se puedan localizar específicamente las ventajas y

oportunidades que se pueden tener al interior de uno o varios mercados frente a las que puedan tener los demás competidores, y por otra parte identificar cuando no es conveniente realizar actividades en los mismos, es decir buscar posicionar a la empresa en una mejor situación frente a sus competidores.

El presente trabajo pretende explicar la funcionalidad y alcance internacional que puede obtener la micro y pequeña empresa de la industria textil mexicana en Costa Rica, para dar seguimiento a este estudio se aplicará la teoría de la ventaja competitiva de Michael Porter, quien asegura que la ventaja competitiva resulta si la empresa posee la habilidad para realizar sus actividades de comercio exterior de manera global con menores costos que sus competidores.

Lo anterior responde a que Costa Rica es un país que, debido a su infraestructura interna, tiende a importar materias primas y productos terminados de esta rama de la industria para llevar a cabo sus actividades comerciales al interior, y en muchas ocasiones estos movimientos de comercio exterior no responden a un gran volumen, por lo que representa una mayor ventaja para la micro y pequeña empresa, y una desventaja para cualquier empresa que maneje volúmenes altos de ventas puesto que tendría que aumentar sus costos de operación.

Por otra parte, Costa Rica se encuentra ubicado en el centro del continente americano, tiene como idioma oficial el español y similitudes en sus características históricas, culturales y étnicas con nuestro país, lo que de alguna forma puede representar el hecho de que nuestros micro y pequeños empresarios puedan establecer mejores relaciones comerciales con los compradores locales con base en negociaciones más estrechas basadas en sentimientos de identidad, que no pueden existir con empresas provenientes de otros continentes o zonas geográficas.

Teniendo como base el compartir un área geográfica del planeta con Costa Rica, nuestras empresas nacionales pueden ver reducidos sus gastos de operación al disminuir costos en la transportación de las mercancías debido a la cercanía existente entre ambas naciones, ya que es posible acceder por tierra, aire y mar a este país centroamericano desde México en tiempos de tránsito relativamente cortos en comparación con los que puede manejar

cualquier otra empresa de cualquier otro continente, lo que permite a nuestros empresarios ofrecer tiempos de entrega menos extensos y con un costo más bajo de transportación en cualquiera de sus modalidades

También cabe señalar que el mercado costarricense no se caracteriza por recibir productos de alta industrialización, lo que permite a la micro y pequeña empresa textil mexicana, que hasta cierto punto se ha visto limitada en cuanto a la adquisición de tecnología de punta, competir con otras empresas sin importar su tamaño, origen o tecnología con que cuenten

Nuestro país ha fomentado desde la década de los noventa programas de apoyo a la micro y pequeña empresa para llevar a cabo sus actividades de exportación, lo que resulta una ventaja competitiva más a favor de esta clase de empresas, quienes ya no necesitan tener grandes volúmenes de ventas externas ni una gran infraestructura para acceder en mejores condiciones a mercados como el costarricense, que como ya hemos dicho se caracterizan por comprar productos en volúmenes relativamente bajos.

El estudio que el lector tiene en sus manos adopta como objetivo establecer las posibilidades que tienen las empresas textiles mexicanas en el mercado de Costa Rica, tomando en cuenta principalmente a aquellas micro y pequeñas empresas, que consideran no tener ninguna posibilidad en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, pero que pueden cambiar la dirección de sus exportaciones hacia otros mercados, como es el caso de Costa Rica, del cual destacan las ventajas que ofrecen las grandes similitudes existentes entre el mercado nacional y el costarricense, pero principalmente por las ventajas que ofrece la firma de un tratado de libre comercio entre México y dicho país, el cual califica con tasa cero de importación a cualquier producto textil proveniente de nuestra nación, lo que hace más atractiva su compra.

De acuerdo con lo antes mencionado la hipótesis que se pretende comprobar con el desarrollo de esta investigación establece que las oportunidades comerciales en Costa Rica para la micro y pequeña empresa de la industria textil mexicana, responden a las ventajas que ofrece para ese sector el tratado de libre comercio vigente entre México y Costa Rica, así como a la necesidad que enfrenta nuestro país de diversificar su comercio exterior respecto a los Estados Unidos de Norte América

Por todo lo anterior el presente trabajo abordará en el capítulo I un resumen del proceso de apertura comercial en México, analizando las presiones que ha tenido que enfrentar nuestro país para llevar a cabo tal proceso, debido a que la inserción de México al GATT es un claro ejemplo de las intenciones de nuestro país en sus relaciones comerciales y presiones exteriores, además es necesario analizar los elementos gubernamentales que se han aplicado para llevar a cabo relaciones comerciales internacionales, este mismo capítulo mencionará y explicará las estrategias mexicanas de promoción para la exportación y para buscar la diversificación de mercados, aquí se analizarán los organismos, mecanismos, instituciones financieras, fiscales, etc. que emplea México para apoyar tales actividades

El capítulo II considera un breve análisis del sector productivo nacional dentro de la rama textil, considerando específicamente a la micro y pequeña empresa de tal área, así como los alcances y límites que la empresa enfrenta constantemente, además de establecer aquellos elementos que deben ser considerados por la misma para llevar a cabo exportaciones exitosas y constantes en nuevos mercados, considerando todos aquellos elementos relacionados al campo de las exportaciones, tanto en el país de origen como en el país destino.

El capítulo III incluirá un estudio de las oportunidades reales que se presentan a nuestras micro y pequeñas empresas textiles, en el caso concreto del mercado de Costa Rica en Centroamérica, por lo que analizaremos a fondo el intercambio comercial que ha existido entre México y dicho país, y el crecimiento importante que se manejó a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica, considerando las ventajas que ofrece el citado tratado para poder insertar nuestros productos con precios competitivos y de calidad aceptable, demostrando finalmente las ventajas que nos presentan los países de la zona para diversificar nuestra economía e incrementar nuestras exportaciones.

## 1. - EL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL EN MEXICO.

Iniciamos este capítulo con la breve revisión de los sexenios de Luis Echeverría, López Portillo y Miguel de la Madrid Hurtado, pues se considera importante revisar los distintos aspectos que llevaron a nuestro país a realizar un cambio trascendental en su proyecto económico

Es importante manejar pequeños esbozos de la tendencia internacional y la política social nacional, pues sin duda estos factores son elementos interactivos que generan nuevas conductas a nivel nacional que repercuten en el desarrollo del país, y que han sido parte importante en el desarrollo de la historia de nuestro comercio exterior y su tendencia.

En el ámbito nacional nuestro país se enfrentaba a una crisis política que podría profundizarse por los efectos sociales de la crisis económica, resultado de la actitud proteccionista estatal, y consecuencia de la creciente dependencia de capital extranjero, que respondía a los intereses de las empresas transnacionales más que nacionales.

Con el modelo de desarrollo estabilizador, el Estado se había propuesto lograr el crecimiento nacional basado en la industrialización del país, a fin de mejorar las condiciones de vida de la sociedad; sin embargo, al apostar todo al sector industrial, se descuidaron sectores fundamentales para la supervivencia nacional como la agricultura.

Ante una crisis de legitimidad política, económica y social, Luis Echeverría Álvarez asume la presidencia en 1970 tomando como retos importantes durante su gobierno en primer lugar la orientación del proceso de desarrollo económico y en segundo, terminar con los problemas derivados de una estructura estatal cada vez más autoritaria.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Recordemos que para lograr atraer un mayor número de inversiones, una de las condiciones era la estabilidad social, y para lograrlo el Estado utilizó de manera creciente los métodos represivos

A los rasgos de carencias ancestrales de la sociedad, se sumaban unas finanzas públicas poco sanas, y un comercio exterior restringido. Para dar respuesta a los aspectos más fundamentales de la crisis que vivía el país Luis Echeverría propuso la integración de un programa gubernamental que consideraba ambos aspectos como un conjunto, establecía pues una llamada política de apertura democrática y el esbozo de una nueva política económica.

Si bien es cierto que en el aspecto de apertura democrática se esperaba un mayor consentimiento para los partidos de oposición, y una mejor respuesta gubernamental a los conflictos sociales y las demandas de los distintos sectores, solo se limitó a una mayor libertad de expresión, principalmente la prensa, la cual encontró un campo para hacer públicas las demandas de los sectores de la sociedad, durante este periodo se exponían abiertamente los conflictos sociales, sin embargo a este aspecto se limitó la tan aclamada apertura democrática.

En el campo económico Luis Echeverría implanta el esquema del “desarrollo compartido” que pretendía atenuar las contradicciones engendradas por el anterior “desarrollo estabilizador”. Las principales líneas del esquema de desarrollo compartido son:

- a) Crecimiento con distribución del ingreso;
- b) Reforzamiento de las finanzas públicas y del sector paraestatal;
- c) Reorganización de las transacciones internacionales y reducción de la deuda externa;
- d) Modernización del sector agrícola y aumento del empleo; y
- e) racionalización del desarrollo industrial<sup>2</sup>

El planteamiento de este esquema buscaba retomar la iniciativa de los aparatos del estado y de la propia política económica como instrumentos de cambio. Pero ello consideraba que el poder tomado por la iniciativa privada y los grandes monopolios internacionales, no debería afectar la consecución de los fines.

---

<sup>2</sup> Saldívar, Américo. Estructura Socioeconómica de México (1970-1994). México: Ediciones Quinto Sol, 1995. P. 30

Este nuevo proyecto buscaba introducir como nuevo elemento dentro del plan de desarrollo a la pequeña y mediana burguesía nacional, con el objetivo de lograr una mayor independencia del capital financiero internacional. Se pretendía que este nuevo plan le permitiera al Estado incrementar su peso político y económico, sustituido en la década pasada por el capital extranjero, y la gran burguesía.

Las reformas establecidas por la nueva presidencia requerían de cambios fundamentales, que sin duda chocaban con los intereses de los grandes capitales nacionales e internacionales, por ejemplo una de las reformas fundamentales para lograr legitimar al poder y obtener un mayor apoyo de la sociedad que permitiera emprender un programa real de desarrollo, exigía se cumplieran las principales demandas de la clase trabajadora, y una profunda reforma fiscal, el proyecto; sin embargo, fue difícil llevar a cabo ya que incluía una propuesta general de aumento salarial, lo que chocaba con el interés de los principales movimientos patronales que exigían entre otras cosas el mantenimiento del sistema de estancamiento salarial, que durante la década pasada se había establecido; por supuesto que la segunda demanda gubernamental no sería aceptada, pues se consideraba la reforma fiscal como un atentado a los capitales financieros.

Los distintos enfrentamientos que se llevaron a cabo entre el gobierno y las distintas clases sociales, fueron un claro ejemplo de la debilidad gubernamental, y la pérdida de legitimidad del Estado, la cual se había visto ejemplificada con los movimientos estudiantiles.

El cambio en la estructura política era fundamental para lograr un equilibrio social que permitiera mantener en un nivel de conformidad a los principales grupos de poder, sin embargo varias fueron las luchas que se vivieron entre los distintos sectores, dentro de los cuales el gobierno debía actuar como intermediario, lo que le costó enfrentamientos importantes con los principales grupos de poder.

La lucha por obtener el control del programa de desarrollo económico, comenzó a darse entre el gobierno y los empresarios, por su parte el gobierno necesitaba el apoyo de los empresarios, quienes lo negaron rotundamente, considerando la afortunada posición en la que se encontraban, establecidos alrededor de los bancos, sabían que la ausencia de inversiones les permitiría establecer condiciones favorables a su propio interés.

Dentro de las demandas más importantes de los empresarios destacaron, la devolución de diez empresas paraestatales por parte del gobierno, promovían la intervención del Estado en sus límites razonables, considerando éstos dentro de los proyectos de infraestructura para el crecimiento de la industria<sup>1</sup>, establecían la necesidad de proteger de la desaparición a la libre empresa; y sobre todo limitar la reforma fiscal, la cual consideraban como un gravamen progresivo a sus capitales, y por supuesto no la iban a aceptar.

Sin duda alguna, el sector más dinámico que se desarrolló durante el gobierno de Echeverría fue el sector externo, como recordaremos, los años setenta estuvieron marcados por la profunda lucha de los países en desarrollo por reivindicarse frente a los desarrollados dentro del mercado internacional.

La crisis que hacia algunos años enfrentaba el capitalismo, generó serias repercusiones en el sistema capitalista mundial, las tasas de inversión y de ganancia de los países desarrollados experimentan desde entonces bruscas caídas y débiles recuperaciones por intervalos. En 1970 hubo un estancamiento de la producción en la mayoría de los países capitalistas. El año siguiente, el sistema monetario mundial se dislocó por la primera devaluación del dólar y la modificación de su convertibilidad a patrón oro. La inflación comenzó a demostrar sus efectos negativos en Europa y Estados Unidos, en tanto que la tasa de desempleo tuvo un incremento importante.

La transformación del sistema bipolar comenzaba a desarrollarse, los Estados Unidos que desde hacia años habían establecido su liderazgo dentro del bloque capitalista, comenzaban a perder fuerza en los mercados internacionales, y otras economías ya recuperadas de la segunda guerra mundial como la alemana y la japonesa, empezaban a establecer su dominio en el mercado internacional.

---

<sup>1</sup> Sin embargo debemos recordar que cuando la conducción del desarrollo económico se entregó a la iniciativa privada, esta sufrió las investidas de los movimientos sociales, y solicitó la intervención del Estado, para generar condiciones favorables para su propio desarrollo



Un ejemplo de esta tendencia son las cifras de participación en la economía mundial que comenzaban a darse, en los albores de los años cincuenta: los Estados Unidos producían la mitad de la riqueza mundial. Veinte años más tarde, producen menos de la tercera parte de la misma, aunque siguen considerándose potencia económica en el ámbito internacional.

En este proceso de redistribución del poder económico mundial, Japón y Alemania Federal han sido los que han alcanzado los avances más importantes, pues para 1972 se habían colocado en el tercer y cuarto lugar en la escala mundial de poder económico.

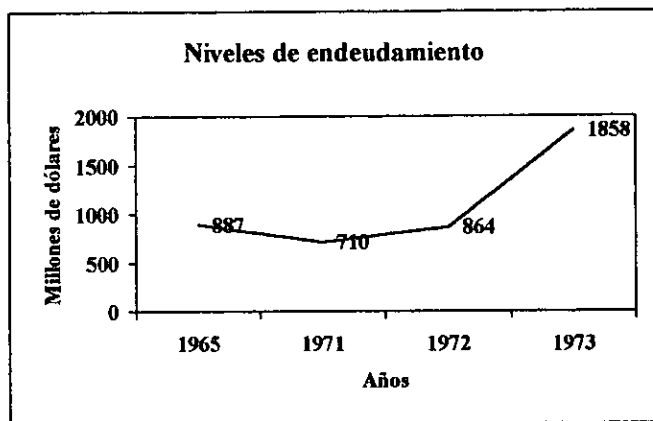
La "high politics" comenzaba su declive para dar paso al factor económico como elemento principal de dominio a nivel mundial, cada día se incrementaba el número de naciones que entablaban relaciones comerciales, sin importar su ideología, pues la idea de un mundo políticamente plural era cada día mejor aceptada a nivel internacional.

Las principales economías comenzaban a establecer su área de intervención, ya no desde el contexto político, sino desde el terreno económico, y Estados Unidos no era la excepción, pues proclamaba como su área natural a América Latina, donde desde finales de la segunda guerra mundial se había establecido como principal socio comercial.

Estas transformaciones no fueron ajenas a nuestro país quien buscó integrarse a las nuevas tendencias, coordinando su estrategia internacional a los lineamientos de su política nacional, éste fue el panorama al que se enfrenta Echeverría durante sus años de gobierno.

Debido a que la tendencia económica se empezaba a imponer como modelo de desarrollo, era fundamental poner en práctica las estrategias de diversificación de nuestro comercio exterior. Estados Unidos no debía representar nuestra única fuente de financiamiento, pues en la medida en que el endeudamiento creciera, se incrementaría de la misma manera nuestra dependencia considerando además, que gran parte del capital invertido en el país era producto de la inversión directa de grandes consorcios de origen estadounidense.

Desde un primer momento, la estrategia económica echeverrista no consideraba el incremento del endeudamiento externo, incluso los primeros años de su gobierno los niveles de endeudamiento disminuyeron en forma importante, como podemos ver en la gráfica siguiente. Sin embargo, para 1973, los niveles de endeudamiento se dispararon nuevamente.



Fuente: Ojeda, Mario. Alcances y límites de la política exterior de México. El Colegio de México. 1984.

Podemos considerar que varias fueron las causas que obligaron al gobierno a incrementar sus niveles de endeudamiento externo, entre las cuales destacan, el control estricto que se hizo de las importaciones durante los años de 1971 y 1972, medida que no se pudo mantener en los años subsecuentes; que gran parte del dinero obtenido por financiamiento externo, fue utilizado para amortizar la antigua deuda.

Todo lo anterior aunado al hecho de que las otras medidas contempladas por la nueva política económica (fomento a las exportaciones, aliento a las inversiones extranjeras, limitación de gasto de los viajeros mexicanos, etc.) tampoco funcionaron en la medida en que se esperaba.

El incremento que para 1973 tuvo el financiamiento externo, que se elevó a 1858 millones, era considerado el necesario para que después de pagar y amortizar la deuda anterior (831+348= 1179), quedara un remanente suficiente (679) para financiar los proyectos de inversión. Algo semejante sucedió en 1974 cuando se contrajeron préstamos por 2233 millones de dólares para que guardara un remanente de 1084 millones.<sup>4</sup>

Otro de los asuntos importantes para México en cuestión de las relaciones con el extranjero, fue sin duda las relaciones comerciales, las cuales desde entonces han buscado establecer una tendencia progresiva hacia la diversificación, procurando una mayor independencia con respecto a los Estados Unidos, frente al cual nuestro comercio siempre se ha mantenido íntimamente ligado.

Sin duda alguna, nuestro país ha resentido los constantes cambios de las políticas comerciales de nuestro vecino del norte, e incluso se podría considerar, que gran parte de los cambios que ha sufrido a lo largo de su historia nuestra política comercial, son resultado de la búsqueda de la adecuación de la misma frente a la de los EE.UU., otras veces ha sido resultado de la búsqueda de independencia de nuestro comercio frente al coloso del norte. El sexenio echeverrista no fue la excepción a dicha tendencia, pues se buscó una mayor independencia frente a los EE.UU., quienes por su parte replanteaban sus relaciones comerciales con los países del área.

Los problemas económicos externos de los Estados Unidos se agudizaban en este momento de manera importante, la balanza de pagos que había permanecido bajo fuerte presión durante los últimos años, se hizo tan precaria que el dólar tuvo que ser devaluado. Se consideraba que la causa principal de la crisis de la balanza de pagos norteamericana se debía en gran parte a la sobreexpansión de la ayuda económica que los EE.UU., habían destinado al extranjero, incluyendo las inversiones, el gasto por la responsabilidad militar en el mundo y la competencia comercial desleal de parte de algunos de sus aliados de la guerra fría.

---

<sup>4</sup> Ojeda, Mario. Alcances y Límites de la Política Exterior de México. El Colegio de México. 1984. P 146

En 1970 el presidente Nixon anunciaba la implementación de una sobretasa del 10% a todas las importaciones que entraban al mercado estadounidense. Los países que sufrieron en mayor proporción esta medida fueron las economías latinoamericanas quienes tenían fuertes nexos económicos con EE.UU., e incluso se llegó a pensar que estas medidas no serían aplicadas a esta región, pues se consideraba que estos países eran beneficiarios de una “relación especial”, después de todo estaban incluidos dentro de su mercado natural, y desde muchos años atrás habían manejado un déficit comercial frente a Estados Unidos, no había razón para que éstos temieran una fuerte importación de productos latinoamericanos.

No obstante, esta decisión fue aplicada con toda rigurosidad y se hizo extensiva a todos los países del mundo, incluyendo México y Canadá, quienes albergaban la posibilidad de negociar bilateralmente esta medida con los Estados Unidos, sobre la base de ser sus principales socios comerciales: uno, Canadá, era el principal comprador a los Estados Unidos, el otro, México era el principal comprador a nivel latinoamericano de productos norteamericanos.

Sin embargo, ni México ni Canadá lograron ser dispensados de dicha sobretasa y tuvieron que ajustarse a los nuevos lineamientos de la política comercial estadounidense. Así pues la “relación especial” terminaba para los países latinoamericanos. Para México, esta nueva política comercial de la potencia del norte era un recordatorio de la forma de negociar de nuestro vecino, además de ser un factor más que evidenciaba la necesidad de ampliar nuestras relaciones comerciales.

Éste era un claro ejemplo de la vulnerabilidad de nuestro país frente a los cambios unilaterales hechos por nuestro principal socio comercial. El gobierno no podía ni debía permanecer estático frente a esta actitud, así que el país reclamaba que en el aspecto de las inversiones, el financiamiento y el comercio, se pusiera en práctica una nueva política comercial, cuyo principal problema a enfrentar era la reducción del fuerte déficit comercial que enfrentaba la economía desde principios de los años setenta.

En los dos primeros años del sexenio echeverrista se logró frenar el crecimiento del déficit entre importaciones y exportaciones que para 1970 había llegado a ser de 1045 millones de dólares y para 1971 se redujo a 891 millones y para 1972 a 1052. Es posible considerar que esta reducción se debió al freno artificial a las importaciones que logró imponer el gobierno, más que por un incremento en las exportaciones, pues para 1973 el déficit fiscal alcanzó la cifra de 1749 millones de dólares y para 1974 se disparó a 3191 millones, es decir, un aumento respectivamente de 66 y 82%. A pesar de que la demanda a importar creció en un porcentaje importante como podemos ver, también las exportaciones se incrementaron, pues para 1972 lo hicieron en un 22%; para 1973 en un 24%; y para 1974 en un 33%, podríamos considerar pues que los programas de apoyo a las exportaciones tuvieron éxito, sin embargo no fue el necesario.<sup>5</sup>

Es importante considerar que gran parte del peso del déficit comercial que vivió nuestro país durante el decenio de los setenta, fue respuesta a la enorme necesidad de importar productos agropecuarios, pues como recordaremos una de las deficiencias más importantes que dejó como herencia el modelo de desarrollo estabilizador, fueron las carencias en el campo y la pérdida de autosuficiencia en materia agropecuaria. Esto aunado al incremento que en esos años tuvieron los productos primarios, como respuesta a la escasez de los mismos, además del incremento de los precios internacionales del petróleo.

En el siguiente cuadro podemos observar este fenómeno, el rápido incremento del valor de las importaciones de alimentos que pasaron de 1798 millones de pesos en 1972 a 10449 millones en 1974. Además podemos observar como las importaciones crecieron más aprisa que las ventas de los principales productos agropecuarios de exportación y como para 1974 el valor de las primeras había igualado a las últimas.

---

<sup>5</sup> Ojeda, Mario Op.Cit Pp 142-143

MÉXICO: IMPORTACION Y EXPORTACION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

(Millones de pesos)

IMPORTACION			
	1972	1973	1974
Cereales	1 033	2 830	6 252
Semillas o frutos oleaginosos	124	462	1 718
Grasas o aceites animales o vegetales	157	751	1 340
Leche condensada, evaporada y en polvo	484	440	1 139
<b>TOTAL</b>	<b>1 798</b>	<b>4 453</b>	<b>10 449</b>
EXPORTACION			
Azúcar	1,276	1,422	2,400
Algodón	961	1,396	1,716
Café en grano	930	1,684	1,886
Camarón	930	1,022	983
Carnes frescas	739	714	385
Frutas frescas	418	440	485
Tomate	404	504	360
Ganado vacuno	391	452	333
Fresas	207	363	447
Hortalizas frescas	206	257	229
Tabaco en rama	186	298	421
Miel de abeja	151	216	226
Garbanzo	65	147	138
<b>TOTAL</b>	<b>6,864</b>	<b>8,915</b>	<b>10,009</b>

FUENTE: Bancomext.

Dentro del sector petrolero, las compras de este energético significaron 1250 millones de pesos para 1972, elevándose de manera considerable a 3282 millones de pesos en 1973 y descendieron para 1974 a 1200 millones. Este descenso era la respuesta al descubrimiento y la explotación de nuevos mantos petrolíferos, que en el año de 1974 fueron descubiertos, de manera súbita. México paso de país importador a exportador, pues para los últimos meses de ese año nuestro país ya había recuperado la autosuficiencia, e incluso había logrado exportar 133 millones de dólares, frente a 357 millones que había tenido que importar durante los primeros meses de ese año <sup>6</sup>

<sup>6</sup> Ojeda Mario Op. Cit., p.147

Sin duda, el descubrimiento de estos mantos petrolíferos daba a México un nuevo elemento de negociación, que le permitía establecer nuevos lineamientos en cuanto a sus relaciones comerciales, principalmente frente a Estados Unidos, pues en esta época de escasez petrolera, el energético resultaba un elemento estratégico para nuestras relaciones

La venta de petróleo que el país comenzó a desarrollar activamente, le permitiría cubrir el déficit de la balanza comercial, sin embargo, esta medida resultaba peligrosa hasta cierto punto, pues crear la ilusión de una bonanza económica en este momento, a la larga resultaría negativo, pues retrasaría la aplicación de medidas reales para resolver los problemas estructurales de la balanza de pagos.

En el terreno de la inversión extranjera se estableció en el país una ley para dicha inversión, en 1972 se fijó en dicha ley que la participación del capital foráneo se ubicaría en un porcentaje no mayor del 49 %, dentro de cada empresa, se reglamentó la remisión de utilidades al país de origen y se obligó a los inversionistas extranjeros a renunciar a la protección de sus gobiernos para defender los intereses de sus empresas.<sup>7</sup>

Esta ley tenía como objetivo desalentar la inversión extranjera, con el deseo de incrementar la nacional, sin embargo el objetivo no se cumplió, pues a pesar de la nueva ley la inversión extranjera tuvo un incremento importante, ya que los inversionistas extranjeros la aceptaron con la única condición de que se ajustara estrictamente a los lineamientos incluidos dentro de ésta

Las medidas implementadas por este gobierno para lograr una mayor independencia de México frente a nuestro vecino del norte fueron, hasta cierto punto, acertadas, sin embargo, para un país como el nuestro, con grandes deficiencias internas, resulta difícil que pueda lograr un objetivo como éste en tan poco tiempo, más aún considerando que las dificultades en las que se vio envuelto el Estado con los principales grupos de presión nacionales, impidieron lograr esa legitimidad necesaria para crear un ambiente propicio para la diversificación internacional, pues los empresarios nacionales respondían más a los intereses extranjeros que nacionales.

---

<sup>7</sup> Varios autores Evolución del Estado Mexicano (Consolidación 1940-1983) Tomo III Ediciones Caballito 1993 p.186

La escasa unidad social que se logró durante estos años no fue suficiente para resistir las investidas del proceso de transformación, pues para lograr un mayor consenso social el gobierno tuvo que recurrir nuevamente al endeudamiento externo, a la inversión extranjera y a la venta de petróleo, creando una ilusión de crecimiento económico, que sucumbió con la devaluación de la moneda en 1976 en casi un 100%, lo que demostró una vez más la debilidad del sistema y la vulnerabilidad económica nacional frente a los cambios de la política estadounidense.<sup>8</sup>

Cuando José López Portillo asume la presidencia, encuentra un panorama desconsolador en cuanto a la autoridad estatal, pues ésta se mermaba cada día más como resultado de los constantes conflictos entre el Estado y grandes sectores de la sociedad.

Para 1976 el país enfrenta una situación económica grave, la inflación sube como la espuma en un promedio de 18.8 por ciento entre 1973 y 1976; una drástica reducción en la inversión y la producción en todas las ramas de la economía; un enorme déficit gubernamental acompañado de un importante incremento de la deuda pública externa (la cual entre 1971 y 1976 tuvo un incremento medio anual de 29.8 por ciento); y un grave desequilibrio del sector externo, acentuado con la fuerte fuga de capitales que se dio durante este periodo.<sup>9</sup>

La herencia de la administración echeverrista no dejó despejado el panorama para la nueva administración, el proceso de deslegitimación que vivió el Estado, como respuesta de los grandes grupos a la política “socialista” impuesta por dicha administración, había cerrado los foros internacionales de financiamiento al nuevo gobierno. Se consideraba que México era un país con altos niveles de riesgo, por lo cual mientras no se sometiera a lo establecido en la carta con el FMI, los préstamos al país quedarían suspendidos por un periodo de tiempo indeterminado.

---

<sup>8</sup> Gallo Miguel Angel, Ruiz Campo Humberto, Franco Torres Matias Historia de México Contemporáneo II, Textos Universitarios, Ediciones Quinto Sol 1996. Pp 140

<sup>9</sup> Varios autores Op.Cit.. p 193



Este acuerdo incluía medidas que hacían difícil la tarea del Estado, para volver a lograr legitimar al gobierno, pues como se puede imaginar, estas medidas no eran ciertamente populistas, pues incluían entre otras; una política restrictiva para el periodo 1977-1979, que entre otros aspectos incluía, la reducción del déficit del sector público, la limitación del endeudamiento externo, la elevación de los precios de bienes y servicios públicos, el freno a la ampliación del empleo en el sector público, la apertura de la economía hacia el exterior, y también, el estancamiento de los topes salariales.

Las circunstancias obligaban al nuevo gobierno a retomar el papel del Estado como mediador de conflictos y no como protagonista, se necesitaba un gobierno capaz de conciliar sus intereses con los de los principales grupos disidentes del país, era necesario que para lograr una unidad nacional, se buscara limar asperezas con los principales grupos de poder al interior y exterior del país.

Así dentro de este marco el gobierno debía actuar con indudable prudencia, pues las circunstancias del país exigían un gobierno capaz de retomar las riendas del Estado basándose en el apoyo de los principales grupos, sin embargo el panorama no se planteaba fácil, pues por una parte estaban los grupos de izquierda y los movimientos sindicales, exigiendo mayores beneficios para los trabajadores y la sociedad en general, y por otro, los empresarios que exigían la intervención del Estado pero hasta un punto muy bien definido, que era el respeto a su área natural, no más expansión del Estado.

Para lograr este proyecto, había que concertar una alianza que incluyera a todos los sectores nacionales así se crearon “los convenios de concertación” que incluían a todos los sectores de la sociedad, considerando que todos formaban parte de la solución, y esta solución tenía como base la inversión privada, la cual sería fuertemente apoyada por el Estado, quien consideraba que con el crecimiento de la inversión nacional, se incrementaría la creación de empleos, lo cual a pesar de los topes salariales traería consigo una mejoría en el poder adquisitivo de la población, y por ende la creación de un círculo productivo, pues a mayor demanda, mayor producción y como resultado ampliación del empleo, además de un estricto apego a los lineamientos propuestos por el FMI.

Los primeros años de gobierno de esta administración fueron dedicados a moderar los conflictos con los principales grupos de poder y a buscar la recuperación de las líneas de crédito provenientes del exterior. Lo anterior se lograría estableciendo las tres etapas bianuales en las que se daría el desarrollo nacional. Dentro de este esquema, los dos primeros años estarían dedicados a la superación de la crisis; los dos siguientes a la consolidación de la economía y los dos restantes estarían caracterizados por un crecimiento acelerado.

Las riendas del proyecto económico se dejaban lentamente en manos de la iniciativa privada, así en 1977 comenzó a darse una rápida recuperación económica, ya que algunos de los capitales de la iniciativa privada nacional ya se encontraban de vuelta en el país y activos en el terreno productivo.

En ese mismo año la recuperación económica comenzaba a tener un nuevo apoyo importante en el terreno financiero, pues los precios del petróleo comenzaban a elevarse, en 1977 las divisas obtenidas por la venta de crudo se calculaban en 16 800 millones de dólares, en 1978 se obtuvieron 29 000 millones y para 1979 ascendían a 40 200 millones, la riqueza petrolera descubierta en México en esos años contribuyó a que el gobierno apostara al “boom” petrolero el crecimiento nacional, pues en estos años nuestro país exportaba cerca de 1.3 millones de dólares diarios en crudo.<sup>10</sup>

Los años de abundancia permitían al gobierno impulsar activamente la economía de manera directa a través del gasto público y la inversión gubernamental que en esos años se elevó sustancialmente, financiado principalmente por los ingresos obtenidos a través de la venta de petróleo. Además se impuso una política de fuertes incentivos a la iniciativa privada.

El petróleo comenzó a jugar un papel fundamental en la política estatal, quien lo convirtió en su eje de desarrollo, sin duda alguna, la abundancia de este recurso le permitía al Estado establecer nuevas reglas en el plano nacional e internacional.

---

<sup>10</sup>Krauze, Enrique. México Siglo XX. José López Portillo. Sexenio de auge y crisis. 1998.

En el ámbito nacional los fuertes recursos obtenidos por las altas ventas de petróleo le permitían a México tomar nuevamente las riendas de la economía y marcaba la posibilidad de someter a la iniciativa privada, la cual se orientaría a lo que el gobierno considerara prioritario.

Además de producir aquello que se pensaba necesario, lo haría en los lugares reservados para ello, así la inversión privada se canalizaría hacia los espacios que el Estado determinara, a cambio de esto se permitiría a la iniciativa privada obtener enormes ganancias, pues las grandes inversiones y gasto público respondían a los intereses privados. Sin embargo, la clase empresarial consideraba que la política económica estatal se convertiría en una camisa de fuerza que sometería a las tendencias del libre mercado.

Las voces en contra de este sometimiento estatal comenzaron a escucharse dentro del círculo empresarial, pues como antes éstos exigían su papel de rector del crecimiento económico, una vez más la lucha por la conducción de la economía nacional era protagonizada por el gobierno y los empresarios.

Por otra parte el petróleo, como producto estratégico, permitió a México renegociar los términos de la política económica acordada con el FMI. El petróleo servía de aval para obtener recursos financieros en los mercados internacionales de capital, en momentos en que los excedentes de recursos de los países petroleros habían provocado una sobreliquidez mundial.

La oferta de créditos a los países con recursos petroleros significó una práctica común de los principales organismos financieros internacionales, y nuestro país no fue ajeno a estas ofertas, las cuales aceptó considerando las posibilidades que le ofrecía su riqueza natural. De esta manera el endeudamiento también creció, el 25 por ciento de este se destinaba a PEMEX.

Los años de auge representaron para México la posibilidad de salir de los letargos sociales en que había vivido, sin embargo, sustentar el crecimiento del país en un solo producto significa un riesgo considerable, y los constantes cambios internacionales así lo demostraban, de la misma manera en que en unos cuantos meses, países como el nuestro se habían convertido en nuevos ricos, de la misma manera podríamos retroceder al camino inicial.

La liberalización de las importaciones que cada día ingresaban al país con un incremento considerable, pues los bienes de capital necesarios para la industria, los insumos industriales y las manufacturas requeridas por la población, quien vivía el sueño de la abundancia (favorecido por el incremento del empleo y por ende el incremento del poder adquisitivo familiar), crecían como la espuma, pues la capacidad productiva de las empresas no era suficiente para la excesiva demanda generada durante esos años.

La demanda excesiva generaba incremento de precios y con ello inflación, la cual se pensó evitar permitiendo una mayor entrada de productos provenientes del extranjero a través de una política de mayor flexibilidad en el renglón de las importaciones, sin embargo, a la larga esto provocaría una enorme fuga de capital que se pretendió compensar. Sólo las ventas petroleras evitaban hasta cierto punto el déficit comercial.

En el ámbito internacional, las presiones a nuestro país se incrementaron como respuesta a los constantes desafíos que formulábamos en nuestra política exterior frente a nuestro vecino del norte. Aunque la dependencia no se disminuyó, ésta se convirtió en una real interdependencia, EE.UU. necesitaba tanto de nuestro petróleo como nosotros de sus bienes de capital y tecnología. Teniendo como base la abundancia petrolera México logró desarrollar una política más independiente frente a EE.UU., quien presionaba fuertemente en los aspectos más débiles en la historia de nuestro país “la economía”.

Las causas de la crisis de 1981 se fueron acumulando a lo largo de los años de abundancia de la economía mexicana, sin embargo (como mencionamos líneas atrás), el detonante de ésta fue sin duda, la caída de los precios del petróleo, pues apostamos a éste, el proyecto económico del crecimiento nacional, y todos los elementos que sustentaban la economía fueron cayendo uno tras y como consecuencia del otro.

Como resultado de una sobreoferta en los mercados internacionales de petróleo, los precios por barril de crudo comienzan a descender en junio de 1981, lo cual representa para México el amargo despertar del sueño de nación poderosa y demostró una vez más la vulnerabilidad económica nacional.

La petrodependencia se hacía presente y comenzaba a resquebrajar desde los cimientos a nuestra economía, pues para 1981 las exportaciones petroleras significaban el 61 por ciento de las exportaciones totales del país, las cuales con el descenso del precio del crudo, se vieron fuertemente afectadas provocando un déficit comercial, profundizado por el incremento de las importaciones frente a las cuales como recordaremos se aplicó una política liberalizadora.

El desequilibrio que se financiaba en su mayoría por recursos obtenidos por la venta de crudo, ahora cedía la estafeta a recursos obtenidos con financiamiento externo, así el desequilibrio mercantil se tradujo en crecimiento de la deuda externa la cual a su vez significó un aumento en el pago de la misma, y por ende, un incremento del déficit de la balanza de pagos.

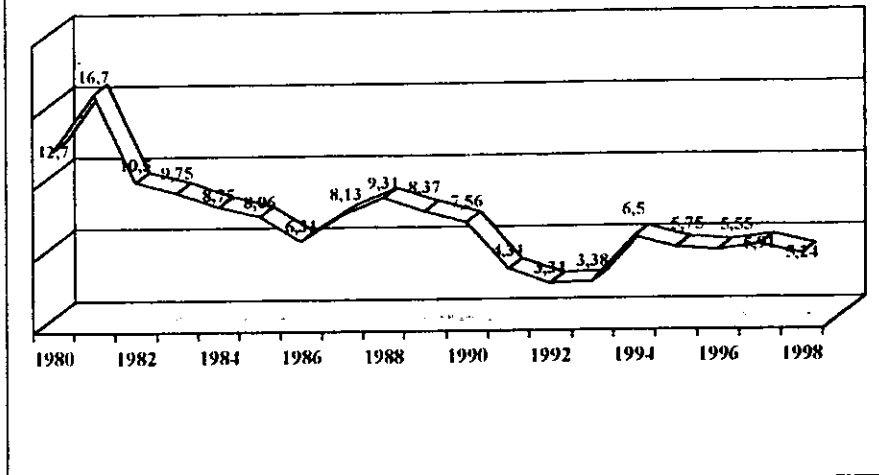
La recesión económica que se había venido gestando en el ámbito internacional se presentó también para esos años, afectando de manera directa a los países industrializados en su economía y comercio, devaluación de sus monedas, disminución de sus importaciones e incremento en las tasas de interés, fueron algunas de las medidas adoptadas por estos países para financiar sus propios déficits internos.

Sin duda alguna los países más afectados fueron aquellos que, como México, tenían importantes deudas a tasa variables en monedas extranjeras, pues para 1981 la tasa libor llegó a 16.7 a diferencia de 1980 en que se encontraba en 12.7 puntos.<sup>11</sup> El incremento de esta tasa sin duda alguna tuvo repercusiones importantes al interior del país, aunque en los años posteriores la tasa fue descendiendo lentamente para tomar una mejor posición a favor de los deudores en los primeros años de la década de los ochenta ésta mantuvo castigados a países como el nuestro.

---

<sup>11</sup> Varios autores Op.Cit., p. 225

### Comportamiento de la tasa libor 1983-1998



Fuente: INEGI. Sistema de cuentas.

Como respuesta a la inestabilidad económica en el país, las fugas de capital no se hicieron esperar, a pesar de que ello significaba una carga más para el gobierno, a ello se sumó la compra masiva de dólares, la especulación se volvió una práctica cotidiana, lo que obligó al Estado a gastar gran cantidad de recursos en el mantenimiento de la paridad cambiaria, sin embargo no sirvió de mucho pues para febrero de 1982 se modificó dicha paridad, y se impuso una devaluación del 70 por ciento, pues se pasó de 27.01 pesos por dólar a 47 25.<sup>12</sup>

En medio de esta crisis, el gobierno de López Portillo había perdido su legitimidad frente a una buena parte de los grupos de poder en el país, razón por la cual nacionalizó la banca con el objetivo de retomar el control estatal y culpar a los banqueros del fracaso de sus últimos años de gobierno, pues al adoptar esta medida obtenía nuevas empresas que serían devueltas a cambio de que los empresarios generaran un poco de tranquilidad para su administración

<sup>12</sup> Varios autores. *Ibid.* P. 230

En 1982 México tuvo que negociar nuevamente la política económica nacional, se firmó una nueva “carta de intención” con el FMI, la cual hace evidente que a cambio de la ayuda directa del fondo y de su aval para solicitar un nuevo plazo en la negociación de la deuda con otros acreedores, el gobierno mexicano se comprometía a aplicar un rígido programa de austeridad

El reajuste contempló fundamentalmente tres aspectos: la posibilidad de tornar más flexible el control de cambios; la disminución del incremento de la deuda externa; y, por último, pero no menos importante, una reducción significativa del déficit público: éste no debía superar el 8.5 por ciento en 1983, 5.5 en 1984 y 3.5 en 1985 del producto interno bruto.<sup>13</sup> A pesar de ello, los desequilibrios económicos lejos de mejorarse se profundizaron, pues la balanza comercial continuaba con un fuerte déficit, deteriorado por las nuevas políticas comerciales impuestas por los Estados Unidos.

Podemos decir que en el ámbito comercial, existió un déficit marcado por altibajos, sin embargo, éstos se debieron más a causas externas que a políticas nacionales, debido a que no se siguió una línea específica que tendiera hacia la apertura o al proteccionismo comercial.

Las tendencias en este aspecto, respondieron a los problemas mediatos que enfrentaba la economía nacional, a diferencia de los años subsecuentes cuando la tendencia económica y comercial sigue una línea muy bien definida pues durante los gobiernos de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas se van estructurando los elementos necesarios para la implementación de una nueva política económica y por ende comercial.

El retorno a los fundamentos del liberalismo o “neoliberalismo”, serán aplicados durante las nuevas administraciones, las cuales analizaremos principalmente desde el ámbito de la política comercial, la cual representa nuestro tema de interés, y veremos cómo, nuevamente las condiciones de la política económica nacional responden a los acontecimientos internacionales

---

<sup>13</sup> Vanos autores. *Ibid.*, p. 244.

Sin embargo, el nuevo reto a enfrentar no es la apertura comercial, sino la diversificación de esta apertura comercial, principalmente para la empresa micro y pequeña, que se convierte, en uno de los elementos fundamentales para todos los países, como elemento de presencia en los distintos mercados internacionales

### **1.1 Presiones externas e internas para la apertura mexicana al exterior.**

A partir de 1983, las condiciones económicas de nuestro país habían cambiado sustancialmente, aunado a los constantes cambios que en el orden internacional se desarrollaban lo que obligaba al gobierno instrumentar nuevas estrategias económicas que buscaban básicamente corregir los desequilibrios causados por la crisis nacional e insertar al país en un nuevo modelo económico que suponía ser la única posibilidad de salir de la crisis y restablecer sus relaciones con el exterior.

Este nuevo modelo marcaba la inevitable apertura comercial como una de las principales premisas a seguir por los países que enfrentaban crisis de esta naturaleza, en México se comenzaron a crear los instrumentos estructurales que proporcionarían las condiciones necesarias para la implementación de dicho modelo económico.

Se considera que la reestructuración del sistema comercial traería las condiciones necesarias para obligar a la industria local a que compita con nuevos productos de mejor calidad y precio, considerando que una de las herencias más crueles que había dejado el modelo de desarrollo estabilizador, era la de una industria infantil y deficiente, que al tener un mercado cautivo obligaba al consumidor a adquirir productos de baja calidad y altos precios.

El hecho de abrir nuestras fronteras a mercancías provenientes del extranjero, generó evidentemente un proceso de selección para la industria local, la cual es obligada a mejorar sus niveles de calidad y producción, de esta manera aquellas que no fueran capaces de lograr estos objetivos serían eliminadas por las fuerzas del mercado, dejando solo a las empresas más fuertes para competir.



La aplicación misma de este modelo, considera estrictos cambios en la estructura de la política económica aplicada para los próximos años, y es precisamente por esta razón que es necesario considerar aquellos elementos que llevaron al país a establecer nuevas condiciones para la política comercial, tanto en el ámbito interno como externo. Varios fueron los elementos que llevaron al país hacia una profunda apertura comercial, la cual no se instrumentó en razón de los intereses de México, sino, básicamente obedeciendo a las presiones externas e internas, que inevitablemente llevaban al país hacia el neoliberalismo.

México en su calidad de país altamente dependiente del extranjero, ha vivido a lo largo de su historia, presiones extranjeras de todo tipo, dependiendo la naturaleza de éstas y de la época en que se desarrollan, algunas ocasiones han sido de naturaleza política, otras de naturaleza económica, pero en la mayoría de los casos el origen ha sido el mismo los Estados Unidos, pues al mantener una economía tan estrechamente ligada a este país, no es posible escapar a las repercusiones que tienen los cambios que en el aspecto económico o político realiza esta nación.

En el aspecto económico EE.UU. ya no es la única potencia en el ámbito internacional, los altos costos de mantenerse como la potencia capitalista comienzan a mostrar sus efectos negativos, así pues que la reestructuración de su política económica es necesaria y urgente, por tanto se considera que el sacrificio de algunos países subdesarrollados será la respuesta para corregir los graves desequilibrios de su balanza comercial.<sup>14</sup>

El constante déficit comercial que enfrentó EE.UU. a partir de 1965, obligaba al gobierno a tomar medidas que lesionaban a sus socios comerciales, surgiendo medidas como la Ley Milly de 1971, que imponía una sobre tasa de 10% a las importaciones, la ley de Comercio de 1975, que incluía el Sistema Generalizado de preferencias, el cual se constituyó como un elemento de presión, para que los países socios asumieran posturas que no dañaran los intereses norteamericanos, la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 consideraba la aplicación de aranceles compensatorios a mercancías subsidiadas en el extranjero. La enmienda sobre comercio y aranceles de 1984 establece la necesidad de que los países socios de EE.UU. abran sus fronteras a los productos norteamericanos, so pena de

---

<sup>14</sup> Ortíz Wadgyrmar Arturo. Introducción al Comercio Exterior de México. Editorial nuestro tiempo. 1993. P 226

considerárseles desleales, además de considerar la liberación del comercio de servicios y promover una mayor seguridad para la inversión norteamericana. La Omnibus Trade Act de 1988 promueve la protección para la industria norteamericana de prácticas desleales, poniendo un énfasis especial en los asuntos de derechos de marcas y patentes

Es evidente que con estas leyes Estados Unidos se estableció como una potencia proteccionista, con la cual sólo se podía negociar bajo sus condiciones, situación que afectaba directamente a sus socios más cercanos, entre ellos, México.

Como resultado de las diversas crisis económicas que habían dejado al país prácticamente en la ruina, los organismos internacionales establecían las condiciones para otorgar a nuestro país el crédito necesario para reactivar la economía nacional.

Todavía estando en el poder López Portillo se recurrió al entendimiento con el FMI bajo nuevas circunstancias. La firma de la carta de intención entre México y el FMI bajo una nula capacidad de negociación por parte nuestra, nos condicionaba a acatar las condiciones impuestas por este organismo. Dentro de estas negociaciones, se estableció la necesidad urgente por parte de nuestro país de revisar sus sistemas de protección arancelaria y reformular los mecanismos de control cambiario.

La Carta de Intención establece lo siguiente:

“En las distintas fases del programa, se harán revisiones al sistema de protección, incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a las exportaciones y los requisitos de permiso previo para importar. La revisión cuyos resultados serán objeto de consulta, tendrá como propósito reducir el grado de protección para lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo a efecto de proteger el interés de los consumidores, de mantener el empleo y fomentar activamente las exportaciones de bienes y servicios y evitar utilidades excesivas por las ventajas oligopólicas que se deriven del sistema de protección. Se propiciara una mayor integración del aparato industrial mexicano con el fin de hacerlo más eficiente”.<sup>15</sup>

<sup>15</sup> Carta de Intención de México al Fondo Monetario Internacional. Texto tomado de Nacional Financiera. El mercado de valores. Núm. 47 noviembre 22 de 1982

Como podemos ver, la carta establece claramente, la necesidad de que México abra sus fronteras a productos extranjeros, y se enfoca en la revisión periódica de los instrumentos orientados para ello, con el fin de lograr el objetivo planteado sin que se incurra en la desatención de los puntos establecidos en el documento

Uno de los asuntos más importantes durante la década de los ochenta fue la intención de México de adherirse al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), organismo que ha logrado establecer una importancia considerable en los asuntos del comercio internacional.

Se ha consolidado como uno de los elementos clave para la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias a nivel internacional, de la misma manera que ha intentado eliminar las prácticas de comercio desleal en el ámbito internacional.

El GATT es creado en 1947 por medio de la Carta de la Habana, teniendo como objetivo fundamental la expansión del comercio, la igualdad en los tratos referidos al intercambio comercial, liberalización del comercio mundial mediante la eliminación de barreras cualitativas y cuantitativas al comercio, cláusula de la nación más favorecida, que implica que las preferencias comerciales otorgadas a un país se hagan extensivas a todos los países miembros de este acuerdo.

Se estipula la resolución a través de este organismo por medio de acuerdos multilaterales, de todo tipo de controversias en el ámbito comercial. Es a través de este organismo que se dan los mecanismos por medio de los cuales los países signatarios tratarán de solucionar sus conflictos de la manera más justa y equitativa aunque, en algunos casos, este aspecto no se cumple, pues naciones como EE UU utilizan el organismo como un mecanismo de presión para que los países miembros se acoplen a sus peticiones

El GATT funciona a través de la suscripción de los llamados códigos de conducta, los que es conveniente aceptarlos aun cuando no es obligatorio suscribirlos en su totalidad, siendo éstos

- I. Sobre adquisiciones gubernamentales. Se refiere a que el gobierno no debe proteger a su industria nacional adquiriendo para sus compras sólo lo que se produce internamente, sino que se abra al exterior (Sólo 12 países lo han suscrito)
- II. Derechos e impuestos compensatorios. Quien lo suscriba se obliga a no subsidiar sus exportaciones ni seguir prácticas desleales de comercio, so pena de hacerse acreedores a impuestos compensatorios.
- III. Valoración aduanal. Consiste en aceptar la nomenclatura arancelaria del GATT, uniforme para todos los países y con base en el valor del producto en aduana. “Sistema armonizado”.
- IV. Barreras administrativas al comercio. Se opone a las trabas burocráticas que lo obstaculizan
- V. Licencias. Mecanismos administrativos diversos comunes a todos, en especial para tramitar automáticamente licencias para importación y exportación.
- VI. Cláusula de la nación mas favorecida. Las concesiones arancelarias otorgadas a un país, se hacen extensivas para todos.<sup>16</sup>

Los elementos antes expuestos forman parte estructural de los términos bajo los cuales se llevarán a cabo las relaciones entre los países que integran este organismo, siendo su finalidad principal, lograr una igualdad de circunstancias para todos los países suscritos.

El respeto de estos principios permitirá que la expansión comercial sea más rápida eficiente e igualitaria, lo cual llevará a la pronta unificación de los mercados internacionales. Es por ello fundamental que todos los países suscritos respeten estos principios, pues solo de esta manera se llegara a lograr el objetivo planteado, situación que resulta complicada mientras existan países que pasen por alto los elementos de legalidad e igualdad implícitos en estos principios

---

<sup>16</sup> Organización Mundial de Comercio GATT 1947, GATT 1994. Asociación de Agentes Aduanales del Aeropuerto de México, A.C. Octubre de 1998 Pp. 29, 381, 627.

A pesar de que nuestro país nunca se encontró interesado a participar como socio dentro de este organismo, se mantuvo al tanto de las negociaciones, pues asistió a las reuniones de dicho organismo como observador.

Las presiones para que nuestro país ingresara a este organismo como socio activo, surgen a partir de los graves problemas que enfrenta EE.UU., pues el déficit comercial que en este país apuntó hacia los 110 mil millones.

El déficit norteamericano sufrió nuevos descensos a raíz de la toma de posesión del presidente Reagan, quien dedicó grandes cantidades de recursos a la industria armamentista, dejando como consecuencia agravar los problemas económicos del país dentro de los cuales los del aspecto comercial fueron los más afectados.

A pesar que desde 1978 México solicitó su adhesión al GATT, una consulta popular rechazó la iniciativa en una primera instancia, sin embargo los EE.UU. presionaron fuertemente para que se ingresara a este organismo, a través de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, pues como mencionamos líneas atrás, esta ley suponía la aplicación de sanciones compensatorias a aquellos productos que se consideraban subsidiados en el extranjero.

Estos elementos fueron elaborando las bases para la futura integración de México a este organismo, pues teniendo como elemento de coerción a la Ley de Acuerdos Comerciales, EE.UU. comenzó a presionar fuertemente a nuestro país. A partir de este ordenamiento y ante el rechazo de México de ingresar al GATT se comenzaron a aplicar impuestos compensatorios a una gran cantidad de productos mexicanos.

Estos elementos aunados a la firma de la carta de intención con el FMI generó que a partir de 1983, nuestro país iniciara el llamado proceso de apertura al exterior, que consistió básicamente en el desmantelamiento del llamado proteccionismo a la industria nacional a través de la sustitución de los sistemas de permisos previos, por bajos aranceles

Se puede decir que para 1986, la política de apertura ya había sentado los bases de la política comercial de los años subsecuentes pues para este año ya se había liberalizado un 90% de las tarifas de importación, pues se establecían aranceles que iban de un 10 a un 20% como máximo<sup>17</sup>.

Con base en el establecimiento de una política comercial de apertura, habiendo suscrito el Entendimiento Comercial sobre subsidios e impuestos compensatorios, y a merced de lo establecido en el acuerdo con el FMI, nuestro país prácticamente se había adecuado a la política comercial estadounidense.

A pesar de que en la práctica nos encontrábamos ya dentro de los lineamientos fundamentales del GATT hubo más presiones internas y externas para que ingresáramos a dicho organismo, aunque los argumentos a favor nunca resistieron los embates de las negativas de intelectuales y economistas nacionales, las presiones en el exterior tuvieron un peso mayor, y nuestro país debió ajustarse al ingreso de derecho y no de hecho como hasta el momento se había manejado.

Para formalizar el ingreso de nuestro país a dicho organismo se realizó una falsa consulta popular para considerar el ingreso de México a dicho organismo, así en agosto de 1986 México se integró como miembro número 92 del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, con base en la suscripción de un protocolo de adhesión que establece el carácter de México como un país en desarrollo, que recibirá al menos teóricamente un trato de no-reciprocidad en las negociaciones internacionales, considerando además la protección de algunos sectores estratégicos.

La protección a la industria se eliminará en un plazo de ocho años. Además de que el país puede apelar a la cláusula de salvaguardia para restringir en algunos casos sus importaciones, se eliminarán todo tipo de subsidios a las exportaciones, salvo los aceptados en el Acuerdo General que están contemplados en el Programa de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PROFIEX)<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Ortiz, Wadgymar, Op.Cit., p. 168

<sup>18</sup> GATT. Informe del grupo de trabajo de la adhesión de México, Ginebra, Suiza, 4 de julio de 1993, L/6010.

De esta manera, México ingresa al GATT con el objetivo de establecer las bases para lograr la llamada reconversión o modernización industrial que establece como tesis fundamental, favorecer la modernización de la industria nacional, para obligarla a actualizarse mediante la competencia exterior.

Las presiones internas se dejaron sentir principalmente por el sector empresarial mexicano quien, al encontrarse en ese momento integrado en su mayoría con el sector empresarial extranjero, presionaba constantemente al gobierno para que diera los pasos necesarios conformar una apertura al exterior que traería consigo el crecimiento obligado de la industria nacional, así como la modernización y desarrollo de la misma. Aunque debemos considerar que dichas presiones respondían más a los intereses de grupos extranjeros que a los de los nacionales.

Los argumentos más importantes que manejo este sector para presionar al gobierno a establecer un cambio estructural en la industria nacional, fueron entre otras:

- La necesidad de eliminar la sobreprotección en una industria de invernadero, que al contar con un mercado cautivo, solo produce artículos de mala calidad y alto precio.
- El ejemplo de Taiwán y Singapur, Corea del Sur y Hong Kong, que han logrado enorme e insuperable crecimiento, siguiendo estos modelos.
- La urgencia de exportar más para crecer y pagar la deuda.
- La “modernización industrial” que significa aumentar la productividad, mejorar la calidad y competir en lo interno y en lo externo
- Que el camino de México es atraer a la inversión extranjera.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Ortiz Wadgymer Op. Cit. pp 166-167

Estos fueron los principales argumentos manejados por el sector empresarial, para presionar a nuestro país para ingresar al nuevo modelo de apertura comercial, argumento que evidenciaba la necesidad de responder a las presiones de inversionistas extranjeros y empresarios nacionales en coinversión con industriales foráneos que veían en la apertura comercial mexicana la posibilidad de obtener mayores ventajas en el comercio y una mejor división del trabajo que les permitiera obtener para sus empresas materias primas y mano de obra barata, es decir, la apertura comercial beneficiaría al sector empresarial, pero principalmente a los empresarios extranjeros establecidos en el país.

No debemos olvidar que las presiones extranjeras tuvieron eco, al interior del país como respuesta al fuerte debilitamiento que en los aspectos económicos y políticos enfrentaba México. Debemos considerar que la firma de la carta de intención con el FMI, fue resultado de la necesidad de créditos que enfrentaba México durante esos años, así que el debilitamiento interno nos llevo a aceptar la apertura comercial en esas condiciones.

## **1.2 La apertura comercial en el marco del modelo neoliberal en México.**

La crisis de los años setenta, permitió al país observar las deficiencias de la política de Estado benefactor que desde hacia años se había implementado en el país, los gobiernos de Luis Echeverría y López Portillo, permitieron confirmar la necesidad de un cambio radical en la conducción de la política de desarrollo nacional. Estos gobiernos se caracterizaron por la ausencia de una tendencia económica definida, pues solo trataban de dar respuesta a los distintos conflictos a los que se fueron enfrentando a lo largo de sus administraciones.

Los principales problemas con los que iniciaron cada uno su periodo gubernamental, terminaron de la misma manera al finalizar el mismo, o peor aun, se incrementaron, elevado índice inflacionario, crecimiento de la tasa de desempleo, topes salariales, incremento de la deuda externa, déficit publico y comercial, sé conjuntaban para dar saldos negativos en la balanza de pagos de ambos sexenios



Una importante deslegitimación del poder gubernamental frente a los principales grupos de poder, y por ende la incapacidad del mismo para convocar a la unidad nacional; fueron algunos de los factores que determinarían la necesidad de instrumentar un nuevo proyecto económico

Este proyecto debería permitir que a largo plazo, el país se adaptara a las nuevas circunstancias que a nivel nacional e internacional se gestaban. La crisis económica nacional, y la profunda recesión de las potencias capitalistas, imponían un nuevo marco de acción, que permitiera al Estado retomar su capacidad negociadora, e imponerse nuevamente como elemento unificador entre los distintos sectores de la sociedad.

México enfrentaba una de las peores crisis de su historia, escasa o casi nula capacidad negociadora, tanto en lo interno como externo el Estado estaba obligado a ceder terreno a las nuevas tendencias económicas, la lucha por el control de la economía quedaba atrás, y el Estado era desplazado por los mismos resultados obtenidos de la política de Estado benefactor, y rector de la economía.

La iniciativa privada se fortalecía con la creación de empresas financiadas a través de la unión de empresas nacionales con transnacionales, y las presiones externas exigían la implementación de un nuevo modelo teórico, que se suponía era el mejor método para palear con la crisis de esos años y encaminar a la economía hacia el verdadero desarrollo económico.

Es en este contexto cuando surge en nuestro país la necesidad de asirse a las nuevas prácticas económicas que internacionalmente se realizaban con el fin de sobrevivir a la aguda crisis internacional. Surge en el ámbito nacional, la nueva generación de políticos nacionales, egresados de las principales universidades norteamericanas, y conocedores del nuevo modelo de economía internacional, este modelo conocido como “neoliberalismo”, surge por la necesidad misma de retomar el origen del capitalismo y retornar a los principios del libre mercado

Los años consecuentes a la crisis petrolera, no varían mucho en resultados pero sí en estructura, son estos los años de gobierno de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas de Gortari, quienes se encargaron de buscar la implementación, aplicación y desarrollo de esta nueva corriente mundial, hecha por y para las principales potencias capitalistas internacionales, quienes encontraron en este modelo la respuesta para solucionar sus propias crisis internas.

Lo importante para efecto de este trabajo, es analizar de manera objetiva este periodo, observando principalmente los proyectos instrumentados para lograr la apertura comercial, siendo este el tema de nuestro interés, pero sobre todo analizando las ventajas y desventajas que este modelo trae consigo con relación a nuestro comercio exterior y a la industria nacional.

¿Qué es el neoliberalismo?

Para poder establecer un análisis objetivo que nos permita observar los fenómenos relacionados con nuestro comercio exterior y el crecimiento de la industria nacional, es importante conocer algunos de los aspectos fundamentales de este modelo, lo cual nos permitirá precisar los aspectos relacionados a nuestro objeto de estudio, así como los resultados de dichas medidas, por lo cual es importante comenzar con el establecimiento de algunas de las premisas fundamentales de esta tendencia económica.

El neoliberalismo (regreso del liberalismo económico) se supone que es el modelo más adecuado para encarar la crisis actual del sistema capitalista, y tuvo su origen en los países desarrollados, y cuyos principales promotores son precisamente las élites del gran capital financiero y monopolístico transnacional.

El modelo neoliberal procura que tanto la economía como la política se liberen de los obstáculos para el despliegue de las fuerzas productivas que se concentran en las grandes transnacionales, cuya fluidez depende de la libertad con la que puedan actuar los agentes

financieros, y cuyo tamaño les permite acompañar la expansión del gran capital productivo.<sup>20</sup>

El modelo pretende la eliminación de aquellos sectores poco desarrollados y concentrados, que impiden la fluidez del gran capital. En el exterior se orienta a ampliar y facilitar sus posibilidades de expansión y control de nuevos mercados y de nuevas y viejas fuentes de materias primas.

De acuerdo con el criterio neoliberal y transnacional, los factores que han bloqueado su desdoblamiento acelerado y, por lo tanto, los principales culpables de la actual crisis son

- La reforma democrática hacia el deterioro consecuente de la legitimidad de los gobiernos y las instituciones constituidas.
- El crecimiento desmedido del Estado que, al responder a las demandas sin medida de los grupos sociales mayoritarios, han absorbido proporciones crecientes de recursos financieros que de otra forma se hubieran destinado a la acumulación, y por otra parte, se ha encaminado hacia un déficit desmedido, consecuentemente, inflacionario.
- La conversión de los sindicatos en fuerzas de enlace nacional con una clara injerencia en la política pública (a través o no de partidos de vocación socialista, comunista o socialdemócrata), lo cual acentúa las distorsiones en el mercado al desnaturalizar el carácter original del trabajo como un factor de producción más.<sup>21</sup>

Estos aspectos se constituyen como los elementos que han orillado a países como el nuestro, a enfrentar crisis de tal magnitud, por tal razón es la disminución o eliminación de los mismos lo que llevará al país a reorientar su economía a favor de la acumulación del capital.

---

<sup>20</sup>Gallo Miguel Angel, Ruiz Ocampo Humberto, Franco Torres Matias. Op. Cit., pp. 166-167.

<sup>21</sup> Cordera, Rolando y Tello, Carlos México, la disputa por la nación. Perspectivas y opciones del desarrollo México. Siglo XXI Editores. 1995 P. 80

## Aplicación del modelo neoliberal en México

El nuevo replanteamiento de las estructuras económicas en los principales países capitalistas tuvo resonancia en el ámbito nacional, pues como en ocasiones anteriores, los acontecimientos en el orden internacional obligaban al país a adaptarse a las nuevas estructuras económicas planteadas por los principales organismos financieros<sup>22</sup>.

Entre los factores que orillaron al gobierno de esta administración a aceptar políticas de corte neoliberal podemos mencionar las siguientes:

- La formación teórica e ideológica tanto del propio de la Madrid, como de su grupo, principalmente Carlos Salinas y otros funcionarios formados en universidades extranjeras bajo el enfoque neoliberal
- La crisis de las políticas de bienestar iniciadas en los años setenta en varios países del mundo.
- La presión externa que implicaron los convenios celebrados con el FMI en noviembre de 1982, por los cuales el país se insertaba de hecho, en el proyecto neoliberal.
- La fuerte crisis de las políticas de bienestar que se enfrentaban en nuestro país desde 1973 con el aumento del precio del petróleo, el cual presenta una aparente recuperación entre 1979 y 1981 cayendo nuevamente en 1982.
- Las fuertes presiones del sector empresarial para que el Estado dejara de intervenir en la economía.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Es importante considerar que la capacidad de negociación que en su momento nos dio el petróleo, ahora era nula, y la crisis nacional dejaba al país en manos de las decisiones que los organismos internacionales establecieran para salir de esta nueva crisis, pues al final de cuentas lo que el país necesitaba eran nuevos recursos financieros, que serían otorgados a cambio de concesiones

<sup>23</sup>Gallo Miguel Angel, Ruiz Ocampo Humberto, Franco Torres Matias. Op Cit., p. 168

Estos factores influyeron directamente en la aceptación del nuevo modelo económico en nuestro país, tanto el aspecto práctico como teórico se orientaba hacia el retorno a los orígenes del capitalismo, el debilitamiento económico del país, las fuertes crisis internas y externas, las presiones de los principales organismos financieros y los fundamentos teóricos de gran parte del gabinete presidencial, llevaron a la introducción del país a esta nueva corriente ideológica

El establecimiento de medidas económica implementadas durante el primer periodo de gobierno de Miguel de la Madrid, significó de hecho, la aceptación del modelo neoliberal en el ámbito nacional, así como el inicio del establecimiento de las medidas necesarias para el desarrollo del mismo, tres de estas medidas nos ejemplifican claramente este hecho:

- La reducción del gasto público y la circulación de moneda.
- La liberación de las tasas de interés, los precios y el tipo de cambio; y el control (congelación) de los salarios.
- La liberación del comercio y la flexibilización de la política proteccionista.<sup>24</sup>

De esta manera el modelo neoliberal era aceptado en el país como el modelo que permitiría el desarrollo nacional.

Uno de las premias fundamentales de este modelo es sin duda, la apertura comercial, la cual nos encargaremos de analizar a continuación, como es que se da, que ventajas y desventajas ofrece y las posibilidades de diversificación comercial que ella representa.

---

<sup>24</sup> Huerta. Arturo. Economía mexicana, más allá del milagro. Ediciones de cultura popular. México, 1987. P. 128 P 128

### **1.3 La estrategia mexicana de promoción a las exportaciones.**

A partir de la carta de intención firmada con el FMI, se procedió en nuestro país a elaborar las estrategias a seguir para dar forma a la apertura externa, siendo la primera de las acciones a seguir, la sustitución de permisos previos por aranceles, cuyo monto se estipuló a mediados de julio de 1985 entre el 10% y 20% ad-valorem.<sup>25</sup>

Estos montos que se establecen fundamentalmente bajos, se consideran uno de los primeros pasos hacia la apertura indiscriminada, pues considerando que un producto extranjero pague el monto más alto se mantiene en un buen nivel de competencia en el mercado nacional, para 1985 se contaba con cerca de un 90% de la tarifa de importación liberada de permisos previos y sustituidos por aranceles y se supone que para finales de 1988 se contaría con el 100%. Una vez establecidos estos aranceles era necesario establecer los programas nacionales que regularían estos aspectos así como delimitar las funciones de las distintas secretarías en materia de comercio exterior.<sup>26</sup>

Debemos considerar que si se planea establecer un cambio en la estructura y desarrollo del comercio exterior es necesario, estructurar las condiciones necesarias para que este cambio se dé en las mejores condiciones, así como la necesidad de que este cambio genere las condiciones necesarias para el desarrollo y crecimiento adecuado de la planta industrial y con ello la posibilidad de salir con nuestros productos al extranjero.

De esta manera se implementaron una serie de programas y modificaciones estructurales en el proceso administrativo nacional que permitirían que la nueva estructura administrativa se adaptara a las nuevas políticas comerciales, las cuales tendrían como objetivo fundamental servir como elemento de apoyo para que las empresas nacionales aprovecharan las ventajas de la apertura comercial, por lo anterior nos ocuparemos de ellas a continuación.

---

<sup>25</sup> Ortiz Wadgyamar. Op. Cit .p. 168

<sup>26</sup> Idem.

En la práctica como podremos analizar a continuación, el proceso de apertura requiere de la adaptación de todos aquellos elementos que pudieran permitir en su momento, fomentar el desarrollo de la misma, siempre que estos instrumentos no contradigan los preceptos fundamentales de los principales acuerdos internacionales en materia de regulación de comercio exterior.

Así nuestro país buscó la adaptación, creación y fomento de todos aquellos programas tendientes al apoyo directo para la apertura al exterior, de tal manera que se fueron creando los elementos necesarios para lograr el buen desarrollo de esta política comercial de apertura.

A lo largo del proceso de apertura nuestro país ha implementado y desarrollado, diversos programas, que por su estructura han tratado de adecuarse a las necesidades nacionales, a fin de que permitan que la industria nacional haga frente a la competencia, tanto en el mercado interno como internacional.

Los primeros elementos que se implementaron como instrumentos prácticos para llevar a cabo la apertura comercial, fueron los llamados “Programas Nacionales de Fomento Industrial y Comercio Exterior” (PRONAFICE), creado en agosto de 1984 y que plantea la eliminación de subsidios a las exportaciones, sin considerar los subsidios a las importaciones, con el objetivo de establecer una mayor competencia en el país, con el objetivo de obligar a la industria a crecer de manera inmediata, así como facilitar la internación de materiales necesarios para la industria nacional<sup>27</sup>.

Este programa tiene como objetivo lograr un cambio estructural y aliviar el desequilibrio entre el proceso de industrialización y el comercio exterior mediante las siguientes medidas.

- El fomento tecnológico dentro de la planta productiva.
- La racionalización gradual y programada de la protección, el uso racional de las divisas

---

<sup>27</sup> Ver texto en El Excelsior, lunes 8 de abril, 1985. P. 35-A.

- El apoyo a la especialización de la industria exportadora conforme a la ventaja comparativa.
- El impulso a los proyectos de infraestructura que beneficien el proceso de exportación.
- La expansión de los sectores prioritarios a través de la asignación creciente de crédito.
- Una mejor localización industrial y,
- Mediante una mejor política de precios que fomente la oferta y proporcione mayor estabilidad en los precios.

Como podemos ver estos puntos evidencian la tendencia hacia la promoción de una fuerte competencia tanto en lo interno como a lo externo, sin olvidar la necesidad de dar apoyo a la industria nacional, pues recordemos que esta, acaba de terminara con una etapa de proteccionismo desmedido.

Sabiendo que la industria nacional no podría por si sola enfrentar los embates de la competencia, se crean programas como este, que buscan dar apoyo a la planta productiva nacional a fin de hacerla más competitiva, frente a una realidad mediata, que no daría tiempo para que la empresa lograra ingresar exitosamente al nuevo status nacional e internacional.

En abril de 1985 se da a conocer un nuevo programa, el “Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas” (PROFIEEX)<sup>28</sup>. Este programa pretende organizar la oferta exportable, diversificar los mercados, brindar apoyos institucionales y financieros para fomentar la producción, ampliar la información y asesoría al exportador, es decir, busca hacer rentable la actividad exportadora a través de un sistema de incentivos automáticos y pragmáticos que permita articula a las empresas grandes, medianas y pequeñas para inversiones en los mercados extranjeros, dentro de este programa se contemplan:

---

<sup>28</sup> El Excélsior. Idcm.



- La eliminación de permisos previos y la reestructuración arancelaria para que en un plazo medio la estructura de protección se sustente principalmente en aranceles
- El fomento y apoyo a la producción, de manera coordinada a través del sistema bancario nacional y el IMCE.
- Estímulos fiscales a las exportaciones (devolución del IVA, deducción anticipada del impuesto sobre la renta y de impuestos por gastos en el extranjero).
- La implantación de programas de importación temporal de maquinaria, equipo y herramienta.
- La expedición de certificados de devolución de impuestos (CEDIS)
- Estímulos a la investigación y venta en el extranjero de tecnología y servicios de ingeniería y construcción.
- Actividades promocionales en el interior y exterior del país.

Apoyos financieros conforme a los lineamientos del PRONAFICE, BANCOMEXT y FOMEX.

- Fomento a la producción en zonas fronterizas y zonas libres, otorgando los mismos estímulos a las empresas que exporten.
- Diversificación en las maquiladoras, enfocándose prioritariamente a maquinaria pesada, microelectrónica, comunicaciones, energía y biotécnica, etc.

Este programa se constituye como el complemento necesario del PRONAMICE, que solo plantea la necesidad evidente de dar apoyo a la industria nacional, sin embargo, es hasta este programa en el cual se establecen los elementos prácticos que permitirán que la industria cuente con un apoyo real por parte del gobierno.

Sin duda alguna la aplicación de este programa, daba posibilidades para la competitividad de la empresa nacional, sin embargo, el gobierno retomaba su papel de Estado protector de la industria, situación que como veremos posteriormente ha servido para países como los Estados Unidos para acusarlo de subsidiar a la empresa nacional

Medidas adicionales, 1986 <sup>29</sup>

Al considerar que el PROFIEX no tuvo los resultados esperados, o estos fueron insuficientes, se establecieron medidas adicionales para promover las exportaciones en el marco de este acuerdo, dentro de estas medidas encontramos:

- El fomento a la formación de empresas de comercio exterior.
- Mejor concentración de las dependencias y entidades del sector público y con empresas exportadoras, a fin de optimizar los tramites de comercio exterior.
- La devolución del IVA en la venta de bienes y servicios al extranjero de algunos productos y la aplicación de la “tasa cero” a las empresas de comercio exterior.
- Ampliación de los apoyos financieros de BANCOMEXT.
- Apoyo a exportadores directos e indirectos mediante la carta de crédito doméstica.
- La expedición de la póliza conjunta de garantía y seguros de créditos a la exportación.
- Implantación de un mecanismo de cobertura a corto plazo de riesgos cambiarios (FICORCA).

---

<sup>29</sup> El texto aparece en El Excelsior, miércoles 19 de marzo, 1986. P. 13-A.

- Acciones para agilizar el transporte de productos de exportación requeridos por empresas de comercio exterior y exportadores, tanto terrestre como aéreo, marítimo y multimodal

Estas medidas fueron tomadas frente a la insuficiencia del programa para responder a las exigencias de un mercado cada día más competido, pues en muchas ocasiones las exportaciones eran retenidas por la burocratización de los trámites para la exportación.

Por otra parte no debemos olvidar la importancia del transporte para la exportación, el cual en muchas ocasiones se convertía en el principal obstáculo para el exportador, pues se contaba con un transporte ineficiente y caro.

La poca disponibilidad del crédito existente a favor de empresas exportadoras impedía el desarrollo de las mismas, pues no debemos olvidar que era más fácil obtener un crédito para la importación que para la exportación, principalmente por el hecho que la importación de bienes de capital para la industria se consideraba básico para su crecimiento.

Por su parte, el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (PRONAMICE) refuerza la apertura al exterior, plantea lograr un desarrollo industrial que implica la desconcentración industrial; mayor defensa de los intereses comerciales en el exterior; internacionalización de la industria, modernización, haciéndola más competitiva; mayor productividad y absorción de la tecnología, desregulación económica, promoción de importaciones pero sobre todo fortalecimiento del mercado interno.<sup>30</sup>

La estrategia del programa antes mencionado, e iniciado en el sexenio pasado, señala la necesaria eliminación de las trabas a los flujos de exportaciones y fomenta una nueva cultura exportadora. Dicha estrategia tiene como propósito promover y concentrar a las reformas regulatorias necesarias para explotar el potencial exportador de los sectores productivos.

---

<sup>30</sup> El texto se publicó en El Excelsior el 19 de enero de 1990 P 15 A

Las políticas de comercio requieren de un proceso constante para la actualización de mecanismos de promoción a las exportaciones, y de regulación de trámites y procedimientos. Para desarrollar con eficiencia estos propósitos, los programas de fomento a las exportaciones han evolucionado constantemente, con el objetivo de responder eficientemente a las necesidades de las empresas nacionales, que buscan ampliar sus niveles de ventas al extranjero.

Actualmente se manejan importantes programas, que han logrado proporcionar a las empresas, ventajas importantes sobre sus principales competidores en el extranjero, sobre todo por sus niveles de precios. Dentro de estos programas encontramos los siguientes.

El programa de “Registro de Empresas de Comercio Exterior (ECEX)”<sup>11</sup>, es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.

Podrán ingresar a este programa, todas aquellas empresas que se dediquen a la comercialización de productos en el exterior y que correspondan a las modalidades de: “Consolidadora de exportación” y “Promotora de exportación”, las cuales tendrán como actividad primordial, la consolidación de mercancías para su exportación o, la comercialización de mercancías en los mercados internacionales.

Los beneficios de este programa son: La posibilidad de adquirir mercancías a proveedores nacionales a tasa de 0% de I.V.A.; expedición automática de la constancia de Empresa Altamente exportadora; Autorización en su caso de un programa PITEC para un proyecto específico; descuento del 50% en todos los servicios exceptuando el de financiamiento, ofrecidos por Bancomext, así como la asistencia y apoyo crediticio por parte de Nacional Financiera.

---

<sup>11</sup> Tomado de Internet. <http://secofi.dgscg.gob.mx/fecex.htm>

Este programa corresponde al decreto establecido en el diario oficial de la Federación, del 3 de mayo de 1990, reformado el 11 de mayo de 1995, a fin de que sus benéficos alcancen a las pequeñas y medianas empresas. Este programa tiene una vigencia indefinida, y sus trámites se realizan de manera gratuita ante la SECOFI, o sus oficinas alternas en los Estados de la república.

Este programa se creó con el propósito de facilitar y simplificar los mecanismos de apoyo a las exportaciones, permitiendo el acceso al financiamiento para los exportadores, para lograr condiciones de competencia igualitaria en los mercados internacionales, para nuestras empresas, principalmente las micro, pequeñas y medianas empresas.

El programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)<sup>32</sup> es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales.

Los beneficiarios del programa ALTEX son los productores nacionales de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales, en el periodo de un año, y los productores de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales, además, las empresas incluidas en el programa antes mencionado, es decir, las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la SECOFI.

Los beneficios del programa ALTEX son los siguientes; Devolución de saldos a favor del IVA, acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la SECOFI, exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida cuando estas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior, y facultad para nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

---

<sup>32</sup> Tomado de Internet. <http://www.secofi.dgsce.gob.mx/faltex.htm>

La Constancia ALTEX (documento que acredita a los titulares de este programa) tiene una vigencia indefinida siempre que su titular cumpla con los requisitos y compromisos previos. Esta constancia puede ser cancelada, en caso de que el beneficiario no acate lo establecido por la SECOFI.

ALTEX, es un programa que da facilidades específicas a empresas productoras de mercancías de exportación, dicho programa permite, que las empresas nacionales cuenten con una ventaja comparativa, que les permite tener mejores niveles oportunidad en la entrega de la mercancía, así como mejores niveles de precios.

El programa de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX)<sup>33</sup> es un instrumento de promoción destinado a fomentar la realización de ferias en el país que promuevan la exportación de mercancías mexicanas a los mercados internacionales. Los beneficiarios del programa FEMEX son, las personas físicas o morales organizadoras de ferias que se celebren en el país y que tengan como objetivo fundamental la promoción de exportaciones no petroleras, y los constructores de recintos para exposición.

El programa FEMEX brinda a sus titulares diversos apoyos financieros y facilidades administrativas y de promoción otorgados por diversas dependencias de la Administración Pública Federal, con el objetivo de mantener el interés de organizadores y expositores en la realización y participación de eventos que muestren posibilidades reales de promover y realizar negocios con compradores extranjeros principalmente, a fin de lograr colocar en mercados distintos al nuestro, una mayor cantidad de productos nacionales.

Bancomext otorga apoyos financieros tanto a los organizadores de los eventos que cuenten con Certificado Femex como a los expositores, así como brinda créditos conforme a los productos financieros vigentes, promueve el evento a nivel internacional y apoya la participación de compradores profesionales de otros países.

---

<sup>33</sup> Tomado de Internet. <http://www.secofi-dgscgob.mx/Ffemex.htm>

Los expositores de mercancías extranjeras también podrán participar en los eventos FEMEX, siempre y cuando su número no represente más del 30% de los expositores de productos nacionales, pues la idea fundamental del programa es lograr incrementar las ventas de productos nacionales en el extranjero, y no lo contrario, es decir, elevar la compra de productos extranjeros a nivel nacional.

El Certificado FEMEX tiene una vigencia indefinida en tanto el titular cumpla con los compromisos y requisitos contraídos y no suspendan la organización del evento por más de dos veces consecutivas.

El programa FEMEX está dirigido, concretamente, a un grupo específico del sector empresarial dedicado a la promoción de las exportaciones, para ampliar las posibilidades de todos aquellos sectores interesados en la promoción y diversificación de mercados, y así evitar otorgar beneficios sólo a aquellas empresas productoras de alguna mercancía específica. Este programa permite que los aspectos de promoción, comercialización y envío de mercancías al extranjero se complementen de manera exitosa, conjuntando a los sectores encargados de ello.

El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)<sup>34</sup> es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados, en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado, y de las cuotas compensatorias, en su caso

Los beneficiarios del programa PITEX son, los productores nacionales de bienes no petroleros, y las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la SECOFI, mismas que podrán suscribir un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación

---

<sup>34</sup> Tomado de Internet <http://www.secofi-desce.gob.mx/Fpitex.htm>

El programa PITEX brinda a sus titulares el beneficio de importar temporalmente, libre de impuestos general de importación, IVA y en su caso, cuotas compensatorias, diversos bienes para ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación.

Estos bienes están agrupados bajo las siguientes cinco categorías siguientes

- Materias primas, partes y componentes que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación. Los cuales permanecerán en el país por un periodo de 18 meses como máximo, contados a partir de la fecha de internación.
- Envases, empaques, contenedores y cajas de trailers que se destinen totalmente a contener mercancías de exportación. Éstos, podrán permanecer en el país por un periodo de 2 años como máximo.
- Combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consuman dentro del proceso productivo de la mercancía de exportación. Para estos la permanencia se autoriza por un periodo de no más de 18 meses, a partir de su ingreso al país.
- Maquinaria, equipo, instrumentos, moldes y herramental duradero destinado al proceso productivo y equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación. La permanencia para estas importaciones se otorga hasta por 5 años, a partir del ingreso de la misma a territorio nacional.
- Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática y para la prevención y control de la contaminación ambiental y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación. De la misma forma que el caso anterior su permanencia se establece por un plazo no mayor de 5 años.



Los titulares de programas PITEX que cumplan con los compromisos de exportación podrán solicitar, durante su vigencia, la autorización de nuevas importaciones temporales de bienes incluidos en cualquiera de las categorías citadas al amparo de los mismos

El programa PITEX estará vigente siempre que su titular cumpla con lo establecido en las disposiciones legales aplicables, el Decreto y el Programa. Sin embargo, es importante considerar que por la calidad de los beneficios otorgados por este programa, la vigilancia de las empresas suscritas es sumamente estricta, y en el momento en que la SHCP, consideré oportuna la cancelación del programa, el beneficiario tendrá un plazo de diez días hábiles, a partir de la notificación para entregar la documentación que permita evitar la cancelación del programa.

El programa está vigente a partir del 3 de mayo de 1990 y se reformó el 11 de mayo de 1995 y el 13 de noviembre de 1998, a fin de adecuarse a las necesidades reales de las empresas suscritas en dicho programa, así como para la ampliación de beneficiarios. Los trámites para la suscripción de este programa, se realizan en la SECOFI, o sus oficinas alternas, en el interior de la república.

Este es uno de los programas más importantes para empresas productoras de mercancías para exportación, pues permite que los niveles de tecnología, calidad, eficiencia y precio, otorguen una ventaja comparativa, para una buena parte de las empresas nacionales, que han encontrado en estos programas el respaldo gubernamental necesario para lograr exportaciones exitosas.

El PITEX, es un programa que a diferencia del ALTEX, permite ser aprovechado por las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras, sin necesidad de orientar grandes cantidades de sus productos a la exportación, es decir, es un programa que viene bien, para empresas que inician en la actividad exportadora.

La Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (DRAWBACK)<sup>15</sup> es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado o por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas.

Los beneficiarios de este programa son, las personas físicas o morales, establecidas en el país, que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías y que incorporen a éstas, materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales de origen extranjero, y las personas físicas o morales establecidas en el país que retornen al extranjero directa o indirectamente mercancías en el mismo estado en que fueron importadas.

Este programa brinda, la posibilidad de recuperar el impuesto general de importación pagado por los bienes que se incorporan a mercancías de exportación o por las mercancías que se retornan en el mismo estado.

El monto de la devolución se determina tomando como base la cantidad pagada por concepto del impuesto general de importación en moneda nacional entre el tipo de cambio del peso con respecto al dólar de los Estados Unidos de América vigente a la fecha en que se efectuó dicho pago. El resultado de esta operación se multiplica por el tipo de cambio vigente de la fecha en que se autoriza la devolución.

El monto de los impuestos de importación devuelto es depositado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la cuenta del beneficiario del programa, establecida en alguna institución bancaria del país.

Este programa se encuentra vigente a partir del 11 de mayo de 1995, y la vigencia del mismo concluye con la devolución de los impuestos, por lo cual para cada importación se maneja un número de programa distinto.

---

<sup>15</sup> <http://www.sccofi-dgscg.gob.mx/Fdraw.htm>

Este programa es una alternativa más, para micro y pequeñas empresas, que importen mercancías para la incorporación a productos de exportación, lo que permite al igual que los anteriores, obtener importantes ventajas, en los niveles de precios competitivos en el extranjero para productos nacionales.

El DRAW BACK, se establece como una alternativa viable, inteligente y sencilla para micro y pequeños exportadores de cualquier rama industrial, que desean incorporar sus productos a mercados extranjeros, con precios competitivos

Antes de concluir con este apartado es importante señalar que la importancia de los programas antes descritos pareciera radicar en las ventajas para la importación, olvidándose del objetivo de su creación (que es la promoción a las exportaciones), así mismo es importante considerar que la mayoría de las empresas exportadoras introducen cierta cantidad de insumos extranjeros en los productos para exportación, pues en muchos casos los materiales nacionales no reúnen las condiciones de calidad para la creación de productos terminados con la calidad exigida en los mercados internacionales.

No debemos olvidar que gran parte de nuestra industria aun no cuenta con la capacidad para lograr incorporar productos exportables, con insumos 100% mexicanos, pues aunque las materias primas sean nacionales, en muchas ocasiones los bienes de capital son importados del extranjero, como resultado del gran atraso tecnológico en el que vive nuestro país.

## Instrumentos administrativos

Para que se lleve a cabo de manera rápida y eficiente los distintos mecanismos que tienen como objetivo lograr la entrada o salida de algún producto del territorio nacional, es decir, los procedimientos para que el Estado se integre directamente a las prácticas de comercio internacional, es necesario de la estrecha relación y coordinación de los organismos nacionales, quienes se encargan de aplicar y respetar las medidas de la política comercial dictada por el gobierno, además de llevar un control estricto de dicha política, para poder establecer su funcionalidad y si se considera necesario poder establecer las bases para llevar a cabo cambios en la estructura administrativa orientada hacia la política comercial.

Esta estructura administrativa está integrada por organismos que se encargan de diversas actividades relacionadas con el comercio exterior, como el otorgamiento de permisos de exportación e importación, señalamiento de bases sobre las cuales una mercancía determinada puede entrar o salir del país y los requisitos que deben cubrirse para, que dicha acción se lleve a cabo; a que clase de restricciones esta sujeta dicha mercancía, cuáles son los aranceles en vigor que otorga un certificado de origen, la validez de los certificados de origen, y en general el establecimiento de los distintos pasos para la realización del proceso comercial.

En nuestro país existen distintos organismos e instituciones, que deben interactuar para llevar a cabo exportaciones exitosas que permitan ampliar los mercados destino. Dentro de la estructura administrativa nacional destacan los siguientes organismos.

Organismo	Funciones
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Realiza el control de trámites de solicitudes de importación y exportación a través de la Subsecretaría de Comercio exterior y su dependencia la dirección de controles al Comercio Exterior, así como solicitudes para el ingreso a diversos programas de promoción a las exportaciones, permisos para la importación, etc.<sup>36</sup></li> </ul>
La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Realiza la recaudación, administración y control de aduanas, formulación y aprobación de leyes y códigos fiscales y la administración de las zonas y perímetros libres, los cuales consisten en la liberación de todo tipo de impuestos a la entrada y salida de productos, tanto nacionales como extranjeros, dentro de una área geográfica determinada.</li> </ul>
Secretaría de Salud. (SS)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Otorga certificados sanitarios y fitosanitarios necesarios para que mercancías e incluso personas ingresen al país.</li> </ul>
Secretaría de Agricultura Recursos Hidráulicos (SARH).	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Determina si es necesaria la importación de artículos agropecuarios, o en su defecto reducir las exportaciones de algunos productos de este tipo.</li> </ul>
Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Administra y otorga concesiones de los puertos nacionales.</li> <li>▪ Se encarga de la vigilancia, mantenimiento y crecimiento de importantes vía de comunicación.</li> <li>▪ Vigila los costos de los servicios de <u>transportación, ya sea por aire, mar ó tierra.</u></li> </ul>
Secretaría de Relaciones Exteriores. (SRE)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se encarga de realizar las visitas necesarias a determinados países con los que se pretende estrechar relaciones comerciales, así como de vigilar su cumplimiento en los distintos países a través de sus embajadas y de los respectivos consejeros comerciales.</li> </ul>
Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entrega en forma ordenada y clasificada toda la información estadística referente al comercio exterior de nuestro país.</li> </ul>
Banco Mexicano de Comercio Exterior (BANCOMEXT).	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fortalece las reservas monetarias del país a través del fomento a las exportaciones.</li> <li>▪ Otorga créditos preferenciales a exportadores nacionales.</li> <li>▪ Promueve programas de apoyo a los exportadores.</li> </ul>

<sup>36</sup> Ortiz Wadgymar, Op. Cit., p. 191.

## Instrumentos de financiamiento al comercio exterior

Las operaciones de comercio exterior, son regularmente manejadas en dólares, por lo que resultan costosas para gran parte de los exportadores mexicanos, que generalmente logran exportar gracias al financiamiento otorgado por instituciones creadas para ello, es este el papel de organismos como BANCOMEXT, que desde su creación se ha dedicado a dar apoyo a los exportadores mexicanos, para coordinar sus actividades directamente con la política comercial del país. Esta institución se encarga de dar financiamientos a corto, mediano y largo plazo para exportar productos y servicios (preexportación y ventas), financiamiento integral para desarrollar proyectos de inversión el cual incrementa la oferta exportable a toda la cadena productiva de exportación, financiamiento para la importación de insumos y unidades de equipos, asesoría financiera, garantías a corto, mediano y largo plazo para cubrir el riesgo de falta de pago en operaciones de exportación, avales para facilitar, a otros intermediarios financieros y empresas, la obtención de recursos financieros en el mercado nacional e internacional.<sup>37</sup>

Con el objetivo de apoyar la diversificación de mercados se han creado exposiciones internacionales, que consisten en la presencia de México en alguna ciudad cualquiera del extranjero. Este tipo de eventos genera la posibilidad de poner en contacto a compradores y vendedores, realizar cotizaciones y generar operaciones de compraventa a precios especiales.

Las misiones comerciales, constituyen un mecanismo para establecer nexos comerciales con otros países que puedan significar la apertura de nuevos mercados o bien la reactivación de algunos ya existentes. Estos mecanismos consisten en giras de trabajo de un número variable de funcionarios del gobierno o de organismos descentralizados de injerencia en asuntos comerciales, acompañados por grupos de comerciantes, industriales, dirigentes empresariales, etcétera, por un país, un continente, o un grupo de países seleccionados, de preferencia de una zona económica comercial claramente definida como un mercado potencial o real <sup>38</sup>

---

<sup>37</sup> Roque Pavón Adrián, Pierdant de la Mora Pedro. Prácticamente Cómo Exportar. Plaza y Valdés editores. Primera edición exclusiva 1998. Pp. 83-97.

<sup>38</sup> Ortiz Wadgy mar. Op. Cit. , p. 198.

Con el interés de darle una mayor importancia a la misión se invita al Presidente de la República a encabezarla y así darle un elevado rango diplomático. El organismo encargado de organizar estas misiones es SECOFI pero con el apoyo directo de BANCOMEXT y la SRE quienes se encargan de elaborar las agendas de trabajo. BANCOMEXT funge como coordinador, a través, de sus Departamentos de Ferias y Misiones Comerciales, Servicios a las Empresas de Comercio Exterior y Organismos Empresariales.

La asesoría a exportadores e importadores, se da como respuesta a la creciente demanda de información que existe entre la población nacional. SECOFI y BANCOMEXT se encargan de dar asesoría a posibles exportadores.

Para dar respuesta a esta demanda de información estos organismos han creado áreas específicas dentro de sus instituciones orientadas a la asesoría personalizada hacia exportadores.

Dentro de BANCOMEXT existe un organismo llamado Centro de Información en Comercio Exterior que se encarga de recibir del exterior las distintas ofertas y demandas internacionales, con las especificaciones y cotizaciones de cada mercancía, lo que permite establecer una lista de productos ofrecidos y demandados en el exterior que es entregada a solicitud de una determinada empresa interesada en colocar sus productos en el exterior, lo cual permite una organización eficiente de la oferta exportable nacional.

El marco legal se constituye como elemento fundamental para el buen desarrollo de la política comercial de cualquier país, pues es la base sobre la cual se vigilará el buen desarrollo de las políticas planteadas. En México destacan por su importancia en este aspecto la Ley aduanera<sup>39</sup>, como uno de los elementos legales más importantes en cuanto a comercio exterior se refiere, pues en esta se encuentran concentrados los aspectos legales y operativos de esta actividad.

---

<sup>39</sup> La Ley Aduanera y Reglamento. Ediciones fiscales Iscf. Onceava edición. 1999. P. 2

Los aspectos legales de la operación son generalmente manejados por el Agente aduanal, quien se encarga de aplicar todos los elementos que conlleven al buen funcionamiento del procedimiento de importación o exportación de mercancías, sin embargo, es importante que todos los interesados en conocer los aspectos fundamentales del comercio exterior conozcan esta ley y los rasgos más importantes para su interpretación y aplicación, pues es de suma importancia en este aspecto.

Esta ley está constituida por IX títulos y 14 artículos en los que se concentran los aspectos que regulan en materia legal al comercio exterior, que son los siguientes:

- Control de aduanas en el despacho.
- Depósito ante aduanas.
- Despacho de mercancías.
- Impuestos al comercio exterior.
- Exenciones.
- Regímenes aduaneros.
- Regímenes de exportación e importación definitiva.
- Regímenes de importaciones y exportaciones temporales.
- Tránsito de mercancías.
- Desarrollo portuario.
- Zonas libres.
- Fajas fronterizas.
- Infracciones y sanciones.
- Agencias aduanales.

Dentro de estos capítulos se concentran los aspectos de control que permiten el buen funcionamiento de las operaciones de comercio exterior. Se establecen, los requisitos para importar y exportar, la documentación necesaria, las autorizaciones correspondientes, las sanciones por incumplimiento en lo dispuesto en esta ley, y toda la estructura organizacional que conllevan las operaciones de comercio exterior.



Con el objetivo de tener una mejor práctica en el desarrollo de nuestro comercio exterior surge la Ley de comercio exterior y su reglamento<sup>40</sup>, la cual aparece en el Diario Oficial de la Federación del 27 de julio de 1993, y tiene como objeto regular, promover y adecuar el comercio exterior a la integración de la economía mundial, tomando como base los acuerdos y convenios internacionales, tanto firmados como por firmar

En este documento se especifican las atribuciones del Ejecutivo Federal emanadas de la constitución; tales como establecer aranceles y elevar o disminuirlos; restringir, importaciones o exportaciones, así como prohibir las mismas; establecer medidas regulatorias diversas; concurrir a negociaciones internacionales y promover el comercio exterior.

Se ratifican las atribuciones que el ejecutivo deposita en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en materia de comercio exterior, para lo cual crea una Comisión de Comercio Exterior como órgano dedicado al estudio, evaluación, consulta y recomendaciones sobre política de comercio exterior.

Esta ley incluye una parte importante a la determinación de las reglas de origen y sus requisitos para importaciones, se establece un capítulo dedicado a aranceles y regulaciones no arancelarias.

Quedan determinados los sistemas de permisos previos de acuerdo con las recomendaciones de la Comisión de Comercio Exterior. Se incluyen además la legislación sobre antidumping, basada en el criterio de discriminación de precios.

Se consideran las sanciones a mercancías subsidiadas en el exterior tales como cuotas compensatorias. Además se reiteran los elementos de promoción al comercio exterior, considerando que todos los elementos antes dispersos en otras leyes se engloben en esta ley.

---

<sup>40</sup> La Ley de Comercio Exterior y su Reglamento Ediciones Delma Quinta edición. 1998. P 2

#### **1.4 Importancia de la diversificación de mercados externos.**

A lo largo del desarrollo de la de nuestro comercio exterior hemos visto que uno de los problemas fundamentales ha sido la dependencia que ha tenido frente a nuestro vecino del norte, muchas han sido las causas que han orientado esta tendencia de nuestro comercio exterior, como la distancia, el considerar al mercado norteamericano como uno de los más potenciales, las ventajas que ofrece el Tratado de Libre Comercio firmado con esta nación. Sin embargo, estas aparentes ventajas en muchas ocasiones se convierten en desventajas para nuestros exportadores que enfrentan barreras no arancelarias, que afectan de manera directa la competitividad de nuestros productos en este mercado.

Considerando la enorme dependencia que mantenía nuestro país con un solo bloque comercial, el gobierno mexicano decidió iniciar una campaña de apertura comercial que se orientara hacia la firma de un gran número de tratados comerciales que resultaran beneficiosos para la industria nacional, así como alicientes para fomentar las exportaciones, con ello se pretendía dar una mayor presencia de los productos mexicanos en el mercado internacional, así como equilibrar la balanza comercial que se había mantenido con saldos negativos para nuestro país.

Con el propósito de lograr una mayor diversificación comercial, así como fomentar las exportaciones, México firmó tratados importantes con naciones hermanas de América Latina, dentro de los cuales destacan los siguientes:

El Tratado de libre Comercio entre México y Bolivia<sup>41</sup>, fue firmado el 10 de septiembre de 1994 en la ciudad de Río de Janeiro, Brasil y dará acceso a los mexicanos a un mercado con importaciones aproximadas de más de mil millones de dólares al año, con lo cual el nivel de crecimiento de las exportaciones resulta muy interesante, pues hoy solo aprovechamos el dos por ciento de este mercado.

---

<sup>41</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia 1993 P 10

Para llevar a cabo este acuerdo se debió tomar en consideración tanto al sector público como privado para delinear los puntos en que se basaría dicho acuerdo, además de tomarse como ejemplo otros Tratados celebrados por nuestro país con anterioridad como el de Estados Unidos, Chile, Costa Rica, Colombia y Venezuela

Este tratado funciona de manera general, con base en la desregulación arancelaria de los productos de ambos países, los cuales irán desapareciendo hasta contar con un nivel de aranceles cero. El 97% de las exportaciones mexicanas, a partir de la firma de este acuerdo, quedará libre de aranceles. El porcentaje restante, lo ocupan productos no agropecuarios que queda con un arancel del 10% desgravable en doce años. Por parte de México, los productos no agropecuarios que exporta Bolivia quedan libres de arancel en un 99%.

El objetivo principal de este tratado es el de abrir nuevas expectativas para las exportaciones mexicanas, lo que muy seguramente repercutirá en el mercado laboral nacional.

Ambos países se comprometieron a otorgar un trato no discriminatorio a los productos importados de estos países, es decir dar un trato nacional a productos importados del otro país firmante. La desgravación arancelaria para el sector agropecuario se acordó de la siguiente manera; desgravación inmediata; a cinco años; a diez años; a quince años; y exclusiones temporales sobre el programa de desgravación.

Los subsidios son una parte importante de este tratado y son considerados dentro del mismo como un apoyo interno para la exportación, éstos no podrán ser utilizados, en principio por ninguna de las dos partes, no obstante, cuando el importador lo solicite, éstos se podrán utilizar.

Las reglas de origen son aspectos que deben considerar los productores si desean gozar las ventajas que ofrece este tratado, ya que la existencia de éstas es de suma importancia para evitar la triangulación, dentro de estos aspectos destacan:

1 - El producto debe ser elaborado en su totalidad con insumos de cualquiera de los dos países.

2 - Que el producto incorpore insumos suficientes mexicanos o bolivianos para que se logre el valor del contenido regional acordado

3.- Que los insumos incorporados en el bien final que no sean de México o de Bolivia sufran una transformación sustancial.

Otro tratado de suma importancia para nuestro país fue el celebrado con Chile, país con el cual, los intercambios comerciales, registrados hasta 1990, habían sido moderados pues no rebasan los 150 millones de dólares anuales; sin embargo, con la firma del acuerdo entre estos países, se esperaba más<sup>42</sup>.

Con la firma de este tratado, los mexicanos tienen acceso a un mercado de 13 millones de personas, lo que nos da la posibilidad de contar con un nuevo origen para nuestros productos, que han tenido que mejorar notablemente en cuanto a su calidad como respuesta a las exigencias de este mercado.

El 22 de septiembre de 1991 se firmó en la ciudad de Chile, el Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile, el cual fue aprobado por el Congreso de la Unión el cuatro de Diciembre del mismo año.

Este acuerdo tiene como objetivo intensificar las relaciones económicas y comerciales por medio de una liberación total de los gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de cualquiera de las partes, así como aumentar, en la mayor medida posible, el comercio entre estos países.

---

<sup>42</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile. 1992 P 8

Para enero de 1992 se contaba con un gravamen máximo del 10% ad-valorem aplicable a las exportaciones de productos originarios de estos países. La reducción de estos se contempla de la siguiente manera

Fecha	Gravamen 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	0.00%

La duración del presente Tratado es a partir de su firma, y tiene una duración indefinida.

El Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela. Grupo G3<sup>11</sup>, es uno de los más ambiciosos en cuanto a extensión regional comercial, pues con él, se da la creación de una zona de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela, de 145 millones de habitantes, de los cuales los beneficios para nuestro país resultan muy interesantes, por ejemplo; en 1993, los mercados de Colombia y Venezuela compraron al mundo bienes por una cantidad de 21 mil millones de dólares de los cuales México les exportó 461 millones. Además se promoverá la mayor utilización y empleo de recursos e insumos de la región en el comercio recíproco.

Este Tratado incluye los siguientes temas: Trato nacional, medidas fito y zoonosanitarias, reglas de origen, procedimientos aduanales, salvaguardas, prácticas desleales de comercio internacional entre otros, incluyendo un programa de desgravación arancelaria a 10 años para el universo de productos industriales.

En el sector agropecuario se considera una desgravación a diez años. Para las medidas fito y zoonosanitarias se acordó el uso de medidas internacionales como una base para la elaboración, adopción y aplicación de medidas fitozoonosanitarias. Las reglas de origen se consideraron para eliminar la triangulación, y asegurar que los beneficios del tratado permanezcan en la región, estas reglas se establecieron de la siguiente manera.

---

<sup>11</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres. 1992. P 21

Bienes producidos totalmente en la región, bienes que cumplan con una transformación sustancial con base al cambio arancelario y/o que cumplan con un requisito de contenido regional, de cuyo contenido el valor será del 55% bajo el método de valor de transacción, salvo algunos productos cuyo contenido regional será de 40% los primeros tres años, 45% por tres años más, y posteriormente del 50%

Para la regulación y certificación y verificación del origen se considero un capítulo mas sobre “procedimientos aduanales”. La responsabilidad del origen es tarea del exportador y las autoridades del país de origen serán las encargadas de validar el certificado

Existe un capítulo sobre las practicas desleales al comercio entre estas naciones, en el cual se establece el compromiso de no conceder subsidios a bienes industriales destinados a la comercialización en los mercados de las otras partes, para ello cada país aplicara su legislación de conformidad con el GATT.

Además se prevé la aplicación de medidas de salvaguarda para proteger a la industria nacional, contra aumentos en las importaciones que causen daño o amenacen causarlo.

Estos tratados representan el esfuerzo del gobierno por establecer las condiciones necesarias para promover la diversificación de mercados y lograr una mayor internación de productos nacionales a mercados distintos de los tradicionales.

A pesar de que estos tratados representan la oportunidad de ingresar a un mercado gigantesco para nuestros productos, también existen dificultades para ingresar a él, principalmente porque en muchos aspectos estos mercados se han convertido mas en competitivos que complementarios entre si

Existe además de estos tratados uno más que para nosotros destaca en importancia por las características que ofrece este mercado, el Tratado de libre Comercio firmado entre México y Costa Rica el 5 de abril de 1994<sup>11</sup>, representó para los mexicanos y sobre todo para las pequeñas empresas la posibilidad de ingresar a un mercado con un potencial importante, pues debemos considerar que aun sin este Tratado, México representa un socio importante para este país, pues el 70% de las importaciones hechas por Costa Rica provienen de México

Este acuerdo representa para México, la posibilidad de incrementar sus exportaciones a este país, y colocar de manera directa un mayor número de productos, que al ingresar a este mercado sin aranceles y cuotas, cuentan con un mejor nivel de precios al consumidor lo que proporciona la posibilidad de establecer una posición importante dentro del mercado costarricense.

El 70% de las exportaciones de México a Costa Rica cuentan con un arancel cero desde la firma del Tratado, un 20% tendrá una desgravación a lo largo de veinte años, y el diez por ciento restante será a los diez años siguientes de la firma.

Los subsidios quedan excluidos para los productos que tengan una desgravación total. Existirán medidas de salvaguarda, las cuales serán solamente de carácter arancelario y tendrán duración máxima de un año.

Las medidas fitozoosanitarias, y las reglas de origen son casi iguales a las establecidas en los Tratados celebrados con Estados Unidos y Canadá, y las del G3.

A pesar de que en los últimos años nuestro país ha buscado fehacientemente, la diversificación de mercados se ha quedado solo en buenas intenciones, pues aunque la firma de nuevos tratados trajo consigo el incremento de exportaciones, la tendencia a manejar un porcentaje importante con Estados Unidos ha continuado, como lo veremos en los siguientes cuadros.

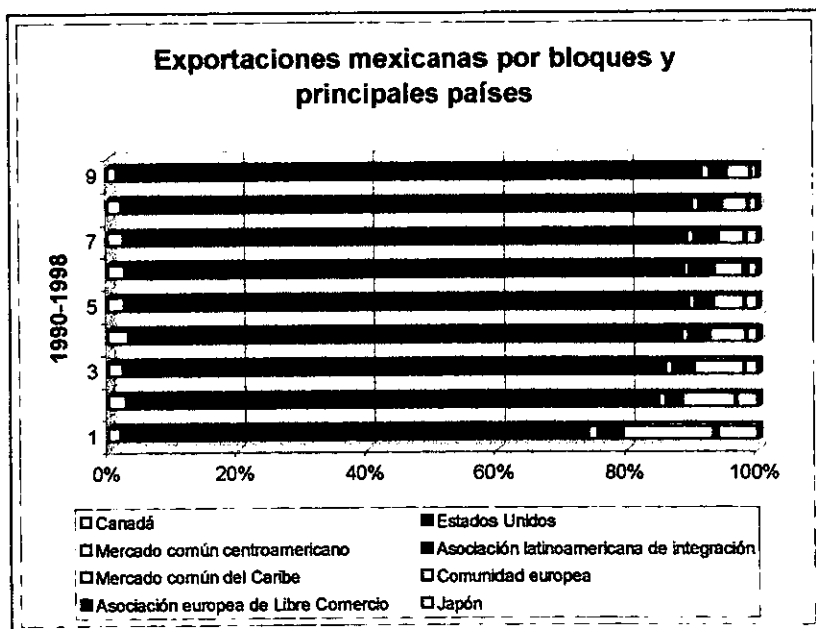
---

<sup>11</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, 1993  
P. 25

**COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO POR BLOQUES ECONÓMICOS Y PRINCIPALES PAÍSES**  
**EXPORTACIÓN**  
(MILLONES DE DÓLARES)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	2055.508	1694.655	2606.226	1490.9	1904.75	2463.686	1548.154	666.711	1463.972
América del norte	476.456	35.077	1036.468	43.657	53.412	68.451	82.781	96.684	104.8
Canadá	458	1.125	999	1.541	1.469	1.979	2.170	2.156	1.518
Estados Unidos	18.456	33.952	37.468	42.116	51.943	66.472	80.611	94.528	103.282
Mercado común centroamericano	345	411	477	473	530	694	855	1.114	1.283
Asociación latinoamericana de integración	882	986	1.361	1.585	1.590	2.853	3.457	3.737	2.992
Mercado común del Caribe	132	112	157	118	160	143	203	202	225
Comunidad europea	3.547	3.338	3.397	2.658	2.748	3.382	3.553	4.020	3.897
Asociación europea de Libre Comercio	215	146	138	152	169	624	399	358	275
Japón	1.505	1.240	793	700	988	928	1.363	1.156	851

Fuente: INEGI. Banco de Información Estadística.



Fuente: INEGI. Banco de Información Estadística.



Como podemos ver en la gráfica anterior, las exportaciones de nuestro país siguen manteniendo una tendencia de destino muy fuerte hacia el mercado norteamericano como consecuencia directa de esta dependencia, se encuentra el fuerte nivel de vulnerabilidad que mantiene nuestro país respecto a la política comercial estadounidense. Es por ello que a lo largo de estos años, México ha sido fuertemente presionado por el gobierno de Estados Unidos para que se adapte a las políticas comerciales que favorecen en su mayoría a las empresas norteamericanas.

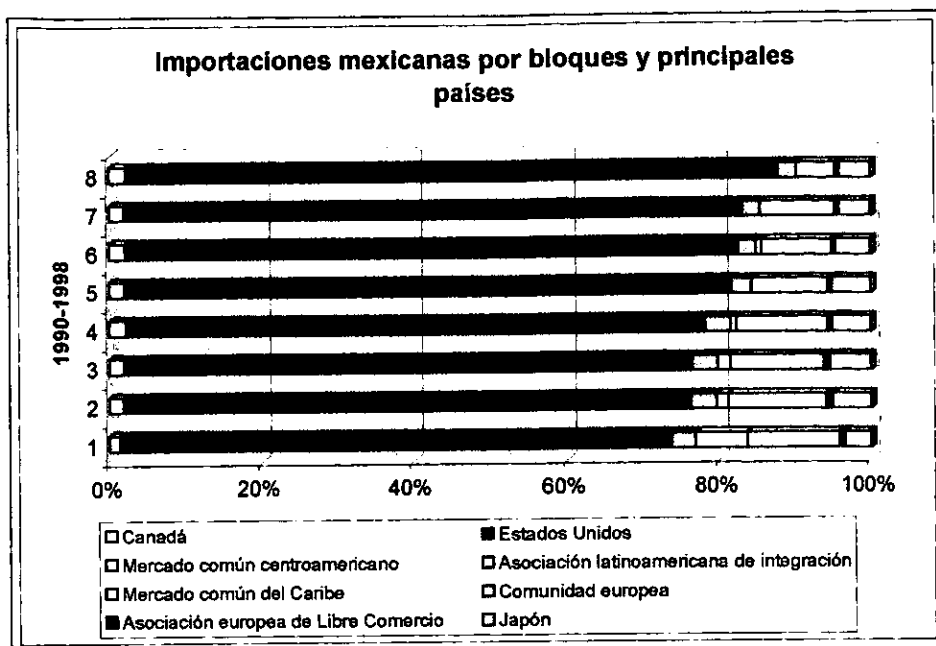
Desafortunadamente, esta tendencia no solo es marcada en el aspecto de las exportaciones, sino que las importaciones plantean un cuadro similar, lo cual hace aún más vulnerable nuestra economía, y principalmente nuestro comercio exterior.

El cuadro siguiente nos permitirá observar de manera más específica la tendencia que han manejado nuestras importaciones a lo largo de la última década:

COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO POR BLOQUES ECONÓMICOS Y PRINCIPALES PAÍSES  
IMPORTACION  
(MILLONES DE DÓLARES)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	399.449	1126.945	1505.078	592.001	1153.01	559.393	1184.034	795.64	816.335
América del norte	25.101	706.87	45.329	47.702	58.608	55.368	69.371	84.149	95.705
Canadá	458	670	1.051	1.163	1.690	1.374	1.743	1.968	2.290
Estados Unidos	20.521	36.867	44.278	46.539	57.008	53.994	67.628	82.181	93.415
Mercado común Centroamericano	102	146	125	114	143	86	170	199	219
Asociación latinoamericana de integración	1.281	1.579	2.032	2.153	2.539	1.758	1.963	2.272	2.560
Mercado común del Caribe	5.287	3.501	918	1.017	550	78	617	79	60
Comunidad europea	5.198	6.196	7.650	7.701	8.952	6.724	7.732	9.900	5.510
Asociación europea de Libre Comercio	361	407	529	530	529	414	484	616	648
Japón	1.582	1.799	3.067	3.428	3.891	3.543	3.968	4.319	4.560

Fuente: INEGI. Banco de Información Económica.



Fuente: INEGI. Banco de Información Económica.

Como hemos visto la gráfica anterior nos muestra la misma tendencia que la gráfica de exportaciones, aunque nuestro comercio exterior se ha incrementado en los últimos años a raíz de la firma de importantes tratados comerciales, ello no ha permitido lograr el objetivo fundamental de la política comercial de los últimos años, la cual ha buscado incrementar los niveles de exportaciones, pero sobre todo, lograr ingresar a nuevos mercados, o por lo menos, manejar un comercio exterior con menor dependencia al estadounidense, objetivo que como hemos visto no se ha logrado.

Si bien es cierto que el comercio exterior de nuestro país se ha incrementado en los últimos años, también lo es que el comercio con Estados Unidos se ha incrementado en la misma proporción, pues desde 1990 hasta 1998, se ha manejado entre el 70% y 80% del comercio exterior del país con nuestro vecino del norte, e incluso ha llegado a incrementarse a partir del segundo período de los noventa, ello como resultado en parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

A pesar de los esfuerzos, tanto de organismos gubernamentales como privados, que promueven las exportaciones y a su vez la diversificación de mercados, poca ha sido la respuesta de los empresarios nacionales, que siguen esforzándose por participar activamente en el mercado norteamericano

Es por todo lo anterior que la necesidad de diversificar nuestro comercio resulta evidente, pues mientras mantengamos esta tendencia nuestra economía seguirá siendo vulnerable a los embates de la política comercial estadounidense, que en los últimos años ha manejado una política meramente proteccionista hacia las importaciones de otros países, además no debemos olvidar que una de las políticas norteamericanas ha sido no depender de un sólo proveedor para su mercado, es por ello que el riesgo de esta dependencia con Estados Unidos es cada día más alto para México

Considerando que la calidad de nuestros productos esta al nivel de los mercados internacionales, hoy más que nunca la diversificación de mercados se hace necesaria, y es la respuesta al problema que desde hace años ha enfrentado nuestro sector externo.

Los tratados, firmados con países de la zona, sirven de base para la búsqueda de nuevos mercados pues es necesario que México busque fomentar sus exportaciones hacia su propia área comercial, es decir centro y sur América, áreas que ha tenido descuidadas desde hace tiempo a pesar de las características similares con las que cuentan.

El reto no es fácil pues aunque los tratados han servido, la escasez de una cultura exportadora entre nuestros empresarios no ha ayudado al propósito nacional de la diversificación comercial, sin embargo actualmente una gran cantidad de autores dedican sus investigaciones hacia la promoción de una cultura exportadora y de calidad total, lo que con el tiempo permitirá que nuestros empresarios logren exportar más y mejor

La importancia, no sólo de promover las exportaciones sino de destinarlas hacia diferentes mercados es fundamental, pues como es bien sabido por todos, los niveles de dependencia que a lo largo de todos estos años, nuestro país ha mantenido con nuestro vecino del norte, han llevado a nuestra economía por un rumbo, (que a pesar de ser el necesario) que no se ha

tomado en el mejor momento, ni con la preparación suficiente por parte de nuestra industria

Hoy más que nunca es necesario que México fomente la diversificación de nuestro comercio, pues la apertura comercial toma mas fuerza cada día, y los distintos países se posicionan en nuevos mercados incluyendo el nuestro, lo que esta orillando a muchas empresas a la mejora continua o a su desaparición.

En nuestro país existe una gran cantidad de empresas de distintos tamaños que se han mantenido en el mercado gracias a los niveles de calidad, innovación y competitividad que mantiene en sus productos, estas empresas pueden ser excelentes representantes de nuestra industria nacional en el extranjero, y por tal motivo es necesario que los programas de promoción ofrezcan mejores y mayores ventajas que logren establecerse como comparativas frente a nuestros competidores en el extranjero.

Es importante que nuestro país diversifique su comercio de manera rápida y efectiva para poder aprovechar las ventajas de los tratados comerciales firmados en los últimos años, y sobre todo lograr el posicionamiento comercial de nuestros productos en un mayor número de mercados extranjeros, logrando de esta manera sacudir la dependencia que hemos manejado con los EE.UU., lo cual nos dará una mayor capacidad negociadora frente a nuestro vecino del norte, y lograr aprovechar las ventajas de esta etapa liberalizadora mundial.

### **1.5 Postura del sector empresarial frente al proceso de apertura comercial en México.**

Cuando Miguel de la Madrid asume la presidencia el grupo empresarial ya había tomado ya una fuerza impresionante, pues contaba con el apoyo nacional al acusar al Estado de la actual crisis, y con el apoyo internacional al haberse fusionado con grandes empresas internacionales, las cuales pugnaban por la inmediata apertura comercial.

El sector empresarial se pronunció por el establecimiento de la llamada “economía social de mercado”, que se caracteriza por

- El establecimiento de un seguro social generalizado que protegiera en lo fundamental a los más débiles
- La preservación de la libre competencia, pero evitando la creación de monopolios.
- Ausencia de proteccionismo
- Programas de fomento a la pequeña y mediana industria.
- Ausencia de controles de precios.
- Garantía de la estabilidad de precios. (garantía constitucional de que nunca habrá inflación)
- Eliminación de la lucha de clases.<sup>45</sup>

Como podemos ver claramente, los aspectos antes mencionados evidenciaban el apoyo que el sector empresarial brindaba a favor de las tendencias liberadoras de la economía, pues es clara la búsqueda de condiciones propicias para el establecimiento y desarrollo de la libre empresa, sin la tutela del Estado

El sector empresarial encontraba en el nuevo modelo económico la posibilidad de escalar en los niveles más importantes de la vida política, económica y social del país, por tal razón apoyaba desmedidamente las nuevas tendencias económicas nacionales.

---

<sup>45</sup> Decisión. No 63. año VI. mayo de 1984 p 15

No debemos olvidar que una gran parte de las industrias se asociaron en los años cincuenta, con grandes empresas trasnacionales, recién llegadas a nuestro país, o a otras ya establecidas desde décadas pasadas, y que habían logrado posicionarse en el mercado nacional. Al asociarse con estas empresas el apoyo a la apertura comercial era inminente, pues las ventajas de esta se dejarían sentir en favor de las grandes trasnacionales.

Considerando que un gran número de empresas trasnacionales han logrado invertir de manera directa en nuestro país, entendemos que existe una importante cantidad de sucursales de dichas empresas, las cuales veían mermada su capacidad expansionista al encontrarse, con mercado que cerraba sus fronteras las importaciones lo cual no le permitía en muchos de los casos aprovechar sus economías de escala.

Estas empresas pugnaron por la apertura comercial, pues esta les traería enormes ventajas, permitiéndoles importar mayor cantidad de tecnología de sus plantas matrices, y aprovechando del mercado nacional solo la mano de obra y materias primas baratas, con lo cual lograrían establecer verdaderas economías de escala a nivel internacional.

Así desde finales de 1985, cuando la apertura comercial se da de hecho, es decir, cuando el ingreso al GATT se mostraba como uno de los elementos que darían pauta al inicio de la etapa liberalizadora en nuestro país, la mayor parte del sector empresarial se manifestó a favor del ingreso de México al este organismo, así como el apoyo a las nuevas políticas comerciales.

Sólo una pequeña parte del sector empresarial pugnó por el rechazo a estas medidas comerciales, pues consideraba que las circunstancias resultantes de esta nueva política comercial resultarían desastrosas para la micro y pequeña empresa, la cual se vería obligada a competir con nuevos y mejores productos no solo en el extranjero sino en su propio mercado nacional.

Esta pequeña fracción del sector empresarial, la constituía la pequeña industria representada por CANACINTRA:

“ El presidente de la Cámara nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), Carlos Mireles, señaló ayer que es necesario redefinir la postura de México en aspectos tan relevantes como la deuda externa y política comercial, además de que manifestó una vez más su rechazo al ingreso de México al GATT, pues de principio se verá lesionada nuestra soberanía en el manejo de la política económica y de nuestros recursos naturales no renovables”.<sup>46</sup>

Considerando la premisa que la mayor parte de las empresas nacionales son micro, pequeñas y medianas, era importante considerar las advertencias hechas por este sector de la sociedad empresarial, sin embargo desoyendo las voces de CANACINTRA, México ingreso al GATT y con ello aceptaba de hecho la nueva tendencia de la política comercial del país, que con la llegada de Carlos Salinas de Gortari, profundizó su tendencia liberalista.

En México poco a poco, el capital trasnacional se fue relacionado con la burguesía capitalista nacional para dar origen a empresas importantes en el mercado nacional, las cuales en muchos de los casos competían con la pequeña industria de manera desleal, y para las cuales la apertura comercial representaba la posibilidad de ganar la lucha por el control de la economía nacional al Estado.

Lentamente México se fue perfilando hacia la apertura comercial, considerando que contaba con el apoyo de las principales empresas nacionales (muchas de las cuales atendían a las necesidades del capital extranjero), y sin considerar la pequeña fracción de la industria nacional.

Considerando la posibilidad de que con la consolidación de una apertura indiscriminada a productos provenientes del extranjero, la micro y pequeña industria se vería desplazada en su propio mercado, esta fracción del núcleo empresarial se propuso manejar una argumentación importante para desvirtuar la acción gubernamental tendiente a la apertura, sin embargo de poco sirvieron las expresiones de descontento manejadas en importantes

---

<sup>46</sup> Uno más uno. 22 de noviembre de 1985 P. 13

foros empresariales a nivel nacional, pues era la fracción más débil del sector empresarial la que se oponía a tan aclamada política gubernamental.

Con una postura dividida por parte del sector empresarial nacional, la nación decide configurar las acciones que desembocarían en las políticas liberalistas en la segunda mitad de la década de los ochenta, desoyendo las voces de organismos como CANACINTRA, y atendiendo a la postura de las grandes empresas nacionales fusionadas con importantes transnacionales, el gobierno asumió la segunda postura como la actitud generalizada del sector empresarial y estableció la plena colaboración de este sector hacia la nueva política económica nacional



## **2. PROBLEMÁTICA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA TEXTIL MEXICANA A PARTIR DE LA DÉCADA DE LOS NOVENTAS.**

Una de las industrias con mayor antigüedad en nuestro país es la industria textil, esta ha acogido a un gran número de trabajadores a lo largo de la historia de nuestro país, pero en particular en los últimos años, en los que las tendencias económicas obligaron a muchas de nuestras empresas afrontar los cambios circunstanciales de su entorno.

El sector textil nacional se había dedicado hasta finales de la década de los ochenta a la satisfacción del mercado nacional. Como parte integrante de la industria nacional el sector textil disfrutó de las bonanzas del Estado benefactor, y al igual que muchas otras industrias fabricaba productos de mala calidad apoyado en la economía de invernadero que favorecía el crecimiento artificial de las empresas.

De la misma manera que la mayoría de los sectores industriales, el textil no fue indiferente a las consecuencias del modelo de “sustitución de importaciones” y el desarrollo estabilizador, y a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa, cuando la aplicación del modelo neoliberal llega al país, las empresas textiles sufren las consecuencias de la falta de tecnología y calidad en sus productos.

El mercado nacional rápidamente se ve inundado de productos importados de buena calidad y menor precio, lo que obliga a la industria textil como a muchas otras reestructurar sus empresas para hacer frente a la competencia en su propio mercado.

Actualmente la industria textil no ha buscado sólo el crecimiento dentro del mercado nacional, sino que ha buscado estar a la vanguardia en los acontecimientos internacionales, que han llevado a nuestro país a firmar importantes tratados comerciales con sus principales socios.

Resultado de estos tratados ha sido la progresiva eliminación de barreras arancelarias que han generado una competencia en los mercados internacionales. La colocación y permanencia de productos en el extranjero se ha convertido en la prioridad de la mayoría de las empresas nacionales, dentro de las cuales no es la excepción la empresa textil, la cual ha crecido de manera importante en los últimos años y no sólo las grandes empresas de este sector, sino también las micro y pequeñas empresas, que día a día ganan terreno en el mercado nacional e internacional, elaborando productos de altos niveles de calidad y constituyendo una de las fuentes más importantes de empleo en el país.

A pesar de que la industria textil se ha constituido como una de las más infantiles en el mercado nacional, y una de las que manejan tecnología poco reciente, e incluso se ha considerado como una industria artesanal, pero la importancia de la misma en la economía nacional la ha llevado a ser una de las más importantes dentro de la estructura económica de nuestro país.

El área textil de la misma forma que las otras ramas de la industria nacional ha sufrido los embates del nuevo juego económico que ha llevado a las empresas a conseguir la “trilogía de la competitividad”, es decir, ha tenido que adaptarse a las nuevas corrientes económicas que han exigido la mejora total en la calidad de los productos o la desaparición de las empresas.

Es una satisfacción considerar que a pesar de las carencias de nuestra industria textil esta ha logrado mantenerse y crecer en un mercado nacional que se ha vuelto más exigente e incluso hostil para los productos de origen nacional.

## **2.1 Estructura y comportamiento de la industria textil en México.**

Considerando en su totalidad a la industria textil podemos decir que esta rama industrial ha sido una de las pioneras del sector manufacturero nacional. Puesto que desde la época colonial ha contribuido de manera importante en el abastecimiento de telas y ropa para el mercado interno y en la absorción de mano de obra. Aunque ha sido una actividad tradicional de la economía desde el siglo XVIII, la industria se estableció como tal a principios del siglo XX, cuando ya era constituida por un conjunto de 120 plantas

La ubicación de la industria se caracterizó por la búsqueda de tres factores fundamentales para su desarrollo: el suministro de agua, la disponibilidad de mano de obra y la ubicación de los mercados

La industria se originó desde los obrajes coloniales, que producían telas e hilos de algodón y lana y cuyos años de auge fueron de 1790 a 1810. El efecto combinado del enorme contrabando de telas de Estados Unidos e Inglaterra y el clima de inestabilidad creado por la guerra de independencia provocó que muchos de los españoles dueños de los obrajes retiraran su capital y los desmantelaran.

De 1810 a 1910 la industria se comportó según los cambios en las políticas de industrialización del país. En cualquier caso, en esa época el sector manufacturero tuvo una notable mejoría y tendencia creciente de largo plazo. En cuanto al sector textil, en 1854 había 42 establecimientos con 4 393 telares equipados con 161 860 husos que daban empleo a 10 316 obreros. En 1903 las cifras habían ascendido a 120 unidades, 20,506 telares, 641 060 husos y 27 706 obreros.<sup>47</sup>

Consecuencia secundaria del período revolucionario fue la parálisis de numerosos sectores económicos, pero el textil no fue uno de ellos. La necesidad de abastecer a las fuerzas en pugna, y la demanda del exterior generada por la primera guerra mundial, permitieron al sector mantenerse activo mientras el resto de la economía sufría los estragos de la lucha armada. Sin embargo, no fue hasta 1919 cuando la actividad textil recuperó su nivel previo a la Revolución. En 1930 el número de establecimientos había llegado a 141, con 29 229 telares, 38 860 obreros y un consumo de 40 585 toneladas de algodón.<sup>48</sup>

La economía mexicana cambió radicalmente durante la década de los treinta. Se hicieron cuantiosas inversiones en infraestructura básica, se expropiaron sectores prioritarios, como el petróleo y se crearon diversas instituciones de crédito y fomento. Todo ello aunado a un profundo cambio social y político, lo que permitió una fuerte reactivación económica y el posterior crecimiento industrial.

---

<sup>47</sup> Martínez del Campo, Manuel. Industrialización en México hacia un análisis crítico. El Colegio de México. México 1985. Pp 65-68.

<sup>48</sup> Valladares Flores, Eréndira. La industria textil del algodón en México y sus perspectivas de exportación. tesis UNAM, México 1959. Pp 84-87

Como consecuencia del incremento de la demanda de bienes durante la segunda guerra mundial, los cambios jurídicos destinados a promover la industria, y el estímulo directo que proporcionó el Estado, en los primeros años de la década de los cuarenta la producción manufacturera tuvo un crecimiento notable. Registrándose uno de los avances más notables en la industria textil, cuya tasa de crecimiento de 1939 a 1943 fue de más del doble que la del resto de la manufacturera. En esos años el valor de la producción pasó de 195 millones de pesos en 1939 a 432 millones en 1943 con un crecimiento anual de 22%, sólo superado por la producción de jabón, alcohol, cemento, conservas alimenticias, cerillos y azulejos.<sup>49</sup>

Con el establecimiento de grandes fábricas en las ramas de la siderurgia, la celulosa, el papel y los fertilizantes, se inició la modernización del sector manufacturero, incluidos desde luego el sector textil, aunque el notable financiamiento que se otorgó al sector industrial apoyó al incremento de la producción industrial que logró casi duplicar su producción total.

En la década de los cincuenta la composición del sector manufacturero se modificó. Las ramas dinámicas (bienes intermedios, de capital y de consumo duradero) crecieron mucho más que las del sector tradicional (industria alimenticia, textil, del calzado y otras). La participación del sector textil en su conjunto pasó de 15.6% en 1950 a 10.3% en 1958, pese a que en el período mencionado el volumen de la producción del sector no dejó de crecer.

Durante de la década de los sesenta dos fenómenos importantes afectaron al sector textil: la sustitución de importaciones de bienes de consumo intermedio y el surgimiento de nuevos productos. Como resultado del crecimiento de las ramas dinámicas, el sector textil redujo aún más su participación relativa dentro del total manufacturero. Ello a pesar de que la producción de hilados y telas tuvo un gran crecimiento, debido en parte a la irrupción de fibras, surgidas a finales de los cincuenta

---

<sup>49</sup>Valladares Flores. *Ibid.*, p. 89.

Durante la década de los sesenta y setenta, dos fueron las principales características del sector textil. siguió perdiendo peso relativo en beneficio de los bienes de consumo durable, y la producción de fibras químicas registró un alto crecimiento. Algunas filiales de las principales empresas del ramo (Dupont, Monsanto, Celanese y BASF entre otras) se establecieron en el país e iniciaron diversas operaciones con fibras derivadas de petroquímicos, cuyo mercado dominaron por completo. El índice de crecimiento anual del volumen de la producción en este rubro fue de 23% de 1970 a 1976.

En la década de los ochenta el comportamiento del sector textil se caracterizó por comportarse de manera heterogénea, con altibajos en el producto; su participación en el PIB manufacturero disminuyó de 6.3% en 1980 a 5.4% en 1989.<sup>50</sup> A partir de 1986 México Ingresó al GATT, sorprendiendo a los productores de textiles, que no contaban con la capacidad productiva para competir en el mercado internacional, debido a las políticas proteccionistas de décadas anteriores, y donde los empresarios del país satisfacían en su totalidad la demanda interna y no tenían que competir en el mercado con empresarios extranjeros. “A partir de 1988, ante la apertura comercial y variaciones en el tipo de cambio real, se puso de manifiesto la falta de competitividad de la industria, fundamentalmente por el atraso tecnológico en las empresas”<sup>51</sup>

En 1989 el sector textil y del vestido participó con un 2.5% del PIB y sus exportaciones ascendieron a 386 millones de dólares casi un 2% de las totales. Sin embargo, el mercado importante sigue siendo el interno, pues para ese momento el sector destinaba el 90% de su producción y ocupaba a unas 800 000 personas, componiéndose de alrededor de 2 248 empresas, clasificadas de la manera siguiente. 86% como micro y pequeñas industrias y 14% como medianas y grandes.<sup>52</sup> La década de los noventa tuvo un comienzo negativo para el sector textil, pues la balanza comercial de este sector mantuvo una tendencia negativa, que comenzó en 1990. Mientras las exportaciones mantenían un decremento constante las importaciones tuvieron un crecimiento de casi un 40%<sup>53</sup>

---

<sup>50</sup> Véase Cámara Nacional de la Industria Textil Repercusiones de la apertura comercial en la industria textil, mimeo. México, 1990. P. 34

<sup>51</sup> Bancomer. Informe económico, México, 1996. P. 21-23

<sup>52</sup> Cámara Nacional de la Industria Textil. Memoria Estadística, 1990, P. 26

<sup>53</sup> El mercado de valores, año L. núm 16, México, agosto de 1990. P. 17.

## **ESTA TESIS NO SALE DE LA BIBLIOTECA**

El fenómeno de la apertura comercial iniciado en la segunda mitad de la década de los ochenta afectó directamente a muchas ramas industriales siendo una en las que mayores efectos tuvo, la del sector textil, pues como explicábamos líneas atrás, la tendencia negativa de este sector comenzó desde 1990.

La importación de productos provenientes de Asia y Estados Unidos principalmente, orilló a la industria textil mexicana a tener una competencia muy fuerte en el mercado interno, que lentamente fue desplazando a los productos nacionales, como respuesta de la mala calidad y falta de diseño de los mismos, aunado a los altos precios de la industria. Otro elemento de importancia fue que la apertura en este sector no fue paulatina, por lo que los controles sobre la importación no resultaron adecuados y las normas aduanales de etiquetado y garantía fueron menos rigurosas que las establecidas para los industriales nacionales.

Los datos globales que en 1990 se manejaron no indicaban que todas las industrias del sector se encontraran en la misma situación, pues existen algunas empresas que hasta el momento han mantenido un crecimiento constante, ya sea porque han conquistado una posición en el mercado de exportación o porque el lugar que ocupan en la cadena les ha permitido beneficiarse de la apertura al exterior. Es el caso de algunas empresas de confección que, en ocasiones con telas de importación, elaboran prendas intensivas en mano de obra y diseños de alta calidad que se han colocado con éxito en el mercado internacional.

Considerando las experiencias de empresas textiles exitosas en los mercados internacionales, los principales organismos nacionales que se encargan de la promoción de las exportaciones han dedicado amplios proyectos de apoyo para la industria textil, con el objetivo primordial de lograr colocar una mayor cantidad de productos de este sector en los mercados nacionales y extranjeros, aprovechando las ventajas comparativas que ofrecen para los industriales nacionales los programas gubernamentales, así como la excesiva oferta de mano de obra.

Con el objetivo de evaluar la situación del sector textil en la actualidad es necesario conocer el desarrollo que ha tenido a lo largo de su historia y muy específicamente en la última década, en la que se ha enfrentado a cambios trascendentales para el desarrollo de la industria. Con más de un siglo de existencia, la cadena de la producción textil se enfrenta actualmente a uno de los retos más importantes de su historia; el de la competencia externa. La apertura del país puso a este sector –importante por sus efectos sociales en el empleo y el abasto, aunque su peso cuantitativo en la economía es reducido- ante la necesidad de modernizarse para aumentar la productividad y la calidad de sus bienes.

La industria textil se ubica dentro de las industrias ligeras productoras de bienes de uso o de consumo. Esto es así porque la mayoría de sus productos están encaminados al consumo final.

Actualmente, conforme a la clasificación CMAP, la industria textil considerada en sentido estricto puede comprender 27 clases de actividades, de las cuales tres se refieren a la preparación, hilado y tejido de fibras duras, una a fabricación de cordelería de todo tipo y las 23 restantes se dedican principalmente al hilado, tejido y acabado de fibras blandas, tanto fibras naturales como artificiales y sintéticas, ya sean tejidos planos o de punto, así como a la fabricación de productos terminados procesados directamente a través del tejido, tales como blancos para el hogar, tapetes y alfombras, así como textiles industriales.<sup>54</sup>

El sector textil está clasificado dentro de la rama II de la industria manufacturera. Para realizar su análisis se dividió la industria en cuatro grandes grupos:

1. Hilados y tejidos de fibras blandas. Estos establecimientos se dedican a la preparación de fibras para hacer hilados mediante operaciones de despepite, carbonizado, limpieza, cordado y peinado. Así, como procesos tales como molinaje, hilado, torcido, texturado, tejido, blanqueado, teñido y estampado de telas. Sus actividades son: despepite y empaque de algodón, preparación de fibras blandas para hilados, hilos y hilados para coser y tejer e hilados y tejidos para fibras blandas.

---

<sup>54</sup> INEGI Clasificación mexicana de actividades económicas y productos México 1989. Pp 29-38

2. Hilados y tejidos para fibras duras. Los establecimientos incluidos en esta rama se dedican al desfibrado y a la preparación de fibras duras para su hilado. Así mismo, realizan las actividades necesarias para su hilado como son: el hilado, el torcido, el tejido y el acabado de las mismas. Sus actividades son: henequén y preparación, hilado de ixtles y de otras fibras duras.
3. Otras industrias textiles. Son las empresas que fabrican diversos productos textiles tales como: tejido, impregnados o bata, alfombras, bataneados, alfombras, tapetes y entretelas, colchas, toallas y manteles, encajes y cintas. Sus actividades son: telas impermeabilizadas e impregnadas, alfombras, telas afelpadas, fieltros y guantes, encajes, cintas y tejidos angostos, algodón absorbente, vendas y similares, y otros textiles.
4. Prendas de vestir. Se clasifican en esta rama los establecimientos que se dedican a la confección de prendas de vestir y accesorios mediante el corte y costura de telas y otros materiales. Sus actividades son: artículos de punto, como las medias, calcetines y otros artículos de punto. Ropa interior y exterior, ropa exterior excepto camisas. Confección de camisas y ropa interior, brasieres, fajas y similares. Otras prendas de vestir como sombreros, gorras que no sean de palma, guantes, pañuelos, corbatas y similares.

Una de las características principales del sector textil es su alto grado de heterogeneidad en el uso de los factores productivos, el tamaño de la planta y el número de empresas. Aunque hay diferencias entre cada etapa productiva, en todos los casos la industria padece de una gran disparidad entre el grupo de empresas modernizado, intensivo en capital y con niveles adecuados de eficiencia y calidad, y el rezagado tecnológicamente, con las plantas reducidas y resultados pobres en términos de uso de los factores de calidad.<sup>55</sup>

---

<sup>55</sup> Sector textil, estudio elaborado para el gobierno de México por el Boston Consulting Group, editado por Bancomext y Secofi, México, 1988. P. 64



Otra característica importante es que en las dos primeras etapas (las fibras y los hilados) hay un uso intensivo de capital y coexisten pocos productores, y en las últimas, (acabados y confección) es intensiva en mano de obra y con muchos productores, esto como respuesta a que el uso de capital en esta etapa es de menores dimensiones.<sup>56</sup>

Actualmente, el reto es ampliar la presencia del sector en los mercados internacionales, incrementando las exportaciones y aprovechando las ventajas del sector. Por ello es importante conocer el desarrollo que ha tenido la industria textil nacional en la última década, para de esta manera conocer los puntos débiles y fuertes de esta rama industrial, para hacer un análisis real que nos permita conocer las posibilidades de crecimiento a nivel nacional e internacional de nuestra industria textil.

### **2.1.1 Estratificación de las empresas textiles mexicanas.**

Dentro del sector textil al igual que en la totalidad de las industrias a nivel nacional, las empresas se clasifican por tamaño, considerando aspectos como; el número de empleados contratados, los niveles de ventas y el tipo de tecnología que manejan.

Así pues en nuestro país las empresas se clasifican en tres niveles, que a continuación mencionamos:

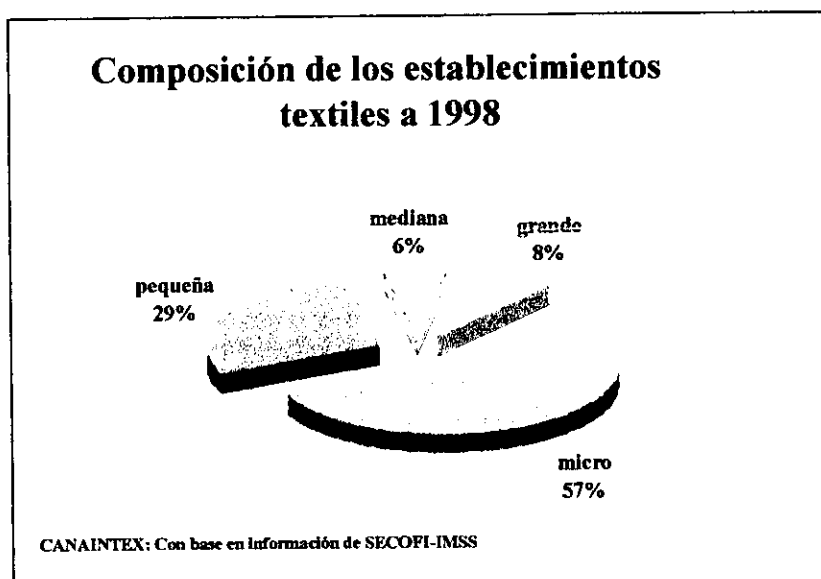
- Empresas grandes. Son aquellas que tienen un nivel de ventas anuales superior a los 20'000,000 de pesos; cuentan, por lo general, con tecnologías avanzadas, están ubicadas en regiones del país donde el nivel de infraestructura es bueno, y generan fuentes de empleo. Además se considera que sus recursos humanos deben superar los 250 empleados.
- Las empresas medianas presentan niveles de ventas anuales no rebasen el equivalente a 20'000,000 de pesos, en la mayoría de ellas la tecnología con que realizan sus actividades requiere renovación, generalmente se ubican en regiones ubicadas con niveles altos de infraestructura, y manejan una nómina que se establece entre los 101 a 250 empleados.

---

<sup>56</sup> El mercado de valores, año I, núm. 1, México. 1 de enero de 1990 P. 26.

- Las pequeñas empresas se caracterizan por reportar niveles de ventas anuales no rebasen el equivalente a 9'000,000 pesos, se encuentran ubicadas en zonas consideradas con niveles medios de infraestructura. El rango de empleados contratados en este tipo de empresas va de 16 a 100.
- Las micro empresas son aquellas que se caracterizan por tener ventas anuales no rebasen el equivalente a 900,000 pesos anuales, generalmente se ubican en domicilios comerciales y en zonas que generalmente carecen de infraestructura, y muchas de ellas son consideradas familiares. El número de empleados que manejan este tipo de empresas es de 1 hasta 15.<sup>53</sup>

Tomando en cuenta la clasificación vigente desde 1993 para los diferentes estratos empresariales, la situación para la industria textil era la siguiente en 1998: 57.2% de las empresas eran micro, 28.5% pequeñas, 8.2% medianas y 6.1% grandes.

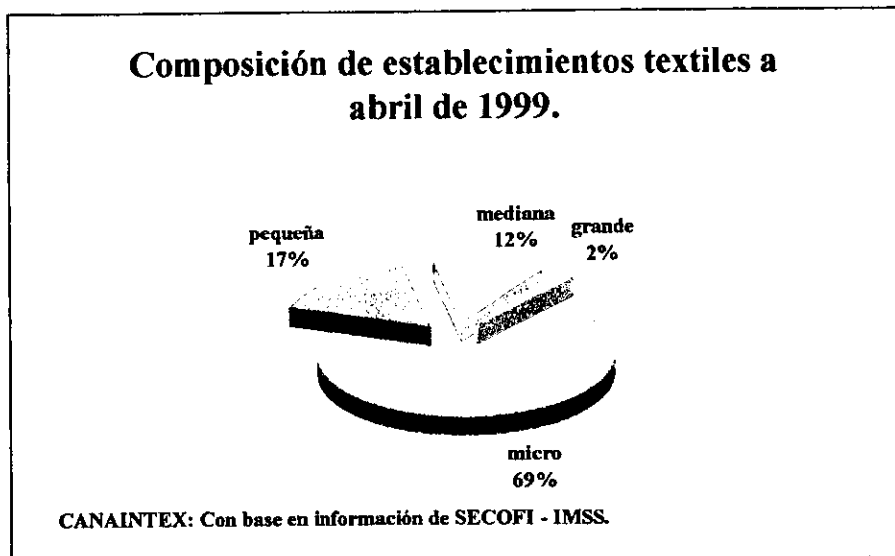


Fuente: Tomado de internet <http://www.canintex.org.mx/informac/textiles/images/>

<sup>53</sup> Competitividad internacional su aplicación a la pequeña y mediana empresa. BANCOMEXT.

Con el nuevo Acuerdo de Estratificación de Empresas de la SECOFI, vigente a partir del 31 de marzo de 1999, que considera a las micro empresas como las que emplean hasta 30 trabajadores; la pequeña de 31 a 100; la mediana de 101 a 500 y la grande de 501 en adelante, la situación para la industria textil quedó en la siguiente forma para abril de 1999: 69.2% de las empresas fue micro, 16.6% pequeñas, 12.2% medianas y 2.0% grandes.

Lo que viene a significar que con esta nueva clasificación muchas de las empresas pequeñas pasaron al estrato de micros, las cuales se incrementaron en números absolutos de diciembre de 1998 a abril de 1999 de 1,641 a 1,951 unidades y muchas de las grandes pasaron a ser medianas al aumentar estas últimas en el citado período de 237 a 342.



Fuente: Tomado de internet. <http://www.canintex.org.mx/informac/textiles/images/grafica>

El nuevo acuerdo de clasificación, se puede decir que puede traer ventajas y desventajas para las empresas del sector textil, ya que empresas que antes estaban clasificadas como “grandes” y pasaron a ser “medianas”, podrán ser objeto de tratamiento preferencial en los programas de la banca de desarrollo, que en términos generales excluye a las grandes compañías.

En contrapartida, las empresas pequeñas, que de acuerdo con la nueva clasificación pasaron a ser micro, se pueden ver excluidas de las políticas de financiamiento por la banca comercial, ya que ésta ha venido marginando a este segmento de créditos, por no poder cumplir con las garantías exigidas

Las micro y pequeñas empresas en su mayoría pertenecen a los últimos dos grupos en los que dividimos con anterioridad a la industria textil, es decir al de otras industrias textiles y prendas de vestir, ello como resultado de una menor participación del factor capital en el desarrollo de estas industrias, pues hacen uso intensivo de la mano de obra.

Las grandes y medianas empresas se dedican principalmente a la fabricación de hilados y tejidos de fibras duras y blandas, el uso del factor capital es más intensivo en estas empresas, y el factor humano suele ser reemplazado con maquinaria y equipo de alta tecnología.

Cabe señalar que pueden existir excepciones con respecto a lo anterior, ya que algunas empresas que pertenecen a este sector pueden dedicarse a cualquier actividad dentro del mismo sin importar su tamaño o especialización

### **2.1.2 Importancia de la industria textil en el aparato productivo nacional.**

En el ámbito internacional la rama textil se ha consolidado como una de las más importantes para el desarrollo de los países, pues aunque ha sido una rama tradicional, ésta no ha perdido importancia y está en el centro de las pugnas del comercio internacional. En algunos países se les considera clave, pues es intensiva en mano de obra, requiere volúmenes relativamente bajos de capital y produce bienes de consumo. En otros se le atribuye un papel de impulso a la industrialización, como ocurrió en las naciones del Sudeste Asiático.

Después de operar en un mercado muy protegido, en la última década la industria textil mexicana sufrió una profunda crisis. De acuerdo con el Banco de México, de todos los segmentos que constituye la rama, sólo las maquiladoras de exportación habían mejorado significativamente su producción respecto a 1980

El decremento en los niveles de empleo y de su participación en el PIB manufacturero nacional, tuvieron efectos importantes a nivel nacional, pues muchas empresa sobre todo micro y pequeñas de esta rama tuvieron que cerrar sus plantas, y hacer despidos masivos de empleados dentro del sector.

Los principales organismos del sector textil atribuyeron a la indiscriminada apertura comercial en el ramo, la crisis que la mayoría de las empresas sufrieron a principios de los noventa. La Cámara nacional de la Industria textil consideró que los enormes volúmenes de mercancías de este sector introducidas al país de manera legal e ilegal tuvieron efectos importantes para el decremento de las ventas de empresas nacionales del ramo, sin embargo la mala calidad de los productos nacionales fue un factor importante para que los consumidores nacionales suplieran por productos de importación los que antes consumían en el mercado nacional.

Las repercusiones que sufrió la industria textil nacional fueron un claro ejemplo de la necesidad de renovación de la mayor parte de la industria nacional en su conjunto, el reto era difícil e inevitable, la premisa era renovarse o morir. La industria textil ha adoptado esta actitud con cierta dificultad, pues ha sido una de las ramas con mayor atraso en el aspecto tecnológico, así como una de las que mayores subsidios ha recibido por parte del gobierno federal, sin embargo las ventas tanto a nivel nacional como en mercados extranjeros se han ido recuperando, aunque lentamente la industria textil ha logrado consolidarse poco a poco en importantes mercados extranjeros, y poco apoco a recuperado su nivel de importancia en el aparato productivo nacional, sobre todo en el nivel de empleos que fue el área mas resentida durante la crisis del sector textil

Es innegable la importancia que la rama textil ha conformado a lo largo de su existencia, desde la época colonial la industria textil ha sido una de las pioneras de la industrialización nacional, el largo periodo de existencia le ha permitido ser participe de todos los cambios que la historia misma del país le ha impuesto, y por tal motivo ha debido reestructurar su aparato productivo constantemente, aunque no siempre de la mejor manera, sin embargo el sector textil representa uno de los sectores industriales más importantes del país, y el peso del mismo en el PIB manufacturero nacional sigue presentándose como uno de los puntos de referencia de la industria nacional en su conjunto.

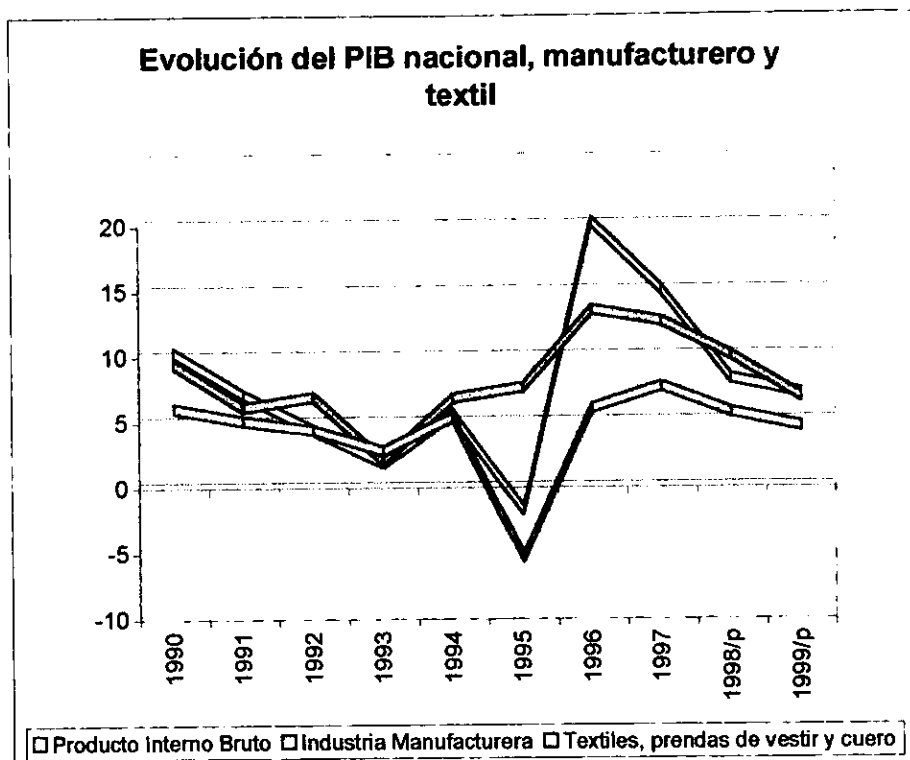
La industria textil a nivel nacional se ha mantenido dentro de las ramas de la industria manufacturera con un peso importante, esto como resultado del largo periodo de existencia de la misma, la última década la industria ha sufrido fuertes presiones que la han orillado a no poder mantener un ritmo de crecimiento estable, e incluso ha enfrentado fuertes descensos en sus niveles de participación con respecto al PIB nacional y manufacturero, como lo podemos apreciar en el siguiente cuadro:

PRODUCTO INTERNO BRUTO NACIONAL, MANUFACTURERO Y POR SECTORES.  
PRECIOS DE 1993

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998/p	1999/p
Producto Interno Bruto	5.2	4.2	3.5	1.9	4.5	-6.2	5.1	6.8	4.8	3.7
Industria Manufacturera	6.8	3.4	4.2	-0.7	4.1	4.9	10.8	9.9	7.3	4.1
Alimentos, bebidas y tabaco	4.5	3.2	4.1	3.1	3.3	0.0	3.3	3.2	6.6	5.1
Textiles, prendas de vestir y cuero	5.8	2.6	-0.1	-2.7	1.1	-6.3	15.7	10.5	3.7	2.6
Madera y sus productos	-0.4	0.7	2.8	-2.5	1.9	-7.8	6.9	6.7	4.4	-0.4
papel, imprenta y editoriales	8.0	3.8	3.5	-2.0	2.9	-7.6	1.3	12.7	5.9	4.6
Químicos, derivados del petróleo y plásticos	4.3	1.0	1.8	-1.7	3.4	-0.9	6.6	6.8	6.0	2.8
Minerales no metálicos	6.5	3.6	6.3	2.7	4.6	-11.7	8.1	5.9	5.2	3.2
Industrias metálicas básicas	7.2	-4.8	1.5	3.2	6.2	4.1	18.8	11.1	4.0	-0.3
Productos metálicos, maquinaria y equipo	11.2	8.1	6.2	-4.1	6.7	-10.3	22.3	19.1	11.5	5.7
Otras industrias manufactureras	18.1	-0.8	16.1	-2.5	2.2	-10.2	14.4	10.5	7.7	3.3

Fuente: Informe anual del Banco de México, 1999

P/ preliminar



Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Como podemos ver en las gráficas anteriores la industria textil ha sufrido fuertes altibajos a lo largo de la última década, los principales organismos de esta rama industrial, atribuyen a la indiscriminada apertura comercial, parte del deterioro de la industria en los últimos años, ello aunado al incremento de la comercialización de productos extranjeros en nuestro país, sobre todo de origen asiático, que han venido a competir, según lo establece la Canaintex, de manera desleal con los productores nacionales, sin embargo, el descenso en la actividad de la industria también es resultado de la falta de calidad y diseño en la elaboración de los productos de origen nacional, que herederos de una política proteccionista, no se preocuparon en superar sus niveles estándares de calidad.

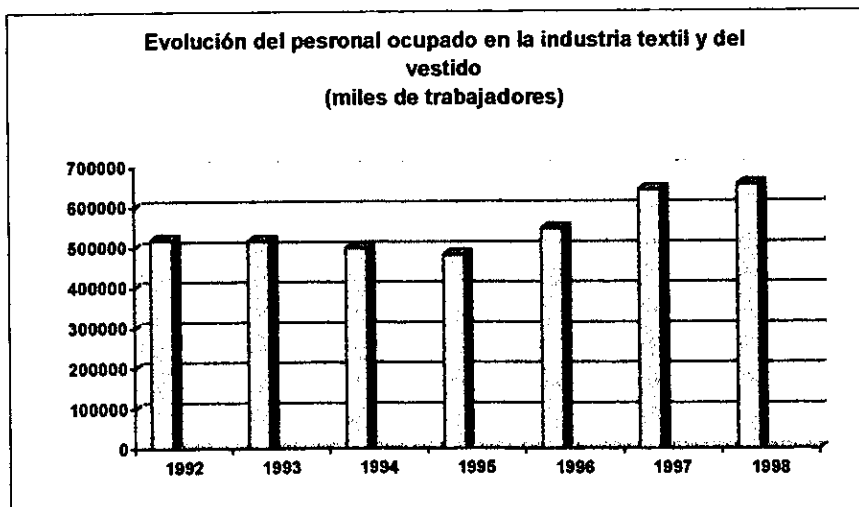
Como podemos ver la industria tuvo un descenso en la participación en el PIB nacional y manufacturero, para 1995, esto como resultado de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual liberaba casi en su totalidad el ingreso de

productos de este sector a nuestro país, no siendo recíproco esta posición para productos nacionales en el mercado norteamericano, ello como resultado del “ Acuerdo Multifibras”, el cual establece una cuota determinada para la venta de productos mexicanos el mercado estadounidense.

Para 1996 la recuperación del sector textil se da como resultado de la apertura comercial mexicana, pues como recordaremos, México firmó importantes tratados con naciones hermanas del continente, y lentamente las exportaciones de productos textiles, sobre todo de las ramas de otras industrias textiles y prendas de vestir, tuvieron un incremento importante y con ello el PIB textil subió de manera significativa, aunado al aumento en la demanda interna, que lentamente se fue recuperando.

La industria textil ha se ha mantenido como sector importante dentro del sector manufacturero nacional, por el peso significativo que tiene en relación con los niveles de empleo. Esta industria ha acogido a lo largo de su período de existencia a una gran cantidad de trabajadores nacionales, sobre todo en las ultimas ramas de la cadena textil, donde como hemos dicho anteriormente el uso de mano de obra es intensivo.

En la siguiente gráfica se muestra la evolución del empleo en este sector:



**Fuente:** INEGI. *La industria textil y del vestido en México*. Edición 1998. (para 1992-1994). Serie histórica de SECOFI, Textiles y prendas de vestir (para 1995-1998).



El comportamiento de la industria textil está estrechamente ligado al comportamiento del empleo en la industria. Con descensos en los niveles de personal ocupado directamente proporcionales a los descensos en el PIB del sector, debemos considerar que durante los años más difíciles de la industria, los establecimientos disminuyeron de manera importante, sobre todo los micro y pequeños, los cuales sucumbieron ante las exigencias del mercado nacional.

El personal ocupado en la industria ha sufrido directamente las dificultades por las que ha atravesado este sector, sin embargo los descensos no fueron tan dramáticos como se esperaban, es por ello que la industria sigue manteniéndose en un lugar importante en cuanto a la importancia de ésta dentro de las ramas con mayor número de personal ocupado. La industria textil a nivel nacional ha representado una de las principales e importantes regiones del país, aunque la mayor parte de los Estados participan en la producción textil, algunos son reconocidos como Estados importantes en la producción de ciertos productos textiles, ya sea por su larga tradición, o por la abundancia de los factores económicos necesarios para el crecimiento de la industria, estos estados se han caracterizado por participar activamente en los índices de producción de la industria.

### PRINCIPALES ESTADOS PARTICIPANTES EN EL PIB TEXTIL NACIONAL



Fuente: <http://www.mexicanshowroom.com>

México en conjunto como república ha mostrado un gran desarrollo dentro de los niveles de producción de la industria textil, sin embargo, aunque la mayoría de los Estados participan activamente en esta actividad industrial, las zonas geográficas donde se encuentran permiten que los estados se especialicen en determinados productos, como veremos a continuación.

Hemos visto que la industria textil, tiene una larga tradición en nuestro país, y ha representado una de las ramas más importantes de la industria, esto como resultado de los niveles ocupacionales que representa, sin embargo la industria ha ido perdiendo terreno sobre todo en el mercado nacional, el cual ha cambiado a los proveedores nacionales por extranjeros, los cuales ofrecen mejores niveles de calidad.

La industria textil sigue representando un amplio sector del aparato productivo nacional, e ha incrementado sus niveles de participación e los últimos años, en los cuales el número de establecimientos sobre todo micro y pequeños se han incrementado, y con ello el empleo en el sector así como los niveles de participación en el PIB manufacturero, es por ello la importancia de lograr incrementar los niveles de calidad de los productos textiles, así como los índices de calidad en todas las ramas de la cadena productiva, para lograr intensificar la participación de este sector dentro del mercado nacional e internacional.

La industria textil representa una de las industrias con mayor potencial frente a los nuevos espacios que pueden abrirse en las negociaciones comerciales en especial con los tratados de libre comercio firmados en los últimos años, es por ello que organismos como la SECOFI han establecido programas de reestructuración de la industria, apoyados en organismos internacionales como El Banco Mundial, la ONUDI, el Boston Consulting Group, quienes aconsejaron, establecer programas de mejora en la calidad, (dentro de los que incluye el método de respuesta rápida), aunado al incremento en los niveles de inversión en maquinaria y equipo

## **2.2 Participación de la micro y pequeña empresa textil mexicana en el comercio exterior mexicano.**

La industria textil ha participado activamente en los últimos años en el comercio exterior nacional, aunque desafortunadamente ha respondido al comportamiento del sector externo en su conjunto, sin embargo, ha mantenido constante su participación en esta área.

La industria textil ha enfrentado fuertes caídas en sus niveles de producción, ventas y participación, ello como resultado de los fuertes cambios que en materia de política comercial se han llevado a cabo en el país en la última década.

Las presiones para la apertura comercial que enfrentó nuestro país a mediados de la década de los ochenta, tuvieron sus efectos reales hasta 1990, cuando muchos de los sectores manufactureros sufrieron fuertes caídas en sus niveles de producción y ventas.

Con la apertura comercial se abren nuevas posibilidades para empresas nacionales que antes no exportaban por la dificultad de los trámites administrativos principalmente, pero por otra parte las empresas deben enfrentarse a nuevos retos, dentro de los cuales destacan los altos índices de calidad que se encuentran en los productos de origen extranjero, lo cual obliga a las empresas nacionales a elevar sus estándares de calidad.

La industria textil ha participado en la evolución del comercio exterior nacional, aunque en su conjunto tiene una participación entre el 5% y 6%, dentro del comercio exterior nacional tanto en importaciones como en exportaciones, la industria se caracteriza por manejar un alto grado de heterogeneidad sobre todo en las exportaciones, pues hasta este momento son pocas las empresas de la rama que han logrado exportar, y muchas lo hacen con relativa dificultad.

Las ramas de la industria textil que se han caracterizado por participar de manera creciente en los niveles de exportación de la misma son básicamente las ramas denominadas como "otras industrias textiles", y "prendas de vestir", dentro de las cuales los niveles de exportación son importantes, sobre todo tratándose en su mayoría de empresas micro y pequeñas.

A nivel general, las exportaciones manufactureras totales de México crecieron entre 1990 y 1997 de manera constante a excepción de 1995 en que hubo un decremento en la mayoría de sectores incluyendo al sector externo. Este desenvolvimiento está estrechamente relacionado con el crecimiento del comercio a Restados Unidos, el cual se puede comprobar fácilmente si observamos el destino de nuestras exportaciones

Por área geoeconómica, la región de América del Norte sigue siendo una de las más importantes, este crecimiento sustancial de las exportaciones se debe principalmente al TLC que entró en vigor. La segunda zona más importante de comercio del país es centro y Sudamérica; y la tercera más importante es Europa

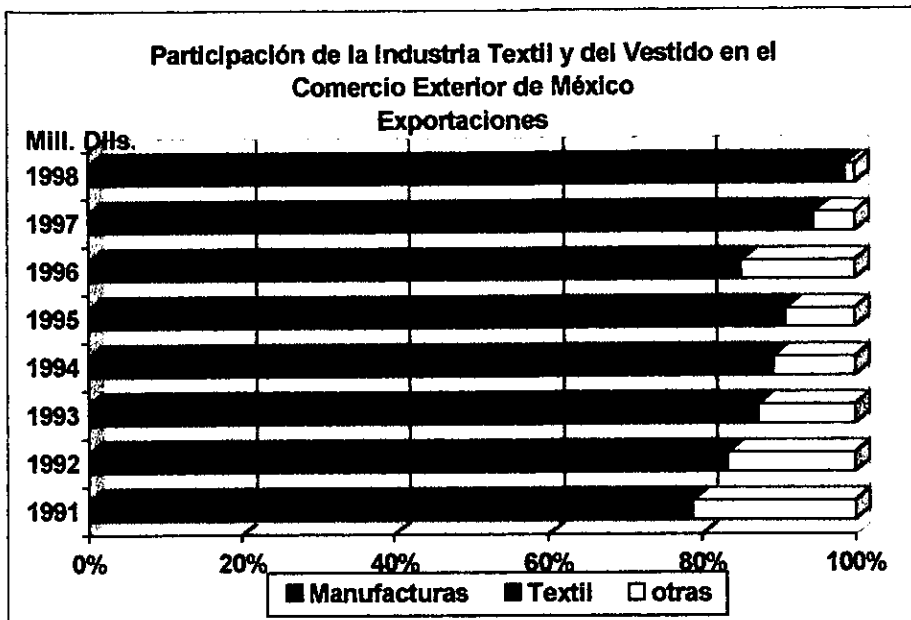
La industria textil presenta un elevado dinamismo, pues sus niveles de venta al extranjero superan las ventas a nivel nacional, siendo su destino principal el mercado estadounidense, mercado al que se dirige el 86.24% de sus productos. Por área las exportaciones se manejan de manera similar a las que se presenta en el sector manufacturero nacional; los principales mercados a los que se exporta son: América del Norte, Centro y Sudamérica y Europa.

La rama que presenta un mayor dinamismo en su nivel de exportaciones es la rama de prendas de vestir, manejando una tendencia creciente a comerciar únicamente con los Estados Unidos. Aunque las otras tres ramas mantienen un ritmo de exportaciones menos importante que la anterior, éstas se distinguen por tener una mayor diversificación de mercados, sin concentrarse necesariamente en el mercado estadounidense.

En la siguiente gráfica se exponen los niveles de participación que entre 1991-1998 ha manejado la industria textil en las exportaciones nacionales.

Exportación								
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Industria Manufacturera	31601 8	36168 7	42500 1	51075 2	67383 0	81031 7	95565 4	106062 3
Industria Textil	2013 9	2316 7	2770 2	3255 8	4899 1	639 4	8814 6	9844 1
Total	42687 5	46195 6	51885 9	60882	79541 5	9599 7	110431 4	117459 6

Fuente: INEGI. Estadísticas de Comercio Exterior. Varios Años



Fuente: INEGI. Estadísticas de Comercio Exterior. Varios años.

Como podemos ver a pesar de que la industria textil no maneja un nivel de participación tan relevante como el que se quisiera, su importancia radica en los niveles de empleo que la industria textil de exportación maneja, pues cabe señalar que los índices de costo de mano de obra representan una ventaja comparativa para las empresas mexicanas, por sus niveles relativamente bajos y la abundancia de la misma.

También se puede apreciar en la gráfica anterior de que manera se han ido incrementando las exportaciones de este sector que día a día se convierte en uno más dinámico y competitivo en los mercados internacionales, aunado a la recuperación en el mercado interno, lo que ha permitido saldos positivos en la balanza comercial del sector.

Las importaciones a nivel nacional también se han incrementado y como consecuencia de ello las realizadas por el sector manufacturero, y a su vez las del sector textil se han incrementado de manera proporcional a los índices de importación textil.

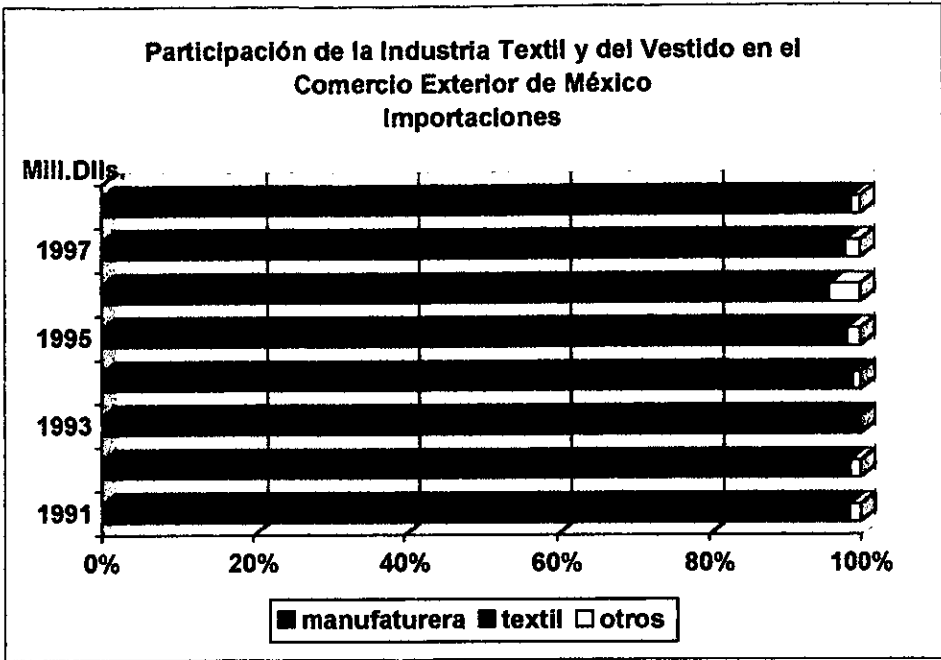
El nivel de crecimiento de las importaciones es ligeramente menor que el de las exportaciones, esto a partir de 1995, pues en los años anteriores a esta fecha se manejaron saldos negativos para la industria, ello como consecuencia de la modificación en las políticas económicas nacionales, pues siendo la industria textil una de las más tradicionales en el país sufrió las consecuencias de la herencia de las políticas proteccionistas aplicadas en décadas pasadas

La apertura indiscriminada que se dio para este sector en particular afectó fuertemente los niveles de crecimiento de la industria, pues con la disminución y eliminación de aranceles para productos textiles, la demanda interna de productos de importación se incrementó fuertemente, en especial para productos provenientes de Asia y Estados Unidos, que manejaban niveles de calidad importantes para el consumidor, lo que expuso a la industria nacional a un decremento en su demanda interna.

En la siguiente gráfica se muestran los niveles de importaciones que maneja el sector textil en comparación con el sector manufacturero y las importaciones a nivel nacional, lo que nos permitirá ver los niveles de participación que en esta rama se manejan.

Importaciones			
Periodo	Total	Manufacturero	Textil
1991	49966.6	46967.2	2237.4
1992	62129.3	58235.1	3023.1
1993	65366.5	61567.7	3525.0
1994	79345.9	74424.8	4167.4
1995	72453.1	67500.2	3617.7
1996	89468.8	81137.5	4602.9
1997	109807.8	101506.0	6148.8
1998	125373.1	116431.3	7441.3

Fuente: INEGI. Estadísticas de Comercio Exterior de México. Varios años



Fuente: INEGI. Estadísticas de Comercio Exterior de México. Varios Años.

Como podemos ver en la gráfica anterior el dinamismo de las importaciones se mantuvo constante, incluso hasta 1994 se manejan saldos negativos para el sector, pero a partir de 1995 comienza su recuperación lentamente como consecuencia de la fuerte devaluación que en este año se da, lo que provocó una fuerte disminución de las importaciones de todos los sectores, ello como consecuencia de la devaluación del peso, que encarecía los artículos importados. A partir de ese año se comienzan a presentar saldos favorables para el sector. Las importaciones más importantes son las de maquinaria y tecnología para la renovación de la industria, la cual hasta hace poco tiempo era una de las más atrasadas del sector industrial.

Del total de las exportaciones que ha manejado la industria el crecimiento de la exportación de fibras textiles ha mantenido una constante, se ha incrementado al mismo ritmo que las exportaciones de la industria a nivel general entre 1992 y 1997 la estructura del volumen de exportación de fibras textiles se manejó de la siguiente manera. Las fibras sintéticas o artificiales representaron entre el 70% y 78% del total de la exportación de fibras con un incremento importante en 1993 y 1994 en que los niveles de exportaciones fueron del 95% y el 88% respectivamente. Siguiendo en nivel de importancia, las exportaciones de algodón, que en el mismo periodo representaron entre el 20% y 24% del total. Por último se encuentra la exportación de lana, teniendo un peso diminuto en el nivel de exportaciones, pues se ha mantenido en un nivel de participación del 0.1% del total, a excepción de 1994 en que participó con el 0.4%.<sup>5x</sup>

El principal destino de las exportaciones de fibra y textiles fue Estados Unidos manejando cerca del 60% del total, siguiéndole en orden de importancia Chile y España. En la exportación de ropa los principales países de destino fueron Estados Unidos, España y Canadá, y para otros textiles fueron Estados Unidos, Brasil e Italia.

Una de las industrias que mayor dinamismo ha tenido en las exportaciones de esta industria ha sido la de prendas de vestir, de la cual las exportaciones se han incrementado de manera importante, como resultado de los elevados índices de calidad con que día a día se mejora esta rama, la calidad de los diseños y diversidad de materiales han permitido que esta rama de actividad diversifique constantemente sus exportaciones, a pesar de que Estados Unidos representa el más importante mercado para las exportaciones de ropa mexicana, el interés por estos productos en el extranjero se ha desenvuelto de manera creciente, siendo importantes socios para este sector Canadá, América Latina y Europa, y por orden de importancia, los principales mercados son: Chile, Canadá, Costa Rica, Puerto Rico, Paraguay, Cuba, Colombia, Brasil, Guatemala, España, Francia e Italia.

---

<sup>5x</sup> INEGI Sistema de cuentas nacionales [www.Inegi.gob.mx](http://www.Inegi.gob.mx)



El nivel de participación de la micro y pequeña empresa en la rama de prendas de vestir es importante, pues los establecimientos que tienen actividad en este sector se incrementan constantemente como resultado de los bajos índices de capital que se requiere en esta rama, en la cual los niveles de mano de obra son básicos, lo cual da una ventaja comparativa para dichos establecimientos, pues recordemos que a nivel nacional tenemos una importante oferta de mano de obra barata. Es aquí donde radica la importancia de la micro y pequeña empresa textil en el comercio exterior de la industria, ya que las exportaciones de estos productos se incrementan constantemente e incluso, en muchos casos, la exportación de prendas de vestir se ha realizado con mayor facilidad para los establecimientos con menos de treinta personas.

Con la reestructuración del sector textil los principales organismos nacionales coincidieron en que una de las limitantes más importantes para el sector han sido los bajos niveles de tecnología dentro de la misma, por lo cual se dieron a la tarea de fomentar la importación de maquinaria y tecnología de punta para el sector, objetivo que vio beneficiado con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual al ofrecer una disminución o eliminación de aranceles para cierto tipo de maquinaria, permitió que un mayor número de empresas de diversos tamaños pudieran adquirir maquinaria que antes resultaba muy costosa.

La importación de este tipo de bienes se incrementó en un 65% al pasar de 49 millones de dólares en 1994 a 81 millones de dólares en 1997.<sup>59</sup>

A pesar de que nuestro país maneja una producción constante de fibras textiles, se a visto obligado a importar cierta cantidad de fibras para satisfacer la demanda interna de productores, principalmente algodón y lana, ello como resultado de en algunas ocasiones la falta de economías de escala dentro de la cadena productiva del sector ocasiona que los precios al productor se eleven de manera considerable, y los establecimientos dedicados a la elaboración de otros textiles y prendas de vestir, se vean obligados a buscar proveedores en el extranjero, siendo los principales proveedores del mercado nacional Estados Unidos, Australia y Corea del Norte.

---

<sup>59</sup> Tomado de Internet: <http://www.mexicanshowroom.com/industry>.

### **2.3 Importancia actual de la promoción de exportaciones textiles en México.**

Considerando lo vital que representan los beneficios que traen consigo las ventas al exterior del país, pues es claro que, la necesidad primordial dentro de cada empresa es generar el crecimiento propio a través del incremento de sus ventas y, en consecuencia, obtener la expansión a nuevos mercados ganándole campo a la competencia. La experiencia demuestra que todo producto y servicio siempre tiene demanda en algún mercado. Lo que resta hacer, es indagar y saber, dónde y en qué grado, mi producto es demandado dentro de éste.

Las posibilidades de penetración en el mercado internacional son muy amplias; pero, el primer obstáculo que tenemos es nuestra propia actitud al orientarla rápidamente hacia la negación de poder obtener un éxito importante en el mercado que buscamos. Recordemos que el proceso de participación en el mercado mundial es de lenta recuperación, razón por la cual no debemos desesperarnos y sí, con dedicación, servicio y análisis, en un mediano o largo plazo esperar la fructificación de nuestros esfuerzos. Es aquí donde es necesario cambiar nuestra mentalidad y tomar, las condicionantes como incentivos para llegar al éxito.

Una vez que hemos considerado la importancia de dirigir nuestros productos hacia nuevos mercados, surge la necesidad de aplicar los conocimientos necesarios para lograr la configuración de nuestra empresa hacia las necesidades del mercado meta. Tomando como base la actitud competitiva, debemos considerar la importancia fundamental que tienen la adecuación de nuestros productos, de tal manera que satisfagan integralmente las necesidades de nuestros clientes.

Por lo tanto, el reto, es actualizar nuestra planta productiva, la que se habrá de ajustar y adaptar a los procesos idóneos de compra, de producción y de comercialización. La flexibilidad con que opere nuestra empresa y la capacidad de especializarse en las áreas fuertes de la misma, permitirá la incorporación eficiente al comercio internacional.

Cuando la situación económica del país es grave y nuestra necesidad principal es vender para crecer, lo que debemos hacer es exportar, sin olvidarnos en ningún momento del mercado nacional. Esto dará como resultado tres cosas: Evitar el cierre de nuestra planta, aumentar considerablemente el nivel de ventas y generar crecimiento.

Las exportaciones son hoy en día el camino con mayor viabilidad para poder sobrevivir. Para lograrlas, se requiere invertir tiempo, dinero y esfuerzo, y emplear de la mejor forma posible, todos los recursos que tenemos, primordialmente en las áreas que nos permiten ser más competitivos.

El comercio internacional es una actividad que requiere estar a la vanguardia y para lograr esto es necesario tener, cada vez más, gente mejor preparada, con cultura empresarial, para con ello obtener un constante crecimiento en los negocios y, también un mercado consolidado que permita que los productos elaborados en nuestro país logren posicionarse en el mercado meta, y con ello se incrementen las ventas al extranjero y que estas ventas sean permanentes y constantes.

Es importante saber que, para poder tener buenas y grandes ventas, primero debemos satisfacer las necesidades de nuestros clientes, pues si nuestro producto no satisface las necesidades del cliente, nuestra principal tarea será hacer los cambios pertinentes a nuestros productos, pues si los productos satisfacen de manera integral las necesidades de los clientes, estos productos tendrán éxito en el mercado al que pretendamos ingresar. Si consideramos lo antes dicho, los beneficios que se obtienen al exportar son: mayores y permanentes márgenes de venta, seguridad en la constancia de ventas, Contacto continuo con los cambios y avances mundiales, en la actividad que su empresa desarrolla y consolidación de su empresa. Ello permitirá que nuestra empresa crezca se desarrolle su área de posicionamiento en un mayor número de mercados internacionales.

Es conocido por todos que en los últimos años el comercio internacional se ha desarrollado de manera impresionante, y como resultado de ello muchos países entre ellos el nuestro ha creado las herramientas necesarias para lograr establecer un ambiente que promueva las ventajas de la apertura comercial, pero, principalmente las ventajas que se derivan de las exportaciones mexicanas hacia mercados distintos del tradicional

Sabemos que en los últimos años las exportaciones no petroleras se han incrementado en un 300%, lo que ha llevado al gobierno y los empresarios a configurar estrategias que promuevan un incremento en sus ventas internacionales, sin embargo, el mercado internacional resulta ser mucho más complejo que el nacional, y es necesario que el empresario conozca todos los aspectos relacionados con las posibilidades de éxito o fracaso que se puedan presentar en los mercados externos.

Algunos de los problemas más comunes que enfrentaban los exportadores mexicanos era, la burocratización de los tramites para exportar, pues en un principio se realizaban cerca de 20 tramites que se debían realizar en una sola ventanilla, lo que desalentaba a muchos exportadores y los orillaba a dar marcha atrás en su proceso de búsqueda de nuevos mercados.

A partir de la firma de acuerdos de liberación comercial, el gobierno orientó su preocupación hacia la agilización de los tramites a la exportación, pues ésta era una necesidad urgente sin la cual no se lograría el objetivo de la diversificación comercial, y el consecuente aumento a las exportaciones

Actualmente en México las exportaciones se manejan con trámites sencillos y rápidos que permiten una mayor optimización de la actividad exportadora. En este proceso son utilizados sistemas computarizados como el Sistema Automatizado Aduanero Integral (SAAI), que es un sistema que registra a nivel nacional, el movimiento de todas las mercancías que entran y salen del país en pocos minutos. Con lo cual se lleva un registro casi completo del sistema exterior mexicano

Para que una empresa pueda elevar sus niveles de utilidad se pueden considerar tres opciones fundamentales: aumentar los ingresos (exportando), disminuir los costos, o disminuir los gastos. Considerando las opciones antes mencionadas se puede decir que el ingreso sería la opción más viable a seguir, pues éste reeditaría en beneficios personales. Debido a que las utilidades no nos interesan solo a corto plazo, resulta indispensable comprender la importancia que a mediano y largo plazo, tiene el aumento del valor de nuestros bienes y servicios, por lo cual debemos tratar de conseguir exportaciones que sean permanentes.

Para poder lograr aumentar los ingresos de nuestra empresa, generalmente contamos con dos alternativas. La primera consiste en incrementar los precios y la segunda en incrementar el volumen de los bienes y servicios que se venden.

Al incrementar los precios podemos percibir que esta es una medida que sin duda alguna resulta sólo en el corto plazo, si bien es cierto que los ingresos se incrementan de manera inmediata al recibir una mayor cantidad de dinero por la misma cantidad de mercancía, sin embargo, el incremento de los precios está relacionado de manera directa con los gustos, preferencias y necesidades que los consumidores tengan con respecto a nuestro producto, por ello el incremento de los precios, como opción para el incremento de los ingresos, resulta una medida no conveniente si lo que se desea es incrementar los ingresos de manera permanente, lo cual es el objetivo general de las empresas.

La excepción que existe al respecto es aquella en la que el precio de los bienes o servicios se incrementa, como resultado del incremento de los costos de lo que compramos, lo cual necesariamente aumentará, tanto nuestros ingresos, como nuestros costos de manera permanente.

Para tomar la segunda alternativa, es decir incrementar el volumen de ventas, existen básicamente dos formas de lograr este objetivo, la primera consiste en bajar los precios, pero esta opción generalmente implica un incremento en el volumen de ventas, sin embargo trae consigo dos problemas fundamentales que a largo plazo afectarán sin duda la economía de nuestra empresa, pues por una parte, lo que se pierde en el precio siempre es mayor de lo que se gana en volumen, lo cual no aumentará los ingresos globales de nuestra empresa.

Por otra parte, el descenso en el nivel de precios de nuestro producto o servicio generará un crecimiento en el número de clientes de oportunidad sin lograr incrementar el número de clientes permanentes. La segunda forma de incrementar el volumen de las ventas es generar demanda adicional permanente, esta alternativa consiste en dar a conocer nuestro producto o servicio a un nuevo grupo de personas, quienes se incorporarán a nuestra cartera de clientes, permitiendo que nuestra empresa genere una demanda adicional permanente.

Una tercera alternativa para aumentar los ingresos de una empresa es exportar, este método es el resultado de la conjunción de los aspectos mencionados con anterioridad.

Los costos fijos de producir para exportar no deberán cargarse al producto o servicio que exportamos, pues debemos recordar que el precio de exportación debe ser competitivo, así que no podremos aumentar el precio de nuestros productos o servicios, ya que normalmente las ventas en el extranjero son facturadas en dólares, lo que siempre compensará favorablemente nuestros costos e incremento de nuestra rentabilidad.

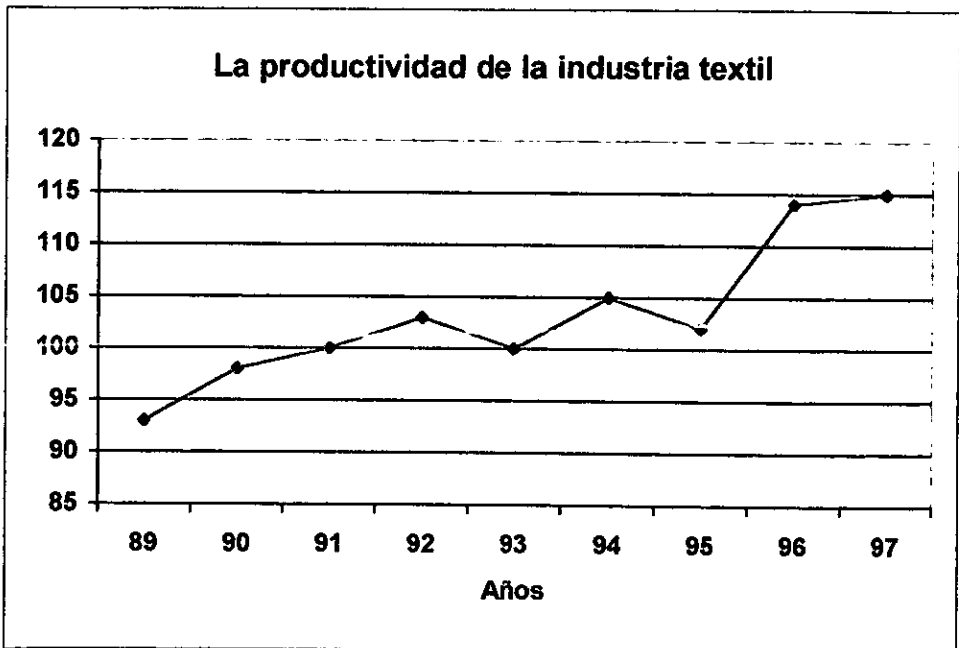
Adicionalmente debemos considerar que la exportación de cualquier producto es exenta de IVA, y que si comprobamos que pagamos este IVA por las materias primas que usamos en nuestro producto, este impuesto nos será devuelto, al comprobar que hemos exportado nuestro producto, lo que significa una optimización de nuestros recursos financieros y una carga fiscal más tolerante.

Es por ello que para la mayoría de las empresas la alternativa más viable es la exportación. Las empresas textiles no son ajenas a esta alternativa y hoy más que nunca es necesario que las empresas de todas las ramas industriales, sin importar su tamaño canalicen un mayor número de recursos hacia la exportación

La industria textil ha sufrido fuertes modificaciones en su estructura con el objetivo principal de hacerla más competitiva, tanto en el mercado nacional como en el extranjero, a pesar de que esta fue una de las principales herederas de un mercado cautivo que le daba la posibilidad de manejar niveles bajos de calidad. actualmente los mismos se están recuperando, y podemos decir que gracias a la creciente inversión en maquinaria moderna, la industria se está convirtiendo lentamente en una de las más importantes del país

A pesar de que en los primeros años de la década de los noventa la industria sufrió una fuerte caída en el mercado nacional, principalmente después de la segunda mitad de este período, la industria se ha esta recuperando lentamente, sin embargo en todas las áreas que la conforman ha habido un desarrollo importante, lo que ha originado que cada día una mayor número de países se interesen en nuestros productos, los cuales actualmente disfrutan de una buena reputación a nivel mundial.

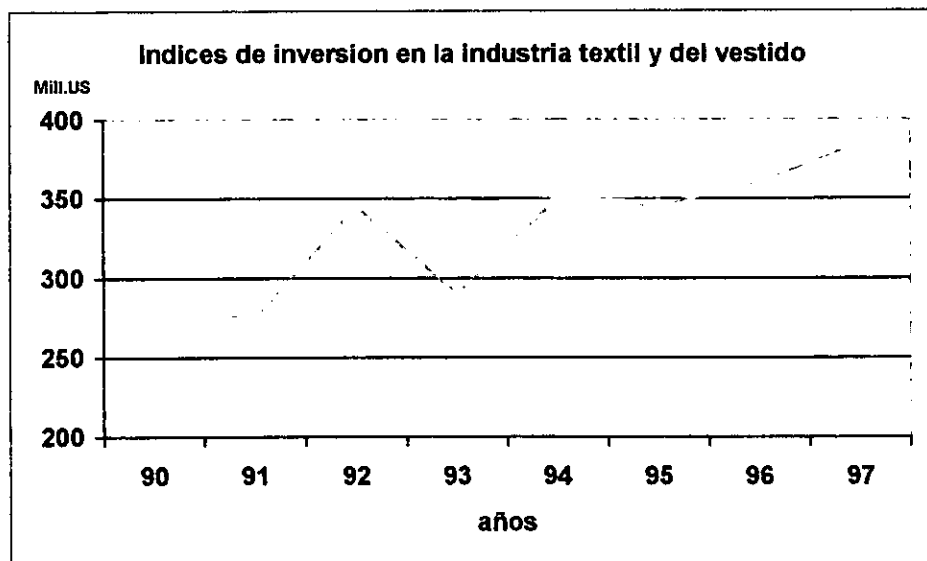
El crecimiento en la productividad de la industria textil ha permitido que exista una mayor capacidad exportadora, pues los excedentes de productos textiles cada vez son más, lo que nos permite tener mayores márgenes de negociación para ventas en el extranjero, en la siguiente gráfica se muestra la evolución de la productividad de la industria textil y del vestido.



Fuente: Bancomext. Oportunidades comerciales para la industria textil y del vestido, 1998.

Esta gráfica nos permite observar que el crecimiento en la productividad de la industria nos da la posibilidad de aprovechar los excedentes de producción para colocarlos en el mercado extranjero, y mantener un buen nivel de abastecimiento, razón que nos ha dado excelente reputación a la industria a nivel mundial, pues las empresas que han logrado exportar se han consolidado en los mercados extranjeros gracias a la puntualidad con que cumplen las ordenes de compra.

Además del incremento de la productividad, la industria ha buscado una mejora continua en los niveles de calidad que le permitan competir de mejor manera en los mercados internacionales, actualmente la industria disfruta de buenos índices de calidad a nivel internacional, sin embargo no son los mejores, pues el largo letargo tecnológico ha hecho que esta industria no llegue a los niveles de calidad deseados, sin embargo, los industriales nacionales e inversionistas extranjeros han promovido la importancia de una mayor inversión en la industria, enfocándose en maquinaria y equipo de punta, lo que proporcionara a la industria mejores índices de calidad al trabajar con mejores aparatos.



Fuente: INEGL La Industria Textil y del Vestido en México, 1998



La inversión, la productividad, la calidad, los niveles de participación de la industria textil en el PIB nacional se está incrementando constantemente, y cada día un mayor número de empresas del sector se establecen en el país. Sin embargo, aunque existen varias empresas que han buscado su colocación en el mercado extranjero, existen muchas que no lo hacen, aunque la calidad y cantidad de sus productos tenga los niveles para participar en el mercado internacional, por ello es importante que las empresas aprovechen las ventajas de la apertura comercial, pues nuestra industria textil tiene la capacidad para participar activamente en mercados internacionales.

Los principales organismos financieros y del sector textil, como CANAINTEX, CANAINVEST, SECOFI y BANCOMEXT hacen especial énfasis en la necesidad de exportar, y ponen en marcha importantes programas que fomentan y apoyan las exportaciones de la industria, como los programas de fomento a las exportaciones como; PITEX, COMEX, ECEX, ALTEX, DRAW BACK, que dan múltiples beneficios a empresas de la industria, además se manejan cursos de capacitación de personal para las distintas empresas, impartidos principalmente por CANAINTEX y CANAINVEST, que promueven la aplicación de sistemas de calidad total y respuesta rápida, lo que da un apoyo importante para la empresa que desea exportar y consolidarse en mercados extranjeros.

Hoy la industria textil se consolida como uno de los sectores básicos para el desarrollo y crecimiento de las exportaciones manufactureras, aunque una buena parte de las exportaciones son realizadas por empresas maquiladoras, cada día se incrementa el interés de empresas productoras de textiles hacia las exportaciones, a pesar de los problemas que aun enfrenta la industria, un mayor número de empresas del sector se embarcan en la aventura exportadora, sobre todo micro y pequeñas que han logrado incrementar sus ventas al extranjero por arriba de las ventas en el mercado nacional, sobre todo por la capacidad para adaptarse a los constantes cambios del mercado internacional.

Es importante que las exportaciones del sector se incrementen pero más importante aun es que sean muchas las empresas que exporten sea cual sea su tamaño y sobre todo que logren consolidarse en los mercados extranjeros, pues las ventajas comparativas que ofrece nuestro país permiten que las empresas nacionales puedan consolidarse como fuertes competidores en los mercados internacionales.

#### **2.4 Retos y oportunidades para la exportación de productos textiles mexicanos.**

Cualquier empresa que pertenezca a la industria textil, sin importar su tamaño, que pretenda desarrollarse en el mercado internacional con éxito, requiere de un desarrollo basado en un proceso planificado que lo oriente a conocer las debilidades y fortalezas de su empresa, así como las de la competencia, conocer el mercado en el que pretende incursionar y las posibilidades reales que tiene de hacerlo; para llevar a cabo este proceso es necesario que el empresario conozca a fondo su propia empresa, lo cual le permitirá realizar una planificación estratégica a las medidas que requiera.

Para diseñar una estrategia competitiva es necesario tomar en cuenta todos los elementos, tanto internos como externos, inherentes a la empresa, esto permitirá articular las políticas operativas clave, y de esta manera, se canalizará adecuadamente el concepto de estrategia empresarial, para así estar en condiciones de dirigir el comportamiento general de la empresa.<sup>60</sup>

Para lograr el éxito es necesaria la identificación de factores como los puntos fuertes y débiles, ya sea en tecnología, financiamiento, marcas, desarrollo de nuevos productos, recursos, etcétera, los cuales permiten conocer las ventajas y desventajas de la empresa a estudiar y las de los competidores. Así mismo se deben identificar los valores propios, es decir la capacitación del personal y su desarrollo como elementos de gran importancia para alcanzar los objetivos establecidos dentro de la estrategia

---

<sup>60</sup> Roque Pavón Adrián Piedant de la Mora Pedro Op Cit . pp 57-69

Por otra parte, se tienen que contemplar los límites internos, los cuales nos permiten conocer la capacidad máxima de la empresa en razón de los elementos existentes dentro de la misma para así definir las áreas que nos permitirán ser competitivos; y los límites externos, que nos permitan conocer la situación del sector económico, tanto nacional como mundial, para poder determinar las oportunidades y amenazas existentes en el ámbito competitivo.<sup>61</sup>

Ahora bien, la estrategia establecida deberá hacer frente, resistir y sostener aspectos como congruencia interna, en donde todos los elementos deben ser coincidir unos con otros, así como su adecuación al entorno, es decir que dichos elementos deben a su vez ser congruentes con las circunstancias que rodean el ambiente competitivo de la empresa. De la misma forma la captación de recursos y la comunicación entre las personas integrantes de dicho proceso deberá ser clara, para así poner en práctica la estrategia seleccionada.

Los aspectos antes mencionados forman parte de la situación interna de la empresa y responden directamente al entorno de la misma, además de estos aspectos se deben considerar las siguientes preguntas que permitirán estructurar un proyecto de modelos de operación funcionales. Las preguntas son las siguientes: ¿ En qué sector del mercado se encuentra situada la empresa?, ¿Qué está sucediendo ahora en el entorno?, ¿Qué es lo que debería estar haciendo la empresa para satisfacer sus objetivos? y, ¿En qué nivel el(los) producto(s) satisface(n) la demanda o requerimientos de los consumidores?.

Una vez que el empresario ha dado respuesta a estas preguntas el resultado le permitirá realizar una coordinación global fundamentada en el dinamismo, el cambio y la creatividad, lo que permitirá elegir modelos de operación, los cuales se determinan con base en las fortalezas y debilidades de la empresa y las características del medio en el que se desenvuelve.

---

<sup>61</sup>Roque Pavón Adrán. Pierdant de la Mora Pedro. Idem.

El medio o entorno de la empresa es el sector económico donde se desenvuelve y compete, por lo tanto la clave del éxito se encuentra en las distintas habilidades de la misma para enfrentarse a la competencia. Es importante considerar que la estructura interna y externa de esta cambia constantemente, por lo cual la estrategia empresarial debe adecuarse a los cambios que se le presenten con la idea fundamental de adelantarse a la competencia, es decir debe renovarse constantemente con el propósito de encontrar una posición dentro del sector donde mejor pueda defenderse y represente una mayor rentabilidad potencial para la misma, sin embargo ingresar y permanecer en un mercado determinado no es fácil y la empresa debe enfrentarse a múltiples barreras existentes aunado a la reacción de los competidores.

Existen factores, que de manera general, actúan como barreras de entrada en un sector, tales como las economías de escala, que consisten en ver la forma de aumentar la producción al mismo tiempo en que se disminuyen los costos de la misma.

Otra barrera de entrada se encuentra en la llamada diferenciación del producto que significa que las empresas ya establecidas en este mercado tienen una marca plenamente identificada por sus clientes, quienes generalmente se mantienen fieles a la empresa, esto es el resultado de una anterior campaña publicitaria o por ser pioneros en el sector, sin embargo la empresa que decida ingresar a este mercado deberá lograr la plena diferenciación de su producto a través de la previa detección de una necesidad, lo que determinará los cambios requeridos por los clientes y como consecuencia el éxito de la exportación.

Las necesidades de capital establecen que la necesidad de invertir grandes recursos financieros para poder competir crea otra barrera de entrada, pues los gastos discrecionales, como publicidad, investigación y desarrollo resultan importantes al inicio de la nueva aventura; el capital que se invierte debe ser usado tanto para ampliar la capacidad productiva como para cubrir las pérdidas de la nueva aventura del negocio o para ampliar el crédito a los clientes potenciales, lo anterior constituye una ventaja para las empresas que operan ya en el sector, sin embargo buscar una alianza estratégica con algún líder dentro del mismo permitiría la primera entrada.

Los costos por cambio de proveedor constituyen otro factor a considerar, ya que los costos que el comprador debe afrontar al cambiar de un proveedor a otro pueden encontrarse como reentrenamiento del empleado, costo de nuevo equipo auxiliar, tiempo para calificar y examinar al nuevo proveedor, rediseño de productos e incluso costos psíquicos por acabar con una relación comercial de largo tiempo. Si dichos costos resultan elevados para el comprador, el nuevo proveedor deberá ofrecer una gran mejora en el costo o desempeño para que el comprador opte por el cambio.

Los canales de distribución resultan en algunas ocasiones barreras de entrada para el nuevo competidor, pues en ocasiones algunos competidores presentan canales alternativos de distribución que resultan inviables para el mercado en cuestión, con lo que el acceso se vuelve muy complicado. En la medida en que los canales lógicos de distribución ya hayan sido utilizados por las empresas existentes en el sector, la nueva empresa deberá persuadir a los canales para que acepten su producto mediante acciones como reducción de precios, mayores gastos publicitarios o mayores márgenes para el canal, lo cual reducirá los beneficios. Este esquema se puede utilizar como estrategia para iniciar el proceso de penetración en el mercado.

La reducción de costos por concepto de la acumulación de la experiencia en la elaboración de una actividad, la cual resulta ser muy importante en las ramas industriales en las que se utiliza un elevado número de mano de obra, se convierte en una barrera de entrada cuando la acumulación de la experiencia es patentada por las empresas competidoras establecidas de un determinado sector.

Además de los factores antes mencionados, la política gubernamental suele convertirse en una barrera de entrada, pues el gobierno puede limitar la entrada de nuevas empresas a un sector, mediante la exigencia de licencias, limitaciones en cuanto al acceso de materias primas, o controles como normas de contaminación del aire, del agua, seguridad, normas sobre el producto, y reglamentos de eficacia a través de agencias con criterios de aprobación muy rigurosos.

Una vez que el empresario conoce las barreras de entrada que se establecen para un sector determinado, es importante que conozca los competidores a los que deberá enfrentarse, pues la lógica establece que mientras más intensa sea la competencia dentro de un sector, más importantes son las acciones orientadas hacia lograr un lugar determinado para la empresa dentro del medio. Así como las variables comerciales como políticas de precio, comunicación, distribución, servicio, innovación en el producto, etcétera, las cuales se convierten en elementos fundamentales para competir dentro del sector.

El consumidor se vuelve más exigente mientras mayor sea el número de empresas que ofrezcan el satisfactor que necesita, escogiendo el de aquellas que le ofrezcan mejor nivel de calidad, servicio, innovación, etcétera. De esta manera se genera una intensa rivalidad entre las empresas del sector, tal lucha arroja como saldo factores que pueden disminuir el nivel de ingresos potenciales.

Estos elementos deben ser considerados por las empresas de la industria textil para decidir con base en sus fortalezas y debilidades los puntos a los cuales debe prestar especial atención, así como la estrategia que deberá seguir para integrarse y mantenerse en el sector al que pretende ingresar, para una micro o pequeña empresa textil estos puntos resultan fundamentales, pues depende de estos que se elabore un plan estratégico que le permita ingresar con éxito al mercado, y más aun debe considerar la constante revisión de todos los anteriores pues recordemos que el objetivo fundamental de este proceso es la creación de una estrategia, que se renueve constantemente para adaptarse a los cambios que el entorno le exige.

Una vez consideradas las dimensiones de la empresa, así como sus posibilidades de ingresar al sector y mercado determinado, es importante que se tomen en consideración, algunos elementos que son parte importante de la estrategia empresarial para la exportación, pues como mencionamos anteriormente exportar no es fácil y las empresas deben plantear proyectos planeados para realizar exportaciones exitosas.

La micro y pequeña empresa textil debe poner especial énfasis en la estrategia planeada para la exportación, pues una deficiencia en este aspecto puede llevarla incluso a la quiebra, ya que generalmente la micro y pequeña empresa no tienen la fortaleza financiera suficiente para hacer frente a una crisis de esta naturaleza. Por tal razón si el micro o pequeño empresario decide apostar a la exportación parte de sus recursos financieros, es importante que la investigación previa contenga los elementos necesarios para lograr el éxito deseado en el proyecto de exportación, pues si el resultado es positivo los beneficios de esta actividad compensarán, en niveles más que satisfactorios, la inversión previa realizada.

Mucho se ha hablado en los últimos años de la importancia de las exportaciones y las ventajas que esta actividad genera para aquellas empresas que han decidido exportar, sin embargo como hemos visto hasta este momento, la exportación no es fácil, y las empresas de la rama textil deberán replantear sus estrategias y seguir un estricto programa de planeación.

Como hemos visto una estrategia planeada no sólo sirve para la empresa que decide exportar sino también para aquella que busca posicionarse dentro de un mercado. Ahora es el momento de hablar entonces de aquellos aspectos que deben tomarse en consideración por todas las empresas de la industria textil que han decidido exportar, independientemente del mercado al que pretendan ingresar, pues hablamos de aspectos que debe realizar el exportador dentro de su propia empresa y país de origen.

Los pasos a seguir para llevar a cabo una exportación exitosa son muchos y muy importantes, pues en la medida en que estos sean realizados minuciosamente se lograrán mejores resultados y por ende se adquirirá mayor experiencia en las actividades de exportación.

La calidad se convierte en uno de los elementos fundamentales para la exportación, sin embargo, para poder hablar de la calidad de un producto debemos considerar una definición de la misma para ubicarla en la posterioridad de este trabajo, podemos considerar que la satisfacción plena de las necesidades del cliente o consumidor significa la calidad de un producto, pues en la medida que un producto satisfaga las necesidades del cliente, el primero tendrá una mayor demanda, y por ende será más competitivo en el mercado al que

ingreso.<sup>62</sup> De ahí la importancia de hacer las modificaciones necesarias al producto para satisfacer las necesidades del consumidor, pues debemos recordar que su producto puede ser exitoso en un mercado, pero esto no garantiza el éxito en los mercados internacionales

La falta de calidad acarrea graves problemas para nuestra empresa, pues los consumidores dejarán de comprar nuestro producto y esto llevará al fracaso de la empresa en cuestión

Debemos considerar que la calidad de un producto depende de la misma con que se realicen todas las acciones para llegar a la conclusión del primero, pues la implementación de un sistema de control de calidad dentro de la empresa llevará a la reducción de costos como resultado de la efectividad con la que se realizan las actividades de cada una de las áreas que componen la empresa.

Para una micro o pequeña empresa elaborar un sistema de control de calidad no resulta difícil debido a que el bajo volumen de personal permite que exista una interrelación constante entre todos o la mayor parte de los integrantes de la misma, de hecho se considera que resulta más fácil para esta clase de empresas implementar programas de calidad total.

Los resultados de la implementación de programas de calidad total resultan ser para la micro y pequeña empresa rápidos y eficientes, ya que en un período relativamente corto de tiempo el producto, y en general la empresa, presentan índices de calidad que los colocan en excelentes niveles frente a la competencia.

Retomando la concepción de que calidad se entiende como la satisfacción plena de las necesidades de su cliente o consumidores de su producto, la calidad de la fabricación de su producto (que es el resultado de la implementación de programas de calidad en todas las áreas de la empresa) debe adaptarse a las necesidades del cliente, por lo cual es importante que su producto esté orientado para un uso específico y no en un rango de multiusos.

---

<sup>62</sup> Pola Masoda, Ángel. Gestión de Calidad, 1992 P 118.



En el mercado puede existir una amplia gama de productos que sirvan para lo mismo, sin embargo la diferencia se marcará en la diferenciación que se haga para cada uno de estos y la capacidad que tengan para satisfacer las necesidades del cliente, es decir la manera en que el diseño de cada producto satisfaga los requerimientos del sector al que va dirigido el producto, para lo cual será importante que el empresario se haga la siguiente pregunta ¿ a quién va dirigido su producto?. Si el empresario conoce la respuesta, el producto irá bien dirigido a un sector determinado de la población y por tanto el diseño se basará en las necesidades de ese sector en específico. A esto se le conoce como calidad de diseño.<sup>63</sup>

Un ejemplo de los aspectos antes expuestos se muestra al considerar que la calidad de una playera Versace no es la misma que la de una Levi's, y mucho menos de una playera Dick (marca de playeras que se fabrican en México y se exportan con éxito en los mercados de Estados Unidos y Centroamérica), pues aunque todas están dentro del sector textil de confección y específicamente dentro del sector de ropa exterior casual, las tres marcas varían en precio y diseño, pues aunque la calidad de los materiales usados sean similares, cada una va dirigida a un sector diferente de la población, pues quien compra una playera Versace difícilmente comprará una playera Dick, y viceversa.

Dentro del comercio internacional los productos de la empresa tienen un ciclo de vida, es decir, nace, se desarrolla, madura y muere. Para evitar la muerte del producto es necesario que éste se adapte a los cambios que se lleven a cabo dentro de su entorno a nivel mundial. Para apoyar a la empresa en este aspecto existe un ciclo de calidad, el cual se apoya en los siguientes elementos:

- La investigación de mercado.
- El diseño y la adecuación de sus productos.
- La ingeniería de fabricación.
- Técnicas de compras, producción, inspección, comercialización y servicios.<sup>64</sup>

---

<sup>63</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial Calidad total en México, 1992. P. 123.

<sup>64</sup> Roque Pavón Adrián. Pierdant de la Mora Pedro. Op.Cit. . p. 32

Estos factores ayudarán a realizar los cambios necesarios para evitar la muerte de sus productos.

Considerando que la mayor parte de los problemas que se suceden dentro de una empresa son precisamente en las actividades cotidianas, las cuales con el tiempo al ser tan repetitivas se les pone poca atención. Por tal razón es conveniente que se implemente un sistema que permita, de manera clara y concisa, dar especificaciones a los encargados de cada actividad para que estos realicen sus tareas metódicamente y sin dudas. Estas especificaciones se manejan a través de pequeños documentos (manuales) que explican cada operación donde también se utilizan diagramas de flujo. Lo que permitirá detectar errores para su oportuna corrección.<sup>65</sup>

Como hemos visto hasta este momento un sistema de calidad es fundamental para el desarrollo y buen funcionamiento de su empresa, pues si está decidido a participar activamente en el mercado internacional, deberá hacerlo con "calidad", pues aunque parezca un tema de moda, es básico para tener éxito en los mercados internacionales. Tratándose de la micro y pequeña empresa este es un factor que por ningún motivo se debe pasar por alto, pues las dimensiones de una empresa no influyen en la capacidad de la misma para realizar productos de calidad e incluso como hemos planteado las dimensiones de las pequeñas empresas facilitan esta tarea, pues a nivel internacional son muchas las micro y pequeñas empresas que exportan grandes volúmenes de productos, precisamente por la calidad de la empresa en general, e incluso son muchas las que compiten de manera importante con grandes empresas que no han podido redireccionar sus niveles de calidad.

Por último, debemos señalar que para tener una mayor presencia en los mercados internacionales es importante que además de conocer su producto y la calidad del mismo, es necesario que el empresario conozca la calidad de los competidores dentro del mercado meta para poder hacer las modificaciones necesarias a su producto, pues no debe olvidar que la calidad de un producto y la de la empresa son las principales razones por las cuales un país comprador decidirá cambiar al proveedor anterior para importar su producto.<sup>66</sup>

---

<sup>65</sup> Ibidem., p29

<sup>66</sup> Revista Entrepreneur: Volumen 6 Número 2 "Exportación su negocio en el mundo" 1998 pp.38-40.

Un elemento importante para la competitividad de un producto en el extranjero es por supuesto el diseño de éste, ya que la diferenciación que lleva a la empresa a tener una marca reconocida dentro del sector en el que se encuentra, es precisamente el diseño de su producto. Lograr un posicionamiento en un mercado determinado no es una tarea fácil para la empresa, sin embargo, considerando el diseño como parte integrante dentro de las actividades de la empresa, hace que la tarea antes planteada se convierta en una meta alcanzable para toda aquella empresa que decida participar en los mercados internacionales.

El diseño interviene en prácticamente todas las áreas de la empresa, ya que participa ayudando a la misma a dar mayor valor agregado a su producto, pues influye en las características del mismo, en las materias primas utilizadas, organizando funciones, la presentación del producto frente al consumidor, el costo y el desempeño del mismo. El diseño permite que el producto satisfaga las necesidades del consumidor, al mismo tiempo que le otorga características que le permitirán obtener beneficios secundarios y a mejor precio, pues la optimización de recursos para la fabricación de dicho producto permitirá a la empresa ser más competitiva en precio.

Cuando la empresa presenta un producto con diseño y originalidad en el mercado internacional obtiene beneficios derivados de esta acción, tales como la satisfacción total del consumidor en cuanto a las características del producto, mayor competitividad al reducir costos de operación, y posicionamiento en el mercado al presentar productos originales.

El diseño en la imagen del producto permite el posicionamiento y la diferenciación de éste frente a la competencia, ya que logra ser identificado por el consumidor, llegando a la consolidación de la marca, es decir, permite que ésta se posicione en el mercado mundial logrando penetrar en la mente del consumidor.

Por otra parte, el diseño en la imagen corporativa permite que la empresa logre consolidar una imagen en el mercado internacional, la cual se logrará mediante la producción de catálogos del producto, manuales e instructivos, aunado a la promoción y publicidad para la empresa. Así mismo el diseño en la exhibición de productos en ferias comerciales influye directamente en la diferenciación y posicionamiento de la imagen de la empresa y del

producto, en la medida en que sirven para conocer de cerca a la competencia, así como imagen, precio y diseño de su producto.

El diseño del producto es un auxiliar para lograr la calidad del mismo, pues éste permitirá realizar una reestructuración del servicio, mercancías o productos que ofrece la empresa para lograr una mejor consolidación en el mercado mundial, pues para lograr una mejor adecuación de un producto y su empresa a las necesidades del cliente, es necesario que el diseño dentro de las áreas antes mencionadas responda de la mejor manera a las necesidades de sus clientes.<sup>67</sup>

La creación, invención o diseño de un determinado producto otorga al autor de éste la posibilidad de tener las ganancias exclusivas sobre la explotación del mismo. La protección a las marcas, que son aquellos signos visibles que distinguen los productos y las empresas entre sí, permite una diferenciación entre las empresas pertenecientes a un sector. Para efectos de comercio internacional, es importante que el exportador registre sus productos en los organismos creados para este efecto dentro de cada país al que se pretenda exportar, pues ello permite que el producto sea protegido frente a la piratería o las copias.

Elaborar un precio de exportación no es difícil, sin embargo se deben considerar aspectos importantes que de manera directa o indirecta afectan el precio del producto como consecuencia de la elevación de los costos de exportación, estos factores deben ser seriamente considerados por el exportador, pues no se puede perder de vista que la competitividad en precio de su producto dentro del mercado meta es una de las bases del éxito del mismo.

Debemos considerar que el valor total del producto a exportar al convertirlo en la divisa requerida por el país destino (que en la mayoría de los casos es el dólar estadounidense) debe cumplir con las expectativas de los márgenes presupuestados para obtener los resultados esperados.

---

<sup>67</sup> Banco Nacional de Comercio Exterior. Revista de comercio Exterior. El Diseño en la Exportación. 1995. Pp 25-26

Para la elaboración correcta de un precio de exportación se debe tomar como base el costo de producción de la mercancía y el porcentaje de ganancias que se aspira obtener en las ventas al extranjero, las cuales no son muy distintas a las que se obtienen a nivel nacional, generalmente oscilan entre el 25% y 50% en productos que tienen una amplia ventaja comparativa.

Para poder desarrollar un precio de exportación consideraremos un estudio más detallado de cada uno de los elementos que influyen en la realización del mismo, asumiendo que el empresario que decide exportar debe conocer estos aspectos, si no a la perfección sí para conocer de que manera influirán en el proceso de exportación.

Para efecto de este trabajo los costos incrementables los consideraremos como todos aquellos gastos inherentes a nuestra exportación y que afectan directamente nuestro precio de venta, de acuerdo con el término internacional de comercio (incoterm) que se pacte con el cliente.

Uno de los principales costos incrementables es el envase y embalaje, para poder entender la importancia del envase para la exportación, debemos empezar por considerar que éste, es la carta de presentación de nuestro producto y empresa en el extranjero.

El diseño del envase de nuestro producto debe responder primero a las necesidades del mismo para después considerar aspectos estéticos que le darán un valor agregado. Los principales aspectos que se deben considerar para el diseño de un envase adecuado para el producto son proteger y conservar las cualidades del producto, facilitar el transporte y su manejo, y poder proporcionar mayores índices de venta.<sup>68</sup>

Una de las características más importantes que debe tener un buen envase, es que después de ser utilizado para su fin principal (que es el de vender el producto y responder a las características enumeradas con anterioridad) se le pueda dar otro uso.

---

<sup>68</sup> Celorio Blasco Carlos. Diseño de embalaje para la exportación, Editado por Bancomext e Instituto Mexicano del Envase. P. 91.

Debemos recordar una vez más que nuestro producto generalmente deberá adecuarse a los requerimientos del mercado al que pretendemos entrar, y por lo tanto también el envase del mismo deberá adecuarse a dicho mercado, y satisfacer las exigencias del consumidor, así como la de los gobiernos, pues en muchos países existe una reglamentación en materia de envases y embalajes, y en ocasiones (es importante mencionarlo) estas normas actúan como barreras de entrada.

El embalaje es aquel que cuida, protege y mantiene en buenas condiciones el estado de los productos. El exportador debe poner especial atención en este aspecto, pues si no utiliza los materiales correctos, muy probablemente su producto se dañe antes de llegar a su destino.

Para elegir el material correcto para la protección de nuestro producto es necesario conocer perfectamente las características del mismo, ya que los materiales utilizados en el embalaje como la madera, el cartón, el plástico, el aluminio, etc. tienen cualidades que podrían favorecer o perjudicar a un producto determinado, además de que los costos por la utilización de estos materiales también varían.

El exportador no debe pasar por alto las normas que dentro de cada país regulan estos aspectos, pues en ocasiones suelen ser muchas y muy variadas, por poner sólo un ejemplo, en nuestro país existen 221 normas relacionadas al control de calidad sobre envase y embalaje para productos a importar, todas estas normas generalmente están basadas en las normas ISO (normas de calidad internacional).

Las normas internacionales de calidad se deben tomar en consideración, pues si el producto, su envase y embalaje no responden a las exigencias de estas en el país al que se pretende exportar el producto será devuelto, lo que nos llevará a la pérdida del cliente y del dinero invertido en la exportación.

Para una micro o pequeña empresa la devolución de una exportación como consecuencia de estos aspectos sería desastrosa, pues generalmente estas empresas no cuentan con la capacidad para afrontar pérdidas económicas de este nivel.

Los gastos inherentes a esta actividad se convierten en parte del costo de nuestro producto, el cual debe ser cubierto en su totalidad por nuestro cliente, por lo que resulta importante optimizar los recursos necesarios para que nuestros gastos a realizar en los anteriores nos permita mantener un precio competitivo.<sup>69</sup>

Actualmente la industria textil debe considerar estos aspectos como fundamentales para tener éxito en el extranjero, pues de la buena planeación de los mimos dependerá el éxito o fracaso de las ventas al extranjero, las empresas textiles que han sido herederas de una pasividad comercial producto del modelo de sustitución de importaciones de décadas pasadas, deberán enfrentar los cambios en sus estrategias comerciales y de exportación pues aquellas que no logren adaptarse a los aspectos antes mencionados no serán capaces de realizar exportaciones con éxito y mucho menos lograrán posicionarse en mercados extranjeros, pues los cambios mencionados con anterioridad son fundamentales para adaptarse a la nueva realidad que enfrentan las empresas textiles del país.

La industria textil ha ido superando en los últimos años los problemas estructurales que durante las dos décadas pasadas se profundizaron como consecuencia de la seguridad del mercado cautivo que la industria tenía en sus manos. A pesar de que la integración de la cadena de fibras –hilos-tela-prendas de vestir aun no se ha concretado y enfrenta problemas tecnológicos y escaso desarrollo de economías de escala, lentamente se ha ido incorporando en los últimos años, en los que la inversión en maquinaria y equipo se ha convertido en el eje principal de la reestructuración de los principales eslabones de la cadena textil, sin embargo la falta de una cultura exportadora, la incapacidad de las grandes empresas del ramo para adoptar teorías modernizadoras, y los cuellos de botella que la falta de desarrollo tecnológico a nivel nacional se mantienen, siguen siendo retos a enfrentar por nuestra industria textil.

Por otra parte la industria textil ha recuperado su mercado interno como resultado de los avances que en calidad y diseño han establecido las empresas del ramo, sobre todo las micro y pequeñas que han logrado adaptarse al nuevo entorno en un mayor grado de facilidad que las empresas de mayores dimensiones, por sus escasos niveles de

---

<sup>69</sup> Revista Entrepreneur. Op Cit pp 38-40.

burocratización. A pesar de que actualmente son pocas las empresas que exportan, aquellas que han logrado hacerlo con éxito y se han posicionado en mercados determinados, han permitido que la industria en su conjunto tenga niveles de competitividad importantes en el extranjero.

Las ventajas que ha nivel nacional pueden disfrutar las empresas textiles son fundamentalmente los beneficios que ofrecen los programas de promoción a las exportaciones mencionados con anterioridad en el presente trabajo, los apoyos estructurales y de financiamiento que los organismos del sector otorgan a aquellas empresas que desean exportar, y sobre todo la abundancia de mano de obra barata que ofrece el país.

El siguiente cuadro nos da un claro ejemplo de lo anterior, pues como podemos ver el costo de mano de obra mexicana, esta por debajo de los costos de países como Taiwán, Corea del Sur y Hong Kong, lo que brinda a los empresarios nacionales ventajas comparativas sobre otros países pues los bajos costos en este aspecto le permiten tener un margen de competitividad en precio.

COMPARACIÓN DE LOS COSTOS DE LA FUERZA LABORAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL  
(US DLLS / HORA)

(%) PAIS	1994	1996	ESTADISTICA 1980-96	ANUAL 1990-96	VARIACION 1994-96
TAIWAN	5.98	6.38	10.7	5.8	3.3
KOREA DEL SUR	4.00	5.65	13.2	9.8	18.8
HONG KONG	4.40	4.90	6.1	8.2	5.5
COLOMBIA	1.88	2.14	-2.2 a	3.8	6.7
MÉXICO	3.22	1.52	-4.4	-6.0	-31.3
MAURITANIA	1.55	1.40	N/A	-0.5 c	-5.0
FILIPINAS	0.95	0.91	5.3 b	5.2	-2.1
CHINA	0.48	0.58	6.9*	7.8	9.9

Fuente: Inversión extranjera en México, [Http://www.mexicanshowroom.com/industry](http://www.mexicanshowroom.com/industry)

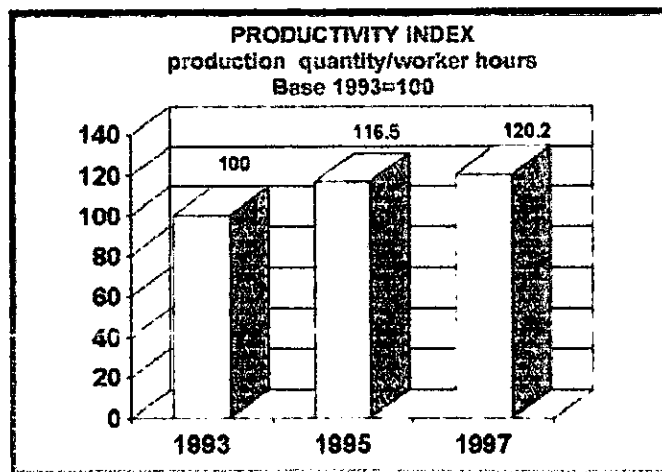
Se espera que siguiendo este esquema nuestro país se especialice en aquellas áreas de la industria donde el uso intensivo de mano de obra es preponderante, pues si analizamos los datos mundiales nos daremos cuenta que la carencia de mano de obra en países



desarrollados es un impedimento para estos, obligándolos a importar gran cantidad de productos de la industria intensivos en la utilización del factor fuerza de trabajo.

Es por ello que el país ofrece esta ventaja competitiva a empresas del ramo, principalmente a la rama de fabricación de prendas de vestir, la cual ha tenido excelentes ventas en los mercados extranjeros, sobre todo Estados Unidos y América Latina, pues nuestro país ocupa el 13° lugar participando con el 2.7% del total de la producción mundial de prendas de vestir.<sup>70</sup>

La rama de la elaboración de prendas de vestir, ha evolucionado favorablemente en los últimos años, colocando a la fuerza de trabajo eficiente, como uno de los elementos fundamentales de su éxito, y esta resulta muy importante pues en los últimos años la productividad en este sector ha crecido en un 20% en solo cuatro años (1993-1997).



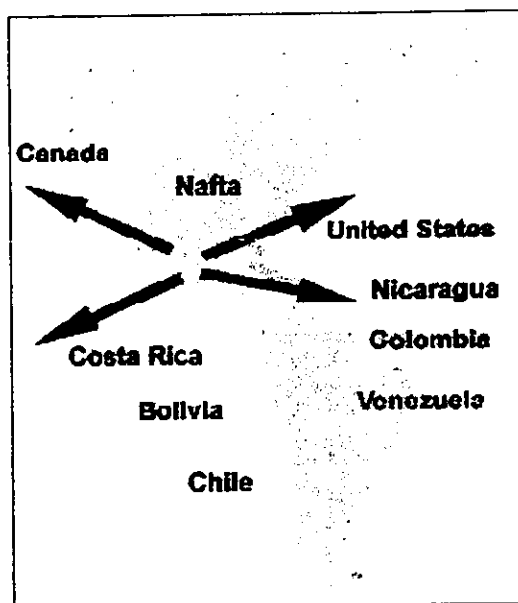
Fuente: Inversión extranjera en México. [Http://www.mexicanshowroom.com/industry](http://www.mexicanshowroom.com/industry)

México no sólo es una base industrial sólida que sirve para ingresar a los mercados americano y canadiense, sino también el puente a América Latina. México ha firmado acuerdos de libre comercio con: Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Nicaragua, y Venezuela. Lo que permite que lo da la posibilidad de que los industriales de la rama textil, manejen precios más competitivos frente a sus principales competidores potenciales.

<sup>70</sup> Bancomext. ¿Quién viste al mundo?. Revista de Comercio Exterior. Núm. 73 1998. Pp. 40

Los fabricantes de la industria textil en México están muy cerca del mercado estadounidense, con solo un viaje en camión de dos días de la Ciudad de México a la frontera, los productos elaborados en el país están en el uno de los mercados de mayores dimensiones a nivel mundial.

Los industriales textiles también estarán cerca de la segunda región con crecimiento más rápido en el mundo, sólo seguida por Asia: América Latina. Además México cuenta con una infraestructura moderna y comunicaciones eficaces.



Fuente: Inversión extranjera en México. [Http://www.mexicanshowroom.com/industry](http://www.mexicanshowroom.com/industry)

Lo estratégico de la localización geográfica de nuestro país permite que los tiempos de tránsito con dos de las principales zonas comerciales, es decir América Latina y América del Norte, sean relativamente cortos, lo que da la posibilidad de cumplir con mayor puntualidad las ordenes de compra y brindar efectivos servicios post-venta. Además de otorgar una ventaja en los costos de envío, ya que se puede acceder a dichos mercados por cualquier medio de comunicación, según sean las características del producto y la urgencia

del comprador. Aunque en general, los productos de la industria se pueden transportar por cualquier medio, y la selección del mismo responde mas a las necesidades del comprador.

En resumen las ventajas que otorga nuestro país a los industriales textiles son:

- La mitad de la producción doméstica textil y de ropa de México es comprada en el extranjero por consumidores deseosos de mercancía de esta calidad.
- La cadena textil mexicana fabrica y exporta una amplia gama en el género de industria de la fibra textil y sector de la ropa.
- El crecimiento dinámico de nuestras exportaciones ha tenido una mejorada competitividad de estas industrias en renglones como, calidad y precio.
- México no sólo es el proveedor más importante del mercado estadounidense, sino también tiene la proporción de crecimiento anual más grande.
- Muchos países han estado invirtiendo en México aprovechando las oportunidades comerciales que el sector textil e industria del vestido, brinda a las empresas de este ramo.
- Los empresarios de la industria tienen en México la posibilidad del acceso claro no sólo al mercado estadounidense, sino también a los mercados latinoamericanos, por las oportunidades que brindan los acuerdos de comercio firmados por México con estos países.
- México también ofrece una mano de obra competitiva y proveedores de materias primas eficaces.
- Programas de apoyo otorgados por el gobierno a favor de aquellas empresas del sector que pretendan exportar.

Estas ventajas le dan amplias posibilidades a la industria de tener un importante crecimiento en los próximos años, y la posibilidad de consolidarse como uno de los sectores fundamentales de la industria manufacturera, así como la oportunidad de consolidarse de manera permanente en los principales mercados extranjeros, además de recuperar en un mayor grado el mercado nacional.

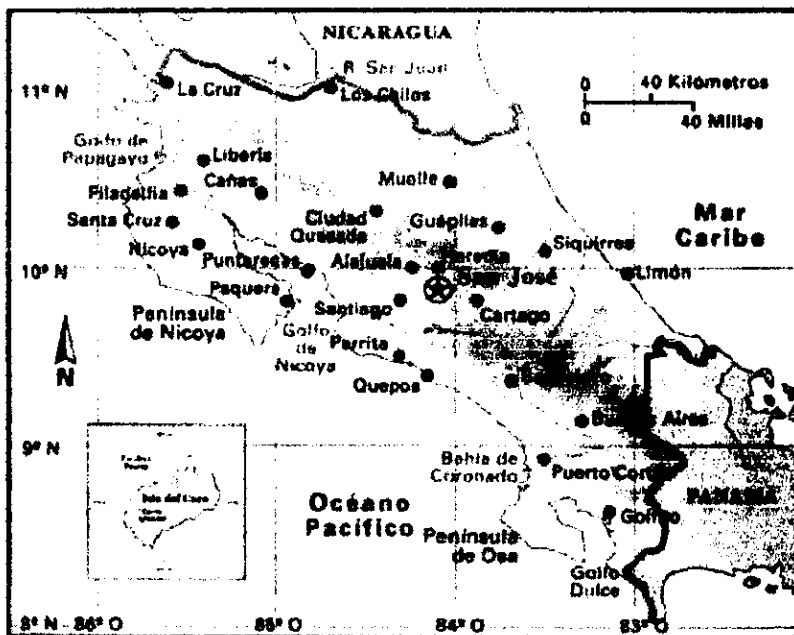
La industria textil lentamente va recuperando su importancia en el mercado nacional, e incluso se posiciona en nuevos mercados, sin embargo la exportación del sector maquila sigue siendo fundamental y el destino más frecuente sigue siendo EE.UU., a pesar de ello cada día un mayor número de industrias del ramo toman como punto de referencia las nuevas políticas de modernización y calidad orientadas a mejorar los niveles de calidad, productividad y exportación de las empresas del sector, el reto es fuerte, mejorar la estructura básica de la industria que se ha mantenido estable durante muchos años y sobre todo elevar los niveles de calidad para recuperar el mercado nacional y diversificar el extranjero, sin embargo el país ofrece beneficios que permiten a la industria disfrutar de ventajas competitivas fundamentales para tener buenas oportunidades en el mercado nacional y extranjero, es por ello que es necesario que los industriales del ramo aseguren el aprovechamiento de estas para sí, y no para inversionistas extranjeros.

### 3. OPORTUNIDADES COMERCIALES EN COSTA RICA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EXPORTADORA DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA.

#### 3.1 Características principales del mercado textil costarricense.

Para poder hablar del mercado costarricense es necesario que conozcamos aunque de manera breve algunos de los elementos más importantes que conforman a la República de Costa Rica, pues todos los aspectos que conforman una nación son significativos para el desarrollo y desenvolvimiento de su comercio tanto nacional como internacional.

Este país cuenta con una superficie de 51,000 Km<sup>2</sup>, su nombre oficial es República de Costa Rica y su capital es San José, cuenta con una población de 3,50 millones de habitantes que tienen como idioma oficial el español aunque muchos hablan también el inglés, como consecuencia de la afluencia turística que se presenta en el país.<sup>71</sup>



Fuente: <http://www.infocomer.co.cr/>

<sup>71</sup> <http://www.procomer.com.cr>

Este país se encuentra situado en el istmo centroamericano y limita al norte con Nicaragua, al sureste con Panamá, al noreste con el Caribe y al suroeste con el Océano Pacífico. El clima es tropical en la costa y templado en la meseta central, con temperaturas más bajas en las zonas montañosas.

La capital, San José, en que viven unas 900.000 personas, está ubicada en la meseta; el principal puerto, Puerto Limón, con 34.000 habitantes, se encuentra en el Caribe. En el período que va de 1970 a 1990 la población creció a una tasa anual de alrededor del 2,8 por ciento, en tanto que la población urbana, actualmente apenas por debajo del 50 por ciento de la población total, registró durante ese mismo período un crecimiento anual de menos del 1 por ciento, lo que contrasta con el desplazamiento demográfico hacia las zonas urbanas que se observa en muchos países en desarrollo.<sup>72</sup>

La mayor parte de la población es de ascendencia europea (española) y mestiza, aproximadamente 3% de ascendencia africana, 2% mezcla entre europeos y africanos. El 43,5% de la población vive en zonas urbanas, el 27% aún no conforma la Población Económicamente Activa (son menores de 12 años), un 35% de la población está inactiva (50% efectuando trabajos domésticos y 29% como estudiantes) y el 38% constituye la PEA.<sup>73</sup>

Costa Rica declaró su independencia de España en 1821, y su soberanía en 1838. La Constitución fue introducida en 1871 y fue la ley básica hasta 1949, cuando fue abolido el ejército mediante la redacción de una nueva Constitución promovida por don José Figueres Ferrer, la cual rige hasta el presente y garantiza la igualdad ante la ley, la libertad de expresión, de reunirse, de prensa y de organizarse; no sólo para los ciudadanos costarricenses, sino también para los extranjeros que viven en Costa Rica, guardando el derecho al sufragio para los nacionales.

El Gobierno se divide en tres Poderes principales, cada uno funciona independiente de los demás. El Poder Legislativo (un Congreso de una sola Cámara) constituido por 57 Diputados, representantes elegidos por plazos de cuatro años mediante voto popular

---

<sup>72</sup>[http:// www.comex.go.cr /](http://www.comex.go.cr/)

<sup>73</sup> [www.Procomer.Idem](http://www.Procomer.Idem)

directo. El Poder Ejecutivo incluye el Presidente, dos vicepresidentes y 15 Ministerios, cuyos Ministros componen el Gabinete Presidencial. El Poder Judicial está conformado por el Tribunal Supremo de Justicia, cuatro cortes de apelación, los Tribunales Criminal, Civil y Especial.

Cada cuatro años el país celebra las elecciones populares para elegir a los representantes de los poderes legislativo y ejecutivo. La Constitución prohíbe que el Presidente sea reelecto. El Poder Judicial es electo por la Asamblea Legislativa por períodos de ocho años.

El poder del presidente es limitado por el derecho del poder legislativo de veto presidencial, el derecho de la Corte de velar por la constitucionalidad de los actos administrativos, y por la provisión que limita el período presidencial a cuatro años sin posibilidad de ser reelegido. Otras restricciones al poder presidencial se derivan de la prohibición constitucional al establecimiento de un ejército.

Además de los tres Poderes y, funcionando en conjunto con éstos, está el Tribunal Supremo de Elecciones, que se considera un cuarto poder. Esta entidad tiene, además de la responsabilidad, la autoridad de organizar y supervisar todas aquellas actividades relacionadas con las elecciones nacionales. Esta protección del derecho de sufragio, es muy apreciado por todos los ciudadanos costarricenses. Costa Rica ha sido catalogada como el país políticamente más estable de Centroamérica, con más de cuarenta años de gobiernos democráticamente electos.

Desde mediados de la década de los ochenta Costa Rica adoptó un modelo de desarrollo económico basado en el impulso del sector exportador. Consecuente con esa política, el país ha desarrollado importantes esfuerzos en la búsqueda de una mayor apertura y penetración de nuevos mercados. Mucho se ha progresado en materia de liberalización económica y en la labor de posicionarse como un socio comercial global por la vía de acuerdos bilaterales y multilaterales.

Costa Rica se adhirió al GATT en 1990. Luego de participar activamente en la Ronda Uruguay, se convierte en miembro fundador de la Organización Mundial del Comercio. Costa Rica ha firmado tratados de libre comercio con México, y más recientemente con República Dominicana. Además se encuentra en negociaciones con Panamá, Chile y Trinidad y Tobago.

Está participando en las deliberaciones tendientes a establecer una zona de libre comercio para el 2003 entre los miembros del MCCA (Mercado Común Centro Americano), Colombia y Venezuela. Así como un programa orientado a la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), en el 2005.

Las exportaciones de Costa Rica son beneficiarias de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), de los Estados Unidos; y de Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP) con Estados Unidos, Canadá, Unión Europea, Japón, Australia, Austria, Nueva Zelanda, Noruega, Suecia, Suiza, Bulgaria, Eslovaquia, Hungría y Polonia.

Como miembro del Mercado Común Centroamericano, los productos industriales gozan de libre entrada en los países miembros. Costa Rica mantiene acuerdos comerciales (parciales) recíprocos con Albania, Alemania, Argentina, Austria, Bulgaria, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Honduras, Hungría, Italia, Jamaica, Japón, Noruega, Polonia, Corea del Sur, Rumania y Taiwán.

En Costa Rica no existe una ley específica que regule la inversión extranjera directa, tanto el inversionista local como el extranjero gozan del mismo trato y de los mismos niveles de protección en materia de inversión. Por tanto, no existe un marco regulatorio específico para la inversión extranjera sino que esta está sujeta a la legislación aplicable al inversionista nacional. La estabilidad política ha estimulado el ingreso de inversiones de importantes empresas del área de alta tecnológica y farmacéutica. La llegada de estas empresas es parte de la estrategia de atracción de inversiones de empresas extranjeras.

Desde inicios de los ochenta la política económica ha estado enmarcada dentro de programas de estabilización estructural con el Fondo Monetario y el Banco Mundial. Desde entonces se marca un giro en la estrategia de desarrollo económico, anteriormente basada



en la industrialización por la vía de la sustitución de importaciones. Gradualmente el país ha pasado hacia un modelo de apertura comercial con énfasis en el impulso del sector exportador.

Los principales sectores productivos en Costa Rica son el comercio, la industria manufacturera y la agricultura, que en conjunto representan casi el 60% del Producto Interno Bruto. Las exportaciones de bienes de Costa Rica en 1998 alcanzaron un valor de 5,478 millones de dólares. Por otro lado Costa Rica sigue siendo un neto importador para el año 1998 las importaciones alcanzaron los 6,236 millones de dólares, los principales productos son materias primas para la industria y bienes de consumo. Durante 1998 registró un déficit comercial de 260 millones de dólares.<sup>74</sup>

En los últimos años el turismo se ha constituido en uno de los principales generadores de divisas lo cual ha contribuido favorablemente a la balanza de pagos, en el año de 1998 se generaron 829.4 millones de dólares. En 1998 el déficit de cuenta corriente fue de 375 millones, aproximadamente 3.8% del PIB.<sup>75</sup>

El déficit fiscal continúa siendo el talón de Aquiles de la economía costarricense. El alto gasto que enfrenta el gobierno por concepto de pagos de intereses de la deuda interna, ha llevado a las autoridades a emitir bonos de deuda externa en dólares pues el servicio de la deuda es menor. También se piensa simplificar el sistema tributario para facilitar el cobro y aumentar la recaudación.

El sistema bancario costarricense está compuesto por 3 bancos estatales y 21 bancos privados. El Banco Central de Costa Rica es el que dirige la política económica, monetaria y crediticia del país, actuando como Órgano Central de la economía.

Existe una Superintendencia de Entidades Financieras SUGEF que se encarga de fiscalizar a todos los intermediarios financieros. El país cuenta con la Bolsa Nacional de Valores, que es la más grande de Centro América.

---

<sup>74</sup> [www.procomer](http://www.procomer). Idem.

<sup>75</sup> Idem.

La infraestructura con que cuenta el país también es importante sobre todo si se pretende exportar, aunque en su mayoría los servicios no son de primera calidad estos se mantienen con un buen nivel, Costa Rica cuenta con 37,251.88 kms. de carreteras y caminos. Seis puertos: Limón y Moín, en el Atlántico; Puntarenas, Caldera, Golfito y Quepos en el Pacífico. Siendo los puertos más importantes por volumen de carga; Limón, Moín y Caldera. El único aeropuerto internacional es el Juan Santamaría ubicado a 16 km de la capital, siendo el más importante para el manejo de carga interbnaional, sin embargo, existen aeropuertos regionales en Pavas (Tobías Bolaños), Guanacaste (Daniel Oduber Quirós) y Limón. El Tobías Bolaños se limita a naves pequeñas, en tanto los de Limón y Guanacaste tienen capacidad para todo tipo de naves.

Aunque el desarrollo del país se ha dado en los últimos años, éste no ha logrado ser autosuficiente sobre todo en materia industrial, pues aunque la llegada de nuevas inversiones ha permitido que el país tenga empresas con una mayor inversión en tecnología, Costa Rica sigue manteniendo su tendencia hacia la importación de artículos de tipo industrial.

La rama textil no es ajena a esta realidad pues aunque el país exporta productos textiles, son en su mayoría materia prima y ropa típica aunado a la creciente exportación de productos provenientes de la industria maquiladora, manteniendo una tendencia creciente a la importación de textiles industrializados sobre todo fibras sintéticas y maquinaria y refacciones para maquinaria textil.

Como país en vías de desarrollo Costa Rica ha tenido que invertir importantes cantidades de capital sobre todo de origen privado en pro del desarrollo industrial, pues siendo un país con un desarrollo turístico elevado, ha invertido en los últimos años en infraestructura turística dejando de lado el desarrollo industrial, por lo cual la industria textil ha buscado obtener una mayor cantidad de maquinaria, sin embargo la mayor parte ha sido introducida por las empresas maquiladoras.

La inversión más importante en este sector en el mercado costarricense es la estadounidense que maneja importantes inversiones en el país así como constituirse como uno de los principales socios comerciales, en este sector como resultado de mantener una gran cantidad de empresas maquiladoras.

El sector textil costarricense atravesó en los últimos años una crisis muy parecida a la del mercado mexicano, pues esta fue resultado de la mala calidad en los productos como consecuencia de la aplicación de políticas de sustitución de importaciones que manejaban un mercado cautivo, aunado al deterioro de la industria se encuentran los elevados índices de importación originarios de Estados Unidos, Canadá y México, con lo cual estos países se convierten en competidores dentro del sector, además de ello, el mercado textil costarricense enfrenta el crecimiento de productos textiles ingresados al país de manera ilegal, lo que coloca en una situación aún mas difícil a sus empresarios.

La crisis del sector textil en Costa Rica ha marcado un importante retraso para la industria, pues los elevados costos de mano de obra han generado una fuerte reducción en la producción sobre todo de prendas de vestir, área en la que este factor productivo es fundamental, por ejemplo para 1994, la hora obrero de la industria textil en Costa Rica costaba usd\$2,22 mientras que en México representaba usd\$1,88; en Jamaica, usd\$1,54; en El Salvador, usd\$1,47 y en Honduras, usd\$1,14. Actualmente, en Nicaragua cuesta usd\$0,57 mientras que en Costa Rica se paga cerca de \$2.00.<sup>76</sup>

Lo anterior trajo como consecuencia una reducción en la producción de la industria, así como el decremento del empleo, lo que ha generado una contracción dentro del sector que en los últimos años no ha tenido el crecimiento esperado. Un estudio elaborado por el Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica demuestra cómo el sector textil en Costa Rica se ha contraído. El análisis abarca textiles, confecciones, cuero y calzado: En 1990, la participación del sector textil costarricense, dentro del total de la producción industrial, fue de 6,6 por ciento. En 1995, ese porcentaje se redujo a 5,7.<sup>77</sup> Por las razones antes mencionadas el sector textil, que en algún momento

<sup>76</sup> La Nación, Lunes 25 de noviembre. San José de Costa Rica 1996 P 9

<sup>77</sup> La Nación Op. Cit , Complemento Especial de economía P.22.

se constituyó como una de las ramas más importantes para el país, presentó una contracción que afectó aspectos socioeconómicos.

La elaboración de prendas de vestir mostró un fuerte crecimiento en 1992, pero a partir de ese año empezó a bajar. En el primer trimestre de 1996, mostró una disminución de -9,79 en términos reales.

El número de empresas de textiles, confección, cuero y calzado ha venido disminuyendo desde 1993; pasó de 898 compañías en esa fecha a 770 actualmente. Según el estudio, en el último semestre cerraron más de 50 empresas, de las cuales 31 se dedicaban a la confección de prendas de vestir, nueve a textiles, nueve a calzado y dos a cuero.

En el sector de textiles, el número de empleos se redujo de 9.138 en 1994 a 8.357 en junio de 1996. En la elaboración de prendas de vestir, los empleos disminuyeron en aproximadamente 3.000 plazas, lo que significa que las empresas que cerraron eran pequeñas en su mayoría.<sup>78</sup> Este sector representa cerca del 33 por ciento del total del empleo industrial. En junio de 1996, la contratación registró 43.029 plazas de las que un 72,5 por ciento correspondió a prendas de vestir. Actualmente laboran en esta industria unas 35.000 personas en el país, de las cuales el 60 por ciento son mujeres y el 40 por ciento hombres.<sup>79</sup>

Lo anterior provocó que ante la contracción del sector textil muchas empresas cerraran, los empleos se disminuyeron, fábricas fueron cerradas y la mano de obra encarecida, la demanda interna tuvo que suplirse con importaciones que se incrementaron en los últimos años, aunado a las mayores ventajas arancelarias con las que cuentan países como el nuestro que ingresan a un mercado con una fuerte demanda y con niveles de precios competitivos.

---

<sup>78</sup>Ibidem , p. 22.

<sup>79</sup> Idem.

El contrabando de prendas de vestir también se incrementó, lo que generó que el gobierno costarricense haya buscado eliminar la tendencia al contrabando de prendas y artículos de la industria textil, a través de manejar una eliminación arancelaria que permita que el ingreso de mercancías de contrabando no tenga razón de ser, y lo ha logrado de manera paulatina, lo que se nota en el crecimiento de las importaciones textiles, sobre todo de los tres países como México, Estados Unidos y Canadá.

Como podemos ver el mercado costarricense maneja características muy similares a las de cualquier país en vías de desarrollo, y el sector textil nos dista mucho de la realidad que viven la mayoría de los países centroamericanos, lo que ha promovido la adquisición de productos de origen extranjero por parte de sus habitantes, quienes han desplazado a la industria local a un papel de productos complementarios, ya que la mayoría de los productos textiles ingresados al país provenientes de América del Norte (incluyendo México) gozan de una buena reputación por los altos niveles de calidad.

Aunque nuestros productos están catalogados dentro de la mediana calidad en comparación con los norteamericanos y canadienses, los nuestros siguen siendo apreciados porque suelen ser superiores a los productos costarricenses y los precios que manejan resultan muy competitivos.

Dentro de la industria el sector que mayor dinamismo ha tenido a pesar de la fuerte crisis enfrentada por la industria ha sido el de la maquila (empresas inscritas bajo el régimen de perfeccionamiento activo y zona franca) que en su conjunto han manejado entre el 80% y 90% en los últimos años sobre todo a partir de 1995--1996 en que comienza la recuperación del sector.<sup>80</sup>

El sector de maquila textil crea gran número de empleos y es el tercer mayor generador de divisas al país, después de Intel y el turismo, pero se cuestiona su escaso valor agregado, es decir, sólo se refleja en la creación de empleos, pues las ganancias por concepto de ventas en general retornan a los países de origen de las empresas fabricantes, ya que generalmente las maquiladoras son sucursales.

---

<sup>80</sup> Consejo Monetario Centroamericano Situación Económica de los países centroamericanos en 1998 Pp 58  
134

En 1999 las exportaciones en ese rubro fueron de \$831,4 millones pero, como el valor agregado, es decir, lo que realmente queda en el país es muy poco, se considera que las importaciones se aproximan a ese monto.<sup>81</sup>

Según el Ministerio de Comercio Exterior, en 1997 las firmas del régimen de perfeccionamiento activo (que incluye a las maquiladoras textiles) exportaron mercadería por \$426,7 millones, pero importaron \$407,5 millones; en 1998 exportaron \$395 millones e importaron \$348,1 millones, y en 1999 exportaron \$370,5 millones e importaron \$327,6 millones.<sup>82</sup>

### **3.1.1 Marco legal del Comercio Exterior costarricense.**

El Código Aduanero Centroamericano, define como importación, la internación, luego de que ha cumplido los trámites legales, de mercancías extranjeras destinadas al uso o consumo definitivo en el país.

Adicionalmente la ley contempla dos tipos de importación diferentes a la común:

La importación no comercial que es la que corresponde a mercancías que no pueden ser objetos de operaciones habituales y lucrativas.

La importación temporal, que es la internación, cumplidos los trámites legales de mercancías extranjeras llegadas al país, y no nacionalizadas, siempre que sean sólo para efectos de transformación y se regresen al extranjero en un período de tiempo determinado, sin que sean objeto de ventas nacionales, pues en dicho caso deberán cumplir con los trámites de nacionalización de las mercancías.

En general cualquier mercancía debe ser admitida para la importación en sus distintas modalidades, ya sea para sufrir alguna transformación en el país (maquila), para uso sin lucro, ó para ser comercializadas en el país, salvo las prohibiciones, restricciones o condiciones presentes en las leyes o reglamentos.

---

<sup>81</sup> La nación digital [http:// www.lanacion.com.cr](http://www.lanacion.com.cr)

<sup>82</sup> Idem

La política arancelaria de Costa Rica ha sido objeto de fuertes cambios en los últimos años. Como parte de los convenios de préstamo para efectuar en el país los Programas de Ajuste Estructural (PAE) suscritos con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, se han acordado incluir y realizar una serie de medidas en el ámbito económico, dentro de la que cabe mencionar la reformulación y la adecuación del régimen arancelario de las importaciones, lo que ha consistido en la puesta en vigencia de un programa de desgravación arancelaria tendiente a reducir la protección efectiva de las diferentes actividades económicas del país, principalmente la de la industria manufacturera nacional.

Entre 1987 y 1990 hubo cinco reducciones arancelarias. Todas estas reducciones se encaminaban a lograr el objetivo, de que para diciembre de 1994 el techo máximo del arancel fuera del 20%.<sup>83</sup> Hasta llegar a un arancel cero con los países con los cuales tiene tratados de libre comercio.

Toda esta política está acorde con el objetivo fundamental del TLC México-Costa Rica, no obstante las tasas arancelarias que se han negociado y aplican para ambas partes, son las que están acordé con el programa de desgravación arancelaria.

En Costa Rica existen tres leyes que reglamentan legalmente las importaciones y exportaciones de ese país, siendo éstas la medula espinal de la organización legal aplicado a las transacciones de comercio exterior.

El Código Aduanero Uniforme Centroamericano II establece la legislación aduanera básica y de obligatoria aplicación en los países signatarios, conforme a los requerimientos del Mercado Común y del Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano.

---

<sup>83</sup> Bancomext. Costa Rica, Mercado para productos mexicanos. México. 1994 P. 30

Ley General de Aduanas, regula las entradas y las salidas, del territorio nacional, de mercancías, vehículos y unidades de transporte; también el despacho aduanero y los hechos y actos que deriven de él o de las entradas y salidas, de conformidad con las normas comunitarias e internacionales, cuya aplicación esté a cargo del Servicio Nacional de Aduanas.

El Reglamento de la Ley General de Aduanas, establece las disposiciones necesarias para la aplicación del Protocolo de Modificación del Código Aduanero Uniforme Centroamericano II, aprobado mediante Ley No. 7485 de 6 de abril de 1995, y la Ley General de Aduanas, Ley No. 7557 de 20 de octubre de 1995.<sup>84</sup>

De las anteriores leyes emanan las reglamentaciones técnicas generales que permiten llevar a cabo las importaciones y exportaciones del país, los aspectos prácticos resultan muy similares a los que se llevan a cabo en México, sin embargo es importante conocer el desarrollo general que se da para llevar a cabo una importación en este país.

En Costa Rica, la valoración aduanera dispone que el valor aduanero de las mercancías, para efectos de imposición del arancel, es su precio normal. Se entiende por “precio normal”, aquel precio que en el momento de aceptar la póliza se fija como consecuencia de la compra-venta efectuada entre las partes. No obstante, la valoración aduanera faculta a la aduana a efectuar investigaciones sobre dicho precio, y consecuentemente a efectuar ajustes o rectificaciones. La valoración aduanera del producto se efectúa sobre la base CIF. Dichas resoluciones son apelables en la vía administrativa y en la vía judicial.<sup>85</sup>

Los derechos arancelarios a los que están sujetas las mercancías que ingresan al país están tipificados en cuatro tipos de impuestos diferentes que son:

El impuesto ad valorem que es un porcentaje que grava las mercancías que se importan al país. Este gravamen se calcula sobre el valor CIF de la mercancía.

---

<sup>84</sup> [http:// www.impuestos.go.cr/DGA](http://www.impuestos.go.cr/DGA)

<sup>85</sup> Bancomext. Op. Cit., p. 30



La Ley 6946 del 13 de enero de 1984, crea un impuesto del 1% sobre el valor aduanero de las mercancías importadas, este impuesto se cobra indiscriminadamente, sin importar el origen de la mercancía y se encuentra incorporado en el arancel aplicado.

El Impuesto sobre las ventas que grava, en términos generales, todas las ventas de mercancía y de aquellos servicios explícitamente señalados en la ley, la tarifa del impuesto es de un 10%, este impuesto se cobra indiscriminadamente sobre las importaciones sin importar su origen y las ventas domésticas. Se calcula sobre el monto resultante de sumar el valor CIF de la mercancía, el impuesto ad valorem, el impuesto selectivo de consumo y el impuesto de la ley 6946.

El Impuesto selectivo de consumo que grava la importación y la producción nacional de mercancías. Las tarifas entre las que se ubica este impuesto varían entre el 10% y el 75% aproximadamente; se calcula sobre el valor CIF de la mercancía más lo correspondiente al impuesto ad valorem, este impuesto se cobra indiscriminadamente sin importar el origen de la mercancía importada.<sup>86</sup>

Además de conocer los impuestos que se cobran por una mercancía, también es importante conocer el procedimiento por el cual pasa una mercancía antes de ser ingresada y vendida en Costa Rica.

El procedimiento que sigue un producto cuando ingresa al país es el siguiente:

Se recibe y se procede a descargar el producto de las unidades multimodales de transporte, se procede al depósito de las unidades de transporte en los estacionamientos transitorios, se procede al despacho de las unidades de transporte, con el objetivo de ejecutar el correspondiente marchamado (sello de seguridad) de las mismas, finalmente se trasladan las unidades de transporte a los almacenes fiscales donde se deposita la mercancía.

---

<sup>86</sup> *Ibidem*, p. 31.

El traslado de la mercancía al almacén fiscal se lleva a cabo debido a que las aduanas no tienen la capacidad de administrar los volúmenes actuales de importación en sus propias bodegas.

Los almacenes fiscales tienen las funciones de ingreso de las mercancías al almacén fiscal; revisión de documentos que acompañan la mercancía; control de permanencia de las mercancías bajo el régimen de depósito provisional de 60 días o régimen de depósito fiscal de un año; finalización del procedimiento de almacenamiento por presentación del “tanto de puerta” que confirma el pago de los tributos, redestino para otra aduana, desalmacenaje de oficio, presentación de una póliza de rescate o de reexportación.

En términos generales, los bienes que ingresan al país se deben desalmacenar dentro de treinta días posteriores a la fecha de arribo, excepto en caso de artículos peligrosos o perecederos que deben desalmacenarse en 48 horas. Una vez transcurrido este tiempo la aduana cobrará derechos de bodegaje y si en 60 días no se desalmacena, la aduana los declara en abandono y procede a rematarlos.

Los bienes podrán ser nacionalizados si cumplen con todos los requisitos de documentación que le son pertinentes y si presentan una factura comercial completa, en los casos en los que la factura comercial no esté lista en el momento de despacho de la mercancía, la aduana permitirá la presentación de un factura proforma, con el requisito de presentar la original 60 días después, si lo anterior no lo hace el dueño de la mercancía perderá el depósito en efectivo requerido y la mercancía no será autorizada para abandonar la aduana. En el procedimiento de retiro de aduana es necesario además de los sellos postales contar con los servicios de un agente aduanal.

La duración para el despacho de la mercancía dura generalmente dos días. Lo anterior sin considerar problemas que se presenten en la aduana al revisar los documentos, y sin incluir las impugnaciones.

### **3.1.2 Marco Institucional.**

Durante la última década Costa Rica ha experimentado un proceso de apertura comercial que ha permitido la diversificación de los bienes comerciados. Las importaciones muestran este cambio, pues más y nuevos productos han sido adquiridos durante los últimos años.

El crecimiento del comercio ha permitido triplicar el valor importado en los últimos 8 años y aumentar los países de origen de las mercancías, aunque persiste la gran concentración en los Estados Unidos como principal socio comercial. Destaca la creciente importancia de los países asiáticos como proveedores para Costa Rica, así como la pérdida de peso relativo de Centroamérica y Sudamérica.

La estructura de importaciones costarricenses refleja la dependencia de materias primas y bienes de capital que representan durante el periodo más de dos terceras partes del valor total importado, mientras que los bienes de consumo alcanzan aproximadamente el 20%<sup>87</sup> de las compras, aunque la mayoría de las mismas correspondan a bienes durables. Dentro de los bienes importados destacan las materias primas para industrias de alta tecnología y textiles; productos químicos, combustibles y vehículos, que no se producen internamente. Sin embargo la estructura de productos principales se modificó significativamente durante 1998 debido a las compras de la empresa Intel, su principal materia prima: circuitos integrados, es el principal producto de importación.

Por su parte las importaciones para las empresas en regímenes especiales de exportación presentaron comportamientos diferentes, se dio un fuerte crecimiento para aquellas en Zona Franca, principalmente en los últimos dos años, mientras que las empresas de Perfeccionamiento Activo redujeron sus compras al exterior. Las importaciones costarricenses tiene como principal destino la producción nacional y no el consumo.

---

<sup>87</sup> [www.procomer](http://www.procomer). Idem.

Como resultado de la apertura comercial desarrollada en los últimos años el país ha debido reestructurar la participación de las instituciones a fin de hacer más eficiente el desarrollo de las actividades relacionadas con el comercio exterior, existiendo para la coordinación de dichas actividades un número importante de instituciones que participan de manera activa en el desarrollo de las operaciones comerciales del país.

Dentro de las instituciones que participan en este tipo de actividades se encuentra el Ministerio de Comercio Exterior, institución que tiene como misión general promover, facilitar y consolidar la inserción de Costa Rica en la economía internacional, a fin de propiciar el crecimiento de la economía del país y, con ello, mejorar las condiciones de vida de todos los costarricenses.

Definir y dirigir la política comercial externa y de inversión extranjera incluso la relacionada con Centroamérica, así como las negociaciones comerciales y de inversión, bilaterales y multilaterales. Participar, con el Ministerio de Economía, Industria y Comercio, el de Agricultura y Ganadería y el de Hacienda, en la definición de la política arancelaria.

Representa al país en la Organización Mundial del Comercio y en los demás foros comerciales internacionales donde se discutan tratados, convenios y, en general, temas de comercio e inversión. Se encarga de establecer mecanismos reguladores de exportaciones, cuando sea necesario por restricciones al ingreso de bienes costarricenses a otros países. En estas circunstancias, las regulaciones deberán ser motivadas, claras, equitativas y no discriminatorias. Para ejecutar los mecanismos, el Ministerio de Comercio Exterior podrá apoyarse en el Ministerio de Economía, Industrias y Comercio y el de Agricultura y Ganadería, según el caso; asimismo, podrá ejecutarlos por medio de otras instituciones, públicas o privadas, que se relacionen con el sector productivo correspondiente. Estas instituciones podrán cobrar a los usuarios por los servicios prestados.

Determina, en consulta con el Ministro de Relaciones Exteriores y Culto, y los Ministros rectores de la producción nacional, las represalias comerciales que se deriven de los acuerdos internacionales suscritos por Costa Rica, que serán ejecutadas en el país por los organismos competentes, según los procedimientos de ley y la materia en cuestión.

Dicta las políticas referentes a exportaciones e inversiones. Otorga el régimen de zonas francas, los contratos de exportación y el régimen de admisión temporal o perfeccionamiento activo y, cuando corresponda, revocarlos; según lo dispuesto en ésta y en otras leyes o reglamentos aplicables.

Dirige y coordina planes, estrategias y programas oficiales vinculados con exportaciones e inversiones. Evalúa las políticas de comercio exterior e inversiones por lo menos una vez cada dos años. Para esos efectos, se formará una Comisión mixta de evaluación de las políticas de comercio exterior e inversiones, integrada por un representante del Ministerio de Comercio Exterior, uno del Ministerio de Planificación, dos del sector privado y dos investigadores especialistas en la materia, provenientes de universidades públicas.<sup>88</sup>

La Promotoría de Comercio Exterior (procomer) es una institución creada con la finalidad de PROCOMER, Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, fue creada por la Ley No. 7638 del 13 de noviembre de 1996, al unirse la Corporación de Zonas Francas de Exportación S.A., el Centro para la Promoción de las Exportaciones e Inversiones (CENPRO) y el Consejo Nacional de Inversiones.

Con el objetivo de fortalecer y ampliar la posición y presencia de la oferta exportable costarricense en los mercados internacionales, en coordinación con las entidades privadas, relacionadas con estos sectores, así como con el Poder Ejecutivo. Además de contribuir con el mejoramiento de la competitividad de las empresas, fortaleciendo las cadenas productivas, divulgando información comercial y económica, y agilizando y simplificando los procedimientos administrativos de la gestión del comercio internacional (exportación e importación), para lo cual, administra el sistema de ventanilla única de comercio exterior.<sup>89</sup>

El Banco Central de Costa Rica se encarga de planificar los recursos financieros de la nación, además de autorizar los recursos necesarios para la obtención de mercancías de importación necesarias para satisfacer las necesidades de la población, y los prestamos a

---

<sup>88</sup> Artículo 2 de la Ley de Creación del Ministerio de Comercio Exterior y de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. Ley No. 7638 Publicada en La Gaceta No. 218 del 13 de noviembre de 1996.

<sup>89</sup> www. procomer. Idem.

instituciones publicas y privadas destinados a la compra de mercancías del extranjero así como para la inversión en empresas productoras de mercancías para la exportación.<sup>90</sup>

El Ministerio de Hacienda se encarga de la recaudación de impuestos relacionados con actividades de importación y exportación, para lo cual coordina sus actividades directamente con la Dirección General de Aduanas, la cual se encarga de aplicar los impuestos a los que son sujetas las mercancías que ingresan al país, además de establecer en coordinación con El Ministerio de Comercio Exterior y el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto la clasificación o nominación arancelaria de los productos ingresados al país según el código aduanero centroamericano.<sup>91</sup>

El Ministerio de Economía Industria y Comercio, mediante la Oficina de Prácticas de Comercio Desleal y Medidas de Salvaguardia, es encargada de realizar las investigaciones para la imposición de derechos antidumping, derechos compensatorios y medidas de salvaguardia. Igualmente, la oficina realiza funciones de información y asesoría en la materia.

La legislación internacional que regula los procedimientos sobre prácticas desleales de comercio así como sobre aquellas actividades que causen o amenacen causar daño a la producción nacional, está conformada por el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (*Acuerdo Antidumping*), el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Acuerdo sobre Salvaguardias del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio.

A fin de desarrollar la normativa internacional se promulgó a nivel centroamericano el Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio y el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia. Además, Costa Rica suscribió el Tratado de Libre Comercio con México el cual consigna disposiciones específicas aplicables al comercio bilateral.

---

<sup>90</sup> <http://www.bccr.fi.cr>

<sup>91</sup> [www.impuestos.co.cr](http://www.impuestos.co.cr)

Además de las instituciones antes mencionadas, éstas coordinan sus actividades con los Ministerios de Agricultura quien se encarga de otorgar autorización para la importación de productos de origen animal; el Ministerio de Agricultura y Ganadería quien otorga los permisos fitosanitarios de importación; el Ministerio de Salud el cual a través del Departamento de Control de Alimentos se encarga de dar autorización para el desalmacenaje de alimentos; El departamento de Drogas y Estupefacientes que se encarga de autorizar el ingreso de medicamentos, drogas y estupefacientes al país; Ministerio de Seguridad pública que se encarga a través del Departamento de Control de Armas y Explosivos de permitir la entrada a territorio nacional de sustancias explosivas y armas.

### **3.1.3 Perfil del consumidor**

Costa Rica es un país que cuenta con una infraestructura limitada, así como con una industria poco modernizada y una sociedad con poder adquisitivo elevado que le permite ser un demandante de los mejores productos y materias primas a nivel internacional. Por otra parte, los empresarios costarricenses buscan encontrar en los mercados internacionales sus insumos con costos bajos y con tiempos de entrega cortos, ya que el nivel de su producción es en gran medida establecida en cantidades fijas, es decir que casi no se maneja la sobreproducción.

Lo anterior se puede sustentar explicando que Costa Rica ha sido, por tradición, un país exportador del café cuya calidad es reconocida mundialmente, al igual que la de sus bananos. En las últimas décadas también se ha dado a conocer en el mercado mundial con productos no tradicionales como piña, flores, ornamentales y vegetales, entre otros.

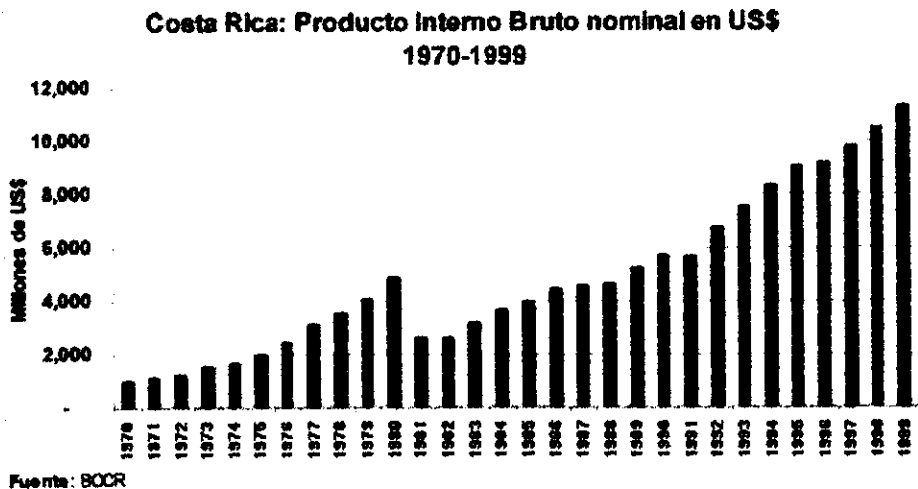
Aunque en los últimos años Costa Rica ha elevado sus índices de exportación el país aun maneja una balanza comercial negativa lo que hace que su tradición de país importador lo obligue a seguir buscando en los mercados internacionales la satisfacción de sus demandas internas.

Actualmente las estructura administrativa, e infraestructura han buscado satisfacer las demandas internas y externas, lo que ha generado mayores niveles de inversión en el país, promoviendo un desarrollo interno importante, buscando llegar lentamente a lograr incrementar sus servicios y dejar de lado las características de país en vías de desarrollo.

Los servicios de electricidad cubren al 100% de la zona urbana, y al 92% de la población total del país. Además, cuenta con 1,756 kilómetros de carretera pavimentada por cada millón de habitantes, y a otras zonas se puede llegar por caminos de lastre.

Los flujos de inversión en las distintas industrias nacionales han propiciado un desarrollo interno que aunque lento ha sido constante, lo que ha llevado a un mayor número de empleos en ramas distintas de las tradicionales, generando un incremento en el poder adquisitivo de la población y por ende una mayor demanda de satisfactores, que generalmente son buscados en el extranjero.

Como se puede apreciar en la siguiente gráfica, el PIB nacional se ha incrementado en los últimos años así como los salarios, el empleo, el poder adquisitivo y las compras internas.



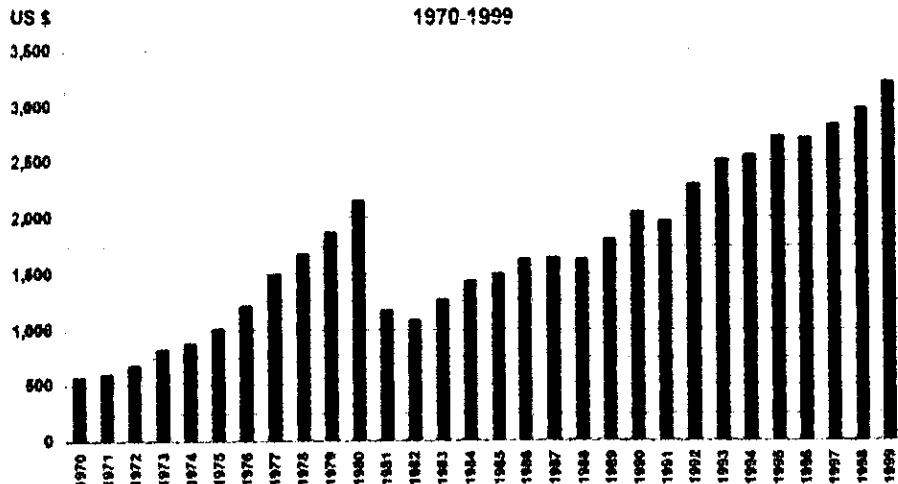


**Costa Rica : Producto Interno Bruto  
1990-1999**

Año	PIB nominal (millones de colones)	Tasa de crecimiento (%)	PIB nominal (millones US\$)	Tasa de crecimiento (%)	PIB real (millones de colones de 1966)	Tasa de crecimiento (%)
1990	522,848	22.8%	5,709	9.2%	12,244	3.6%
1991	690,158	32.0%	5,637	-1.3%	12,521	2.3%
1992	906,439	31.3%	6,738	19.5%	13,489	7.7%
1993	1,069,400	18.0%	7,521	11.6%	14,344	6.3%
1994	1,305,796	22.1%	8,313	10.5%	14,987	4.5%
1995	1,620,433	24.1%	9,015	8.4%	15,343	2.4%
1996	1,904,566	17.5%	9,170	1.7%	15,257	-0.6%
1997	2,269,446	19.2%	9,756	6.4%	15,825	3.7%
1998	2,695,544	18.8%	10,475	7.4%	16,804	6.2%
1999	3,228,429	19.8%	11,562	10.4%	18,294	8.9%

Fuente: BCCR y FMI.

**Costa Rica: PIB nominal per capita  
1970-1999**



Fuente: BCCR

Como podemos ver en los últimos años el incremento ha sido importante, lo cual nos lleva a considerar que la población nacional cada día busca una mayor variedad de productos, sobre todo los provenientes del norte del país, los cuales son apreciados por la buena calidad que presentan.

**Costa Rica: Producto Interno Bruto  
1990-1999**

Año	PIB nominal per cápita (\$)	Tasa interanual de crecimiento (%)	PIB nominal per cápita (₡)	Tasa interanual de crecimiento (%)	PIB real per cápita (₡)	Tasa interanual de crecimiento (%)
1990	2,039.00	13.9%	186,731.43	28.0%	4,372.86	8.0%
1991	1,964.17	-3.7%	240,473.17	28.8%	4,362.72	-0.2%
1992	2,292.12	16.7%	308,312.59	28.2%	4,588.10	5.2%
1993	2,507.33	9.4%	356,466.67	15.6%	4,781.33	4.2%
1994	2,542.34	1.4%	399,325.99	12.0%	4,583.18	-4.1%
1995	2,707.48	6.5%	486,616.52	21.9%	4,607.51	0.5%
1996	2,697.13	-0.4%	560,166.47	15.1%	4,487.35	-2.6%
1997	2,819.90	4.6%	655,909.25	17.1%	4,573.70	1.9%
1998	2,967.43	5.2%	763,610.11	16.4%	4,760.34	4.1%
1999	3,193.65	7.6%	891,831.10	16.8%	5,053.45	6.2%

Fuente: COMEX con base en BCCR y FMI

El sector más dinámico de la economía ha sido el industrial en los últimos años, no debemos olvidar que hasta hace poco, gran parte de la población se dedicaba a las actividades primarias y al turismo, siendo este último una de las mayores fuentes de ingresos de muchas de las familias costarricenses. Sin embargo en los últimos años con la ampliación de los beneficios del régimen de zona franca y perfeccionamiento activo muchas industrias sobre todo de capital estadounidenses han ingresado al país bajo este régimen, lo cual ha propiciado un incremento en el empleo nacional, y con ello en el desarrollo económico de la población del país.

Los contrastes existentes entre la población de este país siguen siendo muy fuertes y existen compradores con un poder adquisitivo muy importante así como aquellas familias que son la mayoría que manejan una economía estrecha, lo cual explica que los productos que ingresan al país son de calidad muy variable y van desde aquellos elaborados con materias primas de primera, aquellos de mediana calidad, los cuales tienen una mayor demanda, pues es el grueso de la población la que maneja una economía regular.

Podemos establecer que a pesar de las diferencias entre los consumidores la mayoría de estos se encuentra en la llamada clase media, que busca artículos que sin ser de excelente calidad si cuentan con una industrialización correcta, que los hace apreciados en el país.

Como hemos mencionado con anterioridad, la balanza comercial costarricense, sobre todo en el sector industrial, se ha mantenido en los últimos años negativa, pues a pesar del crecimiento industrial que se ha manejado, no se ha logrado desarrollar un programa de sustitución de importaciones, principalmente porque el consumidor nacional prefiere los artículos provenientes de otros países, y que pueden ser competitivos entre sí.

En el terreno industrial destaca la competitividad que existe entre los artículos provenientes de Asia, Estados Unidos, Europa y México, productos que compiten por la calidad y los precios que manejan, sin embargo, existe un mercado determinado para cada artículo, pues generalmente los productos de buena calidad aquellos provenientes de Estados Unidos y Europa, son adquiridos por un sector específico de la población que ha incrementado su demanda. Por su parte los productos provenientes de Asia, son generalmente de baja calidad pero precios muy bajos que manejan una ventaja competitiva importante, no debemos olvidar que las economías de escala en esos países son muy importantes, sin embargo, estos productos generalmente son adquiridos por una parte proporcional de la población que tienen niveles muy bajos de salarios e ingresos.

Por su parte los productos provenientes de México, son de mediana calidad y encuentran excelente respuesta entre la clase media de la población que busca productos que a un buen precio resulten de una calidad media, pues por un lado los productos de primera calidad suelen ser caros para este sector de la población, y los artículos como los asiáticos, suelen ser rechazados por esta parte de la población que busca niveles más altos de calidad.

Lo anteriormente descrito genera una ventaja más para los productos provenientes de nuestro país, pues se considera que un 50% de la población costarricense se establece dentro de la clase media, que busca productos de buena o mediana calidad a precios accesibles.

El consumidor costarricense generalmente no exige demasiado para los productos adquiridos, y busca principalmente que la marca del producto sea constante con la calidad que presenta, pues aquellas empresas que logran consolidarse en el mercado, suelen mantener a sus consumidores fieles a la marca, siempre y cuando ésta mantenga los niveles de calidad y precio de acuerdo con los niveles de ingreso de la población que adquiere esos productos.

El ingreso al mercado costarricense se presenta un poco complicado para las empresas, por lo que generalmente estas buscan una alianza estratégica, sin embargo, aquellas que buscan ingresar por su propia cuenta, tendrán que considerar los gastos en publicidad, pues el consumidor de clase media busca que la marca del producto sea conocida.

El consumidor costarricense es celoso por lo que la empresa que desee mantenerse en el mercado deberá cuidar mucho sus niveles de calidad, precio y publicidad y sobre todo los servicios post-venta, que suelen ser muy importantes para el consumidor final, que es fiel aquella empresa que mantiene un interés primordial por el consumidor final, en cuyo caso el consumidor es fiel, aunque los niveles de precio se incrementen, siempre y cuando estos se mantengan accesibles para el grueso de la población.

#### 3.1.4 Canales de distribución.

El canal que sea elegido para la comercialización de un producto es importante, ya que de él dependen: la política de precios que debe enfrentar la empresa, dependiendo si le interesa la distribución masiva o una gran intermediación; las decisiones de publicidad dependen del grado de cooperación entre los intermediarios que participen del proceso de distribución; la relación contractual que se establezca con los intermediarios

La venta directa es cuando el fabricante vende directamente al consumidor o usuario final. Es recomendable utilizar esta modalidad cuando: La empresa necesita demostrar el producto, debe supervisar pruebas o realizar directamente las negociaciones de venta; los intermediarios se niegan a vender sus productos; falta de actividad vendedora por parte de los intermediarios: intermediarios que piden márgenes excesivamente altos; mercados con pocos competidores o concentrados geográficamente.

Cuando el fabricante vende su producto a los intermediarios quienes por medio de los canales de distribución llegan al consumidor final, se le conoce como venta indirecta.

La empresa deberá elegir el nivel de los canales de distribución donde se pretenda colocar atendiendo a la capacidad de producción de su empresa, y estará dispuesta a pagar los márgenes que impongan los intermediarios siempre y cuando estos márgenes permitan que su producto sea competitivo.

Es recomendable utilizar esta modalidad cuando, la empresa no tenga la capacidad para realizar una inversión directa en el país; cuando los márgenes que pidan los intermediarios sean convenientes al precio competitivo del producto; cuando los intermediarios se adapten a las necesidades de venta del producto; cuando el producto sea de fácil manejo y no necesite una supervisión constante para su venta; cuando por razones de estabilidad económica o política la empresa no considere costeable la inversión directa.

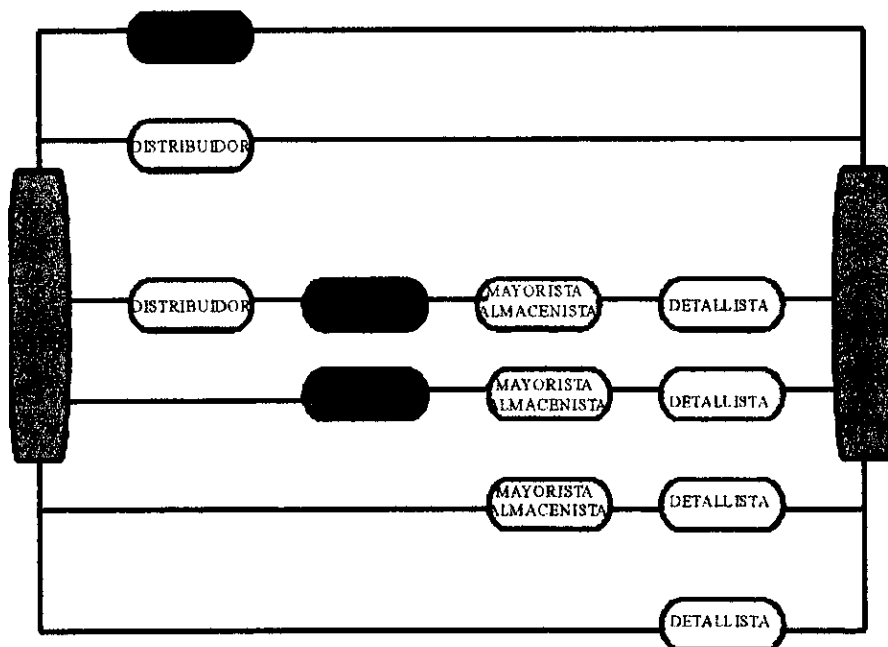
Existen distintos canales de comercialización en Costa Rica que pueden ser utilizados dependiendo del producto que se maneje y las condiciones del mercado y el público al que va dirigido. Dentro de los canales existentes en este país destacan los siguientes:

El canal corto se da cuando entre el fabricante y el consumidor solo media un detallista o distribuidor, generalmente es detallista cuando son medios de consumo, y distribuidor cuando es para la venta de productos industriales. Este canal es conveniente para aquellas empresas que deben llevar cierto control sobre el producto y la venta.

Cuando además del mayorista y el detallista aparecen figuras como el broker/agente (que son organizaciones que compran o venden por parte de la empresa, de acuerdo con las condiciones establecidas y que reciben una comisión por la intervención) y el distribuidor (que se encarga de la venta y la distribución de toda o gran parte de la producción de un fabricante), el canal de comercialización es conocido como superlargo.

Por último, los multicanales son aquellos en los que se utiliza mas de un canal, para acceder fácilmente al mercado esto puede depender del consumidor o usuario final (empresa que vende directamente al gobierno, pero a los agentes privados por medio de mayoristas) o también depende de la distancia geográfica con el consumidor.

### CANALES DE DISTRIBUCIÓN EN COSTA RICA



Fuente: Bancomext. Costa Rica: un mercado para productos mexicanos. México. 1997.

Según un estudio realizado en el departamento de Coyuntura Industrial del Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas las ventas internas de las industrias costarricenses, se dirigieron entre 1993 y 1997 en un 43% al comercio mayorista, un 32% fue negociado en el comercio minorista, el 3% al sector público, un 5% se colocó directamente a los consumidores, el 7% se distribuyó mediante otra compañía comercializadora propiedad de las misma empresa y el 9% se envió a mercado a través de otro tipo de distribuidores.

Si se obtiene un promedio de los colones que cada industria destinó a cada mercado (se excluyen aquellas industrias que no utilizaron un canal de distribución), se observa que al comercio mayorista se destinaron 164.6 millones de colones, 255.2 al comercio minorista, 27.7 al sector público, 50.8 a consumidores, 154.0 a otros establecimientos propiedad de las empresas y 193.7 millones a otros consumidores.<sup>92</sup>

### **3.2 Comportamiento del comercio textil México-Costa Rica.**

En la última década, los países de gran parte del mundo han tenido que reestructurar su política comercial, lo que los ha llevado a establecer planes y programas orientados a la aplicación de las llamadas políticas de liberación comercial. México fue uno de los primeros países en suscribirse a este tipo de practicas, y por lo tanto con la firma del Tratado de Libre Comercio de Norte América, se convirtió en uno de los pioneros de América del sur en aplicar de manera real las nuevas tendencias económicas.

Centroamérica no podía mantenerse al margen de estas nuevas tendencias y por lo tanto era necesario que lograra establecer una nueva política económica y comercial que le permitiera enfrentar los nuevos retos económicos de la mejor manera posible, así los nuevos gobiernos de estas repúblicas buscaron afanosamente reestructurar sus políticas a fin de orientarlas hacia el nuevo rumbo que tomaban las prácticas mundiales. Costa Rica fue uno de los primeros países en conformar una estructura comercial que le permitiera ingresar con éxito a los mercados mundiales, y siguiendo la tendencia mundial ingresa al GATT en 1990, con el objetivo de asirse a las nuevas prácticas comerciales, y

---

<sup>92</sup> Bontempo José A. Evolución de la Industria en Costa Rica Instituto de Investigaciones Económicas. Proyecto Coyuntura Industrial 1997 Pp 180

posteriormente firma un Tratado de Libre Comercio con México, el cual le permitiría ingresar a una de las zonas de libre comercio más grande del mundo.

A pesar de que Centroamérica, es la zona de influencia de nuestro país el comercio entre nuestro país y los países centroamericanos se ha comportado con cierto recato a lo largo de las últimas décadas, a pesar de la cercanía entre estos países y el nuestro, el comportamiento del comercio se ha mantenido limitado, ello como resultado de que en muchos de los productos elaborados entre estos países ha existido más competencia que complementación, lo que los ha orillado a ser en muchas ocasiones rivales, dejando de lado las ventajas que se pueden obtener al establecer un comercio entre estos países. Sin embargo, Costa Rica fue el primero de los países que considera la posibilidad de obtener ventajas importantes de la firma de un tratado de libre comercio con México, el cual traería ventajas para ambos países.

A raíz de la firma del Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, el comercio entre ambos países mejoró notablemente, y tanto las exportaciones como las importaciones por ambos países tuvieron un cambio importante. Costa Rica se mantuvo en los primeros años de la firma del tratado con un déficit en su balanza comercial, sin embargo este comenzó a equilibrarse lentamente. México que en la última década ha mantenido un superávit en la balanza con Centroamérica, se vio beneficiado con la firma de este tratado, pues recordemos que las naciones de Centroamérica, incluyendo a Costa Rica han sido naciones agroexportadoras, y con una tradición importadora de productos semindustriales e industriales.

Aunque como hemos mencionado anteriormente, el comercio entre estos países no ha sido tan fluido como debía esperarse, se ha mantenido un comercio constante sobre todo con Costa Rica, país en el cual los productos mexicanos han disfrutado de una buena reputación, y dentro de los cuales han destacado por sus niveles de importación productos como: los derivados del petróleo, medicamentos y productos químicos, hilados de fibras textiles, vehículos automotores y aparatos eléctricos, entre otros que destacan por sus niveles de importancia.



En Costa Rica las exportaciones están divididas en dos grandes grupos: las exportaciones de productos tradicionales y las exportaciones de productos no tradicionales, estas últimas surgen como resultado de la implementación del nuevo modelo de desarrollo económico, adoptado por Costa Rica a partir de la década de los ochenta. En los últimos 4 años las exportaciones de los productos no tradicionales han sido cada vez mayores.

Las exportaciones presentan un crecimiento de 5.7% que se debe principalmente a mayores exportaciones de café (por el efecto de aumento en los precios), de carne (por aumento en el volumen) y de azúcar (por adelanto de la cuota americana) y un incremento de alrededor del 12% de los productos no tradicionales.<sup>93</sup>

Las exportaciones industriales presentan una disminución debido a que la maquila ha perdido competitividad y como resultado de la imposición de cuotas europeas.

Los productos tradicionales son principalmente, el café, el banano, el azúcar y la carne, que en su conjunto representan un porcentaje muy importante dentro de las exportaciones totales (36%).

Los productos no tradicionales se pueden dividir básicamente en tres grupos: agropecuarios, agroindustriales e industriales. Los productos industriales son los que representan una mayor importancia relativa dentro del total de las exportaciones no tradicionales, y aportan un 66% de dicho total. El segundo y tercer lugar lo ocupan, respectivamente, los productos agropecuarios con un 26% y los productos agroindustriales con un 8%.<sup>94</sup>

Los principales productos agropecuarios son: piñas, plantas ornamentales, follajes, melones, flores y yuca. Entre los agroindustriales se encuentran: el camarón, pescado fresco, langosta, atún y sardina. En el área industrial están: prendas de vestir exteriores, medicinas, empaques de caucho, purés y pastas, llantas, hojas de aluminio, conservas de frutas, envases de vidrio, bolsas y empaques y abonos y minerales.

---

<sup>93</sup> Procomer Evaluación del Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, 1998. pp 38

<sup>94</sup> Procomer. Ibidem , Pp. 42,43

Las oportunidades comerciales que se presentan para los exportadores de la industria textil de nuestro país en Costa Rica, todavía son muchas y muy variadas, el potencial del mercado costarricense se ha explotado en niveles muy bajos, pues a pesar de que Costa Rica ha incrementado el nivel de sus exportaciones, las importaciones siguen manteniéndose en niveles muy elevados, y los productos textiles mexicanos que han logrado ingresar al mercado se han posicionado en el mismo, así como han llegado a obtener una excelente reputación como respuesta de los niveles de calidad y precios competitivos que manejan.

Costa Rica importa cada día mas productos mexicanos y el área textil ha sido una de las que ha recibido mayores beneficios del Tratado firmado con este país, pues cada día se demanda una mayor variedad de productos textiles de origen mexicano, lo cual da como resultado que el abanico de posibilidades para nuestros productos se incrementa, ello sin importar el tamaño de la empresa, pues recordemos que aunque las importaciones se han incrementados, el mercado costarricense en su conjunto es pequeño, por lo cual el nivel de productos ingresados no es muy elevado pero si constante.

### 3.2.1 Antecedentes.

Un breve análisis histórico de los flujos de comercio entre México y los países centroamericanos durante el período 1970-1994 permite identificar algunas tendencias características de estos flujos. En términos generales, desde la década de los setenta, las relaciones comerciales y de inversión entre México y los países centroamericanos presentaron cuatro características fundamentales:

Los flujos de comercio e inversión entre estos países fueron muy limitados, tanto en términos absolutos como relativos. Estos flujos generaron un saldo comercial constante a favor de México. El comercio fue poco diversificado y, desde la década de los ochenta, se concentró en algunas pocas categorías de bienes intermedios. La composición y el comportamiento del comercio fueron muy erráticos. Con la excepción del petróleo a partir de la década de los ochenta, ningún producto logró exportarse o importarse con regularidad

A pesar de la cercanía geográfica, los flujos de comercio e inversión entre México y los países centroamericanos fueron muy limitados. Como se muestra en el Cuadro siguiente, entre 1970 y 1993 las exportaciones de Centroamérica no llegaron a alcanzar el 0.4% del total de las importaciones de México. Durante este periodo, dicho porcentaje fue comparable solamente con el comercio que México mantuvo con los países africanos.

En relación con las exportaciones se produjo una tendencia similar. A manera de ejemplo, aunque los países centroamericanos en su conjunto representaron en algunos años el quinto mercado de exportaciones para México, durante el periodo en cuestión el istmo representó menos del 3% del total de las exportaciones mexicanas al mundo.

**México: Participación de Centroamérica en el comercio exterior mexicano para algunos años seleccionados (1970-1993)**

<b>Año</b>	<b>Porcentaje de las exportaciones</b>	<b>Porcentaje de las importaciones</b>
1970	1.80%	0.10%
1975	2.80%	0.20%
1980	1.50%	0.20%
1984	1.40%	0.20%
1991	1.52%	0.38%
1993	0.90%	0.18%

Fuente: BANAMEX e INEGI

Si se analizan las cifras desde la óptica centroamericana, se constata que las exportaciones de Centroamérica a México representaron más del 1% del total de las exportaciones del istmo al mundo solamente en cuatro ocasiones -1981, 1982, 1991 y 1993-, habiendo alcanzado el máximo de 2.7% en 1981. Como se desprende del siguiente Cuadro, México ha sido relativamente más importante para Centroamérica como suplidor de sus importaciones. Durante el periodo 1970-1993, las importaciones de los países del istmo procedentes de México se empezaron a incrementar gradualmente -aunque de manera errática- desde principios de la década de los ochenta, alcanzando su tope en 1983, cuando representaron el 8.5% del total.

**Centroamérica: Participación de México en el comercio exterior  
de la región para algunos años seleccionados (1970-1993)**

<b>Año</b>	<b>Porcentaje de las exportaciones</b>	<b>Porcentaje de las importaciones</b>
1970	0.30%	1.70%
1975	0.70%	2.80%
1980	0.70%	4.20%
1981	2.70%	7.50%
1982	1.90%	8.40%
1983	0.70%	8.50%
1984	0.80%	5.40%
1991	1.40%	6.80%
1993	2.10%	5.95%

Fuente: CEPAL y SIECA.

Debido a la existencia de una base industrial más desarrollada, así como a la importancia de sus exportaciones de derivados del petróleo, México disfrutó durante el periodo de referencia de un constante superávit comercial con Centroamérica. Como lo muestra el cuadro a continuación, durante casi treinta años el déficit comercial de los países centroamericanos con México no sólo fue continuo, sino que, en general, sufrió un significativo incremento a partir de la década de los ochenta.

**Centroamérica: Déficit comercial con México  
para algunos años seleccionados (1970-1990)  
(Miles de US\$)**

	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>
<b>Centroamérica</b>	18,710	214,936	238,664	346,737
<b>Costa Rica</b>	4,722	95,519	12,726	54,034
<b>El Salvador</b>	3,060	17,823	87,991	99,221
<b>Guatemala</b>	7,810	33,415	85,210	14,7574
<b>Honduras</b>	1,714	15,116	22,496	49,574
<b>Nicaragua</b>	1,104	53,563	30,241	3,943

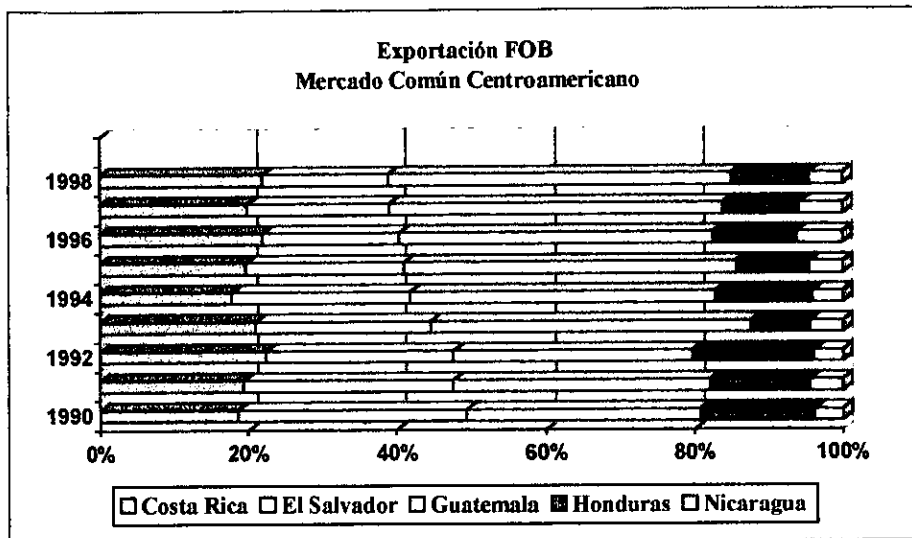
Fuente: CEPAL.

Las razones que explican el déficit comercial de los países centroamericanos con México son de índole estructural y obedecen a las realidades productivas de estos países. En efecto, tradicionalmente y hasta el día de hoy, los países del istmo han sido importadores netos de manufacturas y de materias primas para la elaboración de productos industriales. Dado que estos productos han podido ser suplidos por México, es natural que muchos de ellos tradicionalmente se hayan importado desde esta nación del norte. No obstante, las exportaciones tradicionales de los países centroamericanos -café, banano, madera, algodón- también se producen en México, por lo que los países del istmo históricamente han enfrentado mayores dificultades para penetrar el mercado mexicano, teniendo mayores posibilidades en aquellas exportaciones que no califican como tradicionales.

Finalmente, es importante señalar que la composición y el comportamiento del comercio entre los países centroamericanos y México durante los últimos cuarenta años muestran que, por lo menos hasta 1995, este comercio fue poco diversificado y tendió a concentrarse en una limitada gama de productos. Es típico que año con año, con excepción del petróleo, se dieran variaciones significativas en la composición del comercio, sin obedecer a ninguna tendencia definida. Quizá en parte por lo limitado del volumen y valor del intercambio comercial, la composición del comercio entre México y Centroamérica por mucho tiempo no manifestó tendencias claras.

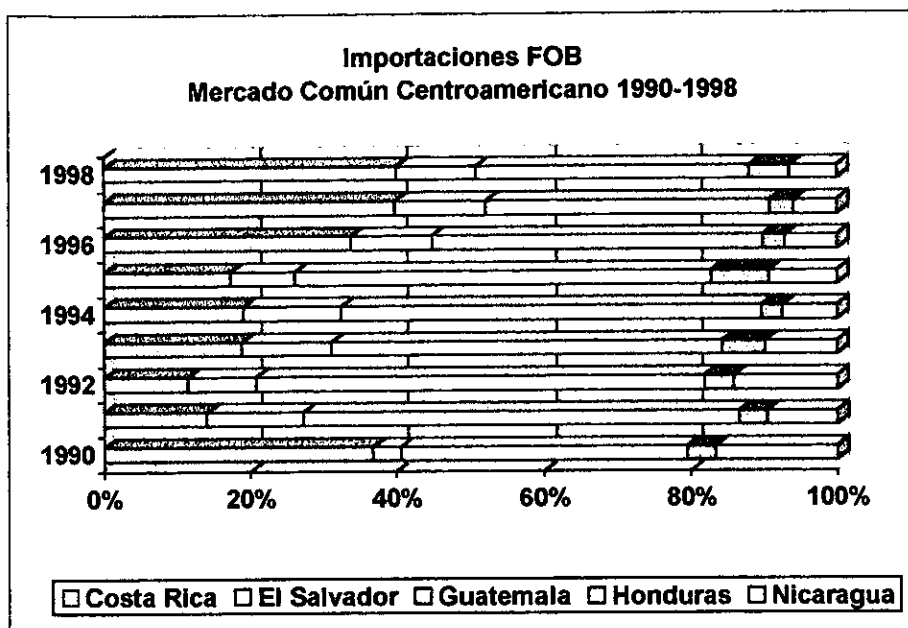
Sin embargo el comercio con estos países ha sido poco pero constante, sobre todo con Costa Rica que ha mantenido como importante socio comercial a México, aunque Guatemala se ha constituido en el principal comprador de productos mexicanos, ello como respuesta a la cercanía geográfica que existe, sin embargo Costa Rica sigue siendo un comprador importante para nuestro país dentro de esa zona.

Considerando esta área como un bloque encontramos el Mercomún, con el cual nuestro país ha tenido un comercio aunque no significativo si en crecimiento, como lo demuestra la siguiente gráfica.



Fuente: INEGI. Balanza Comercial por zonas geoeconómicas y principales países.

En el renglón de las compras para estos países, este ha sido el comportamiento, como podemos ver en la siguiente gráfica se muestra la evolución que se ha dado en los últimos años en el comercio entre nuestra nación y estos países, que tienen poca importancia en cuanto a las compras realizadas por nuestro país, y que han encontrado dificultades para ingresar a mercados como el nuestro, ya que muchos productos de los que estos países venden se producen también en México lo que los hace más competitivos que complementarios.



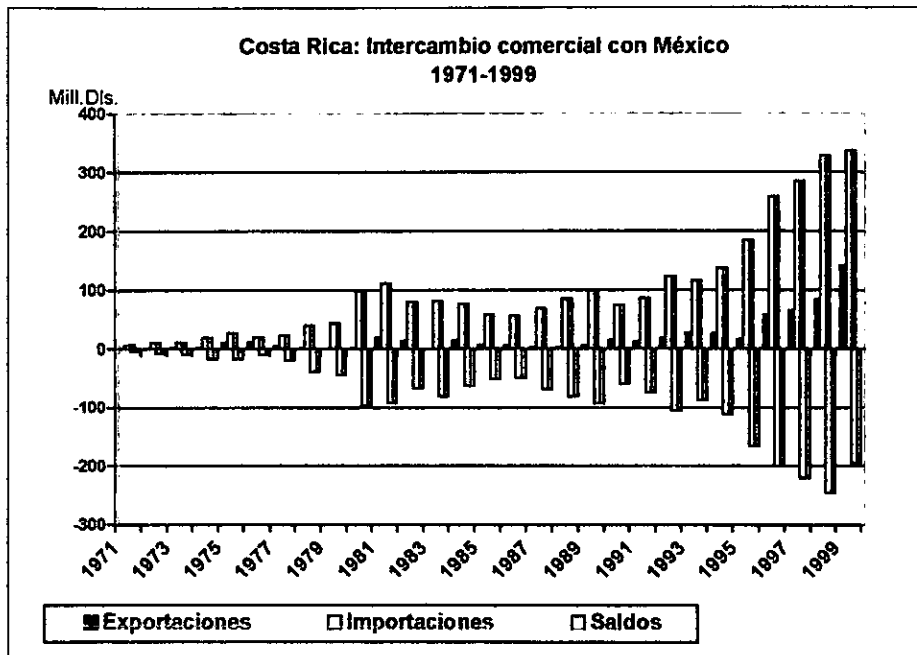
Fuente: INEGI. Balanza Comercial por zonas geoeconómicas y principales países.

El comercio con Costa Rica se ha mantenido constante aunque discreto sin embargo, a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio las tendencias cambian y se presenta un saldo positivo más amplio para México en los primeros años de entrada en vigor este Tratado, con el paso del tiempo, Costa Rica comienza a trabajar fuertemente en su política de promoción a las exportaciones lo que le permite incrementar los productos ingresados a nuestro país, sin embargo, son más los productos que nuestro país exporta a Costa Rica que los que importa de éste, y cada día existe una mayor demanda de productos nacionales en este mercado, y aun existen áreas de las diversas industrias que no han sido explotadas.

El sector textil no ha sido la excepción a esta tendencia los flujos de comercio de esta rama se mantuvieron discretos durante los primeros años de la década de los noventa, pero a raíz de la firma del TLC, los flujos comerciales entre ambas naciones se incrementaron, incorporando a la industria textil a esta nueva tendencia, como lo veremos en el siguiente apartado.

### 3.2.2 Beneficios del Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica.

A partir de la entrada en vigencia del TLC, el intercambio comercial entre Costa Rica y México ha mostrado un incremento considerable. Si se analizan los flujos comerciales promedio durante el período de vigencia del TLC en comparación con esos flujos durante la década de los ochenta y durante el primer quinquenio de los noventa, el crecimiento registrado es muy significativo, según se desprende del gráfico.



**Nota:** Incluye los regímenes de perfeccionamiento activo. No incluye servicios.

**Fuente:** PROCOMER y BCCR.

Como se muestra en el gráfico anterior en la década de los años ochenta, las exportaciones anuales promedio de Costa Rica a México fueron de \$6.9 millones y las importaciones de \$81.1 millones. En los primeros cinco años de la década de los noventa, esas cifras se elevaron a \$19.7 y \$107.5 millones, respectivamente.



En la segunda mitad de esa década, es decir, en los primeros cinco años de vigencia del TLC, el monto promedio anual de las exportaciones se incrementó a \$72.7 millones y el de las importaciones a \$278.5 millones. Lo anterior significa que la tasa de crecimiento del monto promedio de comercio del quinquenio 1995-1999, con respecto al monto promedio de los años 1990-1994, fue de 269.3% para las exportaciones y de 159.1% para las importaciones.

En términos absolutos, según el mismo gráfico, el comercio entre ambos países ha pasado de \$200.5 millones en 1995 a \$477.3 millones en 1999, con un incremento de las exportaciones de \$16.8 millones a \$140.6 millones y de las importaciones de \$183.7 millones a \$336.7 millones. Lo anterior implica que, durante el quinquenio de vigencia del TLC, el comercio tuvo una tasa de crecimiento anual promedio del 24.9%, con un incremento anual promedio de las exportaciones de 64.3% y de 20.4% para las importaciones.

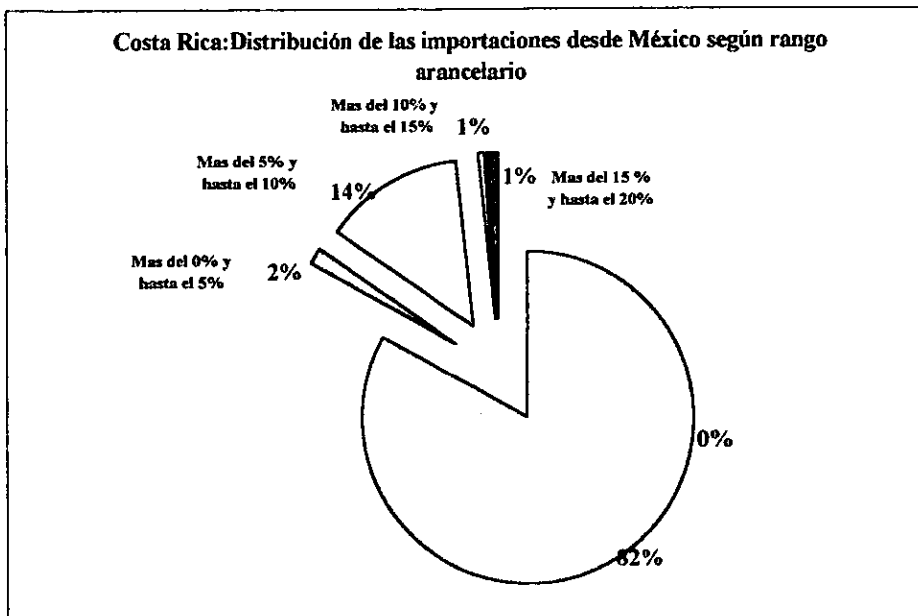
Como resultado de los factores estructurales que han caracterizado el comercio entre Costa Rica y México durante las últimas décadas, las cifras comerciales de estos años evidencian que el saldo comercial continúa estando a favor de México. Es importante, sin embargo, resaltar el peso creciente de las exportaciones de Costa Rica dentro del total de comercio entre los dos países. Es así como en la década de los años ochenta las exportaciones costarricenses hacia nuestro país representaron el 8.5% del comercio total entre los dos países, en el primer quinquenio de los noventa aumentaron a un 18.3% y en el segundo quinquenio, y primero de vigencia del TLC, ese porcentaje aumentó a 26.1%, como se muestra en el gráfico anterior.

El calendario de desgravación arancelaria previsto por el TLC ha avanzado significativamente, de manera que actualmente una parte mayoritaria del universo arancelario ya está bajo un régimen de libre comercio en ambas vías.

El programa de desgravación negociado contempló principalmente tres categorías, a saber, la desgravación inmediata, a la entrada en vigor del mismo; la desgravación a cinco años, al año 2000; y, la desgravación a diez años, al año 2005. En el caso de la distribución del arancel vigente en México en el año 1999 para los productos costarricenses, muestra que un

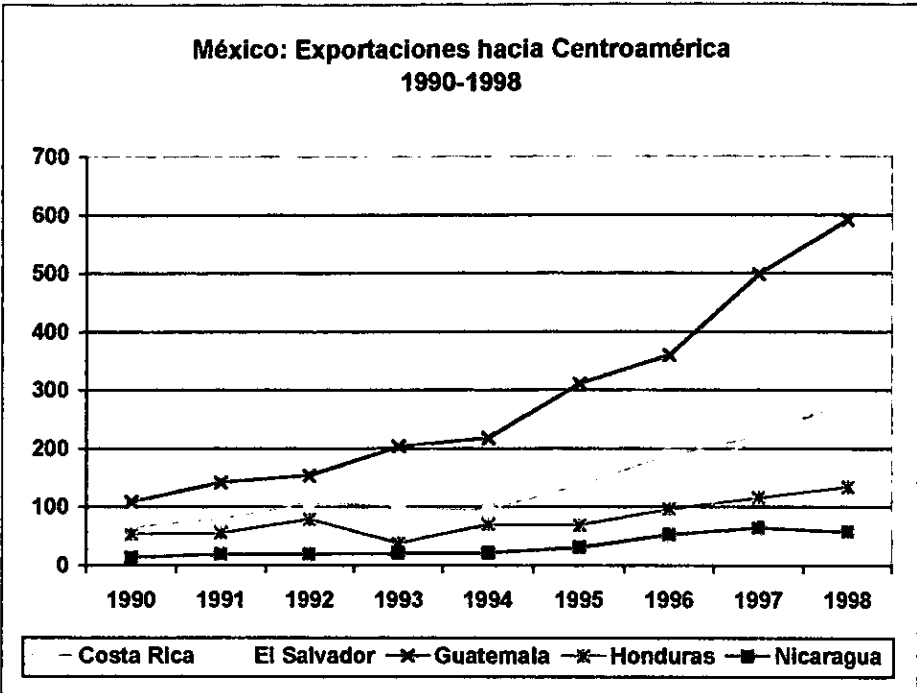
89.6% de las 11.283 fracciones arancelarias (A+B+D) se encuentran exentas del pago de arancel en virtud de la ejecución del programa de desgravación.

En el caso de las importaciones costarricenses de producto mexicano, el gráfico muestra que un 82.0% de ellas en términos de valor puede ingresar a Costa Rica sin pagar arancel si se cumple la norma de origen, mientras que el restante 18% está sujeto al pago de una tasa arancelaria, en su mayoría, de entre 5% y 10%.



Fuente: Banco Central de Costa Rica.

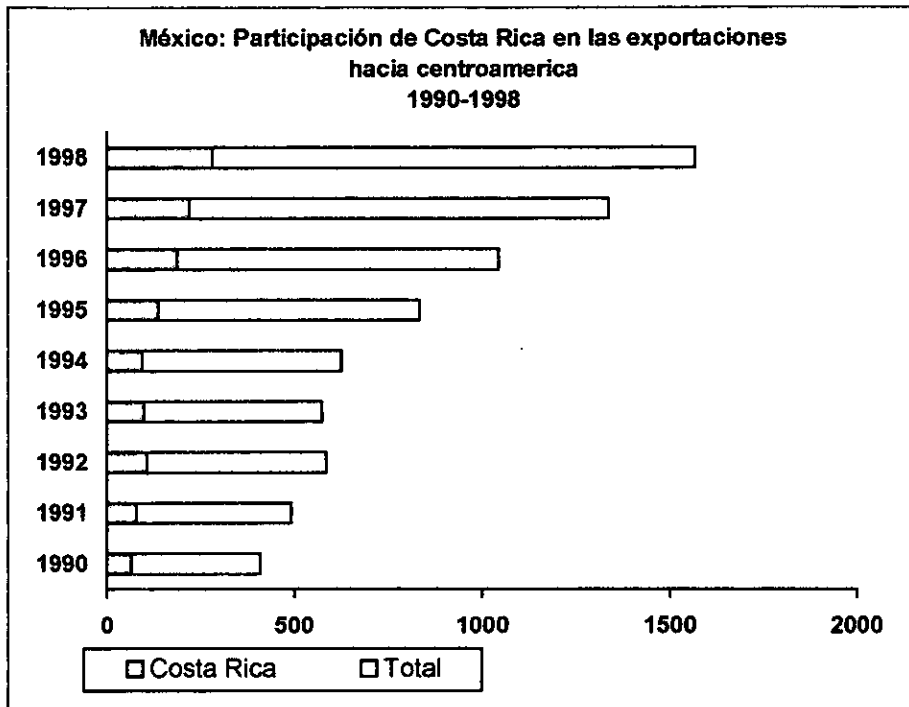
Para comprender mejor el impacto del TLC durante los primeros cinco años de su vigencia, es conveniente analizar el comportamiento de los flujos comerciales entre México y los países centroamericanos durante estos años, pues permite ubicar la relación comercial México – Costa Rica en el contexto de relaciones similares.



Fuente: INEGI. Sistema de cuentas nacionales.

En lo referente a las exportaciones de México, el gráfico muestra un patrón similar de crecimiento para todos los países de la región, sin diferencia de importancia entre los países que han suscrito un TLC con nuestro país -Costa Rica y Nicaragua- y el resto que no lo han hecho. Incluso, las exportaciones de México a Guatemala muestran un mucho mayor dinamismo que las dirigidas a Costa Rica o Nicaragua.

Lo anterior ha hecho que Costa Rica mantenga una participación más o menos similar entre los años 1990 y 1998 dentro del total de las exportaciones mexicanas hacia la región, como se desprende del gráfico siguiente.



Fuente: INEGI. Balanza Comercial por regiones.

Como podemos ver Costa Rica no ha significado ni la mitad del comercio con la zona, aunque el intercambio no se ha visto interrumpido en ningún momento, el mercado costarricense no ha sido aprovechado en su totalidad, pues con los niveles de importación que maneja Costa Rica, y por la cercanía entre ambos países era de esperarse un mayor flujo comercial, sin embargo, muchos de los empresarios nacionales no ven a este país como un mercado comercial para sus productos, idea que es absolutamente falsa, pues los productos nacionales son bien recibidos en el mercado costarricense, tal vez lo limitado del mercado sea la razón por la que existe cierto recato de los empresarios mexicanos para exportar a este país, por lo cual las posibilidades se amplían para los micro y pequeños empresarios que manejan volúmenes discretos de mercancías. México se ha convertido en el principal abastecedor de algunos productos importados por Costa Rica, a pesar de que en muchos de esos casos no disfruta de una ventaja arancelaria importante.

El comercio por sectores es sin duda un punto de análisis para nuestro trabajo, lo nos permite conocer la tendencia importadora de Costa Rica y de esta manera tener un panorama mas específico sobre las condiciones del mercado, dentro del cual existen dos sectores importantes por el desarrollo de estos, el sector agrícola y el sector industrial.

El sector agrícola y el sector industrial no tienen el mismo peso en el comercio de Costa Rica con México, pues mientras que del lado de las exportaciones su participación es similar, del lado de las importaciones éstas se concentran decididamente en el sector industrial.

De conformidad con el siguiente cuadro, las cifras revelan que las exportaciones a México han sido en promedio en el quinquenio 1995-1999 un 47.2% agropecuarias y un 52.8% industriales. En el caso de las importaciones, el sector industrial es ampliamente dominante con un promedio para el quinquenio de 92.8% del total de las importaciones provenientes de México frente a únicamente un 7.2% de productos agrícolas. Como se desprende del mismo cuadro, Costa Rica ha gozado con México de un superávit en la balanza comercial agrícola en todos los años a partir de 1996 y un déficit en la balanza comercial industrial, compuesto mayoritariamente, por la importación de materias primas, productos intermedios y bienes de capital.

### Costa Rica: Intercambio comercial con México, por sector económico (1994-1999)

(millones de US\$)

Sector	Exportaciones						Importaciones					
	1994	1995	1996	1997	1998	1999**	1994	1995	1996	1997	1998	1999**
Económico												
Agrícolas *	13.4	7.9	36.0	35.7	34.3	43.3	8.5	11.0	17.0	19.1	25.1	30.9
Participación (%)	52.0%	47.1%	61.7%	54.8%	41.6%	30.8%	6.2%	6.0%	6.6%	7.6%	7.6%	9.2%
Industriales	12.4	8.9	22.3	29.4	48.2	97.3	129.5	172.7	241.9	265.7	303.2	305.8
Participación (%)	48.0%	52.9%	38.3%	45.2%	58.4%	69.2%	93.8%	94.0%	93.4%	93.3%	92.4%	90.8%
Total	25.8	16.8	58.3	65.1	82.6	140.6	138.0	183.7	258.69	284.8	328.3	336.7

Nota: Incluye las transacciones de zona franca y del régimen de perfeccionamiento activo.

Fuente: COMEX con base en cifras de PROCOMER y BCCR.

\*Las mercancías agrícolas se definen de acuerdo con el Anexo I del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC.

\*\*Estimado.

Por el lado de las importaciones, los principales productos que conforman el intercambio entre Costa Rica y México son: medicamentos para la venta al menudeo, hojas de papel multicapa tipo "tetra pak", policloruro de vinilo (PVC), televisores, autobuses, automóviles, politereftalato de etileno (PET), cajas de papel o cartón, las demás construcciones y sus partes, atunes de aleta amarilla, medicamentos para la venta al mayoreo, cable de cobre, libros e impresos, asfalto, preparaciones para la alimentación infantil, toallas sanitarias, discos compactos, cinc sin alear, leches modificadas.

Como se menciona con anterioridad el comercio entre ambos países ha comenzado su complementación pues México por su parte no es un abastecedor importante de productos agrícolas para Costa Rica y el impacto del TLC sobre este sector ha sido muy reducido. Sin embargo en el sector industrial las tendencias cambian dando un saldo favorecedor a nuestro país.

Durante los años 1995-1999, la participación promedio de las importaciones de productos agrícolas mexicanos en el total de importaciones de estos bienes fue de un 3.9%. Si bien esta participación ha crecido, la misma se mantiene en niveles todavía bajos, al no superar en ninguno de estos años el 5.2%, según se desprende del gráfico.



Fuente: COMEX con base en cifras del BCCR.

Como podemos ver nuestro país no mantiene una importante participación del sector agrícola dentro del total de las importaciones costarricenses de bienes mexicanos, pues éstas han estado altamente concentradas durante los últimos cinco años en el sector industrial. Como se ve en efecto, a pesar de su crecimiento, las importaciones de productos agrícolas no han sobrepasado el 9.2% del total de las importaciones mexicanas en ninguno de esos años.

Las importaciones agrícolas tampoco ocupan un lugar principal dentro de la lista de las principales importaciones. De hecho, ningún producto agrícola figura en la lista de los principales 10 productos importados de México durante el último quinquenio, a excepción de las leches modificadas – producto no producido en Costa Rica - que en 1997 ocuparon el octavo lugar en dicha lista.

Si las importaciones agrícolas procedentes de México se concentran en 11 productos agrícolas y 12 productos agroindustriales, resulta claro que las importaciones de productos agrícolas son muy poco significativas, concentrándose más bien estas importaciones en el sector alimentario. Como se desprende del siguiente cuadro, las importaciones de los primeros no ha sobrepasado \$3.4 millones en ningún año.

**Costa Rica: Importaciones desde México,  
por subsector agrícola (1995-1999)**

SUBSECTOR AGRICOLA	Importaciones (Millones de US\$)					
	1994	1995	1996	1997	1998	1999**
Productos agrícolas	2,4	2,5	2,7	3,1	3,3	4,9
Participación en el total desde México(%)	1,8%	1,4%	1,1%	1,1%	1,0%	1,5%
Agroindustrial	6,0	8,4	14,2	15,9	21,8	26,0
Participación en el total desde México(%)	4,4%	4,6%	5,5%	5,6%	6,7%	7,7%
<b>SUBTOTALAGRICOLA*</b>	<b>8,5</b>	<b>11,0</b>	<b>16,9</b>	<b>19,1</b>	<b>25,1</b>	<b>30,9</b>
Participación en el total desde México (%)	6,2%	6,0%	6,6%	6,7%	7,7%	9,2%

Fuente: COMEX con base en cifras BCCR.

\*Las mercancías agrícolas se definen de acuerdo con el Anexo I del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC.

\*\*Estimado

Así mismo, su participación en el total de importaciones de productos mexicanos ha sido en promedio anualmente de 1.2%, no sobrepasando en ningún año el 1.5% adicionalmente, cabe destacar que las importaciones están concentradas en una pequeña gama de productos agrícolas importados desde México. En 1999, por ejemplo, el almidón de maíz, utilizado como materia prima, representó el 28.2% de las importaciones de productos propiamente agrícolas provenientes de México.

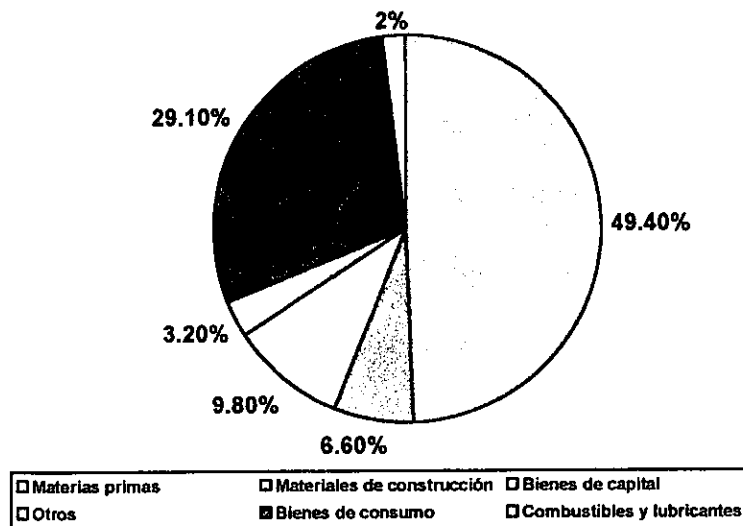
Por su parte, en el caso del sector alimenticio, si bien su participación en las importaciones de productos agrícolas mexicanos es mayor, lo cierto es que su participación en el total de importaciones procedentes de nuestro país es bastante baja, oscilando en el último quinquenio entre un 4.6% y un 7.7%, para un promedio de 6.0% también en este caso las importaciones están concentradas en unos pocos productos, a saber, leches modificadas y preparaciones alimenticias, chicles y confites.

Lo anterior evidencia que el impacto del TLC sobre el sector agrícola ha sido limitado a unos pocos productos. México no es un abastecedor importante de Costa Rica de productos agrícolas ni en términos de valor, ni en términos de la cantidad de productos importados.

La mayoría de las importaciones costarricenses de México se ubican en el sector industrial, en el cual parece empezar a gestarse un proceso de complementación entre algunos subsectores de ambos países. Las importaciones de productos mexicanos están concentradas en el área industrial. Más de un 90% del total de las importaciones procedentes de ese país se ubican en este sector durante cada año del último quinquenio, como se muestra en el siguiente gráfico.



**Costa Rica: Participación de las importaciones de  
productos industriales según uso y destino económico  
Promedio 1995-1999**



Fuente: Cifras del BCCR.

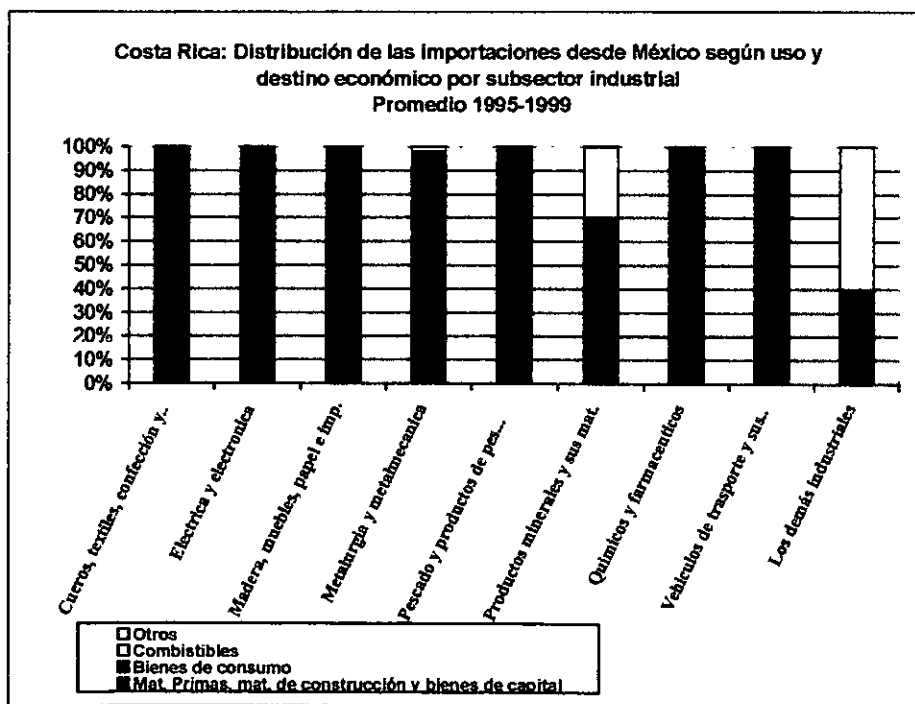
En relación con la composición de las importaciones industriales, casi la mitad de ellas se concentra en materias primas, como se observa en el gráfico, durante el quinquenio 1995-1999, las materias primas representaron en promedio un 49.4% de las importaciones industriales totales de México. Si a ellas se suman los materiales de construcción, bienes de capital y combustibles, estos rubros representaron un 70.9% del total de las importaciones industriales durante este período. Por otra parte, los bienes de consumo representaron en promedio un 29.1% de las importaciones industriales procedentes de México durante 1995-1999.

**Costa Rica: Participación promedio de los principales productos de importación desde México, por subsector industrial (1995-1999).**

Subsector	Promedio (95-99)	Participación (%)
Químicos y farmacéuticos	79,573	28.6 %
Metalurgia y metalmecánica	52,559	19.8%
Cueros, textiles, confección y calzado	27,196	9.7%
Madera, muebles, papel e impresos	23,896	8.2%
Eléctrica y electrónica	22,421	7.7%
Productos minerales y sus manufacturas	17,795	6.7%
Vehículos de transporte y sus partes	13,757	4.6%
Los demás industriales	190,783	3.8%
Pescado y productos de pescado	9,883	3.7%
Industrial	257,862	92.8%

Nota: Incluye las importaciones de zona franca y del régimen de perfeccionamiento activo.

Fuente: COMEX con base en cifras de BCCR.



Fuente: Banco Central de Costa Rica.

El cuadro y gráfica anterior nos permiten observar de manera gráfica que, las importaciones industriales están concentradas en el sector químico y farmacéutico que, en promedio, representaron un 28.6% de las importaciones totales durante el periodo 1995-99, seguidas de las importaciones en el sector de metalurgia y metalmecánica, las que representaron un promedio de 19.8% durante ese periodo. En orden de importancia, con participaciones promedio de entre 5% y 10% están las importaciones de cueros, textiles, confección y calzado; madera, muebles, papel e imprenta; industria eléctrica y electrónica; y, productos minerales y sus manufacturas. Finalmente, las importaciones de los sectores de vehículos de transporte y sus partes, pescado y productos de pescado y los demás industriales representaron menos del 5% de las importaciones totales procedentes de México.

Se muestra que la mayor importancia de las materias primas, materiales de construcción y bienes de capital en el total de importaciones industriales se reproduce en los sectores de madera, muebles, papel e imprenta; metalurgia y metalmecánica; pescado y productos de pescado; productos minerales y sus manufacturas; productos químicos y farmacéuticos; y vehículos de transporte y sus partes. Sólo en los sectores de cueros, textiles, confección y calzado; eléctrica y electrónica; y otros la participación de los bienes de consumo es mayor.

El comercio textil entre ambos países evidentemente se vio beneficiado con la entrada en vigor del TLC, pues debemos recordar que los artículos textiles gozan desde la entrada en vigor del Tratado de un arancel 0, lo que permite da una ventaja relativa de nuestros productos sobre los de otros países.

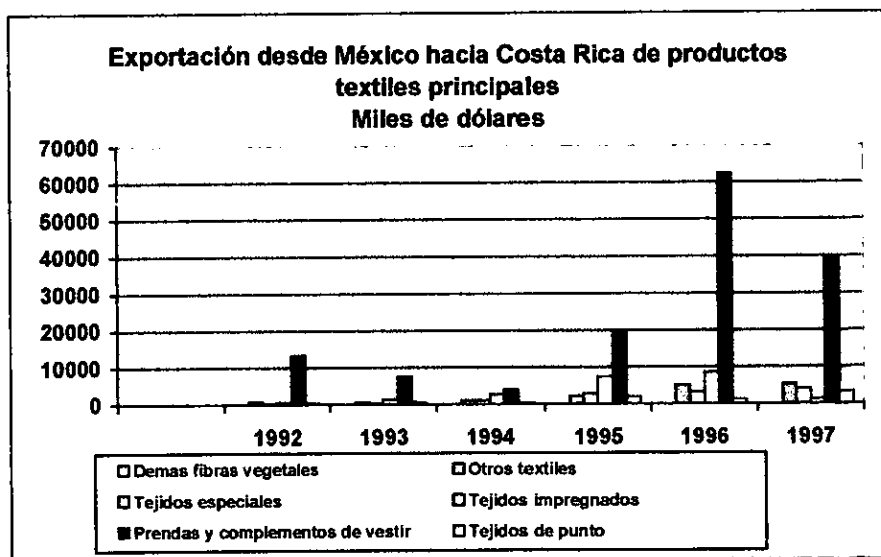
Como se muestra a continuación el comercio textil entre ambos países ha manejado una tendencia muy similar a la de los flujos comerciales en su totalidad, pues como podemos ver Costa Rica ha manejado una balanza comercial textil negativa en lo referente a esta industria en los últimos años.

**Costa Rica: Intercambio comercial con México de los principales productos de la industria textil.**

Descripción	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<b>Tejidos, prendas de vestir y calzado</b>						
Importaciones	0.6%	3.1%	3.7%	3.4%	3.2%	3.5%
Exportaciones	4.3%	1.3%	0.9%	1.5%	3.6%	0.8%
<b>Materias primas y productos intermedios para la industria</b>						
Exportaciones	14.5%	8.3%	4.5%	4.4%	4.1%	2.8%
Importaciones	2.9%	4.4%	4.0%	5.2%	4.1%	3.8%

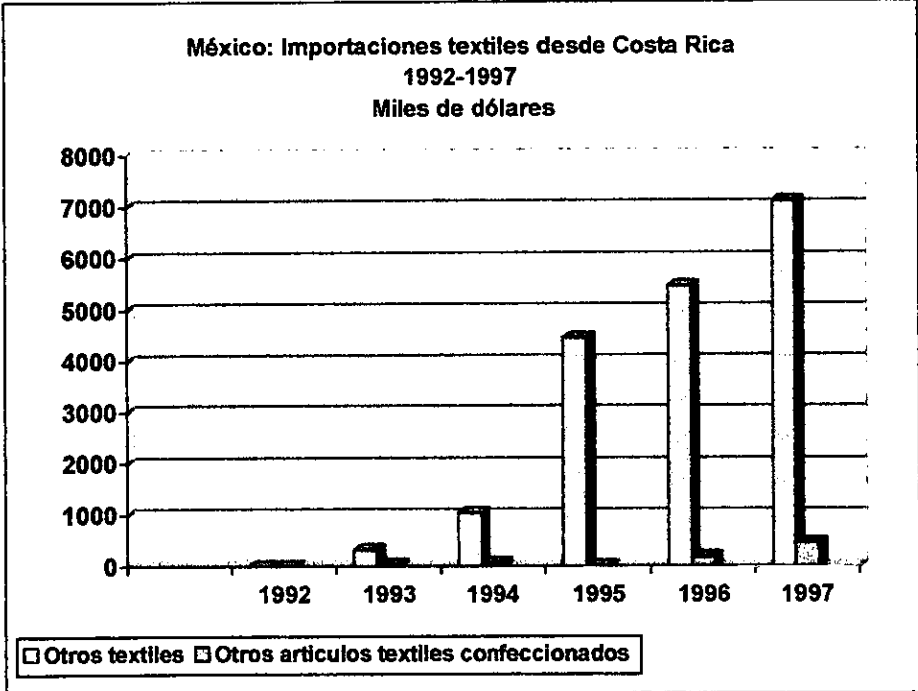
Fuente: Comex con base en cifras de Procomer y BCCR. Incluye zona franca y perfeccionamiento activo

Como se muestra Costa Rica mantiene un saldo negativo en la rama de prendas de vestir, sin embargo, conserva un tendiente saldo positivo en la rama de materias primas, lo que nos conduce nuevamente a una tendencia de complementabilidad entre ambos países, que ha sido mejorada por la implementación del TLC.



Fuente: INEGI, Industria textil y del vestido.

Es evidente que la participación de México en el mercado costarricense es mucho más dinámica, que la de nuestro país hermano, sin embargo esta participación se muestra muy discreta comparado con la de Estados Unidos, con el que Costa Rica maneja un 80% de su comercio textil, aunque gran parte de la participación que tienen Estados Unidos en este mercado es consecuencia de las empresas norteamericanas amparadas bajo los regímenes de zona franca y perfeccionamiento activo.



Fuente: INEGI, industria textil y del vestido.

Aunque para nuestro país Costa Rica no representa aún un mercado potencial para la industria textil, este país sí se cuenta entre los primeros demandantes de productos textiles mexicanos a nivel mundial como lo veremos a continuación.

#### TEXTILES CONFECCIONADOS

PAIS	PARTICIPACIÓN %	CRECIMIENTO Miles de dólares (94/98)
Estados Unidos	97.2	134.2
España	0.6	518.6
Canadá	0.5	241.4
Chile	0.2	508.6
Reino Unido	0.2	365.6
Costa Rica	0.2	390.1
Italia	0.2	153.3
Brasil	0.1	3,503.3
Cuba	0.1	477.3
Jamaica	0.1	—
Francia	0.1	38.5

Fuente: SECOFI.

#### OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES

PAIS	PARTICIPACIÓN %	CRECIMIENTO Miles de dólares (94/98)
Estados Unidos	91.5	10.9
Brasil	1.5	10806.3
Italia	1.1	1417.8
Cuba	0.9	20.9
Caimán	0.9	78.6
Costa Rica	0.7	3097.7
Chile	0.6	1462.4
Colombia	0.4	1132.2
España	0.3	798.5
Canadá	0.3	-33.5
Guatemala	0.3	562.8

Fuente: SECOFI.

Como podemos ver aunque Costa Rica aún no se consolida como mercado potencial, el incremento de la demanda por productos nacionales ha permitido que este mercado se consolide como uno de los de mayor futuro, sobre todo para aquellas empresas micro y pequeñas que manejan volúmenes de venta limitados como consecuencia de su capacidad productiva.

El mercado Costarricense se perfila como una alternativa real para lograr la diversificación comercial, considerando la cercanía entre ambos países, las similitudes culturales, sociales y religiosas y las ventajas que como hemos visto ha traído el TLC entre ambas naciones, este mercado se enmarca como una de las opciones para ampliar nuestras alternativas comerciales, y debe ser tomado en cuenta por los empresarios de la industria pues día a día incrementa su capacidad adquisitiva y por consecuencia la demanda de productos, lo que genera una ventaja más para nuestro país, es necesario ampliar la participación del sector textil en este mercado ya que las posibilidades se amplían constantemente.

### **3.3 Oportunidades comerciales en Costa Rica.**

Como hemos dicho anteriormente las posibilidades existentes en el mercado costarricense para la industria textil son reales y cada día mas crecientes, pues es un mercado tradicionalmente importador de productos industriales y semindustriales, lo cual representa una ventaja para nuestro país que cuenta con una infraestructura industrial más completa.

La complementación que en los últimos años se ha dado entre ambos países, permite tener mayores posibilidades en el mercado, pues mientras Costa Rica exporta materias primas, nuestro país exporta cada día con mas éxito productos terminados dentro de la industria textil, lo que permite la complementariedad antes mencionada y por ende una posibilidad mas de penetración en el mercado, ello aunado a la buena aceptación de los productos nacionales en el mercado costarricense, permite observar mayores posibilidades para nuestros productos.

A continuación establecemos algunos de los productos que se han considerado con mayores posibilidades en este mercado.

Principales productos:

Ropa casual para dama, caballero y niños 100 % algodón

Ropa para el hogar (blancos, colchas, cobijas, cortinas y toallas)

Telas para tapicería y decoración

En lo que respecta a textiles y confección, se ha logrado determinar el amplio crecimiento que se ha dado en este sector, más aún después de la firma del T.L.C. entre México y Costa Rica, donde estos artículos quedaron libres del Impuesto Ad -Valorem a partir del 1 de enero de 1995, con una ventaja con respecto a los demás países entre un 25% y un 35%, lo que genera una ventaja competitiva para los productos mexicanos.

El dinamismo demostrado en los últimos cuatro años en la ropa casual para dama, caballero y niños ha sido significativo, en el momento de visualizar a Costa Rica como un país con un alto consumo de productos importados, donde se debe de tomar en cuenta que el clima que prevalece en este país es tropical (100% humedad). Cabe destacar que el principal competidor de la ropa mexicana son los productos estadounidenses, los cuales cuentan con prendas de alta calidad y buen acabado.

Una de los mayores problemas presentados por los productos mexicanos es el diseño y contraste de colores, además que la presentación de precios se hace bajo el incoterm FOB y el sector importador lo requiere en su mayoría CIF para contar con una base real en el momento del cálculo de precios al consumidor y que los precios que se manejen en la cotización sean en dólares estadounidenses.

Dentro de la preferencia del consumidor se encuentran la prendas en colores claros y las tallas utilizadas son S, M, L y XL. Cabe destacar que los productos que cuentan con mayor demanda es la ropa para bebé y niños, donde los importadores buscan la distribución para todo el mercado local o bien una alianza estratégica como complemento a los productos que fabrican.

En el caso de la ropa para el hogar, se cuenta con una demanda considerable, sin embargo la oferta que se ha dado por parte de las empresas mexicanas ha sido muy poca. Cabe destacar que las empresas mexicanas que se encuentran exportando a Costa Rica, se han ido fortaleciendo, dada la buena calidad de sus productos y creatividad en sus diseños.

Las toallas y las sábanas son los productos de los que cuentan con mayor demanda, sin embargo hasta el momento no se ha contado con una respuesta positiva por parte de la oferta mexicana, ambas en algunas ocasiones se han solicitado para la participación en



licitaciones de la Caja Costarricense del Seguro Social o bien la distribución en tiendas departamentales, supermercados y hoteles, por lo que si se logra cubrir esta demanda el aumento sería aún más significativo en el sector textil. Las tallas mayormente utilizadas entre los blancos son las individual, matrimonial y king size, y son de preferencia las de algodón.

Cabe destacar que los principales proveedores de estos bienes son los países Centroamericanos, quienes cuentan con las mismas ventajas arancelarias que los productos provenientes de México en el marco del Mercado Común Centroamericano.

Las telas para decoración y tapicería son de alto consumo, aún cuando el sector mueblero es de tipo artesanal, sin embargo el sector decoración ha venido creciendo y realizan sus compras directas del fabricante para ofrecer a sus clientes precios menores, sin embargo también existen tiendas mayoristas que han informado que este producto se maneja a nivel ventas en cantidades importantes.

En cuanto al gusto es muy variado y prefieren los diseños europeos, donde según sus comentarios la oferta con que cuenta México va de acuerdo a las características requeridas por este mercado y los productos mexicanos son de muy buena calidad.

Los damascos y los marquiset son los que cuentan con mayor demanda para la confección de cortinas y decoración para el hogar, además se utilizan otras telas de decoración para la fabricación de persianas de telas.

En Costa Rica podemos encontrar posibilidades reales de participación en el mercado, dentro de los más sobresalientes encontramos, los perfiles de tejidos de punto principalmente, dentro de los que sobresalen los suéteres de lana, algodón y fibras sintéticas y artificiales, aunque el clima en Costa Rica suele ser cálido-húmedo, la aceptación de estos productos suele ser fuerte, sin embargo, el objetivo primordial es la competitividad en el precio, siendo sus principales competidores los países de centroamérica y el continente asiático, los cuales manejaban precios menores a los nuestros, hasta la llegada del TLC, con el cual nuestro país goza de ventajas importantes pues los aranceles disminuyeron casi en un 50%, lo que nos da nuevas ventajas en precios.

Además de estos artículos sobresalen las camisas de punto, las blusas de algodón para mujer, y las camisetas de algodón para hombres, mujeres y niños. Por el clima que prevalece en Costa Rica estos artículos suelen tener una buena aceptación en el mercado, y siendo los artículos mexicanos de buena calidad estos son cotizados con buenos precios en el mercado, en este sector específico la competencia mas importante esta dada por Estados Unidos quien provee al país centroamericano con casi un 70% de la demanda interna, sin embargo, los productos provenientes de este país suelen tener precios más elevados que los nuestros sobre todo por el terminado de la tela de los artículos y la calidad de la confección, lo cual hace que nuestros artículos tengan mayores ventajas ya que un numero importante de la población prefiere los artículos de mediana calidad pero de precio mas bajo, específicamente en este sector, pues suelen ser artículos que son de uso común

### **3.4 Evaluación y perspectivas.**

En la última década los cambios en la estructura económica, a nivel mundial, han sido trascendentales, pues han provocado que los países busquen nuevos caminos que lleven a una economía global, lo cual ha puesto a trabajar a los demás en la reforma de su estructura económica, orientándose hacia el desarrollo de una política económica de libre mercado.

Existen muchos mercados que han sido subestimados por sus escasos niveles de población, territorio y capacidad adquisitiva, principalmente por grandes empresas transnacionales que consideran no rentable invertir en estos, tal es el caso de los mercados centroamericanos, los cuales no cuentan con un comercio potencial que les permita ser objeto de inversiones de empresas europeas y norteamericanas. Considerando a Centroamérica el área natural comercial de nuestro país es extraño que haya sido hasta ésta última década en la que se haya buscado un acercamiento a estas economías, sin embargo, la visión hacia el sur ha permitido que muchos de nuestros empresarios, principalmente micro y pequeños, busquen el ingreso de sus productos a este tipo de países que son similares al nuestro en las tradiciones, lo que nos da cierto rasgo de complementaridad.

Costa Rica, que se ha consolidado como un mercado con una fuerte tendencia importadora, ha tenido que buscar abrir sus fronteras para con sus principales socios comerciales, principalmente Estados Unidos, Centroamérica y recientemente con México, con el cual el

que un mayor número de mercancías de este sector sean compradas y vendidas de manera legal.

Considerando el incremento en las importaciones textiles que en los últimos años ha tenido este país, se abre una puerta para todo aquel empresario textil mexicano que sea capaz de asimilar la oportunidad que se presenta con el tratado de libre comercio entre México y Costa Rica, pero es nuestro interés hacer especial énfasis en la micro y pequeña empresa, ya que es ésta la más adecuada para ingresar y establecer negocios en el mercado costarricense, pues debemos recordar que los niveles de compra, aunque se han incrementado, siguen siendo reducidos, pero no por eso son mal vistos, sobre todo para empresas con esas características y niveles similares de producción, lo que los hace indudablemente complementarios.

El mercado está identificado, así como sus necesidades, Costa Rica es hoy por hoy un país que despierta y se asoma al mundo de libre mercado y su población está abierta a los productos, de buena calidad y precios accesibles provenientes del extranjero. México goza de excelentes condiciones para impulsar a sus empresarios a aprovechar los beneficios que conlleva el Tratado establecido con esa nación, así que es responsabilidad de los primeros hacer productos con calidad y que logren consolidarse en el mercado, existen empresas mexicanas que lo han logrado, lo que ha permitido que un mayor número de consumidores costarricenses opten por los productos mexicanos, y un gran número de distribuidores en costa rica busquen ser representantes de empresas mexicanas. El camino abierto por empresas nacionales en dicho mercado debe ser aprovechado por nuevas empresas que busquen su consolidación en un mercado distinto al nuestro, ya hemos hablado de las ventajas que representan las exportaciones para todo tipo de empresas y sobre todo para las micro y pequeñas que buscan crecer, es por ello que es tan importante aprovechar las diversas ventajas que ofrece el mercado costarricense para nuestras empresas textiles y sobre todo buscar ampliar el campo de acción dentro de este mercado.

Actualmente el gobierno mexicano ha creado diversos mecanismos que buscan apoyar a las empresas nacionales para lograr exportaciones exitosas hacia mercados distintos al tradicional, y por otra parte el mercado costarricense se proyecta como un buen campo de acción para este tipo de empresas, las ventajas de exportar a este mercado han sido ya

consideradas en el presente trabajo, pero sólo pueden ser aprovechadas en la medida en que nuestros empresarios decidan ingresar al mismo y logren consolidar sus productos como consecuencia directa de la implementación de prácticas de calidad en todos los niveles de la empresa y en la medida en que la mentalidad de “calidad total” ocupe un lugar primordial dentro de la empresa.

## CONCLUSIONES

Las nuevas teorías que a nivel internacional se han desarrollado en los últimos años llevan como principal objetivo la creación de mercados liberalizados que permitan a los consumidores locales tener una gran variedad de productos de distintas calidades y precios. Buscando la unificación de distintos mercados, las naciones que comparten determinadas áreas geográficas han intentado encontrar la forma de desarrollar tratados, que de manera legal permitan el ingreso de productos de distintos países a naciones hermanas, generalmente como consecuencia de esta actitud se han celebrado, a nivel mundial distintos tratados de libre comercio que permiten la integración de mercados de distinta magnitud, éstos tratados pretenden ante todo liberalizar el comercio entre países con el objetivo de tener un mayor número de empresas que sean competitivas y se preocupen más por la calidad de los productos que se entregan al consumidor.

México, que ha mantenido una cercanía importante al desarrollo de la economía norteamericana, ha tratado de que nuestro país se mantenga bien informado de los acontecimientos mundiales, razón por la cual ha sido pionero a nivel continental de la aplicación de nuevas teorías que buscan el desarrollo de mercados libres, que en su conjunto formen un bloque que permita a todo el continente americano conjuntarse en un sólo mercado, con la capacidad para comprar y vender sus productos a otras partes del mundo.

El más claro ejemplo de la actitud mexicana frente a las teorías de liberación comercial ha sido la firma del tratado de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, lo cual representó el ejemplo a seguir por naciones del mismo continente. Además de ser uno de los pasos más importantes del proceso de apertura comercial, que desde la década de los ochenta se vino gestando dentro de la economía nacional, a pesar de la oposición de importantes grupos dentro de las distintas clases que integran la sociedad mexicana, el proceso de apertura se concretó, poco a poco México fue ingresando a la nueva tendencia dejando atrás la política de sustitución de importaciones que por muchos años se había manejado en el país.

Aunque el proceso de apertura se hizo en contra de muchos grupos fuertes dentro de la estructura nacional, éste representó un nuevo planteamiento para el desarrollo económico nacional, aunque el reto parecía difícil, la tendencia mundial y las fuertes crisis en que se sumía el país lograron dominar a las fuerzas de oposición nacional y nos llevó a firmar tratados, adhesiones y cartas de intención que orientaban definitivamente nuestra política nacional a la apertura comercial.

La apertura comercial no es por sí sola la solución para los problemas que enfrenta la economía nacional, ya que no significa nada si sólo sirve para incrementar los niveles de importaciones de productos, pues viéndolo desde esta perspectiva, la apertura comercial sería para todos un desastre económico que nos convertiría en dependientes del extranjero, así como la quiebra de muchas de nuestras empresas que al no resistir la competencia externa, cederían sus lugares a nuevos productos. Por lo anterior, resulta tan importante que la nueva política de apertura comercial vaya de la mano con una estrategia comercial que permita el apoyo a empresas mexicanas que busquen en las exportaciones la reactivación de su mercado.

México ha desarrollado, a lo largo de la última década, una serie de programas de fomento a las exportaciones que han servido de base para que muchas empresas decidan optar por las exportaciones como una actividad más dentro de la industria, sin embargo estos programas no han sido suficientes ni han tenido la eficacia esperada por muchos, pues aunque el incremento industrial ha sido positivo en los últimos años, sobre todo después de la crisis de 1995, muchas empresas aún no conocen estos programas y no hacen uso de las ventajas de las exportaciones, principalmente las micro y pequeñas empresas, muchas de las cuales consideran que por su tamaño no pueden ser consideradas dentro de los beneficios que ofrecen este tipo de instrumentos de promoción, es por ello que en el presente trabajo hemos hecho una revisión de los principales instrumentos de promoción que el gobierno mexicano ha logrado modificar durante la última década para mantenerlos a la vanguardia de los cambios en la política comercial.

Tales modificaciones han sido importantes, pues actualmente una gran variedad de empresas grandes, medianas, pequeñas e incluso micro, pueden hacer uso de este tipo de instrumentos, los cuales han servido de base para un gran número de industrias que exportan con éxito a distintos mercados internacionales y sobre todo para aquellas que han logrado posicionarse en los mismos.

Como se ha mencionado en el presente trabajo, las exportaciones en la actualidad son de suma importancia, tanto para las empresas como para el país en general, pues debemos recordar que la tendencia mundial es hacia la diversificación de mercados y actualmente un mayor número de países hacen énfasis en la importancia de exportar hacia mercados distintos del tradicional.

Nuestro país, que a lo largo de su historia ha mantenido una dependencia constante hacia el comercio con Estados Unidos, debe establecer políticas que permitan a la industria nacional diversificar sus exportaciones, pues como es bien sabido, la tendencia proteccionista estadounidense ha dejado verse a lo largo de las últimas décadas, y ha afectado directamente la economía de sus principales socios, contando a México dentro de este adjetivo. Las nuevas reglas económicas que ha planteado Estados Unidos han dejado de manifiesto el desinterés de éste por las repercusiones que éstas puedan tener sobre las economías de sus socios. El mercado norteamericano se ha caracterizado por mantener fuertes barreras de entrada para los productos provenientes de distintas partes del mundo, las cuales en la mayoría de los casos no son superadas por las empresas nacionales, sobre todo aquellas pequeñas y micro, que enfrentan serios problemas para lograr exportaciones exitosas a este mercado, lo que las hace desistir de su interés por exportar.

Es por lo anterior que es de suma importancia que las empresas busquen nuevos horizontes para sus productos, como se ha establecido en el presente trabajo, el mercado estadounidense no es el único ni el más importante, aunque resulta relevante sus dimensiones, las empresas no deben considerar que el hecho de no poder exportar al mercado del norte, su actividad exportadora debe quedar de lado, al contrario lo importante es hacerlo a un mayor número de países de distintas latitudes, para ello es fundamental considerar todos aquellos aspectos que conlleven al éxito de las exportaciones a otros mercados, es importante como se ha mencionado dentro del documento, que el empresario

que decida exportar haga un estudio detallado de las características del mercado para lograr exportaciones exitosas y constantes.

Actualmente la firma de tratados comerciales entre nuestro país y otros países del continente ha traído mayores ventajas para las empresas nacionales, aunque el Tratado de Libre Comercio de América del Norte fue la punta de lanza de las relaciones comerciales de este tipo, no es el único y es importante que nuestros empresarios consideren otros tratados que también conllevan amplios beneficios en torno a las exportaciones, tal es el caso de los tratados de libre comercio firmados con Venezuela, Colombia, Bolivia, Chile y Costa Rica, dentro de los cuales las ventajas arancelarias son y es posible realizar exportaciones exitosas, así como mantener precios muy competitivos dentro del país receptor.

La industria nacional, ha sido obligada a crecer y ser cada vez más competitiva para poder mantenerse firme dentro de su propio mercado, actualmente el incremento en los niveles de calidad de los productos elaborados en el país ha hecho que estos se mantengan dentro de las preferencias del consumidor y mejor aún ha permitido que aquellas empresas que han decidido exportar sean reconocidas en el extranjero por la calidad de sus productos, los cuales han logrado posicionarse en distintos mercados.

En general la industria mexicana ha logrado desarrollar buenos niveles de calidad y competitividad, dentro de la industria manufacturera, la rama textil se ha distinguido por sus niveles de crecimiento sobre todo en los aspectos de productividad e inversión, niveles que se han incrementado a partir de 1996, después de la caída abrupta que sufrió en los años posteriores al cambio de régimen estructural, es decir cuando se pasó de las políticas de sustitución de importaciones a la de liberación arancelaria.

La industria textil que hemos dividido en el presente trabajo en, hilados y tejidos de fibras duras, hilados y tejidos de fibras blandas, otros textiles y prendas de vestir confeccionadas, ha tenido un incremento considerable en los últimos años en el cual el crecimiento en el renglón de prendas de vestir ha sido sobresaliente, sobre todo en el establecimiento de nuevas empresas en su mayoría micro y pequeñas, que han sido fundamentales en los niveles de producción del citado renglón, ello como resultado de los importantes niveles de



mano de obra que se requieren, aunado a los bajos niveles de inversión, que permiten que muchas de estas empresas se constituyan como familiares.

El desarrollo de la industria textil mexicana ha permitido que muchos de nuestros productos se hayan colocado con éxito en mercados extranjeros y sobre todo que actualmente la industria nacional haya sido reconocida en el extranjero por sus niveles de calidad lo que ha dado como resultado que importantes mercados hagan compras a nuestro país de estos productos. Sin embargo, el mercado más importante sigue siendo Estados Unidos, el cual importa cerca del 70% de los productos textiles mexicanos y del cual importamos cerca del 80% de productos textiles terminados y maquinaria para la industria textil. En conclusión el comercio exterior textil nacional sigue manteniendo una fuerte dependencia frente al mercado estadounidense, el cual se mantiene como el mercado fundamental para muchas de nuestras empresas textiles.

Se ha mencionado a lo largo de este documento, que el proteccionismo norteamericano se ha hecho manifiesto en muchas de las acciones recientes tomadas por este país, decisiones que resultan contraproducentes para nuestras empresas, y la textil no es ajena a estas prácticas, ello aunado al hecho de que esta rama no se ha caracterizado por utilizar tecnología de punta y mucho menos en la micro y pequeña empresa, las cuales han tenido que mantenerse al margen en el comercio exterior del país por no calificar dentro de los estándares de volúmenes de pedido de los grandes mercados internacionales. Es por ello que es necesaria la búsqueda de mercados más pequeños donde no sea elevado el volumen de ventas y donde las características culturales, sean similares y permitan obtener mayores ventajas para la empresa.

Como se ha mencionado con anterioridad, la importancia de buscar nuevos mercados es fundamental para nuestras empresas y nuestro país en general, la industria textil no debe ser la excepción a esta tendencia, sobre todo la micro y pequeña empresa de esta rama, es por ello que se debe promover la existencia de otros mercados además del norteamericano, que permitan a nuestras empresas exportar con éxito sus productos, y por otra parte, como mencionamos líneas atrás, los volúmenes de producción que manejan las empresas micro y pequeñas no son elevados, sin embargo, estas han buscado la posibilidad de exportar, y esto

es posible sobre todo si se buscan mercados donde las empresas importen de manera constante pero en volúmenes discretos.

Dentro de los mercados internacionales podemos encontrar una gran variedad que nos permite elegir entre ellos los que se adecuan a las necesidades de la empresa. Este trabajo ha considerado la importancia de la micro y pequeña empresa dentro del desarrollo y crecimiento de las exportaciones nacionales, es por ello que hemos planteado la necesidad de encontrar mercados que se adapten a las posibilidades de las empresas. Hemos visto que en muchas ocasiones las micro y pequeñas empresas no han logrado ingresar con éxito a los mercados extranjeros, sobre todo por el hecho de que muchas empresas deciden exportar a los Estados Unidos, mercado difícil de ingresar, y aquellas que lo logran en ocasiones no pueden satisfacer los pedidos porque sus niveles de producción son discretos. Es por estas razones que desarrollamos las posibilidades que existen en otros mercados cercanos a nuestra área geográfica y las ventajas que estos ofrecen para ese tipo de empresas mexicanas, siendo el caso concreto el del mercado de Costa Rica que ofrece ventajas importantes para la industria nacional, destacando dentro de esta la textil.

Costa Rica ha desarrollado un mercado con una fuerte tendencia a la importación, haciendo fuertes compras en el extranjero de una gran cantidad de productos, sobre todo como respuesta a la escasez de su industria nacional, la cual se ha mantenido en su mayoría como una industria de elaboración de artículos artesanales, aunque en Costa Rica existe también un fuerte desarrollo industrial este se debe principalmente a industrias bajo el régimen de zona franca y perfeccionamiento activo (maquiladoras), sin embargo, no se puede considerar a esa industria como nacional, pues la mayor parte de los productos elaborados ahí se destinan a la exportación hacia los países de origen de las maquiladoras.

Costa Rica ha tenido que mantener su tendencia a la importación desde hace años e incluso ha tenido que incrementarla realizando importaciones crecientes provenientes de Estados Unidos, el cual ha sido socio comercial principal desde hace años. Con la firma y desarrollo del tratado entre México y Costa Rica el comercio exterior entre ambos, que hasta hace años se había mantenido discreto, tuvo un incremento considerable.

La firma del tratado entre estos dos países ha sido un aliciente para todas aquellas empresas que no tienen posibilidad en el marco del TLC de América del Norte y como consecuencia habían dejado de lado la actividad exportadora, sobre todo aquellas micro y pequeñas empresas que veían mermada su posibilidad de exportar. Aquellas empresas que decidieron probar en el mercado costarricense han logrado obtener excelentes resultados, tales han sido estos que actualmente un mayor número de empresas mexicanas han obtenido excelentes niveles de ventas dentro de este mercado.

Las similitudes entre ambos mercados han resultado en ventajas competitivas importantes para nuestras empresas, pues los bajos costos de transporte, la similitud cultural y lingüística, y la competitividad en precios han sido algunas de las razones por las que nuestros productos están teniendo éxito en ese mercado, en particular en el área textil, dentro de la cual los productos mexicanos han logrado consolidarse.

Después de la crisis textil que vivió el mercado costarricense, el incremento en las importaciones de estos productos se hizo manifiesto, sobre todo en aquellos ingresados al país de manera ilegal, dentro de los cuales destacan las prendas de vestir (ropa de paca), provenientes de Estados Unidos, que se vende en Costa Rica a precios accesibles para el grueso de la población. El incremento en los volúmenes de compra de ropa introducida al país de manera ilegal, originó que el gobierno pusiera especial atención en la liberación de los aranceles de importación para productos textiles provenientes del extranjero, para de esta forma orientar el incremento de importaciones textiles legales al país, pues es bien sabido que el contrabando lesiona la economía de cualquier Estado.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, consideró los textiles dentro de las áreas más importantes para ser liberalizadas y como consecuencia de ello se produjo un incremento dentro del comercio textil entre ambos países, favoreciendo este a nuestro país, pues los aranceles manejados en Costa Rica para este sector se han mantenido en 0% y 20% desde la firma del tratado a la fecha, lo cual ha hecho que los precios de productos mexicanos resulten bastante competitivos.

Por todo lo anterior podemos resaltar que las micro y pequeñas empresas textiles mexicanas en el mercado de Costa Rica, tienen fuertes posibilidades de éxito al llevar a cabo sus actividades de exportación, debido a que destacan las ventajas que ofrecen las similitudes existentes entre el mercado nacional y el costarricense, pero principalmente aquellas que ofrece la firma de un tratado de libre comercio entre México y dicho país.

De igual forma estas empresas deben considerar exportar de manera profesional, pues la actividad exportadora resulta tan importante para la empresa que no se debe tomar como una aventura, por el contrario es necesario establecer una guía bien palneada para las empresas nacionales que exportan o pretender exportar a los mercados internacionales, pero muy específicamente hacia el mercado de Costa Rica, para el cual se ha establecido dentro del presente los puntos más importantes a considerar por las empresas, principalmente las que se desenvuelven en el sector textil, campo dentro del cual se ha logrado resaltar las ventajas que ofrece el mercado.

Por último, podemos observar que la hipótesis empleada en la realización de este trabajo ha sido comprobada, ya que como hemos visto, existen oportunidades comerciales en Costa Rica para la micro y pequeña empresa de la industria textil mexicana debido a los beneficios y preferencias arancelarias que les ofrece el Tratado de Libre Comercio entre estas dos naciones, y que tales oportunidades responden a la necesidad que tiene nuestro país de exportar a distintos mercados y diversificar su comercio exterior respecto a los Estados Unidos de Norte América. Es por ello que hemos hecho énfasis en lo trascendental que resulta para México exportar hacia su área de influencia natural, que es Centroamérica, y específicamente a Costa Rica, mercado en el cual las ventajas existentes permitirán el crecimiento de un gran número de micro y pequeñas empresas, que son la base real del crecimiento de la industria nacional.

## BIBLIOGRAFÍA.

Asociación de Agentes Aduanales del Aeropuerto de México A.C. Organización Mundial de Comercio GATT 1947, GATT 1994. Octubre de 1998. Pp. 734.

Bancomer. Informe económico. México, 1996. Pp.

Bancomext. Competitividad internacional su aplicación a la pequeña y mediana empresa. 1996. Pp. 44

Bancomext. Costa Rica, Mercado para productos mexicanos. México. 1994. Pp. 125.

Bancomext. Costa Rica: un mercado para productos mexicanos. México. 1997. Pp. 118.

Bancomext. Oportunidades comerciales para la industria textil y del vestido. 1998. Pp. 60.

Banco Central de Costa Rica. Informe anual varios años, 1990-1998. Pp.

Banco de México. Informe anual del Banco de México, 1999.

Bontempo José A. Evolución de la Industria en Costa Rica. Instituto de Investigaciones Económicas. Proyecto Coyuntura Industrial. 1997. Pp. 235.

Cámara Nacional de la Industria Textil, Memoria Estadística, 1990. Pp. 190.

Celorio Blasco Carlos. Diseño de embalaje para la exportación. Editado por Bancomext e Instituto Mexicano del Envase. 1993. Pp. 132.

INEGI. Clasificación mexicana de actividades económicas y productos. México 1989. Pp. 85.

Consejo Monetario Centroamericano. Situación Económica de los países centroamericanos en 1998. P.p. 87.

Cordera, Rolando y Tello, Carlos. México, la disputa por la nación. Perspectivas y opciones del desarrollo. México, Siglo XXI Editores, 1995. Pp. 325.

GATT. Informe del grupo de trabajo de la adhesión de México, Ginebra, Suiza, 4 de julio de 1993. L/6010. Pp. 120.

Huerta, Arturo. Economía mexicana, mas allá del milagro. Ediciones de cultura popular. México, 1987. Pp. 150.

INEGI. La industria textil y del vestido en México. Edición 1998. Pp. 198.

La Ley Aduanera y Reglamento. Ediciones fiscales Isef. Onceava edición. 1999. Pp. 395.

La Ley de Comercio Exterior y su Reglamento. Ediciones Delma. Quinta edición. 1998. Pp. 167.

Martínez del Campo, Manuel. Industrialización en México hacia un análisis crítico, El Colegio de México. México 1985. Pp. 212.

Ojeda, Mario. Alcances y Límites de la Política Exterior de México. El Colegio de México. 1984. Pp. 218.

Ortiz Wadgymar, Arturo. Introducción al Comercio Exterior de México. Cuarta Edición. Editorial Nuestro Tiempo. 1993. Pp. 257.

Procomer. Evaluación del Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica. 1998. Pp.91

Pola Maseda, Ángel. Gestión de Calidad. 1992. Pp. 184.

Roque Pavón Adrián, Pierdant de la Mora Pedro. Prácticamente Cómo Exportar. Plaza y Valdés editores. Primera edición exclusiva 1998. Pp. 165.

Saldívar, Américo. Estructura Socioeconómica de México (1970-1994). México. Ediciones Quinto Sol. 1995. Pp. 300.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia, 1993. Pp. 43.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile, 1990. Pp. 118.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres. 1992. Pp. 58.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Calidad total en México. 1992. Pp. 63.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, 1993. Pp. 235.

Sector textil, estudio elaborado para el gobierno de México por el Boston Consulting Group, editado por Bancomext y Secofi, México, 1988. Pp. 235.

Varios autores. Historia de México Contemporáneo II .Textos Universitarios. Ediciones Quinto Sol. 1996. Pp. 310.

Varios autores. Evolución del Estado Mexicano. Tomo III (Consolidación). Ediciones el Caballito. 1993. Pp. 268.

Valladares Flores, Eréndira. La industria textil del algodón en México y sus perspectivas de exportación, tesis UNAM, México 1959. Pp. 220.

Véase Cámara Nacional de la Industria Textil. Repercusiones de la apertura comercial en la industria textil, mimeo., México, 1990. Pp. 129.

## HEMEROGRAFÍA

Carta de Intención de México al Fondo Monetario Internacional. Texto tomado de Nacional Financiera, El mercado de valores, Núm. 47 noviembre 22 de 1982.

Ver texto en El Excélsior, lunes 8 de abril, 1985.

El texto aparece en El Excélsior, miércoles 19 de marzo, 1986.

El texto se publicó el 19 de enero de 1990 en El Excélsior.

El mercado de valores, año L, núm. 16, México, agosto de 1990.

Decisión. No.63, año VI, mayo de 1984.

Uno mas uno, 22 de noviembre de 1985.

El mercado de valores, año I, núm.1, México, 1 de enero de 1990.

Revista Entrepreneur: Volumen 6 Número 2. "Exportación su negocio en el mundo". 1998

Banco Nacional de Comercio Exterior. Revista de comercio Exterior. El Diseño en la Exportación. 1995.

Bancomext. ¿Quién viste al mundo?. Revista de Comercio Exterior. Núm. 73 1998. Pp.

La Nación, Lunes 25 de noviembre. San José de Costa Rica. 1996. Pp. 38

La Nación Lunes 25 de noviembre. San José de Costa Rica. 1996, Complemento Especial de economía. Pp.20



Artículo 2 de la Ley de Creación del Ministerio de Comercio Exterior y de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. Ley No. 7638 Publicada en La Gaceta No. 218 del 13 de noviembre de 1996. Pp. 35

### **MATERIAL VIDEOGRÁFICO**

Krauze, Enrique. México Siglo XX . José López Portillo. Sexenio de auge y crisis. 1998.

### **INTERNET**

<http://secofi.dgsce.gob.mx/fecex.htm>

<http://www.secofi.dgsce.gob.mx/faltex.htm>

<http://www.secofi-dgsce.gob.mx/Ffemex.htm>

<http://www.secofi-dgsce.gob.mx/Fpitex.htm>

<http://www.secofi-dgsce.gob.mx/Fdraw.htm>

<http://www.mexicanshowroom.com/industry>

<http://www.procomer.com.cr>

<http://www.comex.go.cr>

<http://www.lanacion.com.cr>

<http://www.impuestos.go.cr/DGA>

<http://www.bccr.fi.cr>

<http://www.impuestos.go.cr>

<http://www.inegi.gob.mx>