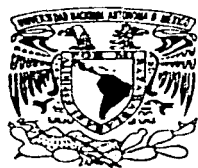


2



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

**LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN MÉXICO
ANTE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA
EL CASO DE LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN
DE PRENDAS DE VESTIR DURANTE
LA DÉCADA DE 1990**

TESIS PROFESIONAL QUE PARA OBTENER
EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURÍA

PRESENTA:

ADRIANA ALCARAZ ESTRADA

ASESOR:

L. C. LUIS ANTONIO CRUZ SOTO

MÉXICO. D. F.

2002

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN MÉXICO
ANTE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

EL CASO DE LA INDUSTRIA DE LA
CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR
DURANTE LA DÉCADA DE 1990

Para mi madre, Virginia Estrada, con amor y gratitud

A la Universidad Nacional Autónoma de México

A la Facultad de Contaduría y Administración

**A quienes me asistieron en la realización de esta tesis;
en especial al profesor Luis Antonio Cruz Soto, asesor de la investigación**

[...] la investigación permite motivar a los alumnos para que no se queden sólo con el conocimiento expuesto en los libros o por el maestro

[...] contribuye para que la docencia se vuelva una actividad desafiante, cuestionadora y, por ello, realmente trascendental. Sólo este tipo de práctica permite formar individuos críticos de su realidad histórica e interesados en la construcción del conocimiento

[...]

[...] De esto se deduce que la indagación científica no es una tarea exclusiva de aquellos estudiantes que desean llegar a ser investigadores. También los que aspiran a convertirse en técnicos, profesionistas o profesores tienen la exigencia prepararse en el campo de la investigación [...]

Raúl Rojas Sortano

[...] si el gran capitalista desea desplazar al pequeño, tiene a su alcance todas las ventajas que él, en tanto capitalista, tiene frente al obrero. La mayor cuantía de su capital compensa el descenso de las ganancias e incluso puede hacer frente momentáneamente a las pequeñas pérdidas, hasta que el pequeño capitalista se arruina y él se ve libre de esta competencia [...]

Carlos Marx

[...] El capital monetario y los bancos hacen todavía más aplastante este predominio de un puñado de grandes empresas, y decimos aplastante en el sentido más literal de la palabra, es decir, que millones de "patrones" pequeños, medios e incluso una parte de los grandes se hallan de hecho completamente sometidos a unos cuantos centenares de financieros millonarios.

Vladimir Ilich Lenin

[La globalización] es un proceso que se extiende por lo menos durante 500 años [pues está] ligado íntimamente al desarrollo del capitalismo como modo de producción intrínsecamente expansivo respecto de territorios, poblaciones, recursos, procesos y experiencias culturales [...]

Carlos M. Vilas

Las prendas que viste una sociedad expresan su forma de pensar, sus valores morales y estéticos, su manera de concebir la sexualidad o la valentía, y hacen evidentes los tabúes y las prohibiciones que se impone
[...]

Larvin y Balassa

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	13
CAPÍTULO 1. ANTECEDENTES	19
La Colonia (1521-1821)	22
La época independiente	27
El porfiriato (1876-1911)	30
La revolución armada y la pacificación del país	32
El cardenismo (1934-1940)	34
La economía mexicana de 1940 a 1970	35
Luis Echeverría Álvarez (1970-1976)	39
José López Portillo (1976-1982)	41
Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988)	43
Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)	46
Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000)	49
CAPÍTULO 2. EL FINANCIAMIENTO A LA MYPE DE LA CONFECIÓN DE PRENDAS DE VESTIR	53
El financiamiento de Naftin a la MYPE durante la década de 1990	60
El apoyo de Naftin al sector público y al sector privado	69
Naftin y sus intermediarios financieros	70
Financiamiento a través del Bancomef	74
Otras fuentes de financiamiento	80
La banca comercial	80
El factoraje financiero	81
El arrendamiento	83
Las uniones de crédito	87
Las almacenadoras	88
El caso específico del sector industrial de las prendas de vestir	89
Conclusiones	91
CAPÍTULO 3. LA POLÍTICA FISCAL Y LAS MYPE EN MÉXICO	93
Regimen de Pequeños Contribuyentes (Repeco)	107

Régimen de las personas que realicen operaciones exclusivamente con el público en general (opcional con tasa efectiva 2.5% sobre ingresos)	110
Régimen Simplificado	111
Microindustria, servicios y transporte	113
Opción para personas físicas con actividades empresariales al menudeo (recaudación del 10% sobre adquisiciones)	114
Estímulos fiscales	116
Conclusiones	119
CAPÍTULO 4. LA LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA DE MÉXICO Y LA INDUSTRIA DEL VESTIDO	121
Las industrias textil y del vestido en la zona del TLCAN	127
Las industrias textil y del vestido en EU	128
Situación de la industria de las prendas de vestir en México en el marco del TLCAN	132
La industria de las prendas de vestir	135
Conclusiones	148
CONCLUSIONES GENERALES	151
BIBLIOGRAFÍA	157
Publicaciones periódicas consultadas	163
Diarios	163
Revistas	163
Archivos	163
Páginas Web	163

INTRODUCCIÓN

La serie de reformas a la política económica de México, emprendidas en la segunda mitad de la década de 1980 y profundizadas a lo largo de la de 1990, tuvo como objetivo consolidar en el país el proceso de globalización mundial. No obstante que dicho proceso se inició, por lo menos, hace 500 años, este se vio acelerado con el regreso del liberalismo económico (neoliberalismo) que, entre sus premisas fundamentales se encuentran las de eliminar las restricciones al intercambio de mercancías entre los países, fomentar la inversión privada—nacional y extranjera— y reducir al mínimo la participación del estado en la vida económica. Así, las transformaciones llevadas a cabo en los Sistemas Financiero y Fiscal mexicanos, principalmente, fueron concebidas en los términos de esta política económica.

En la presente investigación se buscan establecer las repercusiones del establecimiento del modelo económico de apertura que implantó el gobierno federal en la micro y pequeña industria (MYPI) de México durante la década de 1990, toda vez que la MYPI representa el 98% del total de la industria en el país y es la principal fuente de empleos, pero, al mismo tiempo, es la que enfrenta mayores problemas para asimilar los cambios de su entorno y presentan, mayoritariamente, una vida muy corta (de menos de cinco años). Las causas de lo anterior se atribuyen a diversos factores: falta de créditos, nivel bajo de estudios de los microempresarios (la mayoría solo cuenta con estudios básicos), débil apoyo gubernamental a través del fisco y de los organismos de fomento y, a la competencia desigual a la que se ven sometidos con empresas transnacionales ampliamente superiores administrativa y tecnológicamente.¹

¹ No obstante que diversos organismos—tanto nacionales como internacionales—definen de manera diferente a la micro y pequeña industria (e incluso algunos usan parámetros y variables distintas para ello) esta investigación se atendrá—salvo cuando se especifique—a la clasificación de estratos empresariales del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), toda vez que, además de que dicha clasificación responde a la realidad mexicana, es semejante a la que presentan otros organismos internacionales, como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés)

El sector industrial en el que se ubica la presente investigación es el de la confección de prendas de vestir (también llamada industria del vestido), ya que constituye uno de los más importantes por su contribución al Producto Interno Bruto (PIB), por su generación de empleos y, sobre todo, por su amplia tradición en las sociedades de México. La industria de la confección de prendas de vestir forma parte de la Cadena Industrial Textil, a la que pertenecen también la industria de la producción de fibras y la industria textil. Dicha cadena ocupa el segundo lugar en importancia en el nivel mundial sólo detrás de la Cadena Industrial de los Alimentos. En México, según datos de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV) correspondientes al año 2000, la Cadena Industrial Textil mantiene el primer lugar del sector manufacturero como empleadora de mano de obra, el primer lugar como empleadora de mano de obra femenina y el cuarto lugar por su contribución al PIB.² De los sectores industriales que integran esta Cadena, el de la confección de prendas de vestir es el que más mano de obra necesita porque la naturaleza de sus procesos productivos implica la participación de muchas manos que el cambio tecnológico no puede suplantar: "El proceso de fabricación de las prendas de vestir abarca la gama de actividades siguientes: diseño, hilvanado y precostura (que incluye confección de patrones, clasificación, encaje, marcador y corte), cosido y terminación (que incluye inspección, planchado y empaquetado). De manera general, se conviene en que la fase de ensamblaje, es decir, la costura, representa el 80 por ciento de la mano de obra empleada."³

Cabe señalar que en esta investigación se usan indistintamente los términos industria del vestido, industria de las prendas de vestir o industria de la confección para designar a la industria de la confección de prendas de vestir. El término industria textil será utilizado para denominar a la industria dedicada a la producción de telas; mientras que cuando se haga mención a la Cadena Textil, se estará hablando de la suma de las industrias de la producción de fibras, de la producción de telas y de la producción de ropa.

Establecida, por un lado, la importancia de la MYPI y, por el otro, la del sector industrial de las prendas de vestir, para la economía nacional, la presente investigación tiene como objetivo analizar la situación de la micro y pequeña industria dedicada a la confección de prendas de vestir en México durante la década de 1990 en el contexto de la globalización económica e identificar los principales obstáculos que enfrenta para su desarrollo.

Así, para esta investigación la micro industria será aquella que cuente de 1 a 15 trabajadores, la pequeña, aquella que tenga de 16 a 100 trabajadores, la mediana aquella que ocupe de 101 a 250 trabajadores y, la grande la que ocupe a más de 250.

² CNIV, *Datos monográficos de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido*, s.p.

³ SPINAGER, Dean, *La repercusión de los cambios estructurales y tecnológicos en el empleo y las empresas en la industria del vestido*, p. 113.

Así, para la consecución del objetivo arriba señalado la presente investigación analizará la situación de la actividad de la confección de prendas de vestir en México, desde sus orígenes como industria —en el periodo colonial— hasta nuestros días. Asimismo, se estudiará cuál ha sido el papel del Sistema Financiero Mexicano (SFM) como promotor del desarrollo industrial para la MYPI de las prendas de vestir durante la década de 1990. De la misma manera, se examinarán los regímenes fiscales bajo los que pudo tributar la MYPI de este sector industrial y, finalmente, se analizará el impacto de la liberalización económica en los estratos industriales que nos ocupan.

Consideramos oportuno realizar la presente investigación porque creemos necesario evaluar los resultados en la MYPI mexicana del proceso de apertura comercial profundizado en nuestro país en la década pasada, ya que esto permitiría tomar mejores decisiones tendientes a fortalecer la industria en México.

CAPÍTULO 1
ANTECEDENTES

Para comprender la situación de la Micro y Pequeña Industria (MYPI) en nuestro país ante la globalización económica, es necesario introducirnos en el origen de los procesos sociales y económicos que han determinado las características actuales de nuestro sistema económico, político y social. No obstante que algunos autores podrían remontarse más atrás en el tiempo, nuestro estudio inicia con el periodo colonial por considerar que en éste tienen lugar las determinantes objetivas y subjetivas para el nacimiento de la industria y el capitalismo en México.

Al mismo tiempo, la colonización constituyó un fenómeno significativo del proceso de globalización que, dicho sea de paso, no arranca en el siglo XX con la revolución digital, sino que solamente se acelera. De hecho, si entendemos a la globalización como el fenómeno por el cual grupos humanos originalmente distantes en el espacio pueden intercambiar capitales, mercancías, ideas o sentimientos, es decir, interrelacionarse, la conquista de América, entre otras cosas, fue un hecho globalizador por excelencia.

LA COLONIA (1521-1821)

El motivo principal que le permitió a Cristóbal Colón zarpas del "viejo continente", con el apoyo de los Reyes Católicos de España, Carlos e Isabel, fue la necesidad de encontrar nuevas rutas mercantiles. En 1492 el almirante genovés no llegó al Oriente -aunque murió creyéndolo-, pero ambó a un continente hasta entonces desconocido para Occidente con el cual no solo intercambiaron mercancías, sino también ideas, conocimientos y problemas.

En su ambo a tierras amencanas los españoles encontraron una gran abundancia de recursos naturales que explotaron inmediatamente. En su afán de obtener riquezas quisieron aprovechar al máximo esos recursos, pero para poder hacerlo se tuvieron que transformar de conquistadores a colonos. Estaban decididos a crear condiciones sociales y económicas semejantes a las que existían en España, y decidieron que los indígenas trabajarían para ellos sin remuneración alguna. Para las civilizaciones amencanas el primer fenómeno en el proceso de colonización, les significó conquista y saqueo de sus recursos y cultura.

Se podría decir que esta mano de obra estaba "capacitada", las aptitudes de los indígenas en la elaboración de los productos artesanales -que desarrollaron mucho antes de la llegada de los españoles pues la organización económica que tenían contaba con múltiples oficios- les permitió aprender las actividades traídas por los europeos.

En efecto, en lo que al vestido se refiere, la gente de Mesoamérica contaba ya con una tradición de casi 3000 años de confección de prendas de vestir.¹ Como en toda sociedad, la indumentaria servía para identificar los roles e incluso las jerarquías sociales. "Así, la forma en que estaba vestido un personaje correspondía a la personificación de un dios, un guerrero, un noble y un macehual o plebeyo en una fiesta o ceremonia [...]".² A la llegada de los españoles, la producción textil en lo que ahora es México estaba basada en los recursos que proveía cada región. Las fibras vegetales más utilizadas eran el ixtle y el henequén, el primero se extraía del maguey y el segundo de un agave que lleva el mismo nombre que la fibra. Otras de las principales materias primas era el algodón blanco o *rehcattl*, sin embargo, la ropa fabricada con este material era un lujo para los habitantes de las zonas donde no se podía cultivar. En el México prehispánico la mayoría de las

¹ El surgimiento de las civilizaciones no puede concebirse sin el desarrollo del vestido que les da identidad.

Cf. Ramon Valdovinos Berman, *3000 años de moda en México*, capítulo I.

² Lydia Lavín y Gisela Balassa, *Museo del traje mexicano*, vol. I "El mundo prehispánico", p. 10.

familias fabricaban su propia ropa y sólo las clases privilegiadas recurrían a las personas especializadas en la confección.

La importancia de las prendas de vestir para estas sociedades se manifiesta en el Códice Mendocino, el cual da cuenta de todas las ciudades obligadas a pagar tributo a los mexicas: "[...] éstas debían aportar dos veces al año fuertes cantidades de piezas de indumentaria, como mantas, túnicas, enredos y taparrabos [...]."³

Así, desde los primeros años que siguieron a la conquista, los indígenas aprendieron los oficios que les asignaban los españoles, como da cuenta el cronista Motolinia Benavente:

[Los indígenas] han aprendido [sic] a curtir corambes, a hacer fuelles de herreros, y son buenos zapateros, que hacen zapatos y servillas, borceguies y pantuflos, chapines de mujeres y todo lo demás que se hace en España [] Hacen todo lo que es menester para una silla jineta, bastos y fuste, coraza y sobrecoraza [] Hay indios herreros, y tejedores, y canteros, y carpinteros, y entalladores, y el oficio que mejor han tomado y con que mejor han salido ha sido sastres, porque hacen unas calzas, y un jubón, y sayo, y chupa, de la manera que se lo demandan, tan bien como en Castilla, y todas las otras ropas que no benen numero sus hechuras [] También hacen guantes y calzas de aguja de seda, y bonetillos de seda, y también son bordadores razonables. Labran vandumas, vihuelas, y arpas, y en mí labores y lazos. Sillas de caderas han hecho tantas que las casas de los españoles están llenas. Hacen también plantas muy buenas []⁴

Los extranjeros que aprovecharon las habilidades artesanales que tenían los indígenas en la elaboración de sus productos, hicieron de sus negocios los más importantes de la capital, ya que la mano de obra indígena elaboraba productos de calidad. Estas actividades artesanales dieron origen más tarde al surgimiento de industrias en determinadas ramas, como la textil —que fue la más importante de aquella época, tanto por el número de personas ocupadas, como por el valor de la producción—.

No podemos dejar de señalar que el gran choque físico y cultural entre las civilizaciones española y americana tuvo repercusiones también en el vestido de dichos grupos humanos que

³ *Ibid.*, p. 68. "Los trajes y los escudos se pagaban una vez por año y se exigían en cantidades específicas. Así, la cantidad de mantas ascendía [] a grandes pagos, por ejemplo, dos mil mantas grandes y mil doscientas de tamaño chico, cuatrocientos taparrabos y el mismo número de enredos y huipiles. Grandes tocados, rodajas, escudos y penachos con decoraciones y emblemas específicos []. También se recaudaban esteras y canastas tejidas de palma, así como de pieles de animales como el venado" (*Idem*).

⁴ Motolinia Benavente, *Relaciones de la Nueva España*, pp. 143-144.

incluso pusieron en duda el significado de sus atuendos: "[...] la sujeción forzosa del pueblo mexicana dio lugar a que se le impusieran unas costumbres totalmente ajenas a él, y la primera sociedad establecida tras el sometimiento de Tenochtitlan [...] se caracterizó por una marcada división entre indígenas y españoles [...]".⁵ Sin embargo, el mestizaje de los años subsiguientes y el sincretismo cultural que implicó, hizo que los unos fueran adoptando las ropas de los otros, ya sea por comodidad o por imposición: "[...] los indígenas llevarían la camisa o el calzón con el que la moral católica se afanaba en cubrir sus cuerpos desnudos, y los españoles recurrirían al uso del escaupil de algodón acolchado para protegerse de las flechas y las lanzas, pues era más adecuado a estas tierras que sus pesadas armaduras [...]".⁶

Como podemos observar, al nacimiento de una nueva sociedad le correspondió una nueva forma de vestir que se construyó a partir de las tradiciones en la confección que cada civilización tenía.

Así, con la introducción en la Nueva España del ganado bovino o lanar, se introdujo también el telar manual, con el que se empezaron a realizar diferentes tipos de paños. Sin embargo, en un principio, las prendas de lana eran exclusivas para los españoles, ya que a los indígenas sólo se les permitía tener rebaños de ganado muy pequeños. No obstante, al paso del tiempo los indígenas aprendieron a ejecutar el fino trabajo telar. Incluso muchos de ellos dejaron de utilizar el telar de cintura prehispánico.

A este respecto cabe destacar la observación realizada por Lavin y Balassa en la que señalan que "Aunque el trabajo lanar enriqueció la composición de los textiles prehispánicos orilló también a la desaparición de expresiones más refinadas del tejido indígena: el arte plumano, las telas brocadas y labiadas en telar de cintura, los tejidos rituales y su maravillosa joyería".⁷

Las fibras que introdujo España a México requirieron de maquinaria adecuada para tejerlas. La rueca y el telar de marco fijo y pedales permitieron, además, tejer piezas más anchas y con mayor rapidez. Los sastres traídos de España eran 18 en 1528 y formaron un gremio, además de que instruyeron en el oficio a indios y mestizos.

De acuerdo con Carlos Alba, durante el primer periodo de la época colonial, cientos de artesanos independientes solicitaron al ayuntamiento licencias para ejercer sus oficios. Se realizaron

⁵ Lydia Lavin y Gisela Balassa, *op. cit.*, vol. II "El siglo de la Conquista", p. 98

⁶ *Ibidem*

⁷ *Ibid.*, p. 106

ordenamientos claros y precisos, y se hicieron las ordenanzas para proteger los intereses de los agremiados. Además de organizarlos, desde esta época el poder civil reconoció como entidades jurídicas, económicas y sociales a estos artesanos, aunque dependientes del municipio.⁸

Cabe destacar que fue hasta el año de 1590 cuando se constituyeron de manera formal las ordenanzas de sastres, confirmadas por el Virrey o la Real Audiencia.⁹

La reglamentación de los gremios era bastante rigurosa: ningún artesano podía ejercer su oficio sin estar agremiado. Dentro del taller artesanal existían tres niveles jerárquicos en orden descendente: maestros, oficiales y aprendices. El acceso a la maestría estaba condicionado a que los individuos que la solicitaran mostraran su "limpieza de sangre" además de que debían ser cristianos viejos. Los indios, negros y mulatos tenían negado el acceso a este título. Incluso existían normas que impedían el libre comercio de las manufacturas (se prohibía colocar anuncios publicitarios), así como la introducción de métodos más eficaces y menos costosos. Cada uno de los gremios, además de observar estas normas, tenía su propio reglamento que regulaba, según la actividad, jornadas de trabajo, salarios, precios de la mercancía, color, tamaño, calidad de los productos, instrumentos que debían emplearse para su elaboración, así como la prohibición terminante del anuncio comercial y la inversión de utilidades en el acrecentamiento del taller. Específicamente en la industria de prendas de vestir, las ordenanzas señalaban que ningún sastre se podía examinar sin haber tenido experiencia de 4 años trabajando de aprendiz en casa oficial; además de que el derecho a ejercer lo otorgaban los veedores, quienes se encargaban de examinar, previo cobro de 15 pesos, a quien lo solicitara.¹⁰ Podríamos considerar a los gremios como unidades anticapitalistas, pues generaban monopolios en beneficio de los maestros, propietarios de los talleres artesanales.

Además de esta forma de producción, existían las encomiendas, los obrajes y el trabajo domiciliario (familias que se dedicaban a producir para su autoconsumo). La alta reglamentación que regulaba a los dos primeros hizo que proliferara el trabajo domiciliario. La encomienda era "[...] el sistema por el que los colonizadores españoles contraían el compromiso de cristianizar a los indios que a ellos se encomendaran y protegerlos, a cambio de tributos y servicios de estos últimos en las

⁸ Carlos Alba Vega, "La Industrialización nacional y regional", en *Historia y desarrollo industrial de México*,

p. 1

⁹ Lydia Lavín y Gisela Balassa, *op. cit.*, p. 116

¹⁰ *Idem*

tierras y minas propiedad de aquéllos"¹¹. El origen de la encomienda se establece en la Ley Primera, título 8, de la Recopilación de Leyes de Indias que instituyó el reparto de los indios entre los nuevos pobladores, para que se les "civilizara". Incluso se presentó la situación de que los encomenderos comerciaban los tributos otorgados por los indígenas, especialmente con los de prendas de henequén y de algodón. Dichos productos eran distribuidos a lo largo de las Antillas y Guatemala. Las encomiendas desaparecieron al ser atacadas por la legislación española motivada por las protestas, incluso de algunos clérigos españoles contra el trabajo que desarrollaban los indígenas prácticamente en calidad de esclavos.

Los obrajes eran unidades de producción que pagaban al trabajador un sueldo muy bajo, incluso en muchas ocasiones el trabajo era forzado y no había ningún pago. Las condiciones del lugar de trabajo eran insalubres y ningún trabajador podía salir de este. Los trabajadores desobedientes recibían castigos muy severos. Con todo, consideramos al obraje como una unidad pre-industrial porque incorporaba elementos técnicos a su producción y en un solo lugar se desarrollaban varias actividades, lo que dio origen a una clara división del trabajo, además de que existían leyes que regulaban su existencia. Por ejemplo, en relación con los salarios, se reglamentó el que a los operarios no se les pagara por adelantado, para evitar el trabajo forzado por el pago de deudas.

El carácter consuntivo de la economía novohispana, que impedía la producción de manufacturas destinadas a consumirse en lugares alejados de los centros productivos, y la falta de capital industrial por la resistencia del clero —que siendo el principal prestamista se resistía a otorgar créditos a las actividades industriales—, contribuyeron a impedir el desarrollo del obraje. Como consecuencia de esto, las actividades productivas del país eran a baja escala realizadas en establecimientos pequeños,¹² la ausencia de grandes empresas que fortalecieran la industria del país contribuyó a que ésta fuera débil y que no pudiera competir con las grandes empresas europeas. "[...] la gran fragilidad de los telares novohispanos ante la competencia europea se muestra con toda claridad después de la abolición del sistema de flotas en 1788 y de la «ley del comercio libre» en 1789. A partir de entonces las telas importadas llegan con menos gastos y el

¹¹ Cue Canovas, *Historia social y económica de México (1521-1824)*, p. 60.

¹² Durante todo el siglo XVII no existieron en la Nueva España las tiendas de ropa hecha, la manufactura de las prendas de vestir se realizaba dentro del círculo familiar o artesanal, por lo que el comercio se concentraba en las telas, en las que los novohispanos eran autosuficientes (Lydia Lavín y Gisela Balassa, *op. cit.*, vol. 3 "El siglo del barroco novohispano", p. 192).

tráfico crece y adquiere regularidad. Europa satura con sus productos el mercado mexicano y la industria textil entra en crisis.¹³

Sin embargo, dicha apertura comercial terminó por afectar también a España pues se empezaron a comerciar prendas de vestir procedentes del continente asiático y a pesar del empeño de la Corona española en proteger a su industria y a los mercaderes castellanos, existía en el mercado novohispano un excesivo comercio de ropa asiática en calles y mercados.¹⁴ Esto provocó que se establecieran nuevas disposiciones que inhibieran el comercio que no se realizara con España. En los albores del movimiento independentista el comercio textil y de la confección con Oriente había prácticamente desaparecido.

Los españoles no se preocuparon por incentivar el desarrollo industrial del país,¹⁵ situación que produjo que el abastecimiento de una gran cantidad de productos fuera a partir del trabajo domiciliario. España, y como consecuencia la Nueva España, pretendía perpetuar las estructuras propias de una sociedad feudal, mientras que, entre otras naciones, Inglaterra y su vástago en América (las 13 colonias que se convertirían después en los Estados Unidos de América) vivían el proceso en el que se afianzaban las estructuras capitalistas de la sociedad y se sentaban las bases para su desarrollo industrial. Durante esta época no se incentivó un desarrollo industrial, lo que hizo que la actividad productiva fuera a baja escala. Hoy en día, el fenómeno es parecido, la actividad productiva actual es realizada por micro y pequeñas industrias.

LA ÉPOCA INDEPENDIENTE

Al concluir el dominio español surgieron nuevos problemas económicos. El país se quedó sin base industrial para abastecerse, incluso de los productos básicos, debido a que España decidió dismantelar la planta productiva y retirar sus capitales de México al reclamar este su independencia. Para ejemplificar lo anterior, podemos citar que en el estado de Querétaro existían 20 obrajes durante el periodo colonial y para el inicio del periodo independiente sólo quedaban 3.¹⁶

¹³ Carlos Alva Vega, *op. cit.*, p. 1

¹⁴ Lydia Lavín y Gisela Balassa, *op. cit.*, p. 178

¹⁵ Incluso pretendían que los productos industriales que se comercializaran en el nuevo continente fueran elaborados en España

¹⁶ Carlos Alva Vega, *op. cit.*, p. 8

Fue así que durante la primera década de la vida independiente, las importaciones masivas de manufacturas europeas y estadounidenses invadieron el mercado mexicano; el costo de estos productos era significativamente inferior a los de fabricación local, lo que originó la desaparición de las escasas fábricas que aún permanecían en el país. Los trabajadores de estos establecimientos se quedaron sin empleo y fueron empujados hacia la pobreza.

Ante esta situación, grupos artesanales y manufactureros presionaron al gobierno para que modificara la Ley Aduanal, con el objeto de protegerse de la desventaja que enfrentaban con la producción fabril de Inglaterra, Francia y los Estados Unidos. El 20 de mayo de 1824 se modificó esta ley, que incrementó del 400 % al 1,000 % en derechos por importaciones y de 9 a 16 el número de artículos cuya importación se prohibía.¹⁷

Cabe destacar que entre 1821 y 1876 se cobraron alcabalas¹⁸, lo que impidió el desarrollo de una economía nacional, sin embargo, este hecho contribuyó a que se generaran miles de talleres que producían a muy baja escala una gran variedad de artículos (entre otros, azúcar, aguardiente, jabón, aceites, loza, papel, hilados, tejidos de lana, seda, muebles, platería y joyería así como carruajes) en cada una de las regiones del territorio nacional. Es importante señalar que su existencia no se veía amenazada por los productos extranjeros ya que, por los altos costos de transporte e impuestos, los productos importados no llegaban a abastecer un sector importante del mercado mexicano.

Durante esta época "Se podían distinguir tres tipos de artesanos: los que iniciaron sus pequeños propios talleres, los que se convertían «en nonconeros» (trabajaban en las esquinas de las calles) o los que dependían del trabajo encargado por los comerciantes y talleres públicos. Muchos de estos artesanos se obligaban a elegir o combinar las opciones antes mencionadas".¹⁹ Aún con la combinación de estas actividades, estos artesanos no reunían los ingresos suficientes para sostener a su familia; mantenían el mismo nivel de vida de trabajadores no calificados (trabajadores que no estaban preparados para ejercer algún oficio).

Lucas Alamán fue el primer funcionario en el gobierno que buscó independizar a México del extranjero, respecto a las importaciones de por lo menos los productos básicos, "[...] en lugar de la orientación «hacia fuera» que se había venido practicando desde aquel entonces, debería

¹⁷ Gustavo Garza, *et al.*, "Evolución Industrial en la ciudad de México", en *Historia y desarrollo industrial de México*, p. 169.

¹⁸ Impuesto que se cobraba por comercializar mercancías de un estado a otro, dentro del territorio nacional.

¹⁹ Carlos Alba Vega, *op. cit.*, p. 6.

instrumentarse una estructura «económica» orientada al mercado interno a través de una industrialización de sustitución de importaciones.²⁰ Rafael Mandingo, quien estaba a cargo del Ministerio de Hacienda, le reportó a Lucas Alamán lo siguiente: "[...] la producción textil del país no está abatida únicamente por las importaciones de bienes extranjeros, los problemas de la «industria local» se deben en igual medida, a la falta de capital para el financiamiento de esta rama de producción."²¹

De este reporte surgió la idea de construir un banco que fomentara a la industria. En 1830 Alamán presentó al Congreso el proyecto de ley cuya meta era crear el Banco de Avío para el fomento de la Industria Nacional. La misión del banco consistía en "[...] guiar el interés de los empresarios y del capital privado al nuevo campo de la industria a través de la concesión de créditos baratos que estuvieran por debajo del mercado de capital y, por el medio de adquisición de un parque industrial requiendo para la creación de fábricas."²²

Sin embargo el Banco de Avío fue cerrado en 1842 por Antonio López de Santa Anna con el argumento de que el capital proveniente del banco se había agotado y la institución no podía cumplir más su función. Además alegaba que el espíritu empresarial también se había extinguido. No obstante, tres meses después se creó la Dirección General de la Industria a la cual se le atribuye el inicio, aunque lento y laborioso, de la industrialización del país. Esta tenía al frente a una junta general, con Alamán como presidente. "Las funciones más importantes de la Junta General Directiva eran: promover el establecimiento de juntas industriales locales en todo el territorio del país; informarse de todos los progresos realizados en la agricultura e industria de otros países; proponer al gobierno la asignación de las sumas que debieran invertirse en la compra de máquinas nuevas y en la importación de plantas y animales útiles, fomentar la difusión de los conocimientos técnicos, sugerir los medios para perseguir el contrabando de efectos prohibidos, formar la estadística industrial; organizar exposiciones de industriales y, finalmente, presentar datos proporcionados por las juntas locales una memoria anual sobre el estado de la industria del país."²³

Sin embargo, la inestabilidad política que imperó en el país a lo largo del siglo XIX y las constantes rebeliones acontecidas en el mismo no favorecieron el desarrollo industrial en ninguna de

²⁰ *Idem*

²¹ Bernecker, Walther L., "La Industria mexicana en el siglo XIX. Las condiciones-marco de la industrialización en el siglo XIX", en Sotelo Romero (coord.), *La industria mexicana y su Historia*, p. 103

²² *Ibid.*, pp. 104-105

²³ Cúe Canovas, *op. cit.*, p. 359

sus ramas. Podemos señalar que, específicamente en lo que a prendas de vestir se refiere, la situación de este sector era prácticamente igual a la del periodo colonial. En efecto, aunque en Europa se había desarrollado –después de varios intentos– una máquina de coser que permitía convertir la labor manual de la costura de ropa en una operación mecánica, este invento no llegó a México sino hasta el siglo siguiente.

El periodo comprendido entre la independencia y la ascensión de Porfirio Díaz al poder, luego de la Revolución de Tuxtepec, significó un doloroso nacimiento de la nación mexicana, pues fue en este periodo donde tuvieron lugar las guerras civiles entre grupos con diferentes proyectos de país (conservadores contra liberales, centralistas contra federalistas e imperialistas contra republicanos). Al final se empezó a construir una identidad y un nacionalismo que no acabaría de consolidarse sino con la Revolución Mexicana. La victoria de los liberales sobre los conservadores otorgó una serie de libertades y derechos, sobre todo en el ámbito político, que tienen vigencia aún hoy en día y las ideas liberalistas de Juárez en materia de educación y soberanía de la República con respecto a las potencias mundiales son parte fundamental, por lo menos en el discurso, del sistema social y político mexicano. Sin embargo, también es necesario señalar que la derrota de los conservadores, en aquel entonces partidarios del proteccionismo industrial, fue también la derrota del proyecto de desarrollo industrial y económico independiente de México; pero la implantación del liberalismo económico vendría a desarrollarse en su máxima expresión en el periodo siguiente.

EL PORFIRIATO (1876–1911)

Cuando el general Porfirio Díaz llegó al poder, el país era prácticamente rural. En 1789, cuando en el continente europeo tenían lugar revoluciones sociales y políticas pero también tecnológicas e industriales, predominaba aun en México la pequeña producción que se elaboraba en talleres semimanufactureros y que representaba el 91.3% de la planta productiva total del país²⁴. Cabe destacar que en la actualidad la pequeña producción representa el 98% de la actividad industrial del país, cifra que hace pensar que, a más de 200 años, el proceso de industrialización en el país aún no se ha consolidado, ya que la mayoría de las Micro y Pequeñas Industrias del país, a

²⁴ Gustavo Garza, *op. cit.*, p. 170

diferencia de las de naciones industrializadas, producen a nivel artesanal con un bajo nivel competitivo.

Bajo el porfiriato se fomentó el desarrollo industrial; se eliminaron las alcabalas; se alentó la entrada de capitales extranjeros concesionándoles importantes proyectos de inversión —como la construcción de las líneas troncales de ferrocarriles que comunicaron a la capital con la frontera norte, lo que hizo disminuir drásticamente los altos costos del transporte—; se fomentó la aplicación de la ciencia a la tecnología, hecho que generó que el proceso productivo fuera cada vez más rápido; además de que se siguió con la política de protección arancelaria aplicada por la República Mexicana.

Con el desarrollo industrial generado por la aplicación de la tecnología en los procesos productivos, el sector de la confección de prendas de vestir pudo ampliar considerablemente sus volúmenes de producción de tal manera que los lotes de ropa de una misma talla y estilo eran cada vez mayores, en efecto, la producción en serie de indumentaria había llegado a México para abastecer principalmente a las clases populares.

En este contexto, a partir de 1889 aparecieron en el país vanas plantas que procesaban productos agrícolas (alimentos, algodón, tabaco, etcétera), conservando su importancia la industria textil que para 1910 representaba el 22.64 % del total, seguida por la industria del azúcar (17.05 %) y la industria tabacalera (9.12 %) ²⁵ Fue precisamente este crecimiento industrial el que provocó la destrucción y el desempleo de miles de artesanos que tuvieron que incorporarse a algunas de las industrias antes citadas, formando así una nueva clase social, la del proletariado. ²⁶

De esta manera, una vez más, como en la época colonial, la tecnología y la industrialización fueron introducidas desde fuera y permanecieron ajenas a la cultura local; más aún, el país y sus

²⁵ Mónica Blanco y Sotelo Romero, "Cambio tecnológico e industrialización: la manufactura mexicana durante el porfiriato", en Sotelo Romero (coord.), *op. cit.*, p. 173

²⁶ Cabe destacar el cambio significativamente cualitativo que experimentan los artesanos al convertirse en obreros. El artesano es dueño de su propio trabajo y la relación que guarda con su producto es intensa porque desde un inicio sabe que será de él y participa en todo del proceso de producción, por lo que cada producto es diferente para el artesano, no obstante que ha seguido un proceso similar. Caso contrario ocurre con el obrero porque el no es dueño, más que de su fuerza de trabajo y no participa en todo el proceso de producción. El producto final no lo siente propio ni diferente de todos los que fabrica en serie.

El proletariado es la clase social que aparece en los procesos de industrialización (cuando las relaciones capitalistas de producción y distribución de la riqueza se hacen hegemónicas). Los obreros, al no poseer los medios de producción industriales, tienen que vender su fuerza de trabajo a quienes sí los poseen. De acuerdo con las teorías marxistas, esta clase social es la más explotada de la sociedad capitalista porque, para permitirle trabajar, tiene que excederse del tiempo de trabajo socialmente necesario constituyendo así a la plusvalía, de la cual se apropia el patrón.

habitantes obtuvieron poco beneficio de ello. La inversión extranjera durante este periodo significó el 80 % de la inversión total, distribuido finalmente entre Estados Unidos (38 %), Gran Bretaña (29 %) y Francia (27 %).²⁷ Se puede observar, desde entonces, un paulatino crecimiento de la dependencia económica de nuestro país respecto a la de Estados Unidos, únicamente interrumpida durante algunos años en el régimen posterior a la revolución armada.

Para inicios de 1910, la situación económica, política y social del país se vio agravada con la intención de Porfirio Díaz de reelegirse por sexta ocasión. Diversos sectores se manifestaban por un cambio que garantizara la democracia y una distribución más equitativa de la riqueza, puesto que la nación había entrado en una dinámica en la que los ricos lo eran en demasía y los pobres vivían en la miseria, además, la clase media prácticamente había desaparecido.

LA REVOLUCIÓN ARMADA Y LA PACIFICACIÓN DEL PAÍS

De esta manera en las elecciones de 1910, Francisco I. Madero y su Partido Antirreleccionista fueron víctimas de un fraude electoral y redactaron en el exilio, en San Luis Missouri, el Plan de San Luis, en el que se llamaba al pueblo mexicano a tomar las armas "para arrojar a las autoridades que actualmente nos gobiernan". A este llamado acudieron los que a la postre serían los dirigentes de las masas campesinas del norte (Francisco Villa) y las del sur (Emiliano Zapata).

El movimiento armado revolucionario tuvo más de un millón de muertos de 1910 a 1921 y repercutió ampliamente en el ámbito económico del país, de tal manera que, mientras de 1895 a 1910 el producto bruto agrícola había crecido a una tasa del 4.4%, de 1910 a 1921 sufrió un descenso medio anual del 5.2% y la producción manufacturera tuvo una caída similar²⁸. La base económica de miles de mexicanos desapareció y surgió la problemática de la emigración hacia Estados Unidos.

Cuando concluyó la lucha armada, la prondad del gobierno era la estabilización del país en todos los ámbitos: social, político y económico y en la integración al proyecto de nación de todos los

²⁷ Flavio Derossi, *El Empresario Mexicano*, pp. 15-16.

²⁸ Francisco R. Davila Aldas, *Del Milagro a la crisis, la ilusión, el miedo y la nueva esperanza. Análisis de la política económica mexicana 1954-1994*, p. 38.

que se habían levantado en armas. Para lograrlo y así apaciguar los ánimos de los rebeldes, incluyó en la estructura de su gobierno preceptos ideológicos por los cuales se había luchado en la Revolución y que habían sido plasmados en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos desde su promulgación en 1917; por ejemplo, la recuperación de las riquezas básicas (minerales y petróleo), así como la repartición de tierras comunales y ejidales (artículo 27); el derecho a la educación pública y gratuita (artículo 3ro.) y los derechos laborales (artículo 123).

Este cúmulo de acciones emprendidas por el gobierno ocasionó diversos problemas con muchos de los países que mantenían relaciones estrechas con México y que se aprovechaban de esta situación, en especial con Estados Unidos que disfrutaba ampliamente de las riquezas petroleras. La reacción de este país fue la de querer pactar con México un "Tratado de Amistad y Comercio", con la intención de atenuar los efectos derivados de las medidas nacionalistas y así proteger las inversiones de sus ciudadanos, hecho que fue rechazado en primera instancia por el gobierno mexicano.

En materia financiera, durante el gobierno de Plutarco Elías Calles, se consolidó y centralizó el sistema monetario fiscal, mediante la creación del Banco de México en 1925 y la fundación del Banco Nacional de Crédito Agrícola en el mismo año, que tenía por objetivo impulsar el desarrollo agrario. La política industrial del partido en el poder (Partido Nacional Revolucionario), fundado en 1929 por los triunfadores de la Revolución, defendía los siguientes lineamientos:

- 1) Protección y fomento de la gran industria sin que ello vaya en detrimento de la clase trabajadora.
- 2) Intensificación y desarrollo de la pequeña industria.
- 3) Organización de los pequeños industriales para ponerlos en condiciones de defensa entre sus competidores de la gran industria y especialmente del extranjero.
- 4) Creación de los bancos de la pequeña industria.
- 5) Establecimiento y desarrollo de laboratorios de investigación, información y estadística industrial.²⁹

En conclusión, el compromiso que adquirió el gobierno con la Revolución era el de proporcionar a todos los mexicanos una mayor justicia social. Los encargados de dirigir al país en aquella época estaban obligados a incluir este precepto, es por esto que las políticas económicas que se adoptaron en aquel entonces tenían por objetivo establecer una estructura industrial que beneficiara, por lo menos en el papel, a la mayoría de los mexicanos. Los programas de los primeros

²⁹ *Ibid.*, p. 40

gobiernos revolucionarios estuvieron marcados por un nacionalismo que impulsaba una industrialización del país como emancipación e independencia de las potencias mundiales.

EL CARDENISMO (1934-1940)

Cuando Lázaro Cárdenas Del Río ascendió al poder se impulsó el desarrollo económico del país por medio de la orientación del gasto público, la reforma agraria, la nacionalización de empresas nacionales en manos extranjeras y la expansión del sector estatal en detrimento del sector privado. Durante el cardenismo se buscó impulsar la consolidación de un desarrollo industrial llevado al cabo por el Estado y los trabajadores y por empresarios nacionales, tendiente al ensanchamiento del mercado interno. A partir de esos años se comenzaron a establecer las bases sobre las que habría de apoyarse posteriormente el proceso de industrialización por sustitución de importaciones.

El control del Estado en la economía era tal que, durante este periodo, nacionalizó las minas, los transportes y una variedad de servicios, expropió el petróleo y los ferrocarriles, además adquirió incluso la responsabilidad de intervenir directamente en la industria para compensar la ausencia de la iniciativa privada, sin desear competir con ella. Sin embargo, el Estado no tenía la capacidad financiera suficiente para lograr que se desarrollara la industria en el país, por lo que el gobierno elaboró una política de apoyo e incentivos dirigidas al crecimiento industrial. Algunas de las medidas que formaron parte de estas políticas consistieron en la elevación de aranceles para crear una barrera de protección contra los productos extranjeros y así fomentar las exportaciones y el comercio exterior, apoyos fiscales que introducían exenciones y protección a los bienes de producción nacional, con el objetivo de impulsar y promover la inversión privada, entre otros.

La creación del Banco Nacional de Comercio Exterior y la del Banco de Crédito Ejidal también contribuyeron a este propósito. Al término de la década de los años treinta la economía mexicana había presentado un ritmo de crecimiento de 5.6%. La base industrial estaba en marcha y la industria manufacturera pequeña y mediana estaban en pleno crecimiento.

Cabe señalar que el crecimiento económico que imperó en el país gracias a estas acciones se pudo apreciar de 1940 a 1955 aproximadamente, época a la que por su sustentabilidad económica se le denominó la del "Milagro Mexicano". Así durante el sexenio cardenista "[...] la escasez de capitales de importancia, el tamaño del mercado y la falta de interés en la inversión

extranjera en la industria hicieron que la expansión de las actividades se basará en el establecimiento de plantas pequeñas y artesanales dedicadas casi exclusivamente a la elaboración de bienes de consumo no duraderos de manufactura relativamente simple.³⁰

LA ECONOMÍA MEXICANA DE 1940 A 1970

Durante el cardenismo y la década siguiente se engieron las bases institucionales para la industrialización capitalista en nuestro país, pues se expidieron la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias (1930), la Ley Federal del Trabajo (1931), y la Ley de Industrias de Transformación (1941). Además, se creó Nacional Financiera (1934), que en 1940 inició amplios programas de inversión, y se aplicó el encaje legal (1936), base de una política fiscal independiente de los impuestos a las exportaciones. En este periodo se consolidó la institucionalización de la lucha de clases, expresada, por un lado, en la conformación de los sindicatos nacionales de la industria y en la fundación de la Confederación de Trabajadores de México (CTM), y por otro, en el agrupamiento obligatorio de los grupos empresariales (con la Ley de Cámaras Industriales).

Como se puede observar, la política industrial llevada al cabo por Lázaro Cárdenas de 1934 a 1938 tuvo continuidad durante los siguientes sexenios hasta 1955, periodo al que suele llamarse el "Milagro Mexicano", ya que durante estos años la producción manufacturera registró un crecimiento anual promedio de 10.2%, cifra que no se ha presentado en ningún otro periodo del México moderno. El crecimiento económico e industrial fue producto de un amplio proteccionismo arancelario, del establecimiento de precios oficiales, de los permisos previos de importación y del fomento a las exportaciones. La Segunda Guerra Mundial fue decisiva también en este desarrollo porque Estados Unidos necesitaba insumos para la guerra y su industria estaba concentrada en la producción armamentista. De esta manera, América Latina, y particularmente México, se convirtió en su principal proveedor.

Sin embargo, al término de la guerra, aunque las exportaciones se encontraban en ascenso, el saldo de la cuenta corriente se tornaba negativo, ya que las importaciones sobrepasaban el nivel de las ventas realizadas al extranjero. "[al finalizar la década de 1940] y en la década de 1950, las importaciones comenzaron a crecer (8%) con mayor rapidez que el que experimentaron las

³⁰ Flavio Derosi, *op. cit.*, p. 17

exportaciones (12%), situación que se mantendría en las décadas posteriores.³¹ En el país no se producía la maquinaria y equipo que necesitaba la industria de nueva creación o en estado de expansión, debido a que la planta productiva se enfocaba principalmente a los bienes finales de manufactura simple e intermedios, por lo cual numerosas empresas recurrían a la importación de estos bienes de capital.

La política de sustitución de importaciones no incluyó a los bienes de capital, razón por la cual diversos autores señalan que el apoyo brindado a la industria durante estos años fue parcial y no se sentaron las bases para un desarrollo industrial independiente, cuando se pudo haber realizado.

Es importante señalar que durante este periodo el Estado asumió totalmente la responsabilidad de reactivar a la industria, interviniendo directamente en las empresas de más alto riesgo y que consideraba prioritarias para el desarrollo de las otras industrias del país. Estas industrias fueron, principalmente, la petrolera, la de transportes ferrocarrileros, la del acero y la eléctrica, las cuales estuvieron apoyadas por Nacional Financiera (Nafinsa), el banco gubernamental que se encargó de las inversiones en la industria, la gestión de proyectos industriales y de la creación de nuevas empresas.

Además de Nafinsa, que entre 1947 y 1952 incrementó sus gastos de 254 millones de pesos a 904 millones, se crearon otras instituciones financieras con el objetivo de contribuir en el desarrollo industrial: el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (Fogain) y el Centro Industrial de Productividad (CIP), que apoyaba principalmente a las pequeñas y medianas empresas.

Otra de las características que presentó el desarrollo industrial del "Milagro Mexicano" fue la concentración de este desarrollo sólo en las 3 principales ciudades del país —México, Guadalajara y Monterrey—, lo que derivó en un centralismo económico que más tarde agudizaría el problema de la migración, al no contar la mayoría de los estados de la República con una sólida planta productiva.

Por otra parte, el crecimiento económico no iba a la par con el reparto social, de tal manera que el impulso de los gobiernos de Manuel Ávila Camacho y de Miguel Alemán Valdés a la industrialización del país, significó la elevación de las ganancias de los empresarios en detrimento de los niveles de vida de los campesinos y de los obreros.

³¹ Francisco R. Davila Aldas, *op. cit.*, p. 72

El empresariado mexicano, el cual se encontraba en formación, fue unificado para su fortalecimiento en 1936. Sin embargo, ante el creciente poder económico de los empresarios y su también emergente influencia en las decisiones políticas, en 1941 el estado mexicano dictó una ley que los separó. Así, en la Confederación Nacional de Camaras Industriales (Concamin) se agruparon los industriales más poderosos, en la Confederación Nacional de Camaras de Comercio (Concanaco) confluyeron los sectores comerciales del país y, al mismo tiempo, se institucionalizó un nuevo sector que había crecido al amparo del gobierno y que agrupaba a los pequeños y medianos empresarios de la manufactura: la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra).

Cabe destacar que para el inicio de la década de 1940 existían oficialmente 425 talleres de confección de prendas de vestir, las cuales se organizaron, en 1942, en la Asociación de Fabricantes de Camisas y en la Asociación Nacional de Sastres. Dichas organizaciones se fusionaron en 1944 para dar origen a la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV).

Fue también durante la década de 1940 cuando se buscó establecer una nueva relación con la iniciativa privada extranjera, resentida con el gobierno mexicano por las expropiaciones llevadas a cabo por Lázaro Cárdenas. Se estableció entonces, una política de alianzas con los empresarios extranjeros, específicamente con los estadounidenses, y se firmó el Contrato Mercantil con el gobierno de Estados Unidos, con el que se facilitó la entrada de productos norteamericanos a México con aranceles bajos, e igualmente permitió la entrada de bienes mexicanos al mercado de la Unión Americana. También se otorgaron facilidades ampliadas al capital extranjero para invertir en las manufacturas y en el comercio siempre y cuando se tratara de inversiones conjuntas con los empresarios mexicanos, de las que —según la Ley de Inversiones Extranjeras de 1944— los mexicanos no podían tener menos del 51% de las acciones.

El "Milagro Mexicano" llegó a su fin a mediados de la década de 1950, algunos años después de que Alfredo Ruiz Cortines asumiera la presidencia de la República y, en un inicio, intentara seguir la política industrial de sus predecesores al inyectar más del 30% de recursos públicos al programa de industrialización. Sin embargo, al no poder sostener el equilibrio en la balanza de pagos, que venía siendo deficitario desde 1945, el problema inflacionario se agudizó en 1953 y el gobierno tuvo que realizar una política de austeridad que implicó una drástica reducción del gasto público con el fin de contener la inflación, pero la baja en el crecimiento económico no lo hizo posible y la devaluación fue inevitable en 1954. A partir de entonces, la devaluación fue tomada

como una medida correctiva para detener los embates de la inflación, transfiriendo los costos de ese proceso a la gran masa poblacional.

El financiamiento del desarrollo de la economía mexicana fue apoyado, después de la devaluación, en el endeudamiento externo e interno. El nuevo período que se inició fue conocido como el del "desarrollo estabilizador" y la política económica seguida durante estos años (1954-1970) se caracterizó por su intento de profundizar la industrialización sustitutiva, que requería de grandes inversiones, financiada con el endeudamiento que, a partir de 1960 fue, sobre todo, internacional.

[...] el financiamiento externo de la economía mexicana se vio facilitado por las decisiones de política económica que se implementaron a nivel mundial con el fin de internacionalizar la producción y el comercio en los países de alto desarrollo. Las empresas extranjeras y particularmente las norteamericanas aprovecharon estas circunstancias y las facilidades dadas por el gobierno mexicano para asociarse con los empresarios nacionales e implantar en el país algunas de sus filiales para, en unos casos, producir determinados bienes de consumo durables tales como maquinaria pequeña y artículos electromecánicos y, en otros, ensamblar los componentes importados aprovechando de la mano de obra barata tal como sucedió en la industria automotriz.³²

Así, la deuda externa constituyó uno de los principales mecanismos para el desarrollo interno, así como para incrementar el gasto público. Al mismo tiempo, Nafinsa continuó la política de aportar el crédito necesario para la inversión industrial y la Secretaría de Industria y Comercio facilitó el proceso sustitutivo al obstruir la entrada de productos que estuvieran en el proceso de sustitución, además de que la Secretaría de Hacienda otorgaba exenciones de impuestos a los empresarios. "[...] Esta política de subsidios y apoyos al sector privado, financiados por el endeudamiento interno e internacional [...] consolidó nuevos procesos industriales, amplió las bases de alianzas entre los capitales nacionales y el capital extranjero [...]"³³

El alto grado de proteccionismo, necesario en un principio para impulsar la industria mexicana, no fue acompañado de políticas encaminadas a fomentar la calidad de los productos y la eficiencia de las empresas, al grado de que no podían competir con las industrias extranjeras, además de que el crecimiento y consolidación de una industria monopólica también fueron

³² Francisco R. Davila Aldas, *op. cit.*, p. 78 y 79

³³ *Ibid.*, p. 100

impulsados por el Estado, pues en su afán de alentar la transferencia tecnológica, la estancaron, debido a que las industrias extranjeras, en lugar de ganarse el mercado del país mediante el esfuerzo de investigación innovadora, se convirtieron en absorbedoras de la tecnología desechada por las matrices, por cierto a precios muy altos.

Al final de la década de 1960 el país había conseguido formar una clase empresarial con creciente influencia en la conducción del país y había logrado la instauración de un proceso de industrialización subordinado a los países desarrollados.

LUIS ECHEVERRÍA ÁLVAREZ (1970-1976)

A finales de la década de 1960 México mantenía el prestigio internacional que caracterizaba a su economía (el crecimiento económico, los créditos abiertos, la solidez monetaria y la estabilidad política eran algunas de las bases de ese prestigio). Sin embargo, a principios de la década de los años setenta la economía mundial entró en una severa crisis, propiciada por los siguientes factores:

1. La sobreproducción en las industrias de los sectores automotriz, petroquímico y siderúrgico que habían cooperado con el desarrollo de la economía mundial de 1930 a 1970 aproximadamente y que fue generada por el aprovechamiento de la capacidad instalada que se encontraba en desuso. La demanda de estos bienes por parte de la población no fue la suficiente para absorber el excedente, por lo que se incrementaron los inventarios. Esto provocó que la tasa de plusvalía sufriera un decremento y, junto con ella, la tasa de ganancia.
2. La abundancia de liquidez, que contribuyó a que las tasas de interés reales llegaran a ser, incluso, negativas.
3. El aumento en el precio del petróleo provocó un alza generalizada de precios. Este material y sus derivados son parte esencial en la elaboración de la mayoría de los bienes que se producen en el mundo, con un incremento en su precio, se aumenta el costo de producción de las industrias y por lo tanto también aumenta el precio de los productos.

Los países que se vieron más afectados por esta recesión económica fueron principalmente los subdesarrollados, ya que estas naciones no tenían los recursos suficientes para enfrentar procesos inflacionarios o para impulsar de nueva cuenta su desarrollo industrial.

En México Luis Echeverría Álvarez asumía la presidencia del país y decía que el objetivo de su gobierno, en lo que a política económica se refería, era que todos los mexicanos participaran activamente en los beneficios del crecimiento económico. Asimismo, criticaba al modelo económico que se venía aplicando hasta antes de su mandato, de 1959 a 1969, y que se le conoció como el de "desarrollo estabilizador", porque, según él, propició que el ingreso se acumulara sólo en un sector de la población. Para lograr redistribuir el ingreso, anunció una reforma fiscal que interviniera sobre el capital privado, a través de ésta obtendría los recursos necesarios para poder aumentar el gasto público y así equilibrar la distribución del ingreso; sin embargo, ésta fue bloqueada "[...] por fuerzas empresariales y transnacionales en alianza con los altos funcionarios financieros opuestos a la participación creciente del Estado en la economía del mercado [...]"³⁴. Estos grupos se oponían a la intervención estatal y al incremento de los impuestos debido a que veían amenazadas sus altas tasas de ganancia, las cuales pasarían parcial o totalmente al Estado si éste decidía intervenir en los sectores económicos en los que ellos participaban.

También se anunció una reestructuración y racionalización del desarrollo industrial, que no se pudo concretar gracias a los efectos negativos que generó la crisis económica por la cual atravesaba el país. Las barreras arancelarias beneficiaron a la gran industria, que era la única que contaba con los recursos suficientes para cubrir el mercado nacional mientras que las pequeñas o medianas industrias no obtuvieron beneficio de esa protección, ya que no contaban con los recursos suficientes para desarrollarse. Sin embargo, aun con barreras arancelarias, la industria nacional también se vio afectada por la sobreproducción, que provocó que los países desarrollados buscaran otros mercados para sus productos. Un mercado cautivo e idóneo por su dimensión era América Latina. Las consecuencias en México no se hicieron esperar y, particularmente las pequeñas y medianas empresas que no pudieron resistir a la competencia internacional, quebraron u optaron por importar en vez de producir (se convirtieron en comercializadoras). En efecto, diversas industrias de los estratos más pequeños encontraron que, ante la imposibilidad de ofrecer precios competitivos frente a las industrias transnacionales, les resultaba mejor comprar la ropa ya hecha (en el caso de la confección) lista para venderla (distribuir) que fabricarla a precios superiores a los del mercado.

Los efectos negativos de la crisis económica a nivel mundial, sumados al fracaso de las medidas económicas adoptadas por el gobierno, motivaron a que la única aspiración de la administración en turno fuera la de atenuar las consecuencias de la crisis a través del magno endeudamiento con el exterior que, como se mencionó anteriormente, se obtenía con un costo muy bajo. Años más tarde, el presidente de los Estados Unidos, Ronald Reagan, estableció un alza considerable en las tasas de interés por los créditos que anteriormente habían sido otorgados, lo que contribuyó a que los países que habían contratado el crédito exterior para estabilizar a sus economías quedaran fuertemente endeudados.

Por otra parte la estrategia que adoptaron los países desarrollados para consolidarse como potencias económicas consistía en disminuir al máximo sus costos productivos. El país que mejor lo lograra tendría ventajas para competir con los demás. Fue así que Estados Unidos vio en México la opción real para lograrlo, ya que éste representaba –y representa aun– un inmejorable “[...]abastecedor de mano de obra y recursos naturales baratos, así como de bienes de consumo que ya no eran rentables para la planta productiva [norteamericana ...]”³⁴. A partir de entonces se empezó a considerar dentro de la estrategia estadounidense una posible integración económica con México.

Al término del sexenio, las relaciones entre el Poder Ejecutivo y el sector empresarial eran conflictivas y el país se encontraba en una severa crisis que heredó al gobierno siguiente.

JOSÉ LÓPEZ PORTILLO (1976-1982)

López Portillo entró al poder en medio de serios problemas económicos. La crisis sexenal había provocado que “[...] la capacidad de pago del país, medida en términos de la reserva del Banco de México, [señalara] saldos negativos de 723 millones de dólares; el déficit del sector público [ascendiera] a 4,478.16 millones de dólares y [que] la deuda externa [fuera] de 19,600.2 millones de dólares [...]”³⁵. De nueva cuenta la estrategia utilizada para estabilizar al país, fue la de solicitar

³⁴ Francisco R. Davila Aldas, *op. cit.*, p. 130

³⁵ *Ibid.*, p. 130

³⁶ Davila Aldas, *op. cit.*, p. 165

préstamos a los norteamericanos y a los europeos, aunque para ese entonces no existía la sobreliquidez financiera de inicios de los setenta, por lo que el crédito era ya restringido.

Para salvación del gobierno, las divisas que entraron al país no correspondieron únicamente a este renglón: el auge petrolero garantizó la entrada de moneda extranjera como anticipo o pago de su compra. No obstante que las cotizaciones del precio del petróleo pasaron en promedio de 8 dólares por barril en 1970 a 32 en 1974, el boom petrolero se reconoció de 1978 a 1981. Las exportaciones petroleras contribuyeron a cierta mejora inmediata en la balanza de pagos, durante los 6 primeros meses de la gestión de este gobierno, éstas crecieron en un orden del 11% mientras que las importaciones descendieron 22%.

De 1979 a 1980 las dificultades del sistema financiero para otorgar créditos se tomaron más agudas. La falta de liquidez bancaria en que las tasas de interés activas y pasivas se incrementaron abruptamente. Esta situación, sumada a la eliminación de permisos previos de importación, propició que bienes de consumo no duradero, de lujo, suntuarios, incluso productos agrícolas procedentes del extranjero, saturaran el mercado interno; era más barato comprar en el exterior que producir en México. La incapacidad de afrontar la competencia coadyuvo para que, de nueva cuenta, numerosos micro, pequeños y medianos empresarios quebraran.

De esta situación no escapó el sector de las prendas de vestir, el cual, como ya mencionamos, vio invadido su mercado por ropa importada más barata que la que se producía en el país.

Mientras tanto, los sectores comerciales y los grandes empresarios se vieron beneficiados: las altas tasas de interés permitieron que sus ahorros bancarios tuvieran grandes rendimientos, la parte del mercado que abastecía a la pequeña y mediana industria fue absorbida por la gran industria.

Como consecuencia de ello, el gobierno mexicano durante este periodo (1976-1982) no tuvo los resultados esperados en la materia de fomento a la pequeña y mediana industria, pese a que éste era uno de los objetivos planteados en su Plan Nacional de Desarrollo. Las acciones que emprendió para impulsar a la industria del país fueron la creación de una Dirección especializada en este tipo de empresas (la Dirección de la Industria Mediana y Pequeña), que reemplazó a la Dirección de Industrias Rurales que se encontraba entonces en la llamada Subsecretaría de Industrias y que dio paso a la Subsecretaría de Fomento Industrial.

Al no lograr impulsar a la industria nacional, la economía del país no obtuvo los recursos que esperaba generar a través de las exportaciones, el único elemento que logró equilibrar la balanza de pagos contra las importaciones eran los ingresos provenientes de las exportaciones petroleras. El gobierno se volvió totalmente dependiente de éstas y esto explica el porqué cuando el precio del petróleo cayó estrepitosamente en 1981, tuvieron lugar las condiciones propicias para que la economía entrara en crisis.

En 1982 la inflación afectó el poder adquisitivo de las personas "[...] se dieron alzas de hasta 200 % en algunos artículos, los aumentos del pan y las tortillas, alimentos de consumo masivo, los de la gasolina y el gas"³⁷ Lejos de lograr un "desarrollo compartido" repartiendo el ingreso más uniformemente entre la población, la brecha entre ricos y pobres se ensanchó aún más.

Nuevamente fracasaron las políticas encaminadas a la industrialización del país y, de nueva cuenta, el cambio de poderes se dio en medio de una aguda crisis económica que el presidente entrante enfrentaría de manera diferente a sus precedentes.

MIGUEL DE LA MADRID HURTADO (1982-1988)

Durante este período histórico, 1982-1988, "[...] el conjunto de los países de América Latina, entre ellos México, comenzó a dar un giro de 180 grados en su política comercial. Iniciaron la apertura o liberación de su mercado interno, abandonando las políticas de sustitución de importaciones que orientaron el desarrollo industrial por más de 3 décadas [...]"³⁸ La total apertura y el acceso a la globalización estaba condicionado para los países subdesarrollados que quisieran establecer una integración económica; éstos deberían de disminuir su riesgo económico que estaba en ascenso, debido a su fuerte endeudamiento con el exterior. Para mayor seguridad de las inversiones extranjeras que se establecían en economías emergentes, el nivel de deuda de estas últimas tenía que ser menor.

A partir de 1982 se iniciaron los cambios estructurales que sobrevinieron tiempo después en una serie de modificaciones que acabaron con el intervencionismo estatal en la economía del país.

³⁷ *Ibid.*, p. 165

³⁸ Miguel Ángel Rivera Ríos, "Apertura comercial y reestructuración económica de México", en *México y la globalización*, p. 51

Incluso, en esta misma fecha, el gobierno mexicano suscribió acuerdos con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y con el Banco Mundial en donde se comprometía a "[...] ejercer una rigurosa disciplina fiscal, lo que implicó una drástica reducción del gasto público (particularmente el gasto social) y a controlar las presiones inflacionanas por medio de restricciones crediticias y control salarial. Asimismo, se comprometió a efectuar ajustes estructurales tendientes a liberalizar la economía, entre otros, la eliminación de subsidios, la privatización de las empresas públicas, la apertura comercial, la reforma impositiva, la eliminación de las barreras a las inversiones extranjeras y la introducción de salanos «competitivos»".³⁹

En nuestro país, el responsable de comenzar esta serie de cambios estructurales, que en su conjunto son reconocidos como políticas neoliberales, fue Miguel de la Madrid Hurtado. Uno de los principales objetivos de su gobierno estaba centrado en la apertura comercial que se concretó con la admisión de México en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), que se llevó al cabo el 25 de julio de 1986. El compromiso que se adquiría al pertenecer a este organismo consistía "[...] en la desgravación arancelana escalonada al 50 %, tasa de inicios de año hasta llegar al 30 % de 1988, reducción total de los permisos previos y eliminación de los permisos oficiales".⁴⁰

Los cambios en las políticas económicas aplicadas en el país que se realizaron so pretexto de solucionar los problemas económicos agravaron la situación, por ejemplo la disminución del gasto gubernamental presuntamente realizada para abatir la inflación provocó el incremento de la recesión de la planta productiva. Los principales afectados del sector industrial de la confección de prendas de vestir fueron los pequeños y medianos productores así como sus trabajadores que vieron disminuido el poder adquisitivo de su salario en el mejor de los casos ya que al quebrar numerosas empresas muchos de ellos se quedaron sin empleo. Así, los pequeños y aun medianos productores se vieron doblemente amenazados: la primera amenaza era producto de la maltrecha situación económica, mientras que la segunda, más grave aún, la constituyó la competencia extranjera, debido a la falta de competitividad de la industria nacional.

Ante la apertura, se suscitó el problema de defender a la micro, pequeña y mediana industria, por lo cual el gobierno mexicano optó por la estrategia que comprendía: "[...] reemplazar

³⁹ Victor Flores Olea, *Crítica de la Globalidad*, p. 529

⁴⁰ Francisco R. Davila Aidas, *op. cit.*, p. 213

gradualmente la protección basada en controles cuantitativos (permisos) por aranceles utilizando provisionalmente la cobertura dada por la subvaluación cambiaria.⁴¹

Cabe hacer mención que a medida que se fueron disminuyendo los permisos previos y eliminando las tasas arancelanas por la anexión al GATT, la protección a la industria fue básicamente la misma que en años anteriores, ya que se incrementó considerablemente la llamada protección cambiaria. No obstante, ello no favorecía del todo al sector industrial del país, que necesitaba un verdadero apoyo para su desarrollo. La banca privada no cumplía con su papel promotor, por lo que difícilmente las empresas mexicanas accedían a créditos otorgados por el sistema financiero debido a las altas tasas de interés. Al no contar con los recursos necesarios para hacer más eficientes a sus empresas, muchas de ellas se convirtieron en poco competitivas e incapaces de afrontar tanto a la competencia interna como externa. De esta misma manera, los organismos gubernamentales encargados del fomento industrial (agrupados principalmente en la Banca de Desarrollo, véase cap. 2) no tuvieron la capacidad de otorgar el apoyo que las MYPI necesitaban.

Ante esta situación, en 1983 los industriales exigieron la liberación de precios y la reducción de las altas tasas de interés con la finalidad de evitar el colapso de la planta productiva. La respuesta gubernamental resultó ser sólo paliativa, ya que el dogma neoliberal prohíbe estimular el crecimiento mediante la inversión estatal. Dos años después, en 1985, apareció el primer programa de impulso a la mediana y pequeña industria; el 26 de enero de 1988 se publicó la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, que se proponía crear los apoyos financieros, fiscales, de mercado y asistencia pública necesarios, así como la realización de una simplificación administrativa referente a la disminución de todos los trámites burocráticos.

En este contexto, la ineficiencia productiva se puede ver más específicamente en el grado de exportaciones que mantuvieron su nivel "[...] a pesar del auge de las ventas de manufacturas que pasaron de 3,000 a 11,500 millones de dólares entre 1982 y 1988 (14 y 56% de total), en cambio las exportaciones se elevaron 52% en 1988 estimuladas por la inflación."⁴² En el sentido económico esto empezaba a constituirse en una situación amenazante, sumada a los altos niveles de inflación. Estas condiciones ubicaron al país en riesgo latente de caer en nueva crisis sexenal.

⁴¹ Miguel Ángel Rivera Ross, *op. cit.*, p. 151.

⁴² Sergio De la Peña, "TLC: Una larga historia", en Alejandro Dabat, *México y la globalización*, p. 140.

No obstante la implantación del nuevo modelo económico –el neoliberalismo– que supuestamente evitaría las crisis sexenales y permitiría el desarrollo industrial, al final del periodo de gobierno de Miguel de la Madrid el país se debatía en otra crisis tan severa como las anteriores. El gobierno que le sucedería, sin embargo, daría continuidad a las políticas de apertura comercial y adelgazamiento del Estado.

CARLOS SALINAS DE GORTARI (1988-1994)

El sexenio de Carlos Salinas de Gortari se caracterizó por la profundización y aceleración de las políticas económicas neoliberales llevadas al cabo durante el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado, que privilegiaba los indicadores macroeconómicos sobre los microeconómicos y que fomentaba el adelgazamiento del Estado.

De esta manera, el gobierno adoptó una estrategia agresiva de privatizaciones con el fin de reducir la participación estatal, enarbolando, como justificante, una utilización más eficiente de los recursos y la amortización de la deuda interna del gobierno federal. Se procedió, entonces, a privatizar empresas mineras, industriales, bancarias y telefónicas, principalmente. Las repercusiones de las privatizaciones se manifestaron a finales del sexenio siguiente, al evidenciar procesos irregulares, así como quebrantos y debilidades por parte de los organismos reguladores y de supervisión. La privatización a lo largo del sexenio ascendió a más de 1,000 paraestatales.

Así, desde el primer año de su mandato, Salinas de Gortari privatizó las aerolíneas Aeroméxico y Compañía Mexicana de Aviación, las cuales tuvieron que ser "rescatadas" cinco años más tarde, cuando se dio a conocer la crisis financiera de ambas empresas. De forma similar ocurrió con la concesión de construcción de autopistas a la Iniciativa Privada –otorgada en 1990– aunque el "rescate" se dio durante el sexenio siguiente. También en ese año se privatizó Teléfonos de México y, al siguiente, la Siderúrgica Nacional, Altos Hornos de México y el complejo siderúrgico Lázaro Cárdenas-Las Truchas. Durante 1993 se privatizó el Instituto Mexicano de Televisión (Imevisión), la Impulsora de Televisión de Chihuahua y los Estudios América, entre otras.

La privatización de la Banca tuvo como precedente la Iniciativa de Ley (reforma constitucional) enviada al Congreso de la Unión para que fuera posible establecer el régimen mixto

en la prestación de servicios de banca y crédito. Durante 1991 y 1992 se realizaron las privatizaciones de la mayoría de los bancos que formaban parte del Sistema Bancario Mexicano.

En materia industrial, según lo establecido en el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994 (Pronamice), el principal objetivo de este gobierno era propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad. Dicho fortalecimiento se lograría a partir de 5 ejes rectores: "[...] la internacionalización de la industria nacional; el desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total; la desregulación de las actividades económicas; la promoción de exportaciones, y el fortalecimiento del mercado interno"⁴³ Las herramientas de las que se valieron para lograr este objetivo fueron la elaboración de múltiples programas de apoyo a la industria: el 26 de mayo de 1992 fue presentado el Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección, que trataba de promover el marco regulatorio, las tecnologías y las formas de organización más convenientes para su desempeño; el 28 de febrero de 1991 se presentó el Programa de Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria, que buscaba fortalecer su crecimiento mediante cambios cualitativos en las formas de comprar insumos y de generar y comercializar sus productos; asimismo pretendía insertar a las empresas en la economía internacional, apoyar su desconcentración y promover en ellas una mayor conciencia sobre el cuidado del medio ambiente. En mayo de 1992 se dio a conocer el programa para impulsar a la industria del calzado. De esta manera, al concluir el sexenio se tenían 13 programas en operación, 28 en etapa de diagnóstico y dos en la elaboración del mismo para las industrias del cemento y la construcción.

Se llevaron al cabo otros instrumentos de apoyo, como la creación de la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, bajo la coordinación de Nafin, de la SHCP, de la Secofi y de la Contraloría General de la Federación para la atención de la Micro, Mediana y Pequeña Empresa, con el objetivo de reunir en un solo lugar el otorgamiento de apoyos útiles para este tipo de industrias.

Sin embargo, el proteccionismo estatal, que se vino aplicando a través de la sustitución de importaciones con el objeto de lograr el desarrollo de una industria mexicana, fue considerado por este gobierno como "un paternalismo populista" que obstaculizaba el desarrollo económico de México. Es así que la política industrial que se venía aplicando hasta antes del gobierno de Miguel

de la Madrid fue prácticamente desmantelada. Se otorgaron menos recursos para el financiamiento de la industria y la Reforma que se llevó al cabo en la operación de Nafinsa, la convirtió en una banca de "segundo piso", es decir, más gestora de recursos, que financiadora de los mismos.

Al mismo tiempo "[...] la política comercial avanzó con mayores grados de liberalización con el decidido apoyo [...] a la transformación del GATT en Organización Mundial de Comercio (OMC) – acuerdo de la Ronda de Uruguay– y, finalmente, con la firma del Tratado de Libre Comercio (TLCAN) con los Estados Unidos y Canadá".⁴⁴ Cabe señalar que, no obstante ser el más importante, el tratado con Norteamérica no fue el único, pues se firmaron a lo largo del sexenio otros tres: con Costa Rica, con Bolivia y con Colombia y Venezuela. Esta apertura comercial acelerada que buscaba incentivar al sector exportador mexicano devió en una de las condicionantes de la crisis registrada al final del sexenio, pues se colapsó con la ausencia de una política industrial eficiente que apoyara la modernización de la pequeña y mediana empresa. Condujo al desmantelamiento de sectores de la cadena productiva al ocasionar la desaparición de miles de pequeñas empresas.

[...] el carácter abrupto e indiscriminado de la apertura comercial resultó en un generalizado desmembramiento de la estructura productiva por la desaparición de ramas industriales completas (juguetes, electrodomésticos, bienes de capital, etcétera) y de los estados más vulnerables dentro de cada rama (pequeña y mediana empresa), muchos de ellos proveedores de insumos intermedios.⁴⁵

La apertura significó la flexibilización de las restricciones impuestas a la propiedad extranjera y la modificación legal de muchos preceptos, incluso constitucionales, que quedaron supeditados a los estándares internacionales, como la modificación del artículo 27 constitucional, considerado piedra angular del pacto político y social que emanó de la Revolución.

Al final del sexenio la micro y pequeña industria se encontraba en el desastre porque la apertura acelerada no estuvo nunca coordinada con una política industrial eficiente para este tipo de empresas. Como se ha señalado, la industria extranjera ha constituido la principal amenaza para el desarrollo de la industria nacional y la apertura comercial agudizó los problemas a los que se enfrentaba la planta productiva mexicana. Dicha apertura tuvo su principal acuerdo en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual "[...] se ha revelado abiertamente como un

⁴³ Presidencia de la República, *Cronica del Gobierno de Carlos Salinas de Gortari*, p. 180

⁴⁴ Sergio De la Peña, *op. cit.*, p. 534

⁴⁵ *Idem*

convenio internacional elaborado al vapor, sin la suficiente consulta de los productores mexicanos, con el resultado de que frecuentemente están en desventaja respecto a los productores estadounidenses, y en que no se cuidaron aspectos esenciales de la soberanía mexicana de manera suficiente".⁴⁶

Después de la aprobación del TLCAN por la mayoría que conformaron las bancadas del entonces partido oficial –el Partido Revolucionario Institucional (PRI)– y del Partido Acción Nacional (PAN) en las Cámaras del Poder Legislativo, el Tratado entró en vigor el primer día de 1994, fecha en la cual hizo su aparición la guerrilla del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) que, además de pugnar por el reconocimiento de los pueblos y cultura indígenas, lucha contra la globalización económica, que para ellos significa el saqueo de los recursos naturales por las empresas transnacionales y la explotación de la fuerza de trabajo por las mismas.

Después del asesinato del candidato del PRI a la presidencia de la República, Luis Donaldo Colosio, Salinas designó como candidato al entonces miembro de su gabinete Ernesto Zedillo, quien aseguraría la continuidad del modelo económico, no obstante la severa crisis que, de nueva cuenta, se presentó al final del sexenio salinista y que se agudizó durante los primeros días de la administración de Zedillo Ponce de León.

ERNESTO ZEDILLO PONCE DE LEÓN (1994-2000)

El último mandatario emanado del PRI continuó de manera ortodoxa la aplicación del neoliberalismo económico enarbolado por el FMI y el Banco Mundial y, "Con el compromiso de trabajar incansablemente al lado de los mexicanos para sentar las bases del país en que queremos vivir en el Siglo XXI, un México fuerte, libre, unido, democrático, próspero [...]"⁴⁷, Ernesto Zedillo asumió la presidencia. En el país la situación económica era crítica; durante los primeros días en que el nuevo presidente tomó posesión de su cargo, el peso había caído en una de sus peores devaluaciones y las tasas de interés se habían elevado a más del 100%.

⁴⁶ *Ibid.*, p. 538

⁴⁷ Mensaje del presidente al presentar el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, en *Perfil de La Jornada*, 1995, p. 1.

Ante la gravedad de la crisis, Zedillo y su gabinete estaban convencidos de que para estabilizar de nueva cuenta al país, era necesario profundizar y ampliar las estrategias neoliberales: el Estado tenía que intervenir lo menos posible en la vida económica del país. Fue así que iniciaron la venta de las paraestatales que quedaban y permitieron la entrada de capitales privados, nacionales y extranjeros en áreas reservadas al dominio estatal, con el propósito de "[...] asegurar [para la nación] la modernización y el mejoramiento continuo de sus diversas actividades de bienes y servicios a fin de elevar permanentemente y con dinamismo su productividad, como medio para mantener la competitividad internacional del país"⁴⁸. Aunque, cabe destacar, que esta decisión privatizadora no estaba incluida en la política económica presentada al inicio de esta administración por el entonces titular de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Jaime Serra Puche.

La decisión de desincorporar áreas que se consideraban estratégicas para el país fue anunciada en Estados Unidos, durante una gira del mandatario en octubre de 1995. En la Unión Americana se dieron a conocer las entidades que se pensaban privatizar y los montos que esperaban obtener por ellas; incluso, el presidente informó que una vez reformada la Constitución y aprobada la ley correspondiente, se procedería a la privatización de Ferrocarriles Nacionales de México (FNM)⁴⁹. Además, en aquel periodo, se concretó la privatización de las terminales portuanas; la distribución, almacenamiento y comercialización del gas natural, las plantas petroquímicas y el sistema de pensiones del Seguro Social, asimismo se otorgaron más concesiones a la iniciativa privada, en materia de telecomunicaciones, para el servicio telefónico de larga distancia y para el servicio local y nacional. La sustitución del sector privado por el estatal, según sus idearios, buscaba que el Estado se concentrara en el cumplimiento de sus objetivos básicos para dar respuesta a las necesidades de la población. Estos objetivos básicos son, para los partidarios del liberalismo económico, garantizar la seguridad pública y la defensa de la propiedad privada; así como velar por la libertad de comerciar y producir.

Por otra parte, la gravedad de la crisis generó la continua modificación al programa económico del gobierno. En menos de un año hubo tres diferentes: en enero de 1995 el Acuerdo de

⁴⁸ Carlos Acosta, "Antes que en México, el gobierno anunció en Estados Unidos un programa para desincorporar áreas que se consideraban estratégicas para el Estado", en *Proceso*, 23 de octubre de 1995,

p. 22

⁴⁹ Actualmente el expresidente Zedillo forma parte del directorio de la empresa *Union Pacific*, que posee el 26% de las líneas de ferrocarril del territorio mexicano, adquiridas por la empresa estadounidense gracias a la privatización de los FNM que se llevó al cabo durante su sexenio, lo que convierte a Zedillo en el primer ex

Unidad para Superar la Emergencia Económica (AUSEE); tres meses después el Programa de Acción para Reforzar el AUSEE (Parausee) y en noviembre de ese mismo año la Alianza para la Recuperación Económica (ARE). Sin embargo, pese a los programas económicos, la economía no se recuperaba; para el cuarto año del sexenio, las condiciones económicas del país eran parecidas a las de 1995: las tasas de interés eran del orden del 70% y era frecuente la salida de capitales.

Otro de los graves problemas económicos suscitados en esta administración fue el delicado estado bancario. La cartera vencida se había incrementado de manera importante aún antes de la devaluación, por lo que meses después se estableció un plan de rescate para el sistema bancario que, a finales de 1999, representaba el 21% del PIB. De acuerdo con Samuel Schmidt, el rescate carretero —que asciende a 90 mil millones de pesos— se terminará de pagar, con recursos del erario público, dentro de 30 o hasta 45 años.

De esta manera, la suma de [...] los montos de los rescates —redondeando porque los intereses que se pagan por estos rescates son tan altos que su monto aumenta a diario—, 80 mil millones de dólares del Fobaproa (que según algunos analistas llegará en algunos años a 100 mil millones), 9 mil millones del rescate carretero y 400 millones del azucarero, representan la mitad de la deuda externa que llega alrededor de 166,960 millones de dólares, y que se acumuló durante más de 100 años.⁵⁰

El problema económico de México era tal que los mercados internacionales temían que el país fuera a caer en una crisis de pagos. En febrero de 1999, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) otorgaron un préstamo por 50,000 millones de dólares que ayudaría al gobierno a evitar una crisis más profunda.

Fue durante este sexenio donde se implantaron más profundamente las medidas neoliberales, con el argumento de sacar al país de la crisis, sin ningún resultado. Las privatizaciones se realizaron fraudulentamente y los rescates a la iniciativa privada que compró las paraestatales han permitido que la deuda interna del país se incremente considerablemente. Ningún rubro del presupuesto de egresos tiene la importancia del destinado al rescate bancario. La nación se encontró endeudada y más empobrecida que al inicio del sexenio. El lema "Bienestar para la familia" quedó nuevamente como un *slogan* más de campaña.

mandatario que trabaja para una empresa transnacional que se benefició directamente de la privatización de un sector estratégico

⁵⁰ Samuel Schmidt, *México encadenado: El legado de Zedillo y los retos de Fox*, p. 44.

CAPÍTULO 2
EL FINANCIAMIENTO A LA
MYPI DE LA CONFECCIÓN DE
PRENDAS DE VESTIR

El acceso al financiamiento de la Micro y Pequeña Industria (MYPI) es de suma importancia para que ésta pueda iniciar actividades, crecer y emprender las innovaciones continuas¹ que son necesarias para competir con las grandes industrias nacionales y extranjeras en el contexto de apertura comercial. Las instituciones de financiamiento en México justifican su existencia "[...] en tanto [promuevan] el mejoramiento general de la productividad y de esta manera propicien un desarrollo económico acelerado del país"²

De acuerdo con Eduardo Lizano, el sistema financiero debe permitirle a la empresa: a) obtener los recursos financieros que le permitan operar eficientemente e invertir en cambios tecnológicos, administrativos y/o de mercado y, b) disponer de mayores oportunidades para adquirir dichos recursos gracias a la mayor diversidad de opciones de financiamiento de una amplia gama de instituciones crediticias. Así, si el Sistema Financiero Mexicano (SFM) tuviera la capacidad de otorgar recursos a las empresas para que estas invirtieran en su crecimiento, en consecuencia se impulsaría la productividad, el desarrollo industrial y el empleo en el país, con lo que mejoraría la economía nacional.

Sin embargo, las MYPI no cuentan frecuentemente con el apoyo financiero de las instituciones encargadas de otorgarlo. Las principales razones de esta situación están identificadas

¹ La innovación, en términos empresariales, es la incorporación de uno o varios elementos nuevos en el funcionamiento de la empresa tendientes a "[...] abaratar los costes [sic] u ofrecer nuevos usos o niveles de calidad. Es uno de los principales motores del desarrollo económico" (Marcelino Flores De Juan, *Diccionario Empresarial*, p. 310). Las innovaciones pueden ser administrativas, tecnológicas y mercadológicas, y deben ser continuas para que la empresa pueda mantenerse competitiva.

² Eduardo Lizano, *La reforma financiera en América Latina*, p. 7.

por la Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en Inglés), que en un estudio sobre la PYME (Pequeña y Mediana Empresa)³ señala lo siguiente:

- acreedores e inversores consideran a la PYME un gran riesgo a causa de la insuficiencia de sus activos y a la baja capitalización, la vulnerabilidad a las condiciones del mercado y las elevadas tasas de mortalidad.
- los bancos comerciales prefieren a los grandes prestatarios empresariales [por su mayor rentabilidad].
- la asimetría informativa, debido a la falta de registros contables de la PYME y demás documentación financiera, dificulta a acreedores e inversores la evaluación del sistema de las posibles PYME prestatarias.
- el elevado costo administrativo del préstamo. La inversión de pequeñas cantidades generalmente hace que apostar o invertir en las PYME no sea un negocio rentable.⁴

En México, esta situación propició que la mayoría de micro y pequeñas empresas no consiguieran crédito de ninguna institución y que no llevaran a cabo las innovaciones necesarias para elevar su competitividad. De hecho, el 71% de los microempresarios "[...] identificó a la complejidad de los trámites, las elevadas tasas de interés y la falta de garantías, como los 3 factores que determinan los obstáculos más frecuentes para la obtención de apoyos crediticios por parte de la banca."⁵

Estos obstáculos provocaron que la micro y pequeña industria, que representa el 98% de la totalidad de las industrias existentes en el país, enfrentara deficientemente su modernización y desarrollo, con lo que quedaba en desventaja respecto a las industrias que sí conseguían financiamiento.

De hecho, las instituciones del SFM a las que podía acercarse la MYPE en busca de crédito, sólo eran las agrupadas en la Banca de Desarrollo, ya que la banca privada prestaba únicamente a las grandes y medianas empresas. Y, aunque el SFM se componía de toda una serie de instituciones financieras⁶, a la MYPE le solía prestar únicamente Nacional Financiera (Nafin) y el

³ No obstante que el estudio se refiere a la Pequeña y Mediana Empresa (PYME), para efectos de nuestra investigación se extendieron los señalamientos a la Micro Empresa, toda vez que los problemas de acceso al financiamiento que presenta la PYME los encontramos también en la Micro.

⁴ UNCTAD, *Aumento de la competitividad de la PYME en el marco de la inversión extranjera directa en los países en desarrollo*, p. 1.

⁵ Thomas Calvo, *Micro y pequeña empresa en México*, p. 67.

⁶ Al iniciar el año 2001, las instituciones financieras del SFM eran 28 compañías tenedoras, 50 bancos comerciales, 7 bancos de desarrollo, 4 fondos de fomento, 24 casas de bolsa, 216 sociedades de inversión, 61

Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext). Fue por eso que en 1989 el SFM inició una reforma estructural con el objetivo manifiesto de hacer más accesible el crédito a las micro y pequeñas empresas. Así, los cambios constitucionales permitirían:

- I) La reprivatización bancaria y el cambio en el régimen de la prestación del servicio público de banca y crédito
- II) La modificación a la Ley del Mercado de Valores y promulgación de la Ley para regular las agrupaciones financieras
- III) El establecimiento "del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1990-1994.
- IV) El apartado correspondiente a servicios financieros en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte
- V) El paquete de reformas financieras (julio de 1993)
- VI) La nueva Ley de Inversiones Extranjeras (27-11-1993)
- VII) Las reglas para el establecimiento de filiales de instituciones financieras del exterior (23-11-93 y 21-04-94) "

Podríamos agregar a esta serie de reformas, las realizadas a la Banca de Desarrollo (Nacional Financiera y Banco Nacional de Comercio Exterior), que la transformaron de Banca de Primer Piso a Banca de Segundo Piso, es decir, fue conminada a trabajar con intermediarios financieros con los cuales gestionaba el préstamo. Las consecuencias de esta situación se abordarán más adelante

Según palabras del entonces secretario de Hacienda y Crédito Público, Pedro Aspe, en la Convención Bancana de 1990, con estas reformas se buscaba:

[] conformar un sistema financiero más eficiente y competitivo; garantizar una participación diversificada y plural en el capital, con lo que se impiden fenómenos indeseables de concentración, y vincular la aptitud y calidad moral de la administración de los bancos con un adecuado nivel de capitalización, [además de] no servir para la especulación de unos cuantos; asegurar que la banca mexicana sea controlada por los mexicanos⁶, en virtud de que se trata de un servicio de interés general y de que se manejan los recursos de la sociedad, se considera importante que las

compañías de seguros, 26 almacenes de depósito, 37 arrendadoras financieras, 12 sociedades de ahorro y préstamo, 23 sociedades de objeto limitado, 166 uniones de crédito, 21 compañías de fianzas, 30 casas de cambio, 27 empresas de factoraje y 2 buros de crédito

⁶ María Guadalupe Huerta, *La apertura del Sistema Financiero Mexicano en el contexto de la desregulación financiera mundial*, p. 7

instituciones se conduzcan con una sólida perspectiva de largo plazo, que propicie la confianza del público ahorrador; se evitara la concentración en agrupaciones formadas por bancos, casas de bolsa, aseguradoras y otras intermedias, propiciar las sanas prácticas financieras y bancarias; evitar la conformación de grupos financieros-industriales, ya que estos concentran el ingreso y pueden provocar un uso ineficiente de los recursos⁶ **:

Al parecer los objetivos de la reforma del SFM –señalados líneas arriba– no tuvieron congruencia con las acciones llevadas a cabo pues, actualmente, más del 83% de la banca en México es propiedad de extranjeros y se tuvo que rescatar a la banca comercial de los quebrantos y fraudes financieros realizados durante la primera mitad de la década, devnados, entre otras cosas, de la asociación de las instituciones crediticias con los altos conglomerados industriales. Esta asociación propició prácticas corruptas, ya que los dueños de la banca otorgaban créditos a las empresas de las que también eran dueños, además de que se excedían en los límites legalmente autorizados sin suficiente garantía real. Incluso, hicieron que las pérdidas ocasionadas por estas anomalías se recuperaran a través del incremento en la tasa de interés que se le cobraba a la mayoría de los clientes

Además de las irregularidades mencionadas, la reforma al SFM no logró que las MYPE tuvieran acceso al crédito de la banca privada e, incluso, el financiamiento de la banca de desarrollo se redujo.

Al final de cuentas, las alternativas para las micro y pequeñas industrias siguieron siendo escasas, pues los bancos privados no estuvieron dispuestos a asumir el riesgo de otorgarles créditos; y, aunque el SFM no se reduce a la banca (privada y de desarrollo), resultaba aún más difícil que una micro industria lograra financiamiento de otra institución. Por ejemplo, los requisitos que exigía la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) no permitían la participación de la micro, pequeña y aún mediana empresa, de tal forma que, al finalizar 1999, solamente 184 compañías mexicanas más 4 emisoras extranjeras tenían acceso al mercado principal. De acuerdo con la circular 11-21 de la

⁶ Actualmente más del 83% de la banca en México es propiedad de extranjeros, lo cual fue posible gracias a las reformas que está justificando Aspe

^{**} Se trataba de evitar la asociación de la banca comercial con los altos conglomerados industriales, pues podrían concurrir en prácticas corruptas al otorgar créditos con tasas inferiores a las del mercado a las empresas de los que también fueran dueños de la banca, además de que podrían excederse en los límites legalmente autorizados sin suficiente garantía real. Podrían, incluso, hacer que las pérdidas ocasionadas por estas anomalías se recuperaran a través del incremento en la tasa de interés que se le cobraba a la mayoría de los clientes

¹⁰ Carlos Fernández Vega, "Banca: rápido y oneroso camino a la extranjerización", en *La Jornada*, 20 de mayo de 2001, pp. 4 y 5

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) con fecha del 19 de junio de 2000, las empresas que pretendieran participar en la Bolsa debían cumplir los siguientes requisitos:

- Historial operativo de 3 años como mínimo (salvo en el caso de que la CNBV y la BMV consideren que existe un potencial de crecimiento con base en proyecciones financieras)
- Un capital contable mínimo equivalente a 20 millones de Unidades de Inversión (UDI's)
- Haber registrado una utilidad neta durante los últimos 3 años
- La colocación pública inicial deberá presentar por lo menos el 15% del capital social pagado después de la colocación entre un mínimo de 200 accionistas. Cuando el monto de la oferta pública sea igual o mayor a un importante equivalente a 160 millones de UDI's, éste tendrá que representar como mínimo el 7% del capital pagado

Como puede observarse, es difícil que la MYPI pueda cumplir siquiera con alguno de los requisitos arriba expuestos. Como ya señalamos, prácticamente la micro industria sólo puede obtener financiamiento a través de la Banca de Desarrollo¹¹ —banca de segundo piso—, la cual se conformaba de las siguientes instituciones: Nafin, Bancomext; Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras), Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (Banjército); Banco Nacional de Crédito Rural (Banrural), Financiera Nacional Azucarera (FINA), y Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros. Y de estas 7 instituciones, sólo las 2 primeras otorgaban crédito a las industrias del ramo que nos ocupa, pero el Bancomext tenía como prioridad a las medianas y grandes.

¹¹ "Los precedentes históricos de la Banca de Desarrollo se remontan a los albores del siglo XIX, cuando la rápida industrialización de los países europeos fue acompañada por el establecimiento de grandes instituciones financieras, muchas de ellas no financiadas por los gobiernos. La más antigua fue la *Societe Generale pour Favoriser l'Industrie Nationale*, creada en Holanda en 1822. En Francia se crearon más tarde, entre 1848 y 1852, instituciones financieras tales como *Credit Foncier*, *Comptoir de Escompte* y *Credit Mobilier*, comprometidas con el financiamiento a largo plazo. Japon fundó el Banco Industrial de Japon en 1900. Después de algunos años, para enfrentar las necesidades de reconstrucción de la primera guerra se dio un nuevo impulso al desarrollo de instituciones financieras públicas. En 1919 Bélgica creó la *Societe Nationale de Credit a l'Industrie* y Francia estableció el *Credit National*, en 1928 Polonia creó la Banca Nacional, Finlandia, el Banco de Hipoteca Industrial, y Hungría, el Instituto Hipotecario Industrial, y en 1933, Italia creó el Instituto Moviliario [sic] y el Instituto para la Reconstrucción Industrial []. Los bancos de desarrollo del siglo XX asumen nuevas características, la propiedad de estas se distribuyó entre numerosos intermediarios financieros, y el énfasis de sus operaciones fue el financiamiento suplementario, mediante arreglos de cofinanciamiento []." (Enrique V. Iglesias, "La Banca de Desarrollo en el Nuevo Milenio

En nuestra opinión, esta situación es preocupante porque, como sucedió a lo largo de la década, la mayoría de las micro y pequeñas empresas no cuentan con las medidas adecuadas para financiar su crecimiento y se van quedando a la zaga de las empresas que sí consiguen créditos con mayor facilidad (medianas y grandes). La falta de competitividad a las que se les va onillando las hace presa fácil no sólo de las grandes nacionales, sino de las extranjeras

Si bien era importante la existencia de una institución bancaria que tuviera como objetivo apoyar a los micro y pequeños empresanos, Nafin, por sí sola, no tenía la capacidad de otorgar créditos a todos los que lo requerían. En nuestra opinión, el financiamiento a las MYPE no se le debe atribuir únicamente a una institución, sino que debe realizarse coordinadamente entre la mayoría de los organismos financieros del SFM.

En el presente capítulo analizaremos cuál fue el papel que desempeñaron las instituciones del SFM que pudieron otorgar créditos a las micro y pequeñas industrias. En primer lugar, se dará un panorama general del otorgamiento crediticio de las instituciones y, posteriormente, con los datos disponibles, se especificará la situación de la micro y pequeña industria de las prendas de vestir. Al evaluar el funcionamiento de estas instituciones se podrá determinar cuál fue la política gubernamental respecto a las MYPI y si la reforma estructural del SFM permitió el acceso al financiamiento a las micro y pequeñas empresas.

EL FINANCIAMIENTO DE NAFIN A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DURANTE LA DÉCADA DE 1990

Nafin fue creada el 30 de agosto de 1933, aunque abrió sus puertas al público hasta el 2 de julio del año siguiente; "[...] y si bien originalmente se le habían asignado funciones de banco

Visión desde los Organismos Multilaterales de Crédito", en *El Mercado de Valores*, número especial 1999, p 12.

inmobiliario¹², a fines de 1935 quedó liberada de ellos para concentrarse en las de institución financiera del Estado, con lo que pronto adquirió importancia dentro del sistema económico.¹³

Para diciembre de 1940 se le dotó de una Ley Orgánica que concibe a la institución como banca de fomento y, desde entonces, se convirtió en la principal impulsora de la industria en el país. Así, en su último informe de gobierno al Congreso de la Unión, el presidente Manuel Ávila Camacho dijo que la reorganización de Nacional Financiera se llevó a cabo con el objetivo de que pudiera "[...] promover y auxiliar financieramente a empresas destinadas a la producción, principalmente a aquellas que no atraían a la iniciativa privada, así como para que formara un Mercado Nacional de Valores y para que actuara como agente financiero del gobierno [...]."¹⁴

De esta manera, Nacional Financiera se convirtió en el instrumento del Estado a través del cual se promovían los sectores estratégicos para la economía del país; esta institución, además, invertía donde era escasa la participación de la iniciativa privada, incluso Nafin realizó el financiamiento para obras, como la de Ciudad Universitaria. La importancia de Nafin fue aumentando de tal manera que para 1952 participaba con el 29% del financiamiento total concedido por el Sistema Bancario. En 1975 se transformó en banca múltiple y así amplió su capacidad de atención a un mayor número de usuarios.

La forma en que venía operando Nafin cambió radicalmente al finalizar la década de 1980, cuando se transformó de Sociedad Anónima a Sociedad Nacional de Crédito y se constituyó como banca de segundo piso. Los cambios en Nafin responden a la liberalización del sistema económico, cuyas características eran el adelgazamiento del Estado y la amplia participación de la Iniciativa Privada en sectores antes reservados para el Gobierno Federal.

Por su parte, las autoridades argumentaban que lo que se buscaba era reducir los costos de operación de Nafin para que su derrama crediticia llegara a más número de empresas a través de intermediarios financieros, pues Nafin evitaba los costos de operación que implicaba abrir sus propias sucursales en todo el país. Al mismo tiempo, Nacional Financiera dejaría de competir con la banca comercial.

¹² Las funciones de Nafin consistían en "[...] retirar de los activos de los bancos, incluso de corporaciones oficiales, como la Comisión Monetaria y la Caja de Prestamos para Obras de Irrigación y Fomento de la Agricultura, los créditos y bienes rústicos otorgados o adquiridos antes de la Revolución y que, congelados en los bancos restaban a estos la flexibilidad que era uno de los objetivos de la Reforma Bancaria de 1932" (Antonio Carrillo Flores, "Notas sobre la Nacional Financiera en el periodo 1934-1952", en *Medio siglo de la Banca de Desarrollo. Nacional Financiera 1934-1984. Testimonios de sus directores generales*, p. 31)

¹³ Villa M. Rosa Olivia, *Nacional Financiera. Banco de Fomento del Desarrollo Económico*, p. 1

¹⁴ Carrillo Flores, *op. cit.*, p. 41

Como banca de segundo piso, a lo largo de la década pasada Nacional Financiera no prestó recursos directamente a los empresarios, pero si realizaba una evaluación financiera de la entidad económica y del proyecto que pretendía ser financiado. Una vez que se analizaba a la empresa y al proyecto de ésta, Nafin determinaba al tipo de intermediano al que el empresario podía dirigirse. Por su parte, el intermediano financiero estudiaba la posibilidad de otorgar el crédito, y era quien finalmente decidía si se realizaba o no el préstamo. Los intermedianos financieros¹⁵ tenían la responsabilidad de reintegrar a Nafin la totalidad del crédito otorgado (el intermediano asumía el riesgo ante Nafin de que dicho préstamo no le fuera pagado)

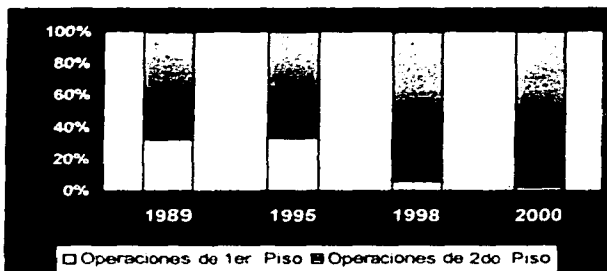
Como podemos observar, el procedimiento antes descrito aumenta el costo de la intermediación en lugar de reducirlo, ya que ahora se realizan dos evaluaciones de un mismo proyecto y empresa, además de que aumenta el tiempo de respuesta al duplicarse los trámites que se tienen que seguir para solicitar el crédito. Si a esto agregamos que el intermediano financiero evita prestarle al micro y pequeño empresario, debido a que su riesgo aumenta con este tipo de unidades económicas pues éstas no poseen los bienes suficientes para garantizar cualquier clase de crédito, el préstamo a través de la banca de segundo piso beneficia más a las medianas y grandes empresas, las cuales pueden cumplir con mayor facilidad la totalidad de requisitos que exigen los intermedianos financieros y pueden soportar financieramente los largos periodos de espera para la resolución del crédito.

No obstante que Nafin había sido transformada en banca de segundo piso, a lo largo de la década de 1990 siguió realizando operaciones de primer piso, las cuales representaron el 32% del crédito total otorgado en 1989, mientras que para el año 2000 significaron el 2% (véase gráfica 1).

¹⁵ Los intermediarios financieros están compuestos por instituciones bancarias (Bancos) y por instituciones no bancarias (Uniones de Crédito, Empresas de Factoraje, Arrendadoras Financieras y Entidades de Fomento)

Gráfica 1

Porcentaje de operaciones de Primer y Segundo Piso realizadas por Nafin



Fuente: Elaboración propia con información de: Nafin, *Informe anual de actividades*, años 1990-2000.

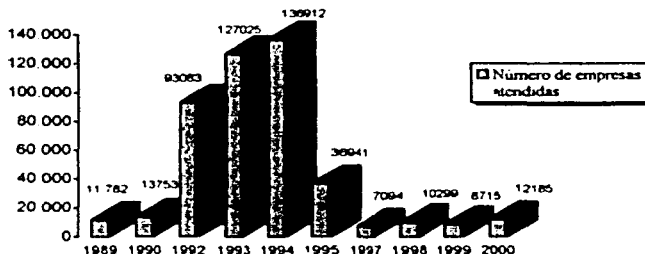
El ascenso en el porcentaje de operaciones realizadas por Nafin a través del segundo piso, fue presentado por las autoridades como un indicio de que la transformación de esta banca de desarrollo permitiría financiar a un número mayor de micro y pequeños empresarios, pues, decían, Nafin gestionaría más créditos con la banca comercial para las MYPE de los que podía otorgar como banca de primer piso; sin embargo, lo cierto fue que al final de la década el número de empresas apoyadas se redujo considerablemente. Los intermediarios financieros generalmente no quisieron correr riesgos prestándole a la MYPI y, como se documentará más adelante, se propició una sene de quebrantos y manejos fraudulentos contra la propia Nafin.

A pesar de las desventajas de operar con intermediarios financieros —como anteriormente se expuso—, la conversión de Nafin parecía un éxito durante la primera mitad de la década debido a que el número de empresas atendidas de 1990 a 1994 subió estrepitosamente de 13,753 a 136,912, sin embargo, no se debe perder de vista que en 1989 se le incorporaron las funciones y los capitales del Fondo de Equipamiento Industrial (Fonei) y del Fondo de Garantía para la Industria (Fogain), y por lo tanto el número de empresas que eran atendidas por estas dos instituciones se sumó a las que atendía Nafin. La incorporación de estos fondos a Nafin fue anunciada como una medida para agilizar el crédito otorgado y evitar instituciones y trámites redundantes, pero los recursos de estos organismos se consumieron rápidamente: no se ganó rapidez ni facilidad para acceder al crédito y se perdieron 2 instituciones de financiamiento. A partir de 1995 —en medio de la crisis económica— el

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

número de créditos otorgados al sector privado por Nacional Financiera descendió tan abruptamente como había ascendido, de tal forma que al finalizar la década, la institución financió a menor número de empresas a las que financiaba antes de su transformación (véase gráfica 2).

Gráfica 2
Número de empresas financiadas por Nafin durante la década de 1990



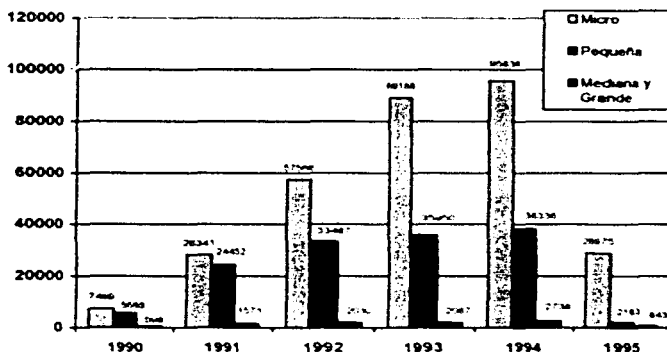
Fuente: Elaboración propia con información de: Nafin, *Informe anual*, años 1990-2000.

Después de una década, las estadísticas demuestran que la situación de la principal banca de fomento del país es más decadente aún, que antes de iniciada su transformación. Podríamos interpretar que el auge aparente de los años de 1992 a 1994 fue solo un derroche de recursos sin objetivos claros. En nuestra opinión, si en verdad se hubiera pretendido generar una reestructuración de la planta productiva nacional para que se enfrentara con éxito la apertura económica, se hubiera implementado un programa integral en Nafin con mayor antelación a la firma del TLCAN y con la suficiente planeación para que cada crédito otorgado buscara cumplir un objetivo y se le diera seguimiento. Al parecer el incremento observado solo sirvió para justificar, de manera momentánea, los cambios estructurales en la Banca de Desarrollo y, por otro lado, para acallar las protestas de los empresarios que se veían amenazados con la apertura comercial. Durante estos años se detectó, posteriormente, la mayor cantidad de prácticas corruptas por parte vanas autoridades de la misma

Nafin. En este lapso de tiempo, no vemos un resurgimiento de Nafin, sino, por el contrario, el primer síntoma de su derrumbe.¹⁶

Por otra parte, el número de empresas que atendió Nafin a lo largo de la década perteneció mayoritariamente al estrato de micro y pequeñas industrias –lo cual no es extraño, toda vez que esas empresas son el objetivo de Nafin y constituyen aproximadamente el 98% del total de establecimientos en el país– (véase gráfica 3). La gravedad de la crisis económica provocó la desaparición de miles de micro y pequeñas industrias, que no tuvieron opciones de financiamiento que les ayudara a contrarrestar los efectos del desastre económico, pues aunque en el año de 1995 el número de micro y pequeñas empresas atendidas significó el 97.9%, a éstas sólo les correspondió el 22.8% del financiamiento otorgado por dicha institución, ya que el Promyp¹⁷ –el principal programa de atención a la micro y pequeña industria– recibió una cantidad de recursos drásticamente menor en relación con los años anteriores.

Gráfica 3
Número de empresas financiadas por Nafin por estrato económico



Fuente: Elaboración propia con información de Nafin, *Informe anual*, años 1990-2000.

¹⁶ A partir del año 2001 Nafin suspendió los préstamos a la micro industria y, en general a toda la micro empresa. Esa función pasó a una subsecretaría de la Secretaría de Economía.

¹⁷ Programa para la Micro y Pequeña Empresa.

Y aunque, como ya se mencionó, el objetivo manifiesto de Nafin era el apoyo a la micro y a la pequeña empresa, sólo de 1990 a 1994¹⁸ esta banca de fomento destinó la mayoría de sus recursos a las MYPES. Es decir, únicamente mientras duró el Promyp, el cual manejaba, en promedio, aproximadamente el 80% de los fondos de Nafin (véase tabla 1). Via este programa se atendió a la mayoría de las empresas financiadas por Nafin de tal manera que, por citar un ejemplo, de las 125,238 MYPES beneficiadas por la banca en 1993, 123,377 (el 98.5%) recibieron sus créditos a través del Promyp.¹⁹

TABLA 1
Participación porcentual de los programas de descuento de Nafin

Programa	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Promyp	59.58%	70.27%	60.84%	71.42%	72.46%	9.18%
Modernización	36.16%	26.89%	27.62%	26.94%	21.97%	85.06%
Otros	4.24%	2.82%	11.52%	1.63%	5.56%	5.74%

Fuente: Elaboración propia con información de: Nafin, *Informe Anual de Actividades*, años 1990-1995

Como podemos observar, resalta el hecho de que durante los primeros años de la década la mayoría de los apoyos crediticios se canalizaron a las MYPE, pero en 1995, año en el que la crisis económica provocó el cierre de miles de microempresas, sólo les correspondió el 9.18% del total

¹⁸ Con la reestructuración de Nafin en 1989 los 19 programas de respaldo financiero que operaron hasta ese año, se redujeron a 6 programas de descuento: Programa para la Micro y Pequeña Empresa (Promyp), Programa para la Modernización Industrial, Programa para la Infraestructura Industrial, Programa para el Desarrollo Tecnológico, Programa para el Mejoramiento del Medio Ambiente y, Programa de Estudios y Asesorías (Nafin, *Informe de Actividades 1990*, p. 19)

¹⁹ El Promyp tenía como objetivo "[...] el apoyo y promoción para la creación y desarrollo de las micro y pequeñas empresas ya que estas revisten importancia decisiva para el desarrollo económico y social del país por su contribución a la incorporación de los grupos de menores ingresos a la economía formal, dada su

El Programa de Modernización era el segundo en importancia en relación al monto de recursos manejados y constituía el principal medio de atención a la mediana y gran empresa. Sin embargo, en 1995 –como ya se señaló anteriormente– la mayoría de los recursos se canalizaron a este tipo de establecimientos (el 85.06% del total del monto crediticio), por lo que el programa de modernización se convirtió en el más importante durante ese año. Así, las micro y pequeñas empresas, durante el año más severo de la crisis económica, se quedaron prácticamente sin el apoyo crediticio de la principal institución de financiamiento.²⁰

A finales de 1995 entró en operación el Programa Único de Financiamiento para la Modernización Industrial (Promin), el cual vendría a sustituir, para 1996, a la totalidad de los programas crediticios que venían operando desde 1990. Así, tanto el Promyp como el de Modernización desaparecieron y la totalidad de los recursos otorgados por Nafin fue distribuida por el Promin, el cual funcionó con un monto considerablemente menor y sin el impacto de los programas desaparecidos.

Si el Promin trabajó sin un objetivo definido, los programas que Nafin impulsó a partir de 1997 carecieron aún más de una meta clara y, de hecho, obtuvieron escasos resultados, lo cual se hace patente en las estadísticas de empresas atendidas y de dineros asignados, así como en la corta existencia de los mismos programas.

En 1997, esta banca de desarrollo realizó de nueva cuenta una reestructuración en la que resulta confusa su pretendida intención de financiar principalmente a la micro y pequeña industria, pues no encontramos actualmente programa alguno con las características de los suprimidos al finalizar 1995. Y no solo es que no existan programas con las características ya mencionadas, sino que, desde 1997, estos no parecen tener congruencia con la misión de Nafin, la que también se ha transformado y ha dejado de ser contundente en su preferencia por el sector industrial y, específicamente, por las MYPES.

Hasta el año de 1995 los programas de Nafin tenían "[...] la finalidad de que las empresas mexicanas se [convirtieran] en motor de crecimiento y [actuaran] eficientemente en una economía abierta"²¹ La misión de dicha institución era, por lo tanto, promover y fortalecer a la industria

capacidad de adaptación y de generación de empleos, por su apoyo al desarrollo regional y su significación en el empresariado mexicano" (Nafin, *Informe de actividades 1990*, p. 20)

²⁰ El Programa de Modernización se proponía apoyar "[...] a las empresas industriales, comerciales y de servicios que reorientan sus estructuras, procesos productivos y de comercialización para incrementar y mejorar sus niveles de competitividad nacional e internacional" (Nafin, *Idem*)

²¹ Nafin, *Informe de Actividades 1992*, p. 24

nacional ante la globalización económica. A partir de 1996 desaparecieron estos objetivos de los documentos de Nafin y se abandonó con ello la idea de modernizar la planta productiva nacional y la de promover preferentemente a las micro y pequeñas empresas, por lo que la única alternativa real de financiamiento de las MYPE fue suprimida.

Así, la mayoría de los programas de Nafin que surgieron de 1997 a 2000 tuvieron una existencia muy corta, y los que perduraron durante estos cuatro años fueron los siguientes:

- ◆ El Programa de Garantías, cuyo objetivo era "Complementar el monto de las garantías que requieren los bancos para financiar nuevos proyectos [...]", y
- ◆ El Programa de Desarrollo de Proveedores, el cual "[...] apoya a las grandes y medianas empresas para obtener insumos y/o productos de calidad a costos competitivos, impulsando el desarrollo de una red de proveedores eficientes y confiables."²²

Como podemos observar, el fin primordial de estos programas no es el apoyo a las micro y pequeñas empresas, ya que, aunque en el programa de garantías también son parte de los sujetos de apoyo, la banca comercial prefiere otorgar créditos a las medianas y grandes para que el nesgo – que comparte con Nafin– sea menor. Por lo que respecta al Programa de Desarrollo de Proveedores, las micro y pequeñas empresas apoyadas son sólo aquellas que puedan y se interesen en convertirse en proveedoras de las grandes empresas.

Podríamos interpretar que la reforma de Nafin tuvo su origen en la implementación en nuestro país del modelo económico neoliberal, donde una de las principales premisas fue el adelgazamiento del Estado y la reducción al máximo de su participación en el desarrollo y modernización del país. Se buscaba que la iniciativa privada (en este caso, la banca comercial) cubriera las funciones que venía realizando la banca de desarrollo. Sin embargo, los resultados fueron una banca comercial que generalmente no otorga créditos a los micro y pequeños empresarios y una banca de desarrollo con escasos recursos. Las consecuencias han sido el abandono a las leyes del mercado de las micro y pequeñas empresas que ahora tienen que subsistir entre una competencia más severa y la ausencia de opciones reales de financiamiento.

²² Nafin, *Catálogo de productos y servicios*, s/p

Por otra parte, los datos que se disponen sobre el monto crediticio destinado por Nafin específicamente a la industria textil, del vestido, calzado y cuero, nos señalan una disminución en la participación porcentual del total (vease la siguiente tabla)

Tabla 2
Participación porcentual del monto crediticio otorgado por Nafin a
la Industria textil, del vestido, cuero y calzado

	1990	1993	1994
Industria textil, vestido, cuero y calzado	15.00%	5.05%	4.60%

Fuente: Elaboración propia con información de Nafin, *Informe anual*, años 1990-2000

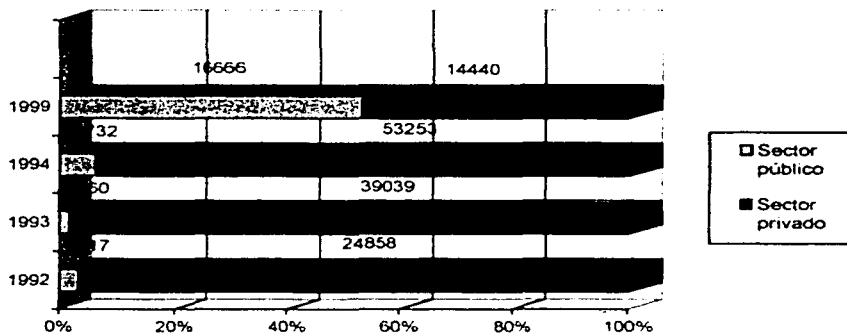
Como podemos observar, no obstante que no se cuenta con datos de los demás años de la década, el porcentaje de 1990 a 1994 se había reducido en más de 10 puntos. Cabe recordar que durante estos años se había presentado el mayor derrame de recursos por parte de la banca de desarrollo. A partir de 1995 el monto crediticio, como ya señalamos, se contrajo en demasía e incluso los informes de Nafin dejaron de especificar el monto destinado a cada uno de los sectores industriales.

El apoyo de Nafin al Sector Público y al Sector Privado

A pesar de que uno de los principales argumentos de las autoridades para la transformación de Nafin en Banca de Segundo Piso fue el que la institución bancaria apoyaría más y mejor a las micro y pequeñas empresas del sector privado, lo cierto fue que tal enunciado resultó ser realidad únicamente durante los primeros años después de la reforma de Nafin, cuando llegó incluso a destinarse el 98% del monto crediticio al sector privado (vease gráfica 4)

Sin embargo, como puede apreciarse, a partir de 1995 nuevamente Nafin tuvo que destinar mayor porcentaje de recursos al sector público. Así, en 1999 a este sector se canalizó el 54% del monto total ejercido por Nafin ese año y solo el 46% al sector privado

Gráfica 4
Monto crediticio otorgado por Nafin por sectores
Cifras en millones de pesos



Fuente: Elaboración propia con información de Nafin, *Informe anual*, años 1990 a 2000

Así, Nafin volvió a ser una institución importante para el sector público, pero ahora con la característica de que el monto que tenía que repartirse el sector público y el sector privado era significativamente menor. En nuestra opinión Nafin también funcionaba como "caja chica" del gobierno federal, pues cuando necesitaba recursos disponía libremente de los dineros de Nafin y se subordinaban los objetivos manifiestos de la institución a intereses coyunturales de las autoridades en turno.

Nafin y sus intermediarios financieros

A reserva de lo que ya se expuso sobre la intermediación financiera, cabe señalar que el origen de la incorporación de los Intermediarios Financieros (IF) y la transformación de Nafin en banca de segundo piso se inscribe dentro de un contexto en el que la banca de desarrollo tiene como objetivo fortalecer y desarrollar a los intermediarios financieros, los cuales se convertirían, al fin, en los promotores de la industrialización "[] Incluso se ha planteado que una banca de

desarrollo moderna tiene su lugar en el sistema de intermediación como institución de segundo piso y que su ámbito natural de trabajo es el desarrollo del sistema financiero.²³

En este sentido, la presencia de los IF creció a partir de 1990, de tal manera que el número de éstos pasó de 2,830 a 34,880 intermediarios en 1993 (véase tabla 3). Sin embargo, con la reorganización de los intermediarios financieros, hasta la fecha no se han alcanzado procesos eficientes de financiamiento y las tasas de interés han permanecido altas. Incluso se ha señalado que la operación de Nafin con intermediarios financieros devino en un grave desfalco a la institución.²⁴

Tabla 3
Participación de los intermediarios financieros en el otorgamiento de créditos de Nafin
(Cifras en Millones de Pesos)

Año	1990		1991		1992		1993		1995	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Total	2,830	100	12,232	100	23,321	100	34,880	100	10,443	100
Intermediarios bancarios	2,673	94.5	10,950	89.5	17,824	76.4	23,293	66.8	9,024	86.5
Intermediarios No bancarios	157	5.5	1,282	10.5	5,497	23.6	11,586	33.2	1,409	13.5
Uniones de crédito	127	4.5	747	6.1	2,181	9.4	5,676	16.3	1,040	10
Empresas de factoraje	0	—	170	1.4	1,186	5.1	3,523	10.1	0	—
Arrendadoras financieras	0	—	217	1.8	1,669	7.2	1,339	3.8	245	2.3
Entidades de fomento	30	1.1	150	1.2	461	2.0	1,048	3.0	98	0.9

Fuente: Revista Ejecutivos de Finanzas, febrero 2000

Las principales anomalías reveladas en la operación de los IF se registraron con los No Bancarios (IFNB) (Uniones de Crédito, Empresas de Factoraje, Arrendadoras Financieras,

²³ Eugenia Correa, "Reorganización de la intermediación financiera 1989-1993", en *Comercio Exterior*, diciembre de 1994, p. 1100.

²⁴ Israel Rodríguez, "Irregularidades en Uniones de Crédito eran conocidas por las autoridades", en *La Jornada*, 30 de julio de 2001, p. 18. Este reportaje está basado en un diagnóstico enviado el 2 de diciembre de 1997 a la Presidencia de la Comisión de Programación, Presupuesto y Cuenta Pública de la Cámara de Diputados. En dicho documento se reconoce que en julio de 1993 se realizó un estudio financiero de los IF de Nafin, el cual detectó deficiencias de supervisión en las Instituciones Financieras No Bancarias (IFNB), además de un bajo nivel de preparación de su personal.

Entidades de Fomento, entre otros), los cuales, como documenta el periodista Israel Rodríguez en su reportaje, no contaban con la infraestructura financiera, operativa y administrativa adecuada. Asimismo, la mayoría tenía una fuerte dependencia hacia los recursos de Nafin, además de que eran elevados los costos financieros por pago de intereses moratorios, sanciones y penalizaciones. Y, en general, "[] no se contaban con políticas y procedimientos formales de evaluación, seguimiento de créditos y cobranza legal. [...] la formalización del crédito era deficiente, los expedientes no estaban debidamente integrados en algunos casos eran inexistentes y no se tenían garantías o seguros suficientes."²⁵

A estas irregularidades se adicionaron otras tan graves como las anteriores a raíz de las modificaciones a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, en las que se eliminó la obligación de las Uniones de Crédito de presentar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) su programa anual de trabajo, por lo que la mayoría dejó de formularlo. Asimismo, se detectaron altos índices de gastos generales en relación con sus ingresos, "[...] debido a que la mayoría de las uniones de crédito concentraban sus esfuerzos en el otorgamiento de créditos a sus socios, sin desarrollar la prestación de otros productos y servicios."²⁶

En su reportaje, Israel Rodríguez refiere que en los IFNB de Nafin no estaban actualizados ni regulados los registros de accionistas; no se había llevado a cabo la entrega física de los títulos accionarios; las reuniones de consejo y asamblea de accionistas no se realizaban conforme lo indicaban los estatutos, no se integraban los expedientes corporativos y carecían de políticas y procedimientos de operación y de sus manuales respectivos.

Conforme se profundizó el estudio de la SHCP a los intermedios de Nafin se encontraron más anomalías:

Los contratos en un alto porcentaje no se encontraban inscritos ante el Registro Público de la Propiedad y el Comercio

Se detectaron créditos fraccionados orientados al financiamiento de proyectos no elegibles, los acreditados (personas físicas) en ocasiones eran apócrifos, bajo la figura de «asociación de participación», así como en los llamados «grupos vinculados»

Créditos [] cuya inversión no era acorde a los términos establecidos en el contrato, así como documentación comprobatoria a nombre diferente del acreditado. En el caso de inmuebles, la inversión era inferior al importe del crédito otorgado

²⁵ *Idem*

²⁶ *Idem*

En el estudio signado por el subsecretario de Hacienda [Martin Werner] admite que «la institución (Nafin) continuó resistiendo al detenoreo de la cartera, y la viabilidad de sus intermediarios se mostraba cada vez más complicada de lograr»²⁷

Como podemos observar, la corrupción permeo en la organización y funcionamiento de estas instituciones, las cuales realizaron el mayor número de fraudes durante los años en las que las estadísticas oficiales señalan como grandes logros el aumento de intermediarios, número de empresas atendidas por éstos y recursos administrados por los mismos.

Estas revelaciones indican que no sólo la intermediación financiera implicó mayores costos para el otorgamiento de créditos —como ya se explicó en esta investigación— sino que, incluso, generó otros gastos que tuvieron que ser cubiertos ya sea por el solicitante de crédito o por Nafin, como la implementación de cursos para capacitar al personal de los intermediarios financieros a cuenta de la banca de fomento. Y si, como señala el reportaje sobre el rescate financiero de la banca de desarrollo, diversos créditos que canalizaban estos intermediarios terminaban en sus empresas o en las de sus socios, cabría preguntarse qué porcentaje de "empresas apoyadas" de esta naturaleza son parte de las estadísticas.

Fue 1993 el año en el que se detectaron el mayor número de irregulandades, cuando la participación de los IFNB fue la más alta (33.2% del total de los recursos canalizados, véase tabla 3); después de ese año no sólo se redujeron drásticamente los recursos de Nafin, sino también el número de IFNB y el monto por éstas canalizado.

El monto total de los quebrantos que sufrió Nafin fue absorbido por el erario público ante la orden del entonces secretario de Hacienda, José Ángel Gurria, el 27 de octubre de 2000 a Jonathan Davis, quien era el tesorero de la Federación. Esto ha sido, hasta ahora, la supuesta "modernización" de la Banca de Desarrollo pregonada por las autoridades.

Los resultados obtenidos a más de 10 años de la reforma de Nafin, cuestionan severamente el concepto de banca de desarrollo implementado y que la define como impulsora de los intermediarios financieros, los que a su vez se convertirían en los promotores de la industrialización. Sin embargo, la conducción de un proyecto de industrialización y modernización de un país no puede llevarlo a cabo —como ha quedado demostrado— la iniciativa privada, puesto que para los particulares los principales intereses son los propios y no los del conjunto de la sociedad.

²⁷ *idem.*

Así, en el contexto de apertura comercial, la principal institución financiera del país ha venido menguando sus operaciones con el objetivo de que la banca comercial y los IFNB ocupen el lugar que Nafin está abandonando y que hemos documentado al señalar la drástica reducción en el número de empresas apoyadas, programas crediticios y monto destinado a las micro y pequeñas empresas. Lo preocupante es que los supuestos sustitutos de la banca de desarrollo no han tenido la capacidad, y nos atreveríamos a decir que tampoco la intención, de asumirse como tales. Consideramos necesario detenernos en establecer la problemática de Nafin durante la década de 1990 porque ahí identificamos algunos de los principales efectos de la reforma estructural de 1989 que se convirtieron en causas de que la institución financiera dejara de ser una opción para las MYPE en general y para las MYPI de la confección de prendas de vestir en particular. También consideramos importante que las autoridades revisen los resultados de la banca de desarrollo durante los últimos años porque ha dejado de ser una opción para el financiamiento de las MYPI.

EL FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DEL BANCOMEXT

El 2 de julio de 1937, bajo la iniciativa del Presidente Lázaro Cárdenas del Río, se creó el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), concebido por el entonces titular del Poder Ejecutivo como "[...] una institución que promueva las exportaciones del país por medio de servicios de crédito, información comercial y promoción general de la actividad [...]", además con la encomienda de promover, desarrollar y organizar el comercio exterior de México.²⁸

Para 1953 el banco puso en marcha el programa de fomento al comercio exterior, con base en cinco puntos fundamentales: "[...] el otorgamiento de becas de estudio, visitas a instituciones extranjeras similares al Banco, estudios entorno a los métodos y las características del financiamiento a la actividad, análisis de productos de exportación e importación y exploración de mercados en el exterior."²⁹ Y para 1981 al Bancomext le fue otorgada la concesión legal por la SHCP para operar como banca múltiple, aunque 4 años más tarde se constituiría como Sociedad Nacional de Crédito e institución de banca de desarrollo.

²⁸ Rubi González y Alfredo Castro, "El Bancomext sesenta años de historia", en *Comercio Exterior*, noviembre de 1997, p. 893

²⁹ *Idem*.

Podríamos considerar que el Bancomext es la institución que mayor número de créditos otorgaba a los empresarios después de Nafin. Sin embargo, hay que destacar que este banco sólo financiaba a las empresas que tenían la oportunidad de exportar. Por este motivo la cantidad de pequeñas empresas que recurrían a este banco fue muy reducida y aun más reducido el de las micro, que fue prácticamente inexistente. A este respecto, quien fuera gerente de Información y Asesoría del Bancomext en 1995, Roberto Lara, señala que no obstante que el banco recibía diariamente, en promedio, a 14 pequeños y medianos empresarios que deseaban exportar, casi ninguno de ellos llegó a cumplir esa meta "[...] para las empresas pequeñas y medianas es muy difícil exportar dadas sus propias características: no tienen la base de capital ni la capacidad de la industria grande, ni tampoco la facilidad de incrementar su producción".³⁰ Lara menciona que las mismas empresas se autoexcluyen cuando se dan cuenta que no tienen la capacidad administrativa o de producción.

Al mismo tiempo, el entonces funcionario reconoce que para las pequeñas y medianas empresas el acceso al financiamiento es muy limitado y que la mayoría de los apoyos crediticios del Bancomext se destinan a las grandes empresas que ya exportan "[...] Esa es una crítica que siempre se le hace al Bancomext, pero yo le diría más bien que prestamos a quien exporta, es decir, a la empresa grande, aunque se ha venido incrementando el número de empresas pequeñas que reciben créditos de la institución, pero que dado su tamaño y el monto del crédito, no se refleja en las cifras globales."³¹

En nuestra opinión, toda vez que la apertura comercial ha propiciado que las importaciones aumenten considerablemente, México necesita de una institución que impulse no sólo las exportaciones de las empresas que ya exportan y que representan solamente el 2% del total que existe en el país, sino que apoye a aquellas empresas que no lo han logrado y que tienen las posibilidades de hacerlo.

Así, la participación del Bancomext en el financiamiento a la micro y pequeña empresa era significativamente menor que la de Nafin, por lo que nuestro estudio sobre el financiamiento otorgado por el Bancomext requiere de un espacio menor que el dedicado a Nafin.

Al igual que Nafin, el Bancomext registró un ascenso importante en el número de empresas apoyadas durante los primeros años en que empezó a trabajar con intermediarios financieros

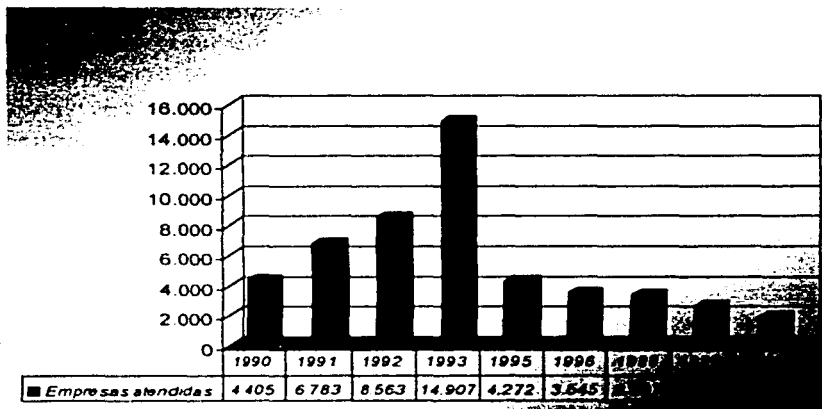
³⁰ *Ejecutivos de Finanzas*, "Difícil la exportación para las pequeñas y medianas empresas", en *Ejecutivos de Finanzas*, octubre de 1995, p. 36

³¹ *Idem*.

(14,907 empresas en 1993); pero la cifra descendió notablemente a partir de 1995, de tal forma que, para el año 2000, sólo atendió a 1,945 empresas, que también contrastan con las 4,272 de 1990 (véase gráfica 5).

Gráfica 5

Número de empresas financiadas por el Bancomext durante la década de 1990



Fuente: Elaboración propia con información de Bancomext, *Informe anual*, años 1990-2000

Las estadísticas señalan que la problemática que se presentó en el funcionamiento de Nafin no fue privativa de esta banca de desarrollo sino que se extendió también al Bancomext, el cual, después de una década, no tuvo la capacidad de atender ni al 50% de las empresas que atendía en 1990. Y, como podemos concluir, si ya en 1990 era particularmente difícil que el Banco otorgara crédito a una micro o pequeña empresa, para los años posteriores a 1995 esta problemática se agudizó.

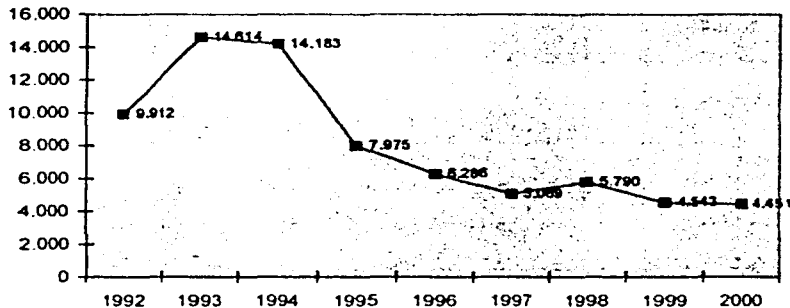
Así, el presupuesto del Bancomext se redujo para 1995 en 3,233 Millones de Dolares (MDD) respecto al de 1994, lo que explica la disminución en el número de empresas atendidas. Los apoyos financieros de este banco también crecieron hasta 1993, pero, a partir de 1994, el

financiamiento otorgado por éste ha venido descendiendo de tal manera que para el año 2000 se redujo en 9,732 MDD en relación al de 1994 (véase gráfica 6).

Gráfica 6

Financiamiento total otorgado por el Bancomext de 1992 a 2000

Cifras en millones de dólares



Fuente: Elaboración propia con información de Bancomext, *Informe anual*, años 1990-2000

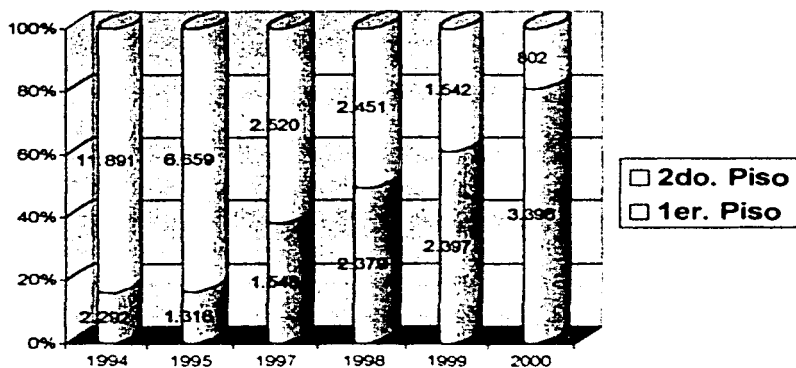
La gráfica señala que el financiamiento otorgado por el Bancomext fue eminentemente mayor en la víspera de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) lo que hace suponer que el objetivo era fomentar las exportaciones hacia los países con los que se firmó este Tratado y, al mismo tiempo, otorgar confianza a los empresarios nacionales ante la apertura de los mercados. Lamentablemente esta institución, al igual que Nafin, modificó su tendencia de operación pues, como ya se mencionó, el capital con el que operó durante los últimos años de la década se vio drásticamente disminuido. En nuestra opinión, esto pone de manifiesto que la política industrial, que probablemente tenía como objetivo fortalecer a la micro y pequeña industria, no tuvo el seguimiento necesario para hacer cumplir dicho objetivo.

Asimismo, los créditos a través de segundo piso, que representaron en 1994 el 83.84%, para el año 2000 volvieron a ser inferiores a los del primer piso, pues estos últimos significaron el

80.90% del total de los apoyos crediticios realizados por el banco (véase grafica 7). Con esto quedó en entredicho de nueva cuenta uno de los principales argumentos para la transformación de la banca de desarrollo: que a través de los intermediarios financieros se otorgarían más y mejores créditos a las empresas pequeñas. De hecho, el Bancomext, en su Informe Anual de Actividades de 1997, reconoce que a partir de 1995 se decidió apoyar a través del primer piso "[...] a las empresas pequeñas y medianas que tradicionalmente no son atendidas en forma adecuada por la banca comercial, lo que les impide tener las condiciones apropiadas para competir en el negocio de la exportación [...]"³².

Con este razonamiento las autoridades parecerían reconocer que fue un error el transformar a banca de segundo piso la banca de desarrollo, y dan la razón a quienes, desde antes de la reforma, señalaban que los intermediarios financieros no tendrían como prioridad a las pequeñas empresas.

Gráfica 7
Créditos de primer y segundo piso otorgados por el Bancomext
Cifras en millones de dólares



Fuente: Elaboración propia con información de Bancomext, Informe anual, años 1990-2000

³² Bancomext, Informe Anual 1997, p. 20

En nuestra opinión, esto refleja la falta de congruencia en todos los programas del Banco (y de toda la Banca de Desarrollo): se anuncian transformaciones y en menos de 5 años se regresa a lo anterior. Mientras no se establezcan los objetivos del banco y los medios para conseguirlos de manera clara, no se optimizará el apoyo a los empresarios que deseen exportar, que sería la razón de ser del Banco.

En cuanto a la participación crediticia del Bancomext destinada específicamente a la Industria Textil y del Vestido, ésta registró un aumento durante los últimos años de la década, como podemos observar en la siguiente tabla

Tabla 4
Participación porcentual del financiamiento del Bancomext al sector industrial textil y del vestido

	1997	1998	2000
Sector Industrial textil y del vestido	9.70%	12.5%	17.5%

Fuente: Elaboración propia con información de Bancomext, *Informe anual*, años 1990-2000.

No obstante que aumentó la partida crediticia en el sector y de que no se cuenta con datos sobre el crédito por estrato de empresa, no se debe perder de vista que este Banco presta principalmente a las medianas y grandes empresas. Asimismo, es posible que hayan aumentado los créditos para exportar toda vez que, como se abundará al respecto en el capítulo 4 de esta investigación, las transacciones entre los países del TLCAN en materia textil y del vestido aumentaron.

TRIA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

OTRAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

La banca comercial

No obstante que hemos señalado que el financiamiento a la MYPE por parte de la banca comercial es casi nulo consideramos delatenemos en este rubro porque en teoría es una de las fuentes de financiamiento de estas empresas.

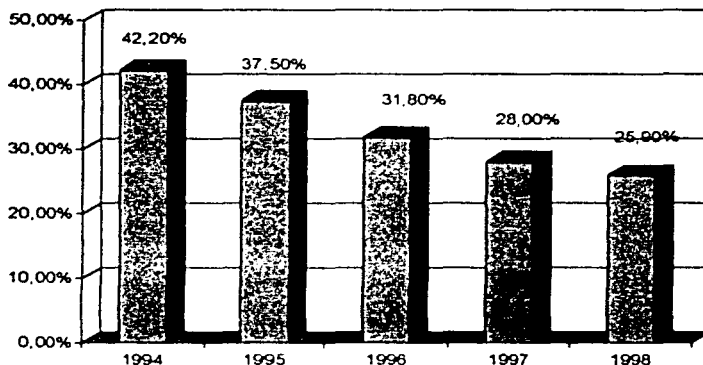
La banca comercial "[...]" tiene como objetivo fundamental captar el ahorro mediante diversos instrumentos y colocar, mediante créditos estos recursos captados "[...]"³³, por lo que constituye "[...]" el medio por el cual la sociedad canaliza los ahorros de los individuos y las empresas hacia aquellos que los necesitan a través del crédito que, a su vez, se traduce en financiamiento para capital de trabajo e inversiones de las empresas o individuos "³⁴

Sin embargo, en nuestro país, a partir de la crisis económica generada en 1994, el crédito bancario se contrajo y, si antes de los años citados las micro y pequeñas empresas tenían problemas para acceder al financiamiento por parte de la banca comercial, para la segunda mitad de la década esta situación se agudizó. De esta manera el porcentaje de crédito bancario en relación al PIB fue de 25.90% para 1998, mientras que para 1994 había sido superior al 42% (véase gráfica 8).

³³ Julián Terminié Saldaña, "Fuentes de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Industria", en *Ejecutivos de Finanzas*, 1998, p. 36

³⁴ Juan Manuel Quiroga Garza, "El Sistema Bancario Mexicano y los Tiempos", en *Ejecutivos de Finanzas*, p. 68

Gráfica 8
Participación del crédito bancario en el PIB



Fuente: Revista *Ejecutivos de Finanzas*, febrero de 2000.

Como podemos observar, la disminución del crédito bancario fue constante desde la crisis de 1995. A este respecto, diversos analistas y líderes patronales como Ismael Martínez Villa, presidente de la Asociación Nacional de Industriales de la Transformación (ANIT), señalan que los bancos han dejado de tener como principal actividad la de prestar a los empresarios porque han encontrado más cómodo y menos riesgoso allegarse de recursos a través de los caros servicios que brindan a los ahorradores. Y lo más grave, señalan, es que la CNBV se los permite.

El Factoraje Financiero

Decidimos incorporar este apartado del Factoraje Financiero (institución financiera no bancaria) porque, aunque no se cuenta con datos específicos sobre el monto crediticio destinado a la micro y pequeña empresa de la confección de prendas de vestir por las empresas de factoraje, éste representó teóricamente una opción real de crédito ya que exigía menos requisitos que la

banca privada y aún que la Banca de Desarrollo. A continuación explicaremos qué es el factoraje financiero, qué tipos de factoraje existen y el monto crediticio colocado a través de estas instituciones financieras

El Factoraje Financiero consiste en "[...] la compra, por parte de un agente financiero, de las cuentas por cobrar de una empresa o negocio a cargo de sus clientes. Ordinariamente son a corto plazo y estos recursos son utilizados como capital de trabajo [...]"³⁵. Aunque el otorgamiento de crédito en factoraje es más flexible que el de la banca comercial, ya que el riesgo de cobrar no se atribuye generalmente a la empresa que está pidiendo el financiamiento, sino al deudor de dicha empresa, la mayoría de los micro y pequeños empresarios no cuentan con deudores o clientes cuya situación financiera indique que pueden ser sujetos de crédito.

Así, el factoraje financiero es "[...] una actividad que se basa en la compra de carteras vigentes a descuento, dando liquidez a las empresas para que puedan hacer frente a sus necesidades de capital. Como resultado de su actividad financiera, estas empresas obtienen una comisión u honorario por la conversión de papel comercial en recursos monetarios"³⁶

El factoraje financiero se puede dividir en 5 tipos: factoraje puro o sin recurso, factoraje con recurso, factoraje con cobranza delegada, factoraje a proveedores y, factoraje de pedidos.

En el factoraje puro, las cuentas por cobrar son adquiridas junto con la responsabilidad de su cobro. Mientras que, en el factoraje con recurso, las cuentas por cobrar se adquieren dejando a la empresa "[...] la responsabilidad solidaria de solvencia del cliente comprador de los productos [...]"³⁷ (si la cuenta por cobrar no es pagada, tendrá que cubrirla la empresa que la vendió).

En el factoraje con cobranza delegada, el servicio de cobranza lo realiza la empresa que cede su cartera. Por su parte, el factoraje a proveedores, consiste en el pago anticipado a los proveedores de las grandes empresas: "[...] *Aurrerá, Gigante*, etc., incluyen a sus proveedores en este programa, de tal suerte que obtengan hasta el 100% de anticipo de sus cuentas por cobrar a estas empresas

"[Y el factoraje de pedidos es] en donde se otorgan anticipos sobre pedidos en firme de clientes. Este punto es muy importante, porque en los anteriores servicios proporcionan recursos

³⁵ Julián Terminel Saldaña, *op. cit.*, p. 39

³⁶ INEGI, *XII Censo económico. Censo de Servicios, Servicios Financieros*, p. 114

³⁷ Julián Terminel Saldaña, *op. cit.*, p. 39.

una vez que ya se elaboró y entregó el producto, es decir, financian la venta: este servicio, financia los inventarios para la elaboración del producto.³⁸

El factoraje financiero fue una de las actividades más golpeadas a partir de la crisis de 1995. Tan sólo en el Distrito Federal existían 1,101 empresas de factoraje en 1993, pero para 1998 sólo permanecían 194, es decir 82.37% menos en 5 años. Y, mientras en 1993 a través de estas instituciones auxiliares de financiamiento se colocaron créditos por 10,387,194,600 pesos, en 1998 sólo pudieron colocar 126,072,000 pesos (el 1.21% de la cifra correspondiente al censo de 1993 en términos nominales, porque no se contempla la devaluación de la moneda mexicana registrada a partir de 1995, lo que revelaría un descenso aún mayor de la actividad).

En nuestra opinión, la contracción en las actividades del Factoraje Financiero respondió principalmente a la crisis económica registrada durante esos años. Desafortunadamente para la MYPE se canceló la posibilidad de recurrir a este tipo de financiamiento para allegarse de fondos.

Durante 1998 la colocación de créditos total nacional a través del factoraje financiero fue de 5,759,938 000, de los cuales 211,857,000 (el 3.67%) tuvieron como destino la Industria Textil y del Vestido. No obstante que el porcentaje del crédito colocado en la industria textil y del vestido a través del factoraje es relativamente bajo y de que no existen datos específicos relativos a los demás años de la década, el dato nos sirve para establecer que el factoraje sí constituía una opción —modesta, claro— de crédito para las industrias del ramo.

El Arrendamiento

El arrendamiento consiste en el uso de un bien por parte de un arrendatario, mediante un pago pactado de determinado número de rentas y por ciertos montos, especificados en un contrato de arrendamiento, al arrendador dueño del bien. Normalmente, al final se trasmite la propiedad al arrendatario.

Existen dos tipos de arrendamiento: el financiero y el puro. El arrendamiento financiero implica que la propiedad del bien arrendado debe pasar, previo pago correspondiente al arrendador a quien le conviene optar por hacer el pago final para quedarse como propietario de un bien que normalmente tiene un valor superior al del mercado. En el caso del arrendamiento puro las rentas

³⁸ *Idem*.

incluyen la depreciación total del bien arrendado, por lo que necesariamente el arrendatario debe o puede adquirir la propiedad del bien de que se trate ³⁹

Gerardo Gómez Garza identifica las siguientes ventajas del arrendamiento:

- Financiamiento total del valor del activo arrendado y de costos colaterales
- Crédito a mediano y largo plazo.
- Adaptabilidad del perfil de pagos a requerimientos de liquidez de arrendatarios.
- Procedimiento de autorización más ágil que el crédito bancario
- Actualización tecnológica continua en el arrendamiento puro
- Activos fijos no embargables ante eventualidades legales o laborales
- En arrendamiento puro el arrendatario deduce las rentas pagadas y no registra el bien como un activo ⁴⁰

A las ventajas anteriores la Junta de Comercio y Desarrollo de la Organización de las Naciones Unidas (UNCTAD) agrega que los costos de obtención de información financiera y antecedentes de las pequeñas empresas son inferiores al de la banca comercial además de que estas empresas tienen que hacer frente a requisitos menos estrictos de garantías o fianzas. Los incumplimientos en el pago al arrendador por parte de estas empresas han sido mínimos pues las tasas han oscilado entre el 2 y el 7% ⁴¹

Sin embargo, la UNCTAD reconoció en la Junta de Comercio y Desarrollo celebrada en Ginebra del 2 al 4 de junio de 1999, que de los problemas observados a esta intermedia financiera destaca que “[...] solo permite atender a un reducido porcentaje de PYME ya que se excluye a las que utilizan medios tradicionales de producción o equipo especializado [y] las empresas especializadas frecuentemente tienen que ya estar establecidas para poder adquirir activos a través de contratos de arrendamiento financiero” ⁴²

Así las arrendadoras financieras “[...] son organizaciones auxiliares de crédito, de un tipo especial que financia en especie, cediendo a sus clientes bienes muebles e inmuebles a cambio de una cuota periódica, al término del contrato, el bien arrendado, ya totalmente amortizado, podrá ser

³⁹ *Ibid.*, p. 40

⁴⁰ Gerardo Gómez Garza, “El arrendamiento como alternativa financiera en México”, en *Ejecutivos de Finanzas*, diciembre de 1997, p. 65

⁴¹ UNCTAD, “Oferta de Servicios Financieros y No Financieros Sostenibles para el Desarrollo de las PYME”, página Web <http://www.unctad.org/sp/pub/index.htm>, abril de 2001, p. 20

⁴² *Idem*

adquirido por una cantidad residual, seguir siendo arrendado o venderlo en participación con la arrendadora a un tercero.⁴³

Así pues, por medio de esta opción de financiamiento una micro y pequeña industria de las prendas de vestir puede adquirir tecnología moderna sin desembolsar grandes cantidades de efectivo, además de hacerlo bajo la modalidad que más le convenga, pues el arrendamiento permite varias opciones.

*Las arrendadoras pueden realizar las siguientes operaciones: adquirir bienes para dárselos en arrendamiento financiero; adquirir bienes del futuro arrendatario, con el compromiso de rentárselos posteriormente con opción a compra; obtener préstamos de instituciones de crédito y de seguros del país o de entidades del exterior, para la adquisición de bienes de capital con proveedores, fabricantes o constructoras de los bienes que serán objeto de arrendamiento financiero.⁴⁴

Como podemos observar, las diversas opciones de arrendamiento permiten que la empresa decida, de acuerdo con sus capacidades y necesidades, el tipo de arrendamiento que más le conviene. En nuestra opinión, este tipo de instituciones financieras son una opción real para los micro y pequeños empresarios porque, además, los requisitos que les exigen generalmente no son difíciles de cubrir.

El estudio llevado a cabo por este organismo de la ONU señala algunas de las razones por las que las arrendadoras financieras podrían convertirse en fuentes importantes de financiamiento para los micro y pequeños empresarios, de tal forma que junto con las uniones de crédito —de las cuales hablaremos en un apartado posterior— tienen grandes posibilidades de financiar eficazmente a las MYPE. Sin embargo, esto solo será posible cuando se supere el principal obstáculo señalado también por la UNCTAD.

En nuestro país, los servicios de arrendamiento financiero se iniciaron en 1961, y hasta 1981 no se requería de autorización especial para ofrecer estos servicios. Aunque en los primeros años después de haberse establecido la primera arrendadora el número de organizaciones de este tipo creció rápidamente, a partir de la década de 1970 mantuvo un comportamiento cíclico. En los periodos de expansión económica, el dinamismo del sector ha superado considerablemente al

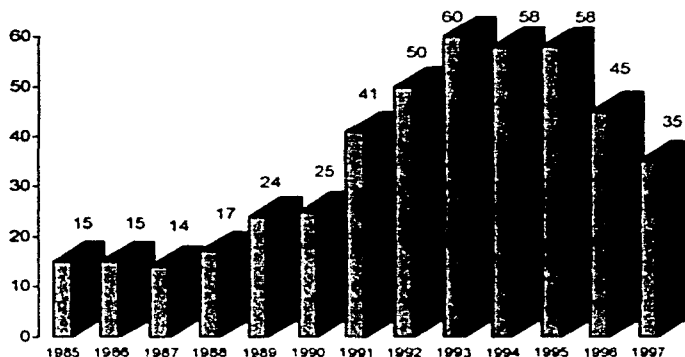
⁴³ INEGI, *XII Censo Económico, Censo de Servicios, Servicios Financieros*, p. 96

⁴⁴ *Idem*

crecimiento de la economía; pero en los periodos recesivos registra decrecimientos superiores a los de la misma.⁴⁵

Así, el número más alto de arrendadoras registrado en México tuvo lugar en 1993 (60) y para 1997 sólo existían 35 (véase gráfica 9). De esta manera se explica que el personal ocupado por estas instituciones auxiliares de crédito haya descendido en 73% al pasar de 732 en 1993 a 192 empleados en 1998. Además la colocación de créditos durante 1993 fue de 14,429,192,100 pesos, mientras que para 1998 la cartera crediticia vigente de ese año apenas llegaba a 5,391,573,000 pesos (sin considerar la devaluación del peso).

Gráfica 9
Número arrendadoras en México. Varios años



Fuente: Elaboración propia con información de Gerardo Gómez Garza "El arrendamiento como alternativa financiera en México", en *Ejecutivos de Finanzas*, diciembre de 1997, p. 65

Así, vemos que en el transcurso de poco más de una década, el número de arrendadoras financieras aumentó apenas en 20 instituciones. En nuestra opinión, como ya señalamos, este tipo de instituciones financieras podían tener la capacidad de constituirse como opciones reales de financiamiento para las MYPI de la confección de prendas de vestir, pero el número de ellas (35 en

⁴⁵ Gerardo Gómez Garza, *op. cit.* p. 65

1997) resulta infimo para la cantidad de unidades económicas de los estratos micro y pequeño del país.

Las Uniones de Crédito

Se constituyen como tales las empresas que forman una asociación bajo la concesión y supervisión de las autoridades financieras federales. Estas agrupaciones gremiales tienen su razón de ser en que las pequeñas empresas aisladas pueden no ser importantes y atractivas para las instituciones financieras, pero un conjunto de estas mismas empresas representadas en una unión les significa un tamaño más atractivo y un menor riesgo.

La base de capital de una unión de crédito es aportada por cada uno de los agremiados o socios, con lo que adquiere la organización personal jurídica para contraer obligaciones y ser sujeto de crédito. Terminiel Saldaña señala que, con los recursos de capital y crédito, la unión puede llevar a cabo las siguientes funciones:

- Otorgar crédito a sus socios
- Efectuar compras en volumen, desde luego en mejores condiciones y precios en beneficio de sus asociados
- Financiar estudios de mercado, de productividad, de diseño, etc., que sean de utilidad a su gremio⁶⁶

Así, las Uniones de Crédito son instituciones auxiliares de crédito cuya finalidad es la captación y colocación de recursos entre sus socios. Realizan sus operaciones pasivas (o fondeo) a través de la captación de depósitos directos o por la emisión de papel comercial y colocación de descuentos, préstamos o financiamiento directo; mientras que sus operaciones activas se concentran en la apertura de líneas de crédito o financiamiento a sus socios, así como el aval o garantía de los miembros de la unión a favor de alguno de sus integrantes.

"Es común que estas uniones de crédito aglutinen a empresas que comparten el mismo giro de la actividad, por lo que las uniones de crédito se pueden clasificar como agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios y mixtas; estas últimas integran a diversas empresas con múltiples giros de la actividad." Según información publicada por el INEGI en 1999 el capital social

de las uniones de crédito es 100% nacional, es decir, no cuentan con participación de capital extranjero, siendo 188 de propiedad privada y 7 de propiedad social.⁴⁷

En nuestra opinión las Uniones de Crédito podrían considerarse como otra opción con posibilidades reales de financiar a las MYPI de la confección de prendas de vestir, ya que a través de la unión de vanas micros y pequeñas puede conseguirse créditos bancarios que no les serían otorgados a cada una, además de que podrían, incluso, generar procesos productivos conjuntos que les permitieran enfrentar eficazmente a la competencia extranjera. Consideramos que las uniones de micro y pequeñas industrias de la confección podrían generar para sus miembros aún más beneficios que la sola obtención de créditos.

Las Almacenadoras

Los Almacenes Generales de Depósito o Almacenadoras son organizaciones auxiliares de crédito y funcionan por concesión del gobierno federal, están regidas por la Ley General de Organizaciones Auxiliares del Crédito, y sujetas a la inspección y vigilancia de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Su función consiste en otorgar Certificados de Depósito y Bonos de Prenda a las empresas que hayan depositado materia prima, productos en proceso o productos terminados, lo que constituye una garantía que facilita la obtención de créditos de instituciones financieras.

Los Certificados de Depósito y Bonos de Prenda constituyen una óptima garantía para la banca comercial porque

- ◆ Las mercancías amparadas por Certificados de Depósito y Bonos de Prenda no pueden ser embargadas y no entran, en caso de quiebra, a formar parte de la misma
- ◆ No tienen que vigilar la prenda ni el destino del crédito
- ◆ No requieren formalizarse en escritura ni registro público
- ◆ La almacenadora garantiza que de así requerirlo, el banco recibe la mercancía amparada con el Certificado de Depósito y Bonos de Prenda, de haber faltantes de mercancía es responsabilidad de la almacenadora.⁴⁸

⁴⁶ Julián Terminel Saldaña, *op. cit.*, p. 41

⁴⁷ INEGI, *XII Censo Económico, Censo de Servicios, Servicios Financieros*, p. 71

⁴⁸ Julián Terminel Saldaña, *op. cit.*, p. 40

Como podemos observar, los requisitos que exigen las almacenadoras para otorgar créditos, pueden ser cubiertos casi por cualquier empresa. En nuestra opinión estas instituciones financieras bien podrían ser una alternativa de financiamiento para las MYPI de la industria de la confección de prendas de vestir.

La actividad de estos intermedios financieros no bancarios tuvo lugar principalmente en el Distrito Federal. De acuerdo con datos de los Censos Económicos de Servicios Financieros del INEGI correspondientes a 1989, 1994 y 1999, en esta entidad federativa las Almacenadoras emplearon a 2,257 personas en 1988, cifra que disminuyó a 2 174 en 1993 y posteriormente a 1,773 en 1998 (lo que implicó una reducción en el orden del 21.44% del personal en 10 años). Esto tal vez podría sugerirnos una contracción en la actividad de este tipo de intermedios financieros, toda vez que no se dispone de estadísticas que señalen el número de Almacenadoras existentes a lo largo de la década. Y, de hecho, de los 21,268,000 pesos que se colocaron como créditos a través de estas empresas en 1998, ni un peso tuvo como destino la Industria Textil y del Vestido.

En nuestra opinión, la situación descrita tiene como principal causa la crisis económica por la que atravesó el país a partir de 1995. Y, aunque en 1998 no se colocó ningún crédito a la MYPI de la confección de prendas de vestir a través de las almacenadoras, creemos que éstas sí pueden representar una opción para los micro y pequeños empresarios. Sin embargo, consideramos que dicha opción sería secundaria y cuando estuvieran agotadas las otras instancias antes señaladas, ya que la mayoría de las MYPI trabajan utilizando toda su maquinaria, materia prima y demás recursos y generalmente no pueden prescindir de ellos para dejarlos en un almacén a cambio de financiamiento.

EL CASO ESPECÍFICO DEL SECTOR INDUSTRIAL DE LAS PRENDAS DE VESTIR

Como ya se ha establecido en apartados anteriores, en la década de 1990 la situación de la micro y pequeña empresa de las prendas de vestir estuvo caracterizada por un acceso restringido al crédito y por una competencia cada vez más asfixiante de las empresas transnacionales que, incluso, han fomentado la proliferación de maquiladoras en todo el país.

Particularmente, el crédito que obtuvo este sector proveniente de la banca comercial pasó de 5,379 millones de pesos en 1994 a 6,371 en 1999, es decir, en 5 años el crédito anual para esta industria se incrementó en términos nominales en aproximadamente 1,000 millones de pesos (véase tabla 5). Sin embargo debemos recordar que de por medio tuvo lugar una crisis económica que devaluó la moneda mexicana. Asimismo, el crédito otorgado por la Banca de Desarrollo registró un aumento en el financiamiento, puesto que este se incrementó de 58 a 903 millones de pesos. Aunque cabe aclarar que esta información no corresponde a la presentada por Nafin y el Bancomext, ya que según sus informes de actividades es de 1995 a 2000 cuando el crédito se contrae considerablemente

Tabla 5
Crédito bancario otorgado a la Industria de Prendas de Vestir por Tipo de Banca
(Millones de pesos)

Años	Monto total destinado a la industria textil y del vestido	Monto destinado a las prendas de vestir		
		Total	Banca Comercial	Banca de desarrollo
1994	16,276	5,379 (33.04%)	5,321	58
1995	19,786	6,089 (30.77%)	6,003	86
1996	22,259	5,946 (26.71%)	5,779	147
1997	21,983	5,702 (25.93%)	5,439	263
1998	26,556	6,270 (23.60%)	5,768	502
1999/p	25,798	6,371 (24.69%)	5,468	903

Fuente: Elaboración propia con información de Banuco. *Indicadores económicos*, años 1994-2000

Ahora, si bien es cierto que el crédito bancario aumentó, no se debe olvidar que el porcentaje de las micro y pequeñas empresas que acceden a él es muy bajo. Una constante que podemos apreciar en la tabla anterior es la reducción en la participación porcentual de las Prendas de Vestir en relación con el total del monto crediticio otorgado a la Industria Textil y del Vestido. Así, de una participación del 33.04% en 1994, descendió al 24.69% en 1999.

Ahora bien, los recursos de las Prendas de Vestir que son destinados a las empresas del Distrito Federal oscilaron entre el 35.54% y el 47.77% del total (dato referente únicamente a los recursos administrados por la banca comercial. Véase tabla 6).

Tabla 6

Crédito otorgado por la Banca Comercial a la Industria de las Prendas de Vestir

Cifras en Miles de Pesos

Crédito otorgado a la Industria de las Prendas de Vestir		
Año	Nacional	Distrito federal
1995	6,003,227	2,133,810 (35.54%)
1996	5,799,047	2,589,310 (44.65%)
1997	5,438,708	2,174,465 (39.98%)
1998	6,528,731	3,119,128 (47.77%)
1999/p	5,468,239	2,097,844 (38.36%)

/p: Cifras preliminares

Fuente: Elaboración propia con información de Banxico, *Indicadores económicos*, enero de 1999

La concentración del crédito en el Distrito Federal se debe a que en esta entidad se encuentran la mayoría de las industrias de la confección de prendas de vestir, lo que también nos sugeriría una excesiva centralización existente en el país.

CONCLUSIONES

No obstante que el acceso al crédito es fundamental para que las empresas puedan consolidarse y trascender de estrato, las instituciones encargadas de ello no han podido establecerse como opciones crediticias para la mayoría de micro y pequeñas industrias del país. Consideramos que las autoridades económicas del país deben reevaluar el papel del crédito en el desarrollo del país y generar las condiciones necesarias para que las MYPE, es decir el 98% de las empresas en el país, se modernicen y puedan competir con éxito en un contexto de libre mercado.

Asimismo consideramos necesario redefinir el papel de la Banca de Desarrollo en México, porque no obstante que esta existe como una forma de apoyar aspectos estratégicos de la economía nacional, resulta insuficiente para las MYPE. Mas allá de los manejos fraudulentos registrados principalmente en Nafin durante la década a raíz de la transformación de toda la Banca

de Desarrollo en banca de segundo piso, se debe replantear la viabilidad de dicha transformación, toda vez que, como se documentó en el presente capítulo, el número de empresas apoyadas, en vez de aumentar, se contrajo de manera importante en 10 años.

Por otra parte, resulta sorprendente que la banca comercial no cumpla su cometido de prestar a las MYPE. Creemos que las autoridades correspondientes, principalmente la CNBV, deben diseñar una estrategia en la que se promueva el otorgamiento de créditos a las empresas de los estratos micro y pequeño. En la medida en que se apoye a este tipo de empresas se estará apoyando a la industria nacional y al desarrollo del país.

En cuanto a los intermedios financieros no bancarios, en nuestra opinión se debe impulsar su consolidación como opciones para las MYPE, porque la diversificación de las fuentes de financiamiento hace que este sea más eficiente.

Finalmente, podemos señalar a las escasas oportunidades de financiamiento que tiene la MYPI de la industria de la confección de prendas de vestir como uno de los problemas estructurales más importantes de dicho sector industrial que le impiden enfrentar con éxito a la competencia extranjera en el contexto de la apertura económica.

CAPÍTULO 3
LA POLÍTICA FISCAL Y
LAS MYPE EN MÉXICO

La política fiscal que se adoptó en el país durante la década de 1990 –ante el contexto de globalización económica– define una de las posiciones clave del gobierno federal respecto al desarrollo de la industria nacional. Conocer el objetivo o los objetivos que éste ha perseguido con la aplicación de las diversas disposiciones fiscales que se han establecido definirá si existe una estrategia específica que fomente el desarrollo de la micro y pequeña industria, o si, solamente, las modificaciones a la legislación fiscal han tenido como finalidad estabilizar los desequilibrios económicos con soluciones de corto plazo sin considerar la difícil situación que enfrenta la micro y pequeña industria al competir, ahora, con la industria extranjera.

Los objetivos de la política fiscal, de acuerdo con el especialista en Derecho Fiscal Emilio Margain Manautau, pueden ser los siguientes:

- a) La captación de recursos
 1. Tendiente a subsanar el gasto público.
 2. Tendiente a distribuir equitativamente la riqueza, y
 3. Tendiente a combatir la inflación y por ende estabilizar la moneda.

- b) La no captación de recursos
 1. Protegiendo a la industria nacional de la competencia de la industria exterior.
 2. Ayudando a la industria nacional para que pueda acudir a competir en el mercado internacional.
 3. Protegiendo al consumo nacional.
 4. Alentando la adquisición de divisas, y
 5. Controlando una actividad económica.

- c) [Promover] el desarrollo económico del país
 1. Estimulando el establecimiento y desarrollo de industrias nuevas o necesarias para el país o para las zonas consideradas como polos de desarrollo.

2. Alentando la inversión en zonas pobres del país;
 3. Alentando la inversión en bienes duraderos . y
 4. Alentando el gasto productivo
- d) Dirigir el gasto de los particulares
1. Desalentando la inversión en actividades menos benéficas para el país;
 2. Alentando el ahorro. y
 3. Aprovechando la cercanía con el país más rico del mundo.
- e) Combatir la recesión económica
1. Desgravando actividades.
 2. Alentando la contratación de mano de obra o la compra de maquinaria nueva, acreditando parte del gasto con el impuesto. y
 3. Alentando el turismo interno y gravando al habitante que sale como turista al extranjero.¹

Como podemos observar, la política fiscal que implementan los gobiernos puede tener como finalidad desde la redistribución de la riqueza hasta la protección de su industria. De ahí la trascendencia de que su planeación responda no solo a alcanzar el objetivo inmediato de equilibrar las finanzas públicas sino que persiga objetivos de mediano y largo plazo tendientes a mejorar la situación económica del país. El gobierno debe establecer la forma en que se allegará de recursos, de manera que la obtención de un mayor monto de ingresos fiscales no implique un alto costo impositivo para las empresas en desarrollo. No se debe perder de vista que si los costos son excesivos para las micro y pequeñas industrias, podrían sumarse a los obstáculos que impiden su desarrollo. Los costos que las disposiciones fiscales generan a las microindustrias pueden clasificarse, de acuerdo con la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), en:

- Monetario Remuneración de asesores fiscales o salarios pagados al personal encargado de efectuar declaraciones fiscales
- De tiempo Tiempo que el contribuyente gasta en ocuparse en sus propios problemas fiscales o de los demás
- Psicológico Carácter molesto de las formalidades fiscales, sentimiento de frustración y temor de cometer errores o de sufrir una comprobación fiscal.²

¹ Emilio Margain Manautau, *Nuevos roles de política fiscal*, pp. 18-19

² OCDE, *Cálculo y Pequeñas Empresas*, p. 116

Si para los micro y pequeños empresarios alguno o todos los costos señalados líneas arriba son elevados, no sólo se obstaculiza su desarrollo, sino también define la legalidad o ilegalidad de su funcionamiento, pues al no poder cumplir con los requisitos para tributar conforme a las leyes vigentes, un gran porcentaje de micro empresarios optan por la economía subterránea. Si por el contrario, las leyes fiscales son claras y evitan erogaciones extraordinarias para pagarle a un especialista, así como la carga fiscal no resulta excesiva, el micro y pequeño industrial optará por operar legalmente. La realidad mexicana revela lamentablemente que por lo menos en el año de 1994 alrededor de 500 mil micro empresas estaban fuera del sistema tributario puesto que carecían de registros contables. De 2 millones 128 mil empresas "de menor escala" 76.6% llevaba en orden sus obligaciones fiscales, mientras que el 23.4% (las 497,952) eludía pagar contribuciones, ante los excesivos trámites y onerosos servicios de contabilidad.³

Previamente a analizar la situación fiscal de la micro y pequeña industria en la década anterior, cabe mencionar que, según Arturo Ortiz Wadgymar, la condición de este tipo de industrias durante el periodo de 1940 a 1985 fue la de la evasión fiscal.

Hasta épocas muy recientes es que la micro industria empezó a pagar impuestos, antes prácticamente no los pagaba, e incluso formaba parte de la economía informal, al grado de que sus dueños eran considerados «causantes menores» o ni siquiera estaban dados de alta a la Secretaría de Comercio y mucho menos en Hacienda.⁴

Esta situación provocaba, según el especialista, que las empresas tuvieran altos márgenes de ganancia (al no pagar impuestos, cuotas y contribuciones de acuerdo con las diversas leyes) y muchas de ellas aprovecharon esa situación para desarrollarse favorablemente, mientras que otras desperdiciaron las ventajas de la evasión fiscal, ya que nunca reinvirtieron parte de las utilidades que obtuvieron, por lo que no se prepararon adecuadamente para enfrentar la competencia que llegaría en años posteriores.

Como ya se mencionó, prácticamente fue a partir de 1985 cuando la micro y pequeña industria empezó a tributar. ¿Pero cuáles y cuántos impuestos tuvo que pagar este tipo de

³ Elvia Gutiérrez, Hector Felipe Piz, "Incorporar a 500 mil microempresas en el esquema tributario, entre los objetivos de la nueva Reforma Fiscal", en *El Financiero*, 14 de diciembre de 1994, p. 3A.

⁴ Arturo Ortiz Wadgymar, "La pequeña y mediana industria ante la apertura comercial y el Tratado de Libre Comercio. Los costos de desprotección industrial en México 1985-1992" en *Revista Problemas del Desarrollo*, p. 63.

industrias? En la década de 1990 estaban obligadas al pago del Impuesto Sobre la Renta (ISR), Impuesto al Valor Agregado (IVA) e Impuesto al Activo,⁵ entre otros (dependiendo de las obligaciones que le señalaba el régimen fiscal en el que tributaban).

Generalmente, la micro y pequeña industria se encuentra bajo el régimen tributario de las Personas Físicas, toda vez que los trámites para constituirse en Personas Morales implican mayor costo, además de que algunas de las características que las unidades económicas deben cubrir para poder establecerse como Sociedades Mercantiles suelen no estar presentes en las MYPE. En efecto, de acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles, para formar una sociedad mercantil es necesario contar con un capital inicial de 50,000 pesos como mínimo, además de que participen 2 o más socios y cubrir el costo que implica la celebración de la acta constitutiva (de 4,000 a 9,000 pesos). Con todo, la MYPE (persona física mayoritariamente, como ya señalamos), se vio sometida intempestivamente al inicio de la década de 1990 a la sene de impuestos arriba señalados.

El numeroso tipo de impuestos y la complejidad de su pago, provocó que en el año de 1994 el entonces presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV), José David Maauad Abud declarara que, ante la situación decaída en la que se encontraba el sector (en dicho año había perdido 50% del mercado doméstico, su producción había dejado de recibir 1,000 millones de dólares anuales y solo 400 de las 22,560 existentes eran exportadoras),⁶ se requería un sistema fiscal que incentivara el desarrollo de este tipo de industrias. Además de que, señaló, los empresarios de dicha rama no cesarían de luchar para que se eliminara el 2% a los activos: "[...] en nuestra consideración, ese impuesto lo único que hace es frenar el desarrollo de las industrias".⁷ Asimismo demandaban que el impuesto a los automóviles se suprimiera,⁸ que la política fiscal se adecuara a los niveles de inflación y que algunos gastos deducibles se ampliaran. Incluso, a finales del mismo año (1994), la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra) demandó de manera urgente al gobierno federal "[...] un paquete integral de medidas y disposiciones

⁵ Este impuesto entró en vigor en 1989 al decretarse la Ley del Impuesto al Activo, la cual ha sido objeto de controversia, ya que algunos analistas la consideran "[...] una contribución dañina para la economía del país, ya que entre otras, desmotiva a que los contribuyentes traten de mejorar sus productos y abatir sus costos, adquiriendo equipo con mejor tecnología" (Miguel Ángel de la Torre Portaz, "Ventajas y desventajas del Impuesto al Activo (Impac)", *Revista Contaduría Pública*, febrero de 1996, p. 47)

⁶ Isabel Becerra, "Piden empresarios urgente paquete de medidas fiscales", en *El Financiero*, 29 de diciembre de 1994, p. 12

⁷ *Idem*

⁸ No obstante que este impuesto, de una tasa máxima de 50% antes de 1990, se había reducido a 10% y se había exentado a los vehículos populares

favorables de política tributaria [...]» para las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que, según este organismo, entre 1992 y 1994 habían cerrado más de 4,724 empresas de los estratos antes señalados. La desaparición de estas unidades económicas implicó la eliminación de más de 75 mil puestos laborales.¹⁰

Cabe destacar que los empresarios asociaban su problemática con las obligaciones fiscales que debían cumplir. En nuestra opinión, consideramos que era necesario diseñar una política tributaria que, lejos de inhibir el desarrollo industrial, preparara a las MYPE para la apertura comercial.

Como se señaló anteriormente, los costos que supone para las micro y pequeñas empresas el cumplimiento de la legislación fiscal podrían dificultar su desarrollo si éstos son excesivos. Situación que no es privativa de México o de los países subdesarrollados; incluso, los países más desarrollados económicamente, conscientes de la necesidad de proteger a sus micro y pequeñas empresas, ponen en práctica dispositivos o programas especiales de ayuda a dichas empresas en su fase de arranque. De acuerdo con un estudio de la OCDE dichas medidas, (puestas en práctica por naciones como: Alemania, Austria, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Holanda, Irlanda, Noruega, Reino Unido, Suecia y Suiza) son de cinco tipos:

- Mecanismos para asegurar recursos de capital para la creación de nuevas empresas. Estos mecanismos revisten formas diversas, por ejemplo, ayuda bajo forma de garantías y de financiamientos concedidos a jóvenes empresarios para hacerse cargo de una empresa, ayuda concedida a los parados [sic] para crear su propia empresa, garantía de préstamos bancarios, etc.
- Desgravaciones de la carga fiscal de las empresas nuevas [...], por ejemplo, bajo la forma de exenciones fiscales temporales, o de reducciones de la imposición de las rentas de acciones de las plusvalías.
- Medidas para promover «una cultura de empresa»
- Ayuda a la información y el asesoramiento (por ejemplo, bajo la forma de programas gubernamentales)
- Desarrollo de la formación de los directores de empresa garantizado, por ejemplo, por las Cámaras de Comercio, organismos públicos de formación, universidades u organismos interprofesionales.¹¹

⁹ Isabel Becerril, *op. cit.*, p. 12

¹⁰ *Ibidem*

¹¹ OCDE, *Fiscalidad y Pequeñas empresas*, p. 23

En nuestra opinión, la preocupación de las naciones por las micro y pequeñas empresas deriva de que éstas son las que ofrecen más posibilidades de empleo y tienen más dificultades para procurarse fondos. De esta manera, la política fiscal que se ha venido implementando en países como los amba señalados ha buscado disminuir la carga fiscal de las empresas que consideran necesano apoyar. En México, desde 1988, las reformas fiscales también han tendido ha disminuir la carga impositiva, aunque más que procurar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, se ha pretendido ampliar la base de contnbuyentes, al incorporar a aquellas que operan sin tnbutar.

Asi, la tasa del ISR fue disminuyendo conforme el pais se insertaba en el proceso de globalización económica. Mientras en 1989 la tasa de ISR para las personas morales era del 39.2%, a partir de 1993, y durante lo que restaba de la década, fue del 34%. Además, al permitirse el ajuste por inflación de los activos, los pasivos y el capital, la base gravable de las empresas se redujo aproximadamente al 21%. En cuanto al tratamiento fiscal a personas físicas la tasa marginal máxima, que en 1988 era del 50%, paso al 35% en 1990. Asimismo la tasa del IVA que era del 20% antes de 1990, pasó a una general del 10% a partir de 1991 (aunque el Congreso de la Unión autorizó el incremento del IVA al 15% al inicio de la segunda mitad de la década) Asi, las tasas impositivas a personas morales resultaban menores en nuestro pais que en naciones como Estados Unidos y Canadá. En nuestra opinion, la reducción de las tasas impositivas en Mexico fue parte de la serie de reformas económicas emprendidas a partir de la década de 1980. En efecto, el abandono del modelo económico keynesiano y la adopción del neoliberalismo señalaba que era preferible gravar al consumo antes que a la inversión. De esta manera, en nuestro pais se buscó impulsar la inversión mediante la reducción de las tasas impositivas. Ahora bien, como podemos apreciar en la siguiente tabla, las tasas federales son mayores en México, pero en los países mencionados se suman a las tasas locales (que México no contempla) lo que incrementa considerablemente el monto del impuesto.

Tabla 1

Impuesto a la renta de las empresas 1996

País	Tasa nacional [%]	Tasa local [%]	Tasa efectiva [%]
Canadá ¹	29.10	15.50	44.60
Francia	33.30	3.30	36.60
España	35.00	0.00	35.00
México ²	34.00	0.00	34.00
Argentina	33.00	0.00	33.00
Malasia ³	30.00	0.00	30.00
Paraguay ⁴	30.00	0.00	30.00
Perú	30.00	0.00	30.00
Uruguay	30.00	0.00	30.00
Singapur	26.00	0.00	26.00
Corea ⁵	[17.60 - 30.80]	0.00	[17.60 - 30.80]
Brasil ⁶	[21.30 - 30.56]	0.00	[21.30 - 30.56]
EUA ⁷	[15.00 - 35.00]	[0.00 - 12.0]	[15.00 - 47.00]
Chile	15.00	0.00	15.00
Indonesia ⁸	[10.00 - 30.00]	0.00	[10.00 - 30.00]
Taiwan ⁹	[00.00 - 25.00]	0.00	[00.00 - 25.00]

Fuente: Elaborado por la Subdirección de Estudios del SII con base en *Corporate taxes: A worldwide summary-1996 price warehouse*, en Oscar Guerra Ford, "La Estructura Fiscal Mexicana en el contexto internacional", en Revista *Economía Informa*, mayo 2001, p. 36. Notas:

1. La tasa básica es de 38% salvo que la industria de manufacturas, que es de 31%. Se descuenta 10% por impuestos provinciales y finalmente se cobra una sobretasa de 4% sobre el impuesto federal. La tasa local típica es de 15.5% salvo para manufacturas, que es de 13.5%.
2. La tasa general es de 34% salvo en los siguientes casos: agricultura y publicaciones de libros (17%) e inversiones en infraestructura productiva (25.5%).
3. La tasa general es de 30% salvo para la industria del petróleo (40%).
4. La tasa general es de 30% salvo para la agricultura y ganadería (25%). Las empresas con un ingreso anual menor a US\$17 330 pagan una tasa de 3%.
5. La tasa es de 15% hasta W1 000 000. Sobre esta cantidad se cobra 28%. Además se cobra una sobretasa equivalente a 10% del impuesto corporativo.
6. La tasa federal es de 15% y se cobra una sobretasa mensual de 10% por sobre una utilidad de RS240 000. Además las empresas deben pagar 8% de impuesto para contribución social.
7. La tasa varía de acuerdo con sus ingresos de 15 y 35%. Las tasas locales varían según cada estado. Algunos no benen gravámenes a la renta corporativa, mientras en otros se aplican tasas de hasta 12 por ciento.
8. La tasa varía de acuerdo con sus ingresos entre 10 y 30%.
9. Las empresas pagan una tasa de acuerdo con sus ingresos que varía entre el 0 y el 25%.

Como podemos observar, en la mayoría de los casos, y específicamente en los de los países "socios" de México en el TLCAN (EU y Canadá), la tasa impositiva máxima es superior a la mexicana. Sin embargo, el amplio margen impositivo de EU (que va del 15% al 47%) y que se aplica de acuerdo al nivel de ingresos del contribuyente, nos habla del diferente trato que reciben las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes. Por su parte, en Canadá reciben

estímulos fiscales las empresas de la industria manufacturera. Se podría decir que en México existe un trato diferencial a las micro y pequeñas empresas (respecto de las medianas y grandes) a través de los regímenes diseñados para ellas; aunque, como se verá más adelante, estas empresas siguen estando en desventaja

En cuanto a las personas físicas, la tasa máxima (de 35%) se compara favorablemente con la de los países socios de México en el TLCAN. En EUA es de 36% más los impuestos locales y estatales (la tasa máxima queda en 39.4%) Además, en caso de que los ingresos gravables superaran los 250 mil dólares, se aplicaba una sobretasa del 10% lo que llevaba a la tasa a un nivel federal de 39.6% y pasaba a 42.8% con los impuestos estatales y locales. En el caso de Canadá la tasa máxima fue de 49.5% sumando la tasa federal y la tasa local.¹²

Si bien es cierto que el diferencial entre las tasas impositivas aplicadas a las personas físicas denota una ventaja para los contribuyentes mexicanos, no hay que olvidar que la complejidad del cumplimiento de las disposiciones fiscales entre los países citados (Canadá, EU y México), discrepa en demasía, y es precisamente este un elemento que aumenta considerablemente el costo de cumplir con las disposiciones fiscales en México

Y aunque el objetivo de disminuir las tasas impositivas (al inicio de la década) era incorporar al pago de impuestos a los contribuyentes que no tributaban y que operaban al margen de la ley y así obtener una mayor recaudación, al final de la década de 1990 los ingresos fiscales se habían incrementado muy por debajo de lo que se esperaba; incluso para 1996 habían bajado con respecto a lo que se recaudaba en relación al Producto Interno Bruto en 1980 (véase tabla 2). Esta situación sugiere que las reformas que se llevaron al cabo fueron equivocadas, o bien, insuficientes para poder alcanzar el objetivo establecido.

¹² Ismael Gómez Gordillo, "El Sistema Fiscal Mexicano y su papel en la apertura económica", en *Entorno fiscal de la apertura económica*, p. 18

Tabla 2
Ingresos fiscales de algunos países de la OCDE, 1965-1996 (Porcentaje del PIB)

	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1994	1995	1996	
Unión Europea	21.7	24.1	25.0	26.7	28.8	29.6	29.7	30.1	29.6	30.2
Canadá	24.5	28.2	29.8	28.7	28.7	30.8	29.7	29.9	30.1	30.8
EU	21.1	23.0	21.3	21.0	19.5	19.8	20.1	20.5	20.9	21.5
Corea			15.1	17.3	16.5	18.0	18.9	19.8	20.5	21.1
Japón	14.3	15.3	14.9	18.0	19.3	22.2	12.3	18.1	18.1	18.1
México				13.9	15.1	15.0	14.8	14.2	13.9	13.7

Fuente: Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), *Revenue Statistics 1965-1997*, en David Colmenares Páramo, "La Reforma Tributaria y el Pacto Social", en *El Mercado de Valores*, agosto de 1999, p. 32

Así, se puede observar que para 1996 en México la recaudación había descendido, mientras que la tendencia en la Unión Europea, Canadá, Estados Unidos, Japón y Corea era a la alza. A pesar de que en México hubo reformas importantes en la forma de tributar (como se verá más adelante), no se pudieron erradicar ni aminorar las actividades de la economía informal, que surgían, tal vez, motivadas por el cúmulo de leyes, códigos y reglamentos que tenían que cumplir las micro y pequeñas empresas para operar legalmente. De hecho, en términos generales, los cambios más importantes en materia fiscal y comercial, fueron los siguientes:

- [...] 1) la liberalización del comercio exterior, que incrementa la competencia con mercancías provenientes de otros países, 2) la eliminación de los subsidios que recibían las empresas a través de los precios bajos de los bienes y servicios producidos por el sector público (gasolina, electricidad, combustible, gas natural, etc.), 3) supresión de la mayor parte de estímulos fiscales, 4) aumento del número de contribuyentes incorporando a empresas que antes no pagaban impuestos, 5) la necesidad de cumplir con normas ecológicas, además de las cuotas al Seguro Social, al Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (Infonavit) y al Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), y 6) la influencia de la aceleración de las innovaciones tecnológicas.¹³

¹³ Isabel Rueda Peyro, "Efectos de la política neoliberal sobre las empresas mexicanas" en *Revista Contaduría y Administración*, julio-septiembre de 1997, p. 43. La investigadora aclara que la citada apreciación fue formulada por el entonces funcionario de la Canacintra, Pedro Tello Villagrán.

Esta serie de modificaciones que tenían como objetivo fortalecer la política fiscal y económica del gobierno federal, al incrementar su nivel de ingresos, pusieron en mayores dificultades a la micro y pequeña industria para operar legalmente. La incorporación de la MYPE al pago de impuestos les significó, a las empresas de estos estratos, mayores costos de operación, lo que les ocasionó ser menos competitivas ante la industria nacional y, sobre todo, extranjera. En tales condiciones parecería extraño que el estrato de micro y pequeñas empresas, durante la década de 1990, haya experimentado un crecimiento sostenido.¹⁴ sin embargo "[] lo que sucede es que el autoempleo y la creación de microempresas se convierten en un refugio para los trabajadores despedidos de las pequeñas, medianas y grandes empresas []"¹⁵. De cualquier forma en nuestro país las personas morales y las personas físicas con actividad empresarial (es decir, las empresas) aportan apenas el 38% de la recaudación, en tanto que las personas físicas asaladas e independientes contribuyen con 62%, como se puede observar en la siguiente tabla

Tabla 3
Participación de los Contribuyentes en la Recaudación del ISR

Contribuyentes	Participación (%)
Actividad empresarial	38
Personas morales	30
Personas físicas	2
Impuesto al Activo	6
Personas físicas	62
Total recaudado	100

Fuente: INEGI, *Compendio anual, 1996*, citado en Mariano Latapi Ramírez, *La realidad de los impuestos en México*, p. 11.

Así, la aportación mayoniana es por parte de las personas físicas, además de que como señala Mariano Latapi, "Contrario a lo que generalmente se piensa [] los que laboran en las empresas, los asalados, aportan el 42%, esto es, más de lo que tributan las propias empresas."¹⁶

¹⁴ Como se verá en el capítulo IV de esta investigación

¹⁵ Mariano Latapi Ramírez, *La realidad de los impuestos en México*, p. 11

¹⁶ *Idem*

Es decir, no sólo es que las personas físicas superen en aportación porcentual a los contribuyentes con actividad empresarial, sino que, los asalariados superen también (42% contra 38%) en aportaciones al fisco a las empresas para las que trabajan. Esta situación, en la que las empresas tributan menos que sus trabajadores, no parecería tan lógica si consideramos que, según el INEGI, en 1998 existían más de 3 millones de empresas, lo que nos podría sugerir cierta evasión en materia de ISR por parte de las empresas, ya que algunas suelen manipular el cálculo para así disminuir el monto del impuesto, mientras que los trabajadores (quienes no realizan personalmente el cálculo) pagan lo que realmente les corresponde. De hecho, el índice de evasión fiscal en México es muy alto, cuando en la mayoría de los países desarrollados dicha evasión fiscal es muy baja. Como ejemplo podríamos citar que la tasa de evasión del IVA en países como Nueva Zelanda y Suecia oscila entre el 5.1% y el 5.4%, mientras que en México es del 37.1%, en Ecuador del 38.2% o en Perú del 68.2% (véase tabla 4)

Tabla 4
Tasa de evasión del IVA. Países seleccionados

País	Tasa de evasión IVA neto	País	Tasa de evasión IVA neto
1. Nueva Zelanda	5.1	11. Honduras	35.4
2. Suecia	5.4	12. Colombia	35.8
3. Israel	7.8	13. Hungría	36.3
4. Portugal	14.0	14. México	37.1
5. Suíctica	14.6	15. Ecuador	38.2
6. Canadá	23.0	16. Chile	40.8
7. Chile	23	17. Bolivia	43.9
8. España	26.0	18. Guatemala	52.5
9. Uruguay	29.7	19. Perú	68.2
10. Argentina	31.5	20. Panamá	28.7

Fuente: Medición del cumplimiento tributario y análisis de sus determinantes. C. Silvani y J. Brondolo. IMF-CIAT-1993, en Oscar Guerra Ford, *op. cit.*, p. 37

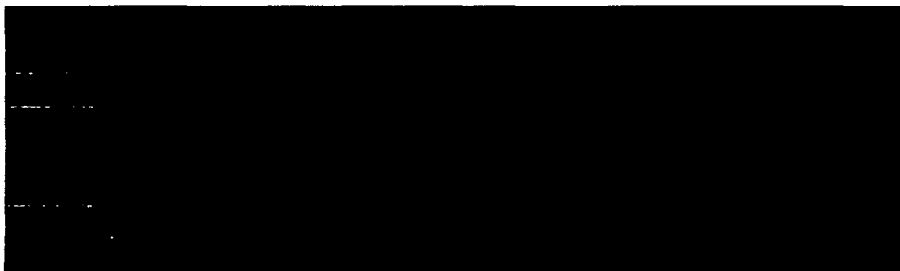
Después de haber revisado someramente la situación de los impuestos y las empresas en México, podemos señalar que la política fiscal implementada en nuestro país ha carecido de

objetivos claros. Al inicio del presente capítulo vimos distintos objetivos de la política fiscal (que pasan desde la protección a la industria hasta la mera obtención de recursos); sin embargo, al parecer las autoridades se han propuesto únicamente aumentar el monto de la recaudación con nuevos impuestos o con aumentos a los existentes sin lograr ampliar la base tributaria o diseñar una nueva forma de allegarse de recursos (como tampoco lograron una disminución en los trámites que se tienen que cubrir para presentar las declaraciones fiscales). La falta de planeación fiscal en México, ni siquiera permitió el objetivo primordial de las autoridades, pues, como señalamos, los ingresos fiscales apenas aumentaron alrededor de 2 puntos porcentuales desde 1980. En efecto, México registra uno de los niveles más bajos en materia de ingresos fiscales totales respecto al PIB¹⁷ a pesar de que es uno de los lugares donde se encuentran las tasas impositivas más bajas.

Ahora revisaremos los regímenes bajo los que pudo tributar, durante la década de 1990, la micro y pequeña empresa ubicada en el sector industrial de las prendas de vestir. Conocer las características generales de cada uno de ellos (requisitos, obligaciones, estímulos) nos podrá ayudar a definir bajo qué condiciones tributaban las MYPE, las desventajas, ventajas, costos que implicaban los diferentes regímenes además del pago de impuestos y el cálculo de los mismos. El siguiente cuadro muestra cuáles fueron esos regímenes y su vigencia.

Cuadro 1

Regímenes Fiscales Opcionales para la MYPE y Vigencia (1990-2000)



Fuente: Elaboración propia con información de la *Ley del Impuesto Sobre la Renta*, años de 1990 a 2000

¹⁷ El porcentaje del PIB que significaban los ingresos fiscales en México para 1998 era del 16.9%, mientras que para E.U.A. era del 29.7%, para Canadá del 36.8%, para Alemania del 37.2%, para Austria del 44.3%, para Bélgica del 46.0% y para Suecia del 51.9%. (OCDE, *Anuario 1997*, p. 38-39)

Aunque el periodo en el que la MYPI dedicada a la confección de prendas de vestir pudo tributar bajo el Régimen de Contribuyentes Menores (hasta 1989) es anterior al de nuestro estudio, consideramos necesario mencionarlo porque al final de la década de 1980 era el que aglutinaba a la mayoría de pequeños contribuyentes y su reforma, a partir de 1990, que restringió la participación de los micro y pequeños empresarios, generó la creación de los que analizaremos a continuación. La reforma a este régimen, el cual desapareció hasta 1998, generó inconformidades y los reclamos de los contribuyentes afectados no se hicieron esperar. Las autoridades se vieron forzadas a crear otro régimen de tributación con características semejantes al recién modificado. Con todo, esta fue la primera evidencia de que las reformas fiscales que se realizaron durante la década tenían como constante la eliminación de regímenes para después crear otros con características similares; demostración de la falta de planificación fiscal.

Al crearse el Repeco en 1998 se eliminó al Régimen de Contribuyentes Menores. Junto con este régimen desaparecieron el Régimen Simplificado, el Régimen de las Personas que Realizan Operaciones Exclusivamente con el Público en General y la Opción para personas Físicas con Actividades Empresariales al Menudeo.

RÉGIMEN DE PEQUEÑOS CONTRIBUYENTES (REPECO)

La MYPI dedicada a la confección de prendas de vestir podía optar por tributar en el Régimen Fiscal de Pequeños Contribuyentes (Repeco), ya que en él se podían ubicar, como su nombre lo indica, las micro y pequeñas empresas pertenecientes a cualquier sector económico, siempre y cuando sus ingresos anuales no rebasaran el monto de \$ 2,233,824 (artículo 119-M LISR 1998). Este régimen entró en vigor el primero de enero de 1998 y sustituyó a los siguientes: Contribuyentes Menores (artículo 115 de la LISR); Opcional con Tasa Efectiva 2.5% Sobre Ingresos (artículo 119-N de la LISR); Recaudación 10% Sobre Adquisiciones (artículo 137-C del Reglamento de la LISR); Microindustria, Transporte y Servicios (Capítulo VI de las Facilidades Administrativas DOF) y Comercio en Pequeño (Capítulo VII Facilidades Administrativas, DOF).

Una de las principales características que presentó este régimen y que constituyó una ventaja para el contribuyente fue que el cálculo del impuesto era más sencillo con respecto a los anteriores. Esto le permitía al micro y pequeño empresario optar por prescindir de los servicios de un

contador, o bien, contratar a un profesional por un costo menor que el que implicaría trámites más complicados.

La mecánica para calcular el impuesto consistía en aplicar una tarifa que oscilaba entre el 0% y el 2.5% sobre los ingresos brutos anuales. El artículo 119-N de la LISR de 1998 señalaba que "[...] la tasa que corresponda se aplicará a la diferencia que resulte de disminuir al total de los ingresos que se cubren en el ejercicio con un monto equivalente a tres veces el salamo mínimo general del área geográfica del contribuyente elevado al año "

Además de que el cálculo del impuesto era sencillo, este régimen presentó otras ventajas. La tasa del impuesto era reducida, tenía pocas obligaciones, por lo cual su manejo fiscal era sencillo, también permitía desglosar el IVA en las facturas que expedían los contribuyentes, lo que sumado a otros requisitos otorgaba al comprobante la propiedad de deducible. Este factor era determinante para que las empresas grandes o medianas adquirieran productos o servicios de los micro y pequeños empresarios del Repeco, ya que si su gasto era respaldado por una nota de consumo o al público en general, al no ser desglosado el IVA como en años anteriores, le significaría un gasto no deducible. Prácticamente durante toda la década (desde 1990 hasta la aparción del Repeco) se le negó a los micro y pequeños empresarios vender sus productos con comprobantes que cumplieran con los requisitos fiscales, lo que los marginaba a vender a pequeños clientes que no estaban interesados deducir de sus impuestos el gasto realizado.

Así, si el micro y pequeño empresario vendía a las medianas y grandes empresas, se incrementaba la posibilidad de aumentar sus ventas y, por lo tanto, sus ingresos (ya que las grandes empresas efectuaban los pedidos más grandes), lo que bien encausado por su administración podía otorgar mayor probabilidad de crecimiento. Ahora bien, si el micro y pequeño industrial únicamente se encuentra facultado para vender a pequeños consumidores que no están interesados en consumir una gran cantidad de productos o servicios¹⁸ sus ventas estarán condenadas a un mercado limitado sin ninguna posibilidad de ampliarlo.

Lamentablemente, en perjuicio de los micro y pequeños empresarios, la opción para facturar con todos los requisitos fiscales desapareció en el año 2000, pues el Repeco fue modificado sustancialmente a 2 años de su surgimiento, lo que eliminó la oportunidad de que micro y pequeños empresarios vendieran a clientes que consumieran en mayores proporciones.

¹⁸ Si estuvieran interesados en aumentar sus compras, lo más seguro es que cambiarían de proveedor a aquel que pudiera proporcionar el comprobante que reuniera los requisitos fiscales de deducibilidad.

Como ya se había comentado, las obligaciones que los contribuyentes tenían al tributar bajo este régimen eran mínimas y de fácil cumplimiento. Estas obligaciones, según el artículo 119-Ñ de la LISR de 1998, eran las siguientes:

1. Solicitar inscripción al Registro Federal de Contribuyentes (RFC)
2. Conservar los comprobantes que cumplieran con los requisitos fiscales de las compras de bienes que realizaran y que fueran usados en su negocio y cuando el precio del bien fuera superior a \$1,200 en 1998¹⁹
3. Realizar un registro de sus ingresos diarios. Si el contribuyente expedía uno o más comprobantes que reuniera los requisitos fiscales que marcaba el Código Fiscal de la Federación y su reglamento, a partir de la fecha en que se expedieron en lugar del registro de ingresos diarios, debería llevar contabilidad simplificada en los términos del artículo 32 del reglamento del referido código
4. Entregar a sus clientes copias de las notas de venta cuando se hubieran realizado operaciones con un valor superior de 50 pesos y conservar originales de las mismas
5. Presentar declaraciones semestrales en los meses de julio del ejercicio al que corresponde el pago, y enero del ejercicio siguiente, conforme lo disponía el artículo 119 de la LISR. Si los contribuyentes expedían uno o más de los comprobantes que reunieran los requisitos fiscales a partir de la fecha en que fueron expedidos se realizarían pagos trimestrales provisionales a más tardar el día 17 de los meses de abril, julio, octubre y enero del siguiente año (mismos que tendrían el carácter de definitivos)

Así, si el micro y pequeño industrial que se dedicaba a la confección de prendas de vestir decidía tributar en este régimen, podía prescindir de los servicios de un contador, ya que como se observa, las obligaciones antes mencionadas no requieren, para su elaboración, de un especialista contable. Esta característica, junto con las otras ya mencionadas, había hecho a este régimen más ventajoso que los que lo precedieron, razón por la cual, durante su vigencia, aproximadamente el 80% de las personas físicas tributaban en él.²⁰

¹⁹ En 1999 esta cifra se modificó a \$ 1,302 y en el año 2000 a \$ 1,604

²⁰ Mariano Latapi, *op. cit.*, p. 17

RÉGIMEN DE LAS PERSONAS QUE REALICEN OPERACIONES EXCLUSIVAMENTE CON EL PÚBLICO EN GENERAL (OPCIONAL CON TASA EFECTIVA 2.5% SOBRE INGRESOS)

Este régimen entró en vigor en enero de 1996 como parte de las Reformas Fiscales contenidas en el decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 15 de diciembre de 1995, en el que se adicionó al capítulo VI del título IV de la LISR la sección III que regulaba dicho régimen.

Este régimen constituyó el antecedente más cercano al Repeco —que entraría en vigor en 1998— aunque no tenía la característica de permitirle al pequeño contribuyente facturar trasladando el IVA. Éste fue creado para aquellos contribuyentes personas físicas que realizaban actividades empresariales (comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas, de pesca o silvícolas, como señala el art. 107 de la LISR de 1997) y que únicamente enajenaban bienes o prestaban servicios al público en general, con ingresos de hasta 77 salarios mínimos anuales y activos de hasta 15 salarios mínimos anuales en el ejercicio inmediato al año anterior.²¹

De acuerdo con el cuadro 1, y con lo mencionado líneas arriba, bajo este régimen pudieron haber inbutado, de 1996 a 1998, las micro y pequeñas industrias de confección de prendas de vestir, pues los requisitos que exigía podían ser cubiertos por las MYPI pertenecientes a cualquier sector. Sin embargo es necesario destacar que tenía una desventaja considerable respecto al analizado anteriormente, ya que aquél permitía que los contribuyentes expedieran comprobantes con el IVA desglosado, mientras que en este no se contemplaba esa posibilidad. Así, si un micro o pequeña industrial de la confección tenía la oportunidad de vender sus productos a un gran centro comercial, no podía llevar al cabo dicha venta de sus productos, pues, con seguridad, el centro comercial le habría exigido un comprobante que cumpliera con los requisitos fiscales para efectos de su deducibilidad. De esta manera se consignaba a los micro y pequeños industriales de la confección a vender sus productos únicamente a otros micro y pequeños empresarios o bien, al consumidor final, con lo que se reducían las oportunidades para incrementar sus ventas y trascender de estrato.

Por otro lado, el cálculo del ISR se realizaba fácilmente, conforme al artículo 119-N de la LISR publicada en 1997, pues a los ingresos obtenidos por la actividad empresarial, sin deducción alguna, se le aplicaría la tasa del 2.5%. Como podemos observar, la mecánica para calcular el ISR bajo este régimen resultaba sencilla, por lo que no representaba un obstáculo real para el pequeño contribuyente.

²¹ El fundamento legal de este régimen se encuentra en el artículo 119 M de la LISR de 1997

Las principales obligaciones de los pequeños contribuyentes bajo el Régimen analizado, de acuerdo con el artículo 119-Ñ de la LISR de 1996, eran:

1. Solicitar su inscripción en el RFC.
2. Conservar los comprobantes de las adquisiciones que debían reunir los requisitos fiscales de conformidad con lo previsto en el código fiscal de la federación.
3. Presentar declaraciones cuatrimestrales en mayo, septiembre y enero, en las que se determinaría el impuesto causado en el cuatrimestre anterior, mismo que tendría el carácter de definitivo.
4. No debía realizar actividades mediante asociación en participación.

Podemos apreciar que las obligaciones para quienes tributaban bajo este régimen no eran excesivas, además de que la sencillez del cálculo del Impuesto sobre la Renta, permitía al pequeño contribuyente realizar por sí mismo el cálculo y el pago posterior del impuesto, lo que evitaba el gasto que implicaría contratar los servicios de un contador. El problema de este régimen fue, como ya se explicó, que inhibía las transacciones comerciales de los micro y pequeños industriales con los medianos y grandes empresarios.

RÉGIMEN SIMPLIFICADO

Este régimen entró en vigor a partir de 1990 con el objetivo de eliminar el de Bases Especiales y de limitar al de Contribuyentes Menores. No obstante que el Régimen Simplificado fue creado con el objetivo de que operara como régimen de transición y de que su vigencia fuera sólo temporal "[...] mientras que los contribuyentes a los que fuera aplicable estuvieran en posibilidades de incorporarse al Régimen General de Ley aplicable a las personas físicas []",²² lo cierto es que sigue vigente hasta nuestros días con características muy diferentes a las de su origen.

En un principio, en este régimen podían declarar de manera opcional todos los pequeños y medianos contribuyentes. Es decir aquellos que hasta 1989 habían tributado como menores y cuyos ingresos por su actividad no habían excedido de los 500 mil pesos en el año anterior; los que

tributaban como contribuyentes mayores, pero que sus ingresos no habían excedido de los 500 mil, los que habían iniciado operaciones y consideraban que sus ingresos no rebasarían los 500 mil pesos; quienes hasta 1989 tributaban bajo el régimen de bases especiales de tribuciones, independientemente de sus ingresos, los que se dedicaban a las actividades agrícolas, silvícolas o de pesca, sin importar el nivel de sus ingresos y, finalmente, aquellos cuya actividad era la edición de libros, periódicos y revistas, también sin límite de ingresos.²²

Las modificaciones a la Ley relativas a este Régimen, en 1991, establecieron la obligatoriedad de permanecer en el Régimen Simplificado a los Contribuyentes cuya actividad fuera la agricultura, ganadería, pesca o silvicultura, autotransporte de carga o pesquera. Así, para las Micro y Pequeñas Empresas este Régimen significó una opción al quedar desamparadas con la eliminación del Régimen de Contribuyentes Menores en 1989. Las facilidades administrativas fueron reservadas año tras año sin tener modificaciones sustanciales hasta 1998.

En efecto, con la entrada en vigor del Repeco en 1998, el Régimen Simplificado se modificó con la intención de reubicar a ciertos contribuyentes que tributaban bajo este régimen. De esta forma, sólo quedaron dentro del Régimen Simplificado aquellos empresarios que tuvieron las siguientes actividades —independientemente del nivel de ingresos— agrícola, ganadera, pesquera o silvícola, autotransporte de carga o pasajeros y los artesanos que excedían de \$2.833.824 (de esta manera este régimen dejó de ser una opción para los micro y pequeños industriales y, como ya se analizó, en el año de 1998 empezaron a tributar bajo el Repeco, un régimen que les otorgaba mayores ventajas). Su fundamento legal se encontraba en el Art. 119-A de la LISR de 1998.

El régimen simplificado fue también una de las opciones que tuvieron las micro y pequeñas industrias de la confección de prendas de vestir durante la década de 1990. Su vigencia (de 1990 a 1998) coincidió con otros regímenes opcionales para los micro y pequeños industriales (como se muestra en el cuadro 1 señalado anteriormente).

²² José Antonio Morfín Villalpando, "Régimen Simplificado", en *Revista Contaduría Pública*, mayo de 1996, p. 38.

²³ Las cifras mencionadas se modificaron año tras año, mientras tuvo vigencia el Régimen Simplificado, pero dichos cambios no fueron trascendentales pues quienes tributaban el año anterior no tenían problemas para hacerlo al siguiente.

Microindustria, Servicios y Transporte

La micro y pequeña industria del sector de las prendas de vestir pudo tributar -en el régimen simplificado- conforme al capítulo 6 de la Resolución que Otorga Facilidades Administrativas a diversos sectores. Los requisitos que debían cubrir los contribuyentes para poder tributar, conforme a este capítulo, eran:

1. Sus ingresos anuales no debían rebasar una cantidad establecida y modificada año tras año.²⁴
2. Que vendieran sus productos o prestaran sus servicios al público en general.

Entre las principales obligaciones que los contribuyentes debían cumplir, de acuerdo con la Resolución de 1996,²⁵ se encontraban.

Inscribirse en el RFC

Llevar cuadernos de entradas y salidas.

Conservar original de las notas de venta entregadas a sus clientes siempre que excedieran de una cantidad establecida.

Presentar un aviso de bienes y deudas.

Enterar el 1% correspondiente al Impuesto Sobre Erogaciones por Remuneraciones.

Pagar el Impuesto al Activo conforme a la relación de bienes y deudas a una tasa del 2%.

De acuerdo con la Resolución que Otorga Facilidades Administrativas, los contribuyentes que no pagaban el ISR eran quienes obtenían una ganancia trimestral que no excedía de un monto equivalente a un salario mínimo elevado al año.

La mecánica para calcular el ISR consistía en tomar la diferencia entre entradas y salidas. Dicha diferencia sería la base a la cual se le aplicaba la tarifa precalculada por la SHCP. La ganancia, una vez localizada en la tabla, indicaba la cantidad a pagar. Estos contribuyentes no estaban obligados al pago del IVA si los bienes que tenían no superaban un monto equivalente a 15

²⁴ Dicha cantidad fue de 200 millones de pesos para 1990, de 300 millones de pesos para 1991, de \$692,368.00 para 1996 y de \$884,596.00 para 1997.

veces el salario mínimo elevado al año o, si los ingresos obtenidos no excedían un monto equivalente a 77 veces el salario mínimo elevado al año. Si los contribuyentes rebasaban estos montos y, por lo tanto, se obligaban al pago del IVA, podían entonces expedir facturas con el IVA desglosado si el cliente lo solicitaba.

Algunas de las ventajas que otorgaba este régimen eran la no presentación de la declaración anual ni de la declaración de clientes y proveedores.

Como podemos observar, este régimen fiscal, al igual que los analizados anteriormente, no presentaba una mecánica complicada para calcular el impuesto y, aunque requería de más obligaciones, éstas no representaban obstáculo alguno para los micro y pequeños empresarios. Este régimen otorgaba la posibilidad de que los contribuyentes pudieran expedir facturas con IVA desglosado, si éstos se obligaban al pago del mismo impuesto al superar los montos señalados en bienes o ingresos. Así, cabía la posibilidad de que algunos pequeños industriales de la industria de las prendas de vestir comerciaran con los grandes almacenes; pero la mayoría de pequeños y la totalidad de los micro difícilmente lograrían esta situación, pues era improbable que tuvieran ingresos superiores a 77 veces el salario mínimo elevado al año o que el valor de sus bienes superara 15 veces el salario mínimo elevado al año. Se eliminaba, entonces, la posibilidad a la mayoría de los micro y pequeños empresarios de realizar transacciones comerciales con los medianos y grandes y, como en otros regímenes ya analizados, se les consignaba a vender sus productos únicamente entre microempresarios o, bien, al consumidor final.

OPCIÓN PARA PERSONAS FÍSICAS CON ACTIVIDADES EMPRESARIALES AL MENUDEO (RECAUDACIÓN DEL 10% SOBRE ADQUISICIONES)

El fundamento legal de este Régimen se encontraba en el artículo 137-C del Reglamento de la LISR, en el que se mencionaba que las personas físicas que realizaran actividades empresariales al menudeo en puestos fijos y semifijos en la vía pública o como vendedores ambulantes, podían optar por pagar el ISR bajo el presente régimen.

La vigencia de la Opción para Personas Físicas con Actividades Empresariales al Menudeo se mantuvo casi toda la década, hasta 1998, cuando entró en vigor el Repeco.

²³ Las obligaciones no sufrieron modificaciones de importancia desde 1990. Esencialmente se mantuvieron.

La mecánica del pago de impuesto estaba también determinada por el artículo 137-C del Reglamento de la LISR. La recaudación era realizada por la persona física o moral que enajenaba mercancías al contribuyente. La recaudación era del 10% del monto total de las adquisiciones que efectuaban y se anotaba por separado en el comprobante respectivo y tenía el carácter de pago definitivo.

Así, los proveedores principalmente (personas físicas o morales que enajenaban mercancías a los contribuyentes) realizaban la recaudación y debían enterar el impuesto recolectado dentro del mismo plazo en que debían efectuar sus propios pagos provisionales del ISR. Debían, asimismo, llevar una cuenta especial del registro de dicho impuesto. En otras palabras, los proveedores se encargaban de realizar el pago del impuesto y libraban al contribuyente de realizar, trámites, cálculos y de pagar servicios a un especialista contable.

Las obligaciones de los contribuyentes que ejercían la Opción para Personas Físicas con Actividades Empresariales al menudeo eran:

- Estar inscritos en el RFC (y manifestarse por la opción del artículo 137-C del Reglamento de la LISR).
- Conservar la documentación comprobatoria de las compras que efectuaban.
- Mantener en su poder copia de la documentación comprobatoria de las compras de las mercancías que tuvieran para su venta al público.

Como podemos observar, las obligaciones no son excesivas ni difíciles de cumplir y, aunque la recaudación del 10% sobre adquisiciones podría haber resultado alta para ciertas actividades empresariales que no tuvieran márgenes de utilidad elevados, se eximia a los contribuyentes de pagar a especialistas y de realizar declaraciones ante la SHCP. Sin embargo, las obligaciones generadas a quienes enajenaban mercancías con estos contribuyentes (de enterar el impuesto recaudado y de llevar en una cuenta especial el registro de dicho impuesto) tal vez inhibía algunas de sus transacciones. Además, no tenían la posibilidad de facturar desglosando el IVA.

Las mismas disposiciones hasta su desaparición en 1998

ESTÍMULOS FISCALES

Si bien la política fiscal del gobierno se caracterizó, en la mayor parte de la década anterior, por diseñar regímenes en los cuales se inhibía el desarrollo de la micro y pequeña industria (al no poder vender sus productos expidiendo comprobantes que tuvieran el IVA desglosado se les condenaba únicamente a vender a clientes pequeños), habría que analizar si uno de los instrumentos fiscales más importantes que tiene como objetivo fomentar un determinado sector de contribuyentes, el estímulo fiscal, fue orientado a la MYPI.

La política de estímulos fiscales en México ha pasado por diversas etapas de acuerdo con el sector industrial y con el estrato de las empresas que en un determinado momento histórico el gobierno juzga necesario apoyar. Así, cuando el país buscaba la estabilidad política y el desarrollo económico, después de la lucha armada que tuvo lugar durante su Revolución, en 1926 se publicó un decreto que buscaba fomentar la creación de empresas nacionales medianas y pequeñas que pudieran competir con las grandes compañías y con las mercancías importadas.

A partir de la década de 1940, y más aún, a partir de la Segunda Guerra Mundial, los estímulos fiscales en México estuvieron encaminados a alentar la sustitución de importaciones y la diversificación de la producción manufacturera. De esta manera, diversas leyes como la Ley de Protección y Control Industrial (1934), la Ley de Industrias de Transformación (1941), y las Leyes de Fomento de las Industrias Nuevas y Necesarias de 1943, 1946 y 1955, otorgaban franquicias diferenciales a la elaboración de artículos no producidos en el país (industrias nuevas) y aquellos de oferta insuficiente (industrias necesarias).

Para 1970 la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias fue abolida y para 1971 se unificó el sistema de incentivos fiscales con base en los Certificados de Promoción Fiscal (Ceprofis) y los Certificados de Devolución de Impuestos (Cedis). Estos certificados eran documentos que otorgaban créditos a los contribuyentes para acreditar su importe contra impuestos. Los objetivos de esta nueva etapa de los estímulos fiscales eran, principalmente, la descentralización industrial, la producción local de bienes de capital y el apoyo a la pequeña y mediana industria. Los Ceprofis se otorgaban con base en el monto de la inversión en activos fijos, en el volumen de empleo generado con motivo de dicha inversión y en el valor de la maquinaria y equipo adquirido de fabricación nacional. En los albores de la década de 1980, la política de los estímulos fiscales se enfocó hacia la concesión de descuentos sobre los precios internos del gas natural, del combustible y de la

electricidad a las empresas que realizaban nuevas inversiones. Para fines de 1987, como resultado del Pacto de Solidaridad Económica se determinó la eliminación de los estímulos y subsidios que otorgaba el gobierno federal mediante los Ceprofis.

Para la primera mitad de la década de 1990, uno de los principales estímulos fiscales era la reducción del Impuesto al Activo (en 1994 dicho impuesto era del 2% y quedaba en 1.8%) Esta disposición fue muy criticada porque, a decir de los empresarios, se trataba sólo de un paliativo y no de una medida efectiva de estímulo que conllevara a la reactivación del mercado interno, puesto que "[...] numerosas empresas enfrentan problemas financieros y de cartera vencida, además el consumo privado mantiene una tendencia de contracción" *26

Al iniciar 1995 el gobierno federal implementó diversos estímulos fiscales para los contribuyentes con el objetivo de propiciar la recuperación económica ante la crisis que se generó a finales de 1994 y se profundizaría durante la primera mitad del año siguiente. Dichos estímulos fueron parte de la Alianza para la Recuperación Económica (1995), la Alianza para el Crecimiento (1996) y, para 1997 se emitió el Decreto por el que se Otorgan Estímulos Fiscales en Diversas Contribuciones, el cual fue publicado el 24 de diciembre de 1996 en el DOF.

En medio de la crisis económica, los estímulos que se pusieron en práctica para 1996 fueron:

- Deducción inmediata hasta del 100% de inversiones de bienes nuevos de activo fijo.
- Acreditamiento contra el impuesto por empleo adicional generado.
- Deducción de automóviles nuevos con base en el 71% del monto original de la inversión.

Se exime totalmente del pago del Impuesto al Activo causado en 1996.

De los enumerados anteriormente, sólo podrían haberse aplicado a las micro y pequeñas industrias el del Acreditamiento contra el Impuesto por Empleo Adicional Generado y el relativo al Impuesto al Activo, pues de acuerdo con el fundamento legal del primero (artículo 3 del Decreto por el que se exime del pago diversas contribuciones federales y se otorgan estímulos fiscales, publicado en el DOF el 1 de noviembre de 1995, y regla 326 de la Resolución Miscelánea Fiscal para 1996), en lo que a contribuyentes beneficiados se refiere, señalaba, entre otros, a las personas

físicas con actividad empresarial y que tributaran en el régimen simplificado de ley. En cuanto al estímulo que eximía del pago del Impuesto al Activo, el fundamento legal de éste (artículo 1 del Decreto citado y reglas 320 a 322 de la también mencionada Resolución) señalaba como principal requisito que los contribuyentes no hubieran excedido de 7 millones de pesos en el ejercicio de 1995.²⁷

El estímulo fiscal del Acreditamiento contra el Impuesto por Empleo Adicional Generado consistía en acreditar contra el ISR un monto equivalente al 20% del Salario Mínimo General elevado al año, vigente durante 1996 en el área geográfica del contribuyente, por el empleo adicional generado entre el 1 de noviembre de 1995 y el 31 de diciembre de 1996.

Para 1997, de acuerdo con el Decreto por el que se otorgan diversos estímulos fiscales en diversas contribuciones del 24 de diciembre de 1996, se puso en práctica un estímulo fiscal en materia de inversiones, consistente en reducir hasta 62.5% de aquellos bienes de activos fijos nuevos, excepto automóviles de forma inmediata, en lugar de aplicar las deducciones que para estos efectos se contemplaban en la LISR. Los otros estímulos fiscales contenidos en el Decreto eran: Exención del Impuesto al Activo durante 1997 a las empresas que en 1996 hubieran obtenido ingresos cuyo monto no excediera de \$8,900,000.00; deducción inmediata de bienes de activo fijo distintos de automóviles; crédito fiscal equivalente al 20% del Salario Mínimo General anual para 1997, por cada empleado adicional generado y, deducción de 71% de las inversiones e automóviles nuevos.

El estímulo fiscal consistente en la exención del pago del Impuesto al Activo continuó hasta el final de la década. Para 1999, el monto de ingresos que los contribuyentes no deberían de rebasar, para acogerse bajo este estímulo, era de 12 millones de pesos, aunque aquellos que tributaran en el Régimen de Pequeños Contribuyentes ya estaban exentos.

En nuestra opinión, la cantidad de estímulos fiscales destinada a las MYPI durante la década de 1990 (únicamente 2) no fue suficiente para impulsar su desarrollo y aún para garantizar su existencia. En efecto, como ya señalamos, los estímulos más importantes estaban destinados a las medianas y grandes empresas, lo que evidencia una falta de planeación fiscal toda vez que los estratos empresariales que menos se apoyaron constituyen el 98% del total nacional.

²⁶ Leticia Rodríguez López, "Estímulos Fiscales a Inversionistas, Respuesta a Micro y Pequeñas Empresas", en *El Financiero*, 11 de diciembre de 1994, p. 5.

²⁷ Los estímulos fiscales restantes estaban dirigidos fundamentalmente hacia las medianas y grandes empresas, pues sus destinatarios eran las personas morales y las personas físicas que tributaran en el Régimen General de Ley.

CONCLUSIONES

Los regímenes fiscales en los cuales pudo inbutar la Micro y Pequeña Industria durante la década de 1990 reflejan que la política fiscal que México busca adoptar ante la globalización económica padece ciertas incongruencias. Se dice que, ante la apertura económica, las tasas impositivas se bajan para fortalecer a la industria nacional y, al mismo tiempo, motivar la inscripción ante la SHCP de las empresas que no tributan y así ampliar al mismo tiempo la base de contribuyentes; pero no obstante que se establecieron regímenes ex profeso para las Micro y Pequeñas Empresas, éstos no tuvieron una planificación adecuada, por lo que lejos de impulsar el desarrollo de estos estratos de empresas, en algunos casos se tradujeron en obstáculos para su crecimiento. Como ejemplo podemos citar el hecho de que ningún Régimen Fiscal, con excepción del Repeco por 2 años y parcialmente el Simplificado, le permitió a las micro y pequeñas empresas facturar desglosando el IVA, lo que las imposibilitó de realizar transacciones con las medianas y grandes empresas. Es decir, sólo podían realizar operaciones entre ellas y al público minorista. Como ya se comentó ampliamente, esta situación las imposibilitó de vender sus productos a los grandes distribuidores y en, general, al público mayorista.

En cuanto a los estímulos fiscales, podemos observar que en México históricamente no han tenido como prioridad, y en la mayoría de las veces ni siquiera como uno de los objetivos, fortalecer a la MYPI. Durante toda la década anterior no existió un solo estímulo fiscal que realmente impulsara la modernización o el desarrollo de las micro y pequeñas empresas. Así, advertimos una inconsistencia más en la política fiscal llevada al cabo por el gobierno federal tendiente, por un lado, a incorporar a las empresas que no tributan (principalmente las pertenecientes al estrato micro) mediante la reducción de las tasas impositivas y, por otro, no generar las condiciones para que su tributación les permita fortalecerse y desarrollarse. De acuerdo con el presidente de la Asociación Nacional de Industriales de Transformación (ANIT) en 2000, Ismael Martínez Villa, el número de micro y pequeñas empresas en México ascendía a más de 3 millones; agrega que el que no estén registradas ante la SHCP o contadas por el INEGI no significa que no existan. Existen porque no tienen otro camino. O son microempresarios (es decir, se auto emplean) o son delincuentes. Prefieren no darse de alta en el Fisco porque eso significa un obstáculo, considera.²⁸

²⁸ Zósimo Camacho, entrevista inédita, diciembre de 2001, archivo *Revista Las Tres*.

Finalmente, consideramos necesaria una reforma fiscal que tenga como una de sus características la ampliación de la base tributaria y la incorporación de la economía informal (principalmente micro empresas) al pago de impuestos; pero, al mismo tiempo, dicha reforma debería contemplar una planificación efectiva de los regímenes para las empresas de los estratos micro y pequeño para que éstos no se queden en la mera recaudación, sino que tiendan a fortalecer y a desarrollar a dichas empresas, que constituyen aproximadamente el 98% de la industria y el comercio nacional.

CAPÍTULO 4
LA LIBERALIZACIÓN
ECONÓMICA DE MÉXICO Y LA
INDUSTRIA DEL VESTIDO

Para poder señalar con mayor precisión cuál fue el contexto económico en el que se encontró la MYPi de la confección de prendas de vestir durante la década de 1990, es necesario determinar y analizar, además de los sistemas financiero y fiscal (examinados por separado en los capítulos segundo y tercero de esta investigación), cuáles fueron los términos comerciales que rigieron la vida económica de este tipo de industrias. Así pues, en el presente capítulo se pretende observar el impacto en la industria de las prendas de vestir de la apertura comercial que se aceleró con la firma de los tratados comerciales y con la penetración de múltiples empresas transnacionales en el mercado mexicano.

Como señalamos en el capítulo primero de esta investigación, la dinámica económica, social y política que caracterizó a la década pasada fue la derivada del proceso de globalización iniciado por nuestro país en 1986¹ pero profundizado en los años noventa. Así, al finalizar la década, México se había convertido en el país que mayor número de acuerdos y tratados de libre comercio había firmado y el que, consecuentemente, tenía más socios comerciales. El número de dichos tratados ascendía a 10² e involucraban a México con 31 países, como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

¹ No obstante que algunos autores se remiten más atrás en el tiempo, la mayoría señala 1986 porque fue el año en que México firmó los acuerdos de la Ronda de Uruguay, con lo que formalizó su entrada al GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*).

² Aunque 1 entró en vigor hasta el año 2001 (el firmado con el Triángulo del Norte) y otro esta aun en proceso de entrar en vigor (el firmado con la Asociación Europea de Libre Comercio).

Cuadro 1

Tratados de Libre Comercio celebrados entre México y distintos países durante la década de 1990

Nombre y año de puesto en vigor	Países que lo conforman
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1994)	México, Canadá y Estados Unidos
Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (1995)	México, Colombia y Venezuela
Tratado de Libre Comercio México-AELC ³ (en proceso de entrar en vigor)	México, Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza
Tratado de Libre Comercio México-Bolivia (1995)	México y Bolivia
Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica (1995)	México y Costa Rica
Tratado de Libre Comercio México-Chile (1999)	México y Chile
Tratado de Libre Comercio México-Israel (2000)	México e Israel
Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua (1998)	México y Nicaragua
Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte (2001)	México, El Salvador, Guatemala y Honduras
Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (2000)	México, Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia.

Fuente: Elaboración propia con información de la Secretaría de Economía.

Los tratados de libre comercio mostrados en el cuadro anterior nos dan cuenta del nivel alcanzado por México en su inserción en la economía global al final de la década. Este proceso, sin embargo, se inició en los años ochenta con el cambio de modelo de desarrollo económico. Es decir, a partir del abandono de la política keynesiana en 1982 y de la adopción del monetarismo (en su particularidad neoliberal), los acuerdos y convenios comerciales se hicieron más frecuentes y significativos⁴. México decidió insertarse en el proceso de globalización económica y generó los acuerdos internacionales, además de las políticas en el interior, que le permitieron.

³ Asociación Europea de Libre Comercio.

⁴ Para un análisis más amplio del cambio en la política económica instrumentada por el país a partir de 1982, véase el capítulo 1 de la presente investigación.

primero, ser parte de los países del GATT y, después, negociar tratados de libre comercio. Las principales actividades económicas internacionales de México durante la década de 1980 fueron las siguientes:

Cuadro 2
Negociaciones Comerciales de México 1982-1990

Año	Negociaciones
1982-1986	Acuerdos de Alcance Periferal en el marco del ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) con Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador
1984	México y Canadá firman un Memorándum de Entendimiento en materia de comercio
1985	México solicita su ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en Inglés)
1986	México Ingresa al GATT y participa activamente en las negociaciones multilaterales de la Ronda de Uruguay
1987	México y EU firman un Entendimiento Bilateral sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión
1988	México y EU renuevan un Convenio Bilateral Textil, existente desde 1975, que permite la exportación de productos textiles y del vestido mexicanos a ese país
1988	México ingresa al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico.
1989	México y EU suscriben un entendimiento para facilitar el comercio y la inversión
1989	México y EU prorogan un convenio siderúrgico firmado en 1984, en el marco de un Acuerdo de Restricción Voluntaria, estableciendo cuotas a las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos por 18 meses adicionales
1989	México Ingresa al esquema de Cooperación Económica del Pacífico Asiático, foro para el análisis de las relaciones económicas de la región
1990	México, Colombia y Venezuela crean el Grupo de los Tres para promover la cooperación e integración entre los tres países y con el resto de América Latina y el Caribe

Fuente: Elaboración propia con información de Herminio Blanco Méndez: *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, pp. 13-14.

Como podemos observar, las negociaciones comerciales de México fueron acrecentándose, de manera acelerada, en número e importancia hasta lograr la primera firma de un TLC. El tipo de negociaciones celebradas por el gobierno mexicano durante esa década

(como las de la Ronda de Uruguay que le dieron la entrada al GATT o las que le permitieron ingresar al esquema de cooperación económica del pacífico asiático) eran impensables antes de 1982, pues el modelo económico (dirigido más hacia el fomento de la producción nacional) era incompatible con la apertura comercial.

Específicamente en materia textil y del vestido, el primer antecedente de la regulación moderna del comercio entre México y Estados Unidos —ahora en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)— podría encontrarse en el Acuerdo Multifibras (AMF) impulsado originalmente por EU y firmado por México en 1974, el cual fue renovado en distintas ocasiones (en 1977, 1981, 1986 y 1991) hasta las nuevas disposiciones del TLCAN.

Aunque el objetivo manifiesto del AMF (suscrito por 41 países hasta el inicio de la década de 1990) era la reducción de barreras al comercio de los textiles para lograr una liberalización gradual y ordenada del mercado, lo cierto era que permitía y regulaba la imposición de cuotas de los países desarrollados —principalmente Estados Unidos— a las importaciones de textiles, de manera que éstas no crecieran más allá del 6% anual. El AMF fue duramente cuestionado por los países exportadores de textiles (la mayoría de ellos en vías de desarrollo), pues la existencia de cuotas iba en contra de las normas del GATT.⁵ En México, los empresarios textiles pugnarón siempre por la derogación del AMF, debido a que éste restringía y limitaba a los exportadores mexicanos, mientras que en el país no había ninguna restricción a las importaciones de prendas de vestir e, incluso, se eliminaban paulatinamente las barreras comerciales a través de la reducción de las tasas arancelarias.

Para 1990 el AMF regulaba el 66% del comercio internacional de textiles. México participaba con el 0.7% de ese total, mientras que Estados Unidos con el 20.7%. El AMF representó una de las prácticas proteccionistas sin paralelo llevadas a cabo por las naciones desarrolladas en contra de aquellas que mostraban ventajas comparativas en la exportación de productos textiles. De hecho, históricamente, la industria textil ha sido una de las que ha recibido mayor protección debido, principalmente, a que constituye una importante fuente de empleo, pues es uno de los principales sectores económicos en todos los países.⁶ El AMF fue el resultado de las presiones de EU, llevadas al cabo inmediatamente después de la Segunda

⁵ El principal objetivo que se planteó el GATT fue la abolición paulatina y sistemática de todas las barreras proteccionistas no arancelarias entre los países miembros. La imposición de cuotas (barreras proteccionistas no arancelarias) por parte de Estados Unidos a los productos de textiles y de la confección, contrastaba con la demanda de ese país de que dichas barreras se abolieran para los sectores industriales en los que era el más competitivo.

⁶ La cadena industrial textil (industria de producción de fibras, industria textil e industria de la confección de prendas de vestir) es la segunda más grande a nivel mundial y es también la que genera el mayor número de fuentes de empleo, sólo superada por la cadena industrial alimenticia (Jesus Rivera Quijano, *La revolución industrial y la industria textil en México*, vol. 1, p. XV).

Guerra Mundial, para lograr acuerdos que protegieran y facilitaran el desarrollo de su industria textil y del vestido.

La principal disposición del AMF que limitó las exportaciones mexicanas de textiles y de prendas de vestir hacia EU desapareció con la entrada en vigor del TLCAN. Indudablemente esta modificación permitió a la industria nacional que a partir de 1994 tuviera, al menos teóricamente, acceso ilimitado al mercado estadounidense. En efecto, las transacciones comerciales de la cadena textil entre México y Estados Unidos se incrementaron de manera aún más importante a partir de la entrada en vigor del TLCAN. De hecho, ningún otro acuerdo o tratado comercial firmado por México ha tenido el impacto en la industria nacional textil y de las prendas de vestir como el celebrado con EU y Canadá.

Así, no obstante el número de tratados de libre comercio firmados por México, en el presente capítulo se privilegiará, para su análisis, al TLCAN porque el mercado creado entre Canadá, Estados Unidos y México es el más grande del mundo. La población total de esta zona de libre comercio superaba los 360 millones de habitantes en 1995 y el PIB ascendía a 6 millones de dólares en el mismo año, lo que representaba aproximadamente el 25% del total mundial.⁷ Además, ningún otro tratado de intercambio comercial celebrado por México en el mundo alcanzaba al final de la década el número y el monto de las transacciones realizadas por México con sus vecinos del norte.

LAS INDUSTRIAS TEXTIL Y DEL VESTIDO EN LA ZONA DEL TLCAN

En materia textil, y principalmente en la industria del vestido, existía una "semi-integración" entre Estados Unidos y México previamente al TLCAN, ya que antes de 1994 el 90% de las exportaciones mexicanas de textiles y confección dirigidas a EU tenían su origen en el programa de maquiladoras (firmado desde 1965). Estas importaciones mexicanas ingresaban al mercado estadounidense bajo el régimen 9802.00.80 de su sistema arancelario, el cual permitía que los impuestos de importación se tasaran únicamente sobre el valor agregado en el extranjero y no sobre los componentes estadounidenses que se utilizaban para el ensamble. Es decir, las prendas de vestir provenientes de México, cuyos componentes (tela, hilo, broches, botones y/o cierres) tuvieran origen estadounidense, recibían un trato arancelario preferencial respecto a los que fueran fabricados en México en su totalidad. Así, el arancel aplicado a los

⁷ Secofi, *Tratado de Libre Comercio: La industria micro, pequeña y mediana*, p. 11

productos de confección que cumplieran con tales características se reducía de 22% a 6%, en promedio.

Incluso el sistema de cuotas de importación establecido en el AMF se había flexibilizado en 1988 al permitir, mediante un régimen especial, que entraran en el régimen arancelario 9802.00.80 los productos de tela estadounidense o de otro país en tanto fuera cortada en Estados Unidos y se exportara lista para ser ensamblada. El objetivo era claro: EU otorgaría cuotas sustancialmente más amplias de los productos de la confección provenientes de México, en tanto dichos productos fueran ensamblados con telas hechas y/o cortadas en Estados Unidos. Es decir, se impulsaba a las firmas estadounidenses de textiles y de confección a través del fomento a la instauración de maquiladoras en México, en detrimento de la industria nacional mexicana.

Esto permitió que las exportaciones estadounidenses de tela hacia México se incrementaran en un 47% entre 1988 y 1990. De esta manera, el déficit comercial bilateral experimentado por EU de aproximadamente 200 millones de dólares en 1990 en el sector de la confección, se vio más que compensado por un superávit de 352 millones de dólares en ese mismo año en el sector textil.⁸ Es decir, la ropa importada por EU proveniente de México, básicamente era de plantas maquiladoras de firmas estadounidenses, las cuales consumían como materia prima exclusivamente tela proveniente de EU.

La industria textil y del vestido en EU

Aún contra los propósitos estadounidenses, sus sectores textil y de la confección han reducido su participación significativamente en la economía durante las últimas décadas (tanto en su contribución al PIB como en los empleos que genera). Una de las causas de esta situación se encuentra en que el mercado principal de la industria textil de EU es, precisamente, su industria de la confección. Esta industria había visto deteriorarse de manera preocupante su competitividad, ya que, como se abundara al respecto más adelante, el principal costo de producción de la industria de la confección es la mano de obra, la cual es muy cara en EU en relación con los países latinoamericanos y asiáticos. Así, el gobierno estadounidense implementó una gran cantidad de barreras arancelarias y no arancelarias, con el objetivo de proteger el

⁸ Francisco Chacón, "Comercio internacional de los textiles y el vestido: reestructuración global de las fuentes de oferta en EE. UU. durante la década de los años noventa" en Buitelaar y Rodríguez (ed.), *Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana*, p. 23.

mayor tiempo posible a su industria. En este sentido, la industria de la confección de prendas de vestir más competitiva (y, por lo tanto, la que representaba mayor peligro para la industria estadounidense) era la industria china, ya que su costo de producción, significativamente menor al de EU, le brindaba la oportunidad de introducir sus productos incluso a este país a pesar de los altos aranceles estadounidenses. Durante toda la década China no logró introducirse en los mercados internacionales como hubiera querido, pues, al no ser miembro de la OMC, sus exportaciones estaban sujetas a cuotas de importación.

Una vez identificado el principal problema que enfrentaba el sector de la confección (el alto costo de la mano de obra estadounidense), la estrategia de Estados Unidos fue, en un principio, diversificar sus lugares de producción, es decir, buscar los lugares, fuera de su territorio, en donde los costos de la mano de obra fueran inferiores. Así, las firmas estadounidenses trasladaron sus operaciones a Japón, Hong Kong, Corea del Sur y Taiwán, sin embargo, los contratos que lograban los estadounidenses con sus contrapartes asiáticas no permitían asegurar que la producción se realizara con tela estadounidense ni necesariamente en plantas de las firmas de EU. A esto hay que agregar lo siguiente:

[] cuando los costos en dicho país de Asia aumentaron y las restricciones a la importación dificultaron el acceso al mercado estadounidense, los contratistas asiáticos buscaron otros sitios con costos de producción más bajos y empezaron a subcontratar en otros países. China, Sri Lanka, Tailandia, India, Indonesia, Malasia, Bangia Desh incursionaron entonces como importantes proveedores. Todo lo anterior se vio reflejado en un incremento muy grande de las importaciones provenientes de los países de Asia y fue, entonces, cuando el «desafío asiático» empezó a tomar forma y surgió la necesidad de contener su emergente poderío económico.¹⁴

Como podemos ver, la estrategia estadounidense no había arrojado los resultados por ellos esperados y tuvieron que realizar un replanteamiento en el diseño y en la ejecución de la estrategia con el objetivo de posibilitar la supervivencia de los sectores confección y textil de EU para los años posteriores. Para empezar, aceptaron el futuro desmantelamiento del sistema de cuotas, la falta de competitividad de su sector de confección (por el alto costo de la mano de obra estadounidense) y reconocieron las ventajas de su sector textil.¹⁵

Así, EU volvió la mirada hacia América Latina, especialmente hacia México y los países de Centroamérica y del Caribe, los cuales contaban con abundante mano de obra barata. De

¹⁴ Ibid. pp. 25-26.

¹⁵ Mientras que en la industria de la confección la mano de obra es el principal componente (y por ello el que mayor costo representa), en la industria textil es la tecnología. Obviamente EU cuenta con la tecnología más competitiva del mundo, de ahí las ventajas de su sector industrial textil.

esta manera, el esquema de producción diseñado por EU para "compartir" con México y otras naciones latinoamericanas, tenía el objetivo implícito de fortalecer a la industria textil estadounidense mediante el diseño de un proyecto que indujera la utilización de telas de Estados Unidos y cancelara la posibilidad de utilizar telas de origen asiático.

Los instrumentos utilizados son varios, desde continuar con la búsqueda de protección en el mercado local mediante el sistema de cuotas que todavía permite el sistema multilateral, hasta el diseño de una reestructuración de sus métodos productivos, incluyendo el mejoramiento de la eficiencia mediante la adopción de nuevas tecnologías y técnicas organizativas y el aprovechamiento de las ventajas comparativas de los países en vías de desarrollo, pero ahora mediante una inversión directa en plantas de producción en esos países, o mediante el otorgamiento de licencias o la subcontratación para el intercambio del producto final, que les asegure un mayor control de los procesos productivos y del origen de las materias primas.¹¹

Es así que EU buscaba proteger a su industria del vestido de las importaciones masivas de ropa que provenían de algunos de los países ya señalados y, al mismo tiempo, pretendía impulsar el desarrollo de ésta creando los mecanismos para impulsar la instauración de maquiladoras de las firmas estadounidenses en países donde la mano de obra fuera barata.

La profundización de las medidas diseñadas por la estrategia estadounidense explica el surgimiento del Programa de Acceso Especial, a mediados de la década de 1980, para "beneficiar" a las exportaciones de los países de la Cuenca del Caribe mediante la reducción arancelaria en Estados Unidos de prendas de vestir provenientes de estos países, siempre y cuando trabajaran con insumos estadounidenses. Poco tiempo después entró en vigor el Régimen Especial, para "beneficiar" a las exportaciones de prendas mexicanas. En estos años se vislumbraba ya el desmantelamiento del AMF, y con él la desaparición de las cuotas a la importación,¹² pero también la posibilidad de que Estados Unidos lograra ampliar su estrategia al firmar un tratado de libre comercio con México.

En efecto, el TLCAN, que establece un régimen que pretende la liberalización paulatina del sector textil y de la confección, constituyó la oportunidad idónea para que la industria estadounidense pudiera tomar ventaja de los bajos salarios del país vecino y competir

¹¹ *Ibid.* p. 26.

¹² La amenaza más importante a la industria textil estadounidense estaba constituida por los países asiáticos, principalmente por China (por su tamaño, su inmensa Población Económicamente Activa y su bajo costo de mano de obra), los cuales podrían exportar sus productos exentos de cuotas una vez que se desmantelara el AMF. Además, fuera de la OMC, China no se beneficiaba de las disposiciones del sistema multilateral de comercio. Sin embargo, la incorporación de este país a la OMC se hacía cada vez más próxima y EU se encontraba en una carrera contra el tiempo, pues necesitaba contar con un esquema que le permitiera atenuar el impacto que representara la liberalización del comercio mundial de los textiles y de la confección.

exitosamente frente a sus rivales asiáticos. Incluso los representantes de los sectores textil y de la confección de EU se encontraban complacidos con lo que estipulaba el tratado, como lo documenta Francisco Chacón, quien señala lo siguiente:

[...] no se cansan de manifestar abiertamente su satisfacción por los resultados obtenidos con el NAFTA¹³. El ATMI [*American Textile Manufacturers Institute*, organización que representa los intereses de los fabricantes de productos textiles estadounidenses] ha señalado que su apoyo al NAFTA obedece a que este se ha constituido en un medio efectivo para incrementar las exportaciones de textiles estadounidenses y para fortalecer la industria nacional en una era de implacable y creciente competencia a nivel mundial. Es más, dicha asociación abogaba también porque el régimen del NAFTA fuera extendido a favor de los países de la ICC [iniciativa de la Cuenca del Caribe]

Por su parte la AAMA [*American Apparel Manufacturers Association*, organización que representa los intereses de los fabricantes de productos de la confección] ha indicado sin ambages que para poder competir con las importaciones provenientes de países con bajos salarios, los manufactureros estadounidenses han debido trasladar parte de su producción a México y a los países de la ICC, pues ello le permite reducir el promedio de sus costos de producción. Su presidente expresamente señaló ante el Congreso de los EU que, con el NAFTA, el objetivo de su asociación había sido modificar las fuentes de la oferta desde el Lejano Oriente hacia el continente americano, pues en este caso había un involucramiento de firmas estadounidenses en el proceso productivo, para concluir diciendo que el NAFTA junto con los países de Centroamérica y del Caribe estaba promulgando este cometido []¹⁴

La satisfacción expresada por estos organismos no podía ser menor, ya que lograron superar el problema que les representaba el alto costo de la mano de obra de su país, al trasladar parte de su producción a México. Además de que EU logró incorporar, amparándose en uno de los objetivos del Tratado que buscaba evitar la triangulación de mercancías, que la regla de origen para las industrias textil y de la confección fuera de "hilaza en adelante"¹⁵. En otras palabras, por lo menos en lo que a la industria textil se refiere se privilegiaba el comercio de la tela estadounidense.

¹³ Siglas de *North American Free Trade Agreement*, nombre oficial del TLCAN.

¹⁴ Francisco Chacón, *op. cit.*, p. 27.

¹⁵ Uno de los objetivos de las reglas de origen era "[...] evitar la triangulación de mercancías, es decir, que un producto que sea fabricado en el resto del mundo no sea comercializado en la zona con las ventajas que concede el Tratado" (Secofi, *Tratado de Libre Comercio La industria micro, pequeña y mediana*, p. 13). Es decir, para que los productos pudieran comercializarse en los 3 países con las ventajas arancelarias que establece el TLCAN, tenían que ser considerados productos originarios de la región. Las reglas para establecer el origen de las cuales se hablara con mayor amplitud más adelante) cancelaron la posibilidad de considerar originarios de la región a los productos de la confección que no utilizaran insumos "de hilaza en adelante" producidos en los países de la zona en sus procesos productivos. Así, si una prenda era fabricada en México, pero con tela proveniente de Asia, el producto no se consideraría originario de la zona y no se comercializaría con los beneficios del TLCAN.

SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA DE LAS PRENDAS DE VESTIR EN MÉXICO EN EL MARCO DEL TLCAN

Después de haber identificado la importancia de la mano de obra mexicana para la industria de la confección de EU, ahora analizaremos las repercusiones del TLCAN en el mismo sector industrial de México

Este tratado, suscrito el 17 de diciembre de 1992 por Canadá, Estados Unidos y México y puesto en vigor el 1 de enero de 1994, tiene como objetivos manifiestos los siguientes:

- a) eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;
- b) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- c) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- d) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;
- e) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- f) establecer los lineamientos para la aplicación y cumplimiento de este Tratado.¹⁶

Como podemos observar, se buscaba establecer los términos y condiciones para una libre circulación de mercancías entre los 3 países firmantes. El tiempo determinado en el que los países "socios" eliminarían todas las barreras, arancelarias y no arancelarias, a la importación de bienes producidos en la región era de 15 años.¹⁷ Así, se espera que para el año 2009 los bienes que se fabriquen en cualquiera de los 3 países miembros circulen en la zona sin que se vean limitados por fronteras comerciales. Al mismo tiempo se buscaba que la zona constituyera un bloque comercial competitivo frente a los bloques formados en otras partes del mundo (entre los que destacan el de los países de la Unión Europea y el de los países de la Cuenca del Pacífico Asiático)

El calendario de la desgravación o eliminación de impuestos fue diferente para cada una de las naciones participantes, ya que los grados de desarrollo de las economías de cada país eran distintos. En la siguiente tabla se muestra el periodo en el que se fueron eliminando los aranceles por país de acuerdo con el TLCAN

¹⁶ Secofi, *Tratado de Libre Comercio*, tomo I, p. 11

¹⁷ Las barreras arancelarias son los impuestos que se pagan al exportar o importar productos de un país a otro. Por su parte, las barreras no arancelarias son las medidas que restringen las importaciones, como las cuotas aplicadas que limitan directamente el volumen o el valor de las importaciones, o las normas sanitarias y fitosanitarias.

Tabla 1
 Calendario de desgravación arancelaria de los países del TLCAN (porcentaje)

	%	%	%	%
México	42	18	38	2
Estados Unidos	84	8	7	1
Canadá	79	8	12	1

Fuente: Sacoñ, *Tratado de Libre Comercio*, Página Web, <http://www.economia.gob.mx/let/distribuidor.jsp?succion=39>, febrero de 2002

La diferencia entre los periodos de desgravación total de cada uno de los países fue uno de los argumentos que más esgrimió el gobierno mexicano ante los opositores al TLCAN en México, pues señalaba que se habían tomado en cuenta las diferencias económicas entre los 3 países y que una desgravación más tardía de las importaciones prepararía a la industria nacional para competir con sus vecinos del norte. Agregaba, además, que se habían tomado las precauciones necesarias pues el tratado preveía salvaguardas¹⁸ en caso de que algún sector industrial resultara dañado por el incremento de las importaciones.

Sin embargo, es preciso señalar que la aplicación de las salvaguardas no soluciona los problemas de los sectores industriales si no se llevan a cabo, a la par, políticas gubernamentales que tiendan al fortalecimiento de la industria nacional. En efecto, la sola aplicación de una salvaguarda tiene un efecto temporal y no puede recurrirse a ella más que una sola vez y, si no se generan las condiciones que permitan desarrollar competitivamente a los sectores industriales, estos volverán a estar inmersos en el mismo problema una vez levantada la salvaguarda.

¹⁸ Las medidas de salvaguarda o de emergencia contempladas por el TLCAN son de dos tipos. **Salvaguarda bilateral.** Para que se suspenda la eliminación de las tasas arancelarias acordadas, o bien, se restablezca la tasa anterior a la entrada en vigor del TLCAN, el daño del sector industrial del país que lo solicite deberá ser consecuencia de la desgravación arancelaria. Puede adoptarse una sola vez y por un periodo máximo de tres años. **Salvaguarda global.** Son las medidas de salvaguarda autorizadas por el GATT. Consisten en la imposición de tasas arancelarias y cuotas, pero los países del TLCAN quedan exentos de la aplicación de una salvaguarda global de alguno de sus miembros, a menos de que sus exportaciones representen una parte sustancial de las importaciones totales del bien en cuestión o contribuyan de manera importante en el daño.

Otro de los aspectos previstos en el TLCAN para proteger a las industrias de la región se encuentra en las Reglas de Origen. Dichas reglas determinan qué bienes se consideran originarios de la región y, por lo tanto, pueden ser comercializados conforme a los beneficios del tratado. El texto del TLCAN señala que sólo se reconocerá como originario de la zona al bien que se produzca en su totalidad en alguno de los 3 países. De no ser el caso, existen 3 criterios para determinar su origen:

- ❖ Criterio número 1 El "salto arancelario" o cambio de clasificación arancelaria establece el proceso mínimo de transformación que deberá sufrir el producto para que al final sea considerado como de la región
- ❖ Criterio número 2 El método de valor de transacción define el contenido regional a partir del precio factura del bien exportado y los precios factura de los insumos importados fuera de la región. El contenido regional debe ser de 60% (con la excepción de que en autos es de 67.5%)
- ❖ Criterio número 3. El método de costo neto determina el contenido regional a partir de la estructura de costos del bien exportado y los precios factura de los insumos importados fuera de la región. Con base en este método el porcentaje del contenido regional exigido asciende al 50%

De manera general, podemos observar que los criterios arriba señalados, establecen el porcentaje de contenido regional del bien y los aranceles que pagará de la parte que se considere no originaria de la región para que al final sea comercializado libremente en cualquiera de los tres países

Es necesario señalar que, específicamente en materia textil y de la confección, el gobierno estadounidense y los organismos de representación de esas industrias en EU (el ATMI y la AAMA) exigían, durante las negociaciones entre representantes de los 3 países para acordar las reglas de origen, que se considerara como tal desde el "algodón en adelante", aunque al final de las negociaciones se optó "de hilaza en adelante". De cualquier manera el establecimiento de la hilaza como regla de origen beneficio a la industria textil estadounidense, pues se canceló la posibilidad de utilizar telas cuyo origen fuera distinto al de los países del TLCAN. Es decir, se cancelaba la oportunidad de que, por ejemplo, la industria de la confección mexicana comprara sus insumos a la industria textil asiática o europea

Así, como se detallará más adelante, a partir de la entrada en vigor del TLCAN se incrementaron las importaciones mexicanas de tela proveniente de EU y se incrementaron

también las exportaciones de prendas de vestir a ese país. Dicho incremento, sumado al del resto de los sectores industriales, se reflejó en la profundización de las relaciones comerciales entre Canadá, EU y México, como podemos observar en la siguiente tabla (2).

Tabla 2
Participación de EU y Canadá en el Comercio de México

Importaciones Mexicanas	1981	1986	1992	1994	1998
De EU	63.8%	67.1%	69.3%	69.0%	74.3%
De Canadá	1.8%	1.8%	1.0%	2.0%	1.8%
Exportaciones Mexicanas	1981	1986	1992	1994	1998
A EU	55.3%	67.3%	76.4%	84.9%	87.8%
A Canadá	3.4%	1.8%	5.2%	2.5%	1.3%

Fuente: José Carlos Ramírez, *Los efectos del TLCAN sobre el comercio y la industria en México*, p. 7

La tabla también nos muestra la indiscutible magnitud de la relación económica establecida entre México y Estados Unidos, muy por encima de la establecida entre México y Canadá (la cual incluso disminuyó) a pesar de la firma del TLCAN. Esto nos da cuenta de la escasa diversificación del comercio mexicano y la creciente dependencia de la economía mexicana respecto a la de Estados Unidos.

La industria de las prendas de vestir

Antes de la entrada en vigor del TLCAN el arancel máximo que enfrentaban los productos textiles provenientes de cualquier parte del mundo para ingresar a Estados Unidos era del 57%, para entrar a Canadá era del 30%, mientras que México imponía a las importaciones de textiles de cualquier país un arancel máximo del 20%, lo que evidentemente reflejaba una desventaja para el sector mexicano y que ocasionó que en 1993 el entonces presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV), Jorge Marín Santillán, contemplara esta situación como uno de los problemas más importantes con los que tenía que lidiar el empresario

de la industria textil.¹⁹ Por otra parte, el arancel con que EU gravaba los textiles mexicanos era de 6.8% para fibras, 6.2% para textiles y 15.3% para confección.

La situación arancelaria a partir de la entrada en vigor del TLCAN (regulada por el Anexo 300-B del Capítulo 3 de dicho Tratado, relativo a la industria textil y de la confección) está determinada por el siguiente periodo de desgravación

Tabla 3
Periodo de desgravación arancelaria de la Industria Textil de los países del TLCAN

País	Inmediata	A 5 años	A 10 años
México	21%	67%	12%
Estados Unidos	31%	58%	11%
Canadá	15%	60%	25%

Fuente: Secofi, *Tratado de Libre Comercio La industria micro, pequeña y mediana*, p. 19

La tabla muestra que el país más protegido de la desgravación arancelaria —en materia de textiles y prendas de vestir— fue Canadá, mientras que Estados Unidos y México tuvieron periodos de desgravación similares, lo que nos sugeriría, de acuerdo con lo establecido oficialmente, que la competitividad de la cadena textil de estos dos países era semejante. Sin embargo, como se abundará más adelante, la competitividad de la industria de la confección mexicana se vio ampliamente superada por la de EU, ya que las firmas estadounidenses tuvieron la capacidad de instalar maquiladoras en todo el territorio nacional e incluso hicieron que la mayoría de las industrias mexicanas se convirtieran en maquiladoras.

En cuanto a las barreras no arancelarias, como ya hemos señalado, con el TLCAN se pactó la eliminación inmediata de las cuotas a la importación que imponía EU. Así, desde 1994 México pudo exportar hilos, telas y prendas de vestir sin restricción de volumen, siempre y cuando fueran productos que cumplieran con lo estipulado en las reglas de origen.

En cuanto a las barreras no arancelarias impuestas por EU a México antes de la entrada en vigor del TLCAN, el 71% de las exportaciones mexicanas de textiles y de la confección a ese país, estaban sujetas a las cuotas estipuladas en el AMF, lo que limitaba la inversión de la industria en maquinaria, planta y canales de comercialización. Por su parte, Canadá no imponía

¹⁹ Patricia Troncoso, "Necesario que la industria del vestido ofrezca una moda mexicana real", *CNIV*, en *El Día*, 5 de abril de 1993, s.p., Archivo Vertical de la Hemeroteca "Miguel Lerdo de Tejada", Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), archivo clasificado R0234.

cuotas a México aún antes de 1994, pero exigía un permiso previo a las importaciones que le permitía frenarlas si lo consideraba conveniente.

Como podemos observar, el férreo proteccionismo del gobierno estadounidense hacia su cadena industrial textil evidenciaba el temor que existía de la competencia que pudieran realizar en este campo industrial los países latinoamericanos, en particular México, ya que el contar con mano de obra abundante y barata lo convertía en un potencial competidor en una industria donde, precisamente, la mano de obra es el elemento más importante. En efecto, desde 1965 Estados Unidos impulsó un acuerdo de fomento a la instauración de maquiladoras de firmas estadounidenses en México; sin embargo, dicho acuerdo no obtuvo los resultados esperados por EU sino hasta la década de 1980, cuando la industria maquiladora ubicada en México adquirió una importancia fundamental en la economía mexicana en detrimento de la industria nacional.²⁰ Así, para 1987, quien fuera presidente de la CNIV, Ruben Alba Ramirez, señaló que los obstáculos que ponían otros países a los productos mexicanos "[...] están orillando a que la industria del vestido se convierta paulatinamente en maquiladora [...]."²¹

Jorge Mattar y Rene Hernández²², identifican dos periodos básicos de las empresas maquiladoras de exportación en nuestro país. El primero tuvo lugar de 1964 a 1973, tiempo en el cual se constituyó y creció de forma irregular sin que lograra un peso significativo en la actividad industrial del país. Durante estos años, el gobierno mexicano veía con cierto recelo la instauración de maquiladoras y sólo comenzó a tolerarlas como una forma de paliar el desempleo en el país. Sin embargo, esta situación cambió a partir de 1974 y hasta finales de la década de 1990 cuando el ciclo de reformas económicas tendió hacia la apertura de las fronteras comerciales. Así, las maquiladoras acrecentaron aceleradamente su importancia en los flujos comerciales, en empleo y en la inversión. Casualmente este periodo coincidió con la profundización de la estrategia estadounidense, explicada líneas arriba, para afrontar la competencia asiática²³.

²⁰ El programa de maquiladoras no había tenido los resultados esperados por EU, principalmente, porque el modelo económico de México de esa época pretendía el desarrollo de la industria nacional y la independencia económica antes que impulsar la instauración de maquiladoras de firmas extranjeras, las cuales eran vistas sólo como un paliativo al problema del desempleo.

²¹ Javier Vazquez, "La industria textil se convierte en maquiladora", en *Excelsior*, 23 de agosto de 1987, s.p., en Archivo Vertical de la Hemeroteca "Miguel Lerdo de Tejada", Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), archivo clasificado R02346.

²² Jorge Mattar es economista y fue coordinador de investigación de la oficina de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en México en el año 2000. René A. Hernández es economista, y era encargado de la unidad de desarrollo social de la oficina de la CEPAL en México en el año 2000.

²³ Jorge Mattar y René Hernández, "Las políticas macroeconómicas y el entorno legal-institucional en la industria maquiladora de exportación de México y Centroamérica" en Buitelaar y Rodríguez, *op. cit.*, p. 209.

[...] La maquiladora surge en el momento en que la suspensión del programa de braceros y la desaceleración de la actividad económica por la crisis empezaban a generar fuertes presiones de desempleo sobre la economía. Se trataba, sobre todo en su primera época, de procesos intensivos en fuerza de trabajo y si bien no contribuyó a la absorción de los desempleados de otras áreas industriales, sí incorporó segmentos potenciales del ejército industrial de reserva que amortiguaron la gravedad del problema []²⁴

La industria maquiladora en México se inició especializándose en el ensamble de productos de la industria de la confección, debido a que son poco sofisticados tecnológicamente y requieren más trabajo obrero, pero, desde la segunda mitad de la década de 1990, además de haberse establecido plenamente en ese sector, también opera de manera muy importante en las industrias, textil, cuero y calzado, automotriz, electrónica y eléctrica, autopartes, muebles, alimentos, químicos, herramienta y equipo, juguetes y artículos deportivos. Sin embargo, los insumos nacionales que consume la industria maquiladora al inicio del año 2000, respecto al total, no llegaban al 3%.²⁵

La cada vez mayor relevancia que ha cobrado el sector maquilador, se puede observar también en que, en un inicio, las empresas maquiladoras se encontraban únicamente a lo largo de la frontera norte de México, pero desde la segunda mitad de la década de 1980 se extendieron ampliamente hacia el interior del país. El apoyo del gobierno federal mexicano fue decisivo para lograr esta situación. En efecto, con el cambio del modelo económico en México, el gobierno dejó de ver a las maquiladoras como un mal necesario para paliar el desempleo y las consideró como la solución a éste. Incluso, impulsó la instauración de "Parques Industriales para Maquiladoras" en la capital del país.²⁶ Así, el número de empresas exportadoras en México superaba los 34 mil y el número de empleos que dependían de la maquila ascendía a más de un millón en ese mismo año, cuando en 1993 apenas era de 540 mil.

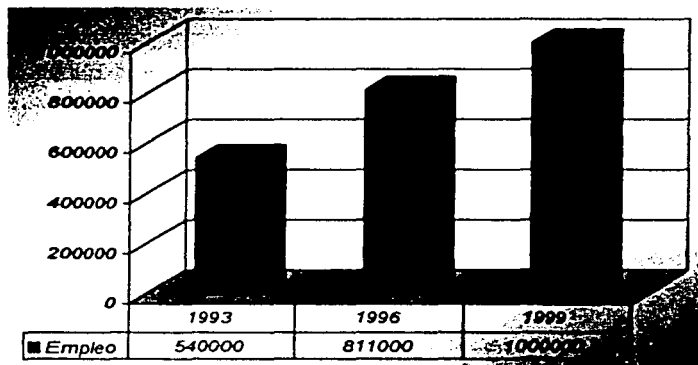
²⁴ Ana Esther Ceceña Martorella, "El peligro de un futuro maquilador", en *Momento Económico*, marzo-abril de 1991, p. 2.

²⁵ Jorge Mañón y René A. Hernández, *op. cit.*, p. 210.

²⁶ Jesús Matus, "Abrió nuevas plantas en el DF la industria del vestido", en *El Universal*, 6 de agosto de 1990, s/p, en Archivo Vertical de la Hemeroteca "Miguel Lerdo de Tejada", Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), archivo clasificado R02346.

Gráfica 1

Empleos dependientes de la industria maquiladora



Fuente: Elaboración propia con información de Gary Gereffi, "La transformación de la industria de la indumentaria en América del Norte. ¿Es el TLCAN una maldición o una bendición?", en Buitelaar y Rodríguez, op. cit., p. 71

La gráfica muestra que el número de empleos dependientes de la industria maquiladora experimentó un aumento importante con la entrada en vigor del TLCAN. Y aunque las autoridades mexicanas señalan como un logro el número de empleos que "genera" esta industria, lo cierto es que, como se abundará más adelante, la mayoría de estos empleos obedecen al bajo costo de la mano de obra mexicana. Así, las firmas estadounidenses podrían dejar de maquilar en México cuando consigan hacerlo en lugares con mano de obra más barata.

Además de los beneficios que adquirirían las firmas estadounidenses al instalar empresas maquiladoras en México, señalados con anterioridad, se agregaban los siguientes: "[...] pueden pagar US\$ 30.00 por semana, otorgar pocos o ningún beneficio, eludir las leyes de EE. UU. que protegen la salud y la seguridad de los trabajadores y luego arrojar los desperdicios al río o acequia local sin tener que preocuparse de las rigurosas normas gubernamentales que existen en EE. UU. [...]"²⁷

En efecto, para las industrias estadounidenses, producir en México podría hacerles incrementar sus utilidades debido al escaso rigor de las autoridades mexicanas en la protección

²⁷ Castelli, 1991, citado en Gereffi Gary, "La transformación de la industria de la indumentaria en América del Norte. ¿Es el TLCAN una maldición o una bendición?" en Buitelaar y Rodríguez, op. cit., p. 70.

del medio ambiente y de los derechos laborales; sin embargo, el bajo costo de la mano de obra mexicana era el principal atractivo para los empresarios estadounidenses de las prendas de vestir, ya que, en una industria donde el principal costo es el salarial, sus productos se presentaban al mercado con precios más competitivos. De hecho, la devaluación mexicana acontecida a finales de 1994 había sido en términos reales de casi un 50% lo que, incluso, había ocasionado que el costo de la mano de obra mexicana fuera uno de los más bajos de América, como lo demuestra el cuadro siguiente.

Cuadro 3
Costos salariales honorarios de maquila en países de Centroamérica y el Caribe
y México (US\$/hora en 1996)

Pais	Costo salarial
Costa Rica	2.04
El Salvador	1.22
Guatemala	1.14
Honduras	1.05
Panamá	1.80
República Dominicana	1.49
México (norte)	1.22
México (sur)	0.95

Fuente: Elaboración propia, con información de Giti Eduardo y Randall Arce, "Los desbalances de los países de la Cuenca frente al TLCAN: la industria de la confección", en Bustelaz y Rodríguez, op. cit., p. 122

Como podemos ver, después de la devaluación, México ofrecía la mano de obra más barata de los países maquiladores de EU de prendas de vestir, de tal forma que en países como República Dominicana y Panamá los trabajadores de las maquiladoras eran mejor pagados que en México.²⁸ Veamos ahora la importancia de la mano de obra en el proceso de producción de prendas de vestir.

²⁸ Esta situación contrasta con los señalamientos de que México ha presentado la "economía más sólida" de la región de Latinoamérica, pues no obstante tener una macroeconomía más estable, el nivel de vida de la población (representado aquí por el salario) es tan bajo, o más, como en los demás países de América Latina.

Cuadro 4
Estructura de costos de las empresas de la confección de prendas de vestir

Costos laborales	54.2
Alquileres	6.7
Energía	4.0
Otros gastos	18.5
Transporte	16.6

Fuente: Giti, Eduardo, 1997, en Aras Randall y Giti Eduardo, "México y la Cuenca del Caribe frente al TLCAN", CEPAL, Página Web <http://www.cepal.org.mx/>, enero de 2002

No obstante que la estructura de costos presentada fue realizada con base en las maquiladoras de países de la Cuenca del Caribe, el cuadro ejemplifica la importancia salarial en el proceso de producción de las prendas de vestir. El interés de los empresarios estadounidenses de trasladar su producción fuera de su país se debe a que en EU el costo de producción se incrementa notablemente al pagar los montos correspondientes a la mano de obra (la mano de obra estadounidense es cara).

Así pues, el costo de producción de la industria de la confección se incrementa si los salarios son altos, ya que este sector industrial depende principalmente de la mano de obra, mientras que en otras industrias (como la textil) la modernización tecnológica los ha llevado a reducir la fuerza de trabajo, en las prendas de vestir se ha necesitado siempre de manos que ensamblen, pues la tecnología más avanzada de esta industria realiza únicamente el corte de las piezas que forman algunas prendas, pero los ensamblajes y los acabados necesitan, siempre, de la mano de obra.

Por todo lo anterior el total de las importaciones estadounidenses de indumentaria confeccionada con materiales de EU (según la cláusula 807-98.02 del Programa de Producción Compartida) aumento de 5,700 millones de dólares en 1994 a 12,800 millones de dólares en 1998. México se convirtió en el principal exportador de prendas de vestir hacia EU. Las plantas de maquila en México triplicaron holgadamente sus exportaciones al pasar de 1,500 millones a 5,100 millones en los años señalados, como se muestra en la tabla 4. Como ya mencionamos, la causa fue el aumento de plantas maquiladoras de las firmas estadounidenses, las cuales habían trasladado parte de su producción a México.

Tabla 4
 Importaciones de Estados Unidos de indumentaria (prendas de vestir)
 proveniente de México.

Total y Régimen Comercial 807 (9802) 1994-1998

Año	Total de indumentaria US\$ millones	Régimen comercial 807/9802 (Trato preferencial arancelario por tratarse de productos fabricados con insumos estadunidenses)	% 807/9802 (Porcentaje del total de importaciones que se efectuaron bajo el régimen 807/9802)
1994	1 594	1 470	92
1995	2 566	2 282	89
1996	3 560	2 967	83
1997	5 050	4 096	81
1998	6 494	5 102	79

Fuente: Gereffi, Gary, op cit., p. 87.

El cuadro muestra que del total de las exportaciones que México realizó a EU la amplia mayoría se efectuó bajo el régimen comercial 807/9802, es decir, se trató de productos fabricados exclusivamente con telas estadounidenses y que se maquilaban en México por el bajo costo de la mano de obra.

Al finalizar la década de 1980 el organismo que representa a los industriales organizados de la industria de la confección en México, la CNIV, señalaba ya los estragos que había ocasionando en ese sector la apertura comercial y el fomento a las plantas maquiladoras de firmas estadounidenses en territorio mexicano. Argumentaba que, aunque el país exportaba más prendas de vestir a Estados Unidos, el 40% de la planta productiva instalada del sector textil se encontraba inutilizada. Esto hacía evidente que el aumento en las exportaciones se debía a las plantas maquiladoras, las cuales sólo utilizaban telas de EU. Esta situación, dijo José Valtés Demar, entonces presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil (Canaintex), "[...] lejos de favorecer la competencia entre productores mexicanos y extranjeros, cancela cualquier posibilidad de desarrollo para la industria nacional, imposibilitada para defender su propio mercado y además castigada constantemente con restricciones que le impiden acceder a los mercados foráneos."²⁹

²⁹ María Angélica García, "Mientras México abre su comercio textil en el extranjero crece el proteccionismo CNIT", en *El Financiero*, 13 de junio de 1988, s.p. en Archivo Vertical de la

A esto tenemos que agregar la importación indiscriminada de ropa proveniente de Estados Unidos y Asia. El país se vio invadido por más de un centenar de marcas que no cumplían con las normas de calidad y que ingresaban de manera irregular al país. Estas prendas procedían principalmente de Corea y Taiwán³⁰ con un precio muy inferior al que ofrecía la industria mexicana, lo cual no significaba un elemento a favor para el mercado nacional. [...] puesto que lo que se está importando son los saldos o sobreoferta [...] que no pudieron ser colocados en el mercado estadounidense por su mala calidad o porque rebasarían las cuotas fijadas en ese país para proteger a su industria nacional [...] ³¹. Así, la CNIV estimaba que para 1990 había perdido al 80% de su mercado frente a la competencia internacional y el 90% de las 8,000 empresas registradas [...] están prácticamente pulverizadas [sic] y sin posibilidades de superarse [...] ³²

De hecho, para subsistir, la industria de la confección en México se ha ido transformando paulatinamente en maquiladora de la industria extranjera. Esta transformación no sólo ha sido para las micro y pequeñas industrias, sino que, incluso, para las medianas y grandes.

El TLCAN aceleró esta situación y convirtió a México, en cuanto a prendas de vestir se refiere, en el país maquilador más importante para EU. En efecto, mientras que al inicio de la década las importaciones estadounidenses de prendas de vestir provenientes de México participaban con el 2.8% del mercado, al finalizar la década lo hacían ya con el 13.5%, como se muestra en la tabla 5.

Hemeroteca "Miguel Lerdo de Tejada", Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), archivo clasificado R02346

³⁰ La importación de ropa que provenía de esos países ingresaba al país no sólo de manera legal, sino que existía una serie de mecanismos informales e irregulares que lograba introducir al país una cantidad no cuantificada de ropa usada y de segunda calidad. Esta situación se agudizó a partir de 1995, cuando proliferaron en el mercado informal los puestos de ropa ingresada clandestinamente al país. Su bajo costo hizo que la población, golpeada por la crisis económica, optara por adquirir estos productos de baja calidad.

³¹ María Angélica García, *op. cit.*, s/p

³² Jesús Mattus, "Perdió el 80% del mercado la industria del vestido, afirman", en *El Universal*, 11 de diciembre de 1990, s/p, en Archivo Virtual de la Hemeroteca "Miguel Lerdo de Tejada", Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), archivo clasificado R02346.

Tabla 5
México, Centroamérica y el Caribe y Asia:
 Evolución de la participación de productos de la confección en el mercado de EU
 1990-1998

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Centroamérica y el Caribe	8.4%	10.4%	11.3%	12.9%	13.4%	15.0%	15.8%	17.0%	16.6%
México	2.8%	3.5%	3.9%	4.3%	5.4%	7.7%	9.9%	11.7%	13.5%
Asia	50.3%	49.4%	45.6%	43.5%	40.0%	34.6%	32.2%	30.2%	28.2%

Fuente: Departamento de Comercio de EU (MAGIC) en Eduardo Giti y Arco Randall, op. cit., p. 120

Como podemos observar, a raíz del TLCAN se incrementaron las transacciones comerciales entre México y Estados Unidos. De hecho, las autoridades mexicanas no dejan de señalar como un éxito el incremento de las exportaciones que realiza la industria del vestido hacia EU. Sin embargo, no determinan qué cantidad de estas exportaciones corresponde a la industria nacional y qué cantidad a la maquiladora. De la misma manera, cuando hablan de la creación de nuevas micro y pequeñas empresas de este mismo sector industrial, no señalan si éstas trabajarán como maquiladoras de las firmas extranjeras. La disminución de las importaciones estadounidenses provenientes de los países de Asia coincidió con la salida de las maquiladoras de ese continente y su instalación en México y Centroamérica y el Caribe, países donde la mano de obra es más barata y pueden asegurarse de que la totalidad de los insumos utilizados en el proceso de producción serán estadounidenses. El número de empresas por estratos del sector prendas de vestir ha variado de la manera en que se muestra en la tabla 6, pero, aunque no se señala qué porcentaje de ellas es maquiladora, esto se puede inferir si confrontamos las exportaciones de prendas de vestir de maquila realizadas por México contra las de la industria nacional (ver tablas 7 y 8).

Tabla 6
 Número de establecimientos del Sector Prendas de Vestir
 por estrato y personal ocupado

Estratos industriales	1994		1999		Cambio en establecimientos
	Establecimientos	Personal ocupado	Establecimientos	Personal ocupado	
Micro (1 a 15 trabajadores)	20,571	47,134	22,138	61,181	7.61
Pequeña (16 a 100 trabajadores)	1,561	60,804	2,342	93,221	50.03
Mediana (101 a 250 trabajadores)	292	44,122	570	89,752	95.2
Grande (251 trabajadores en adelante)	136	57,563	387	212,947	184.55
Total	22,560	209,623	25,437	457,101	12.75

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, Censos Industriales Industria Textil, años 1994 y 1999

Evidentemente, el número de establecimientos durante esos 5 años aumentó de manera considerable (12.75% en total). El incremento más cuantioso fue el que se ubicó en el estrato de las grandes empresas las cuales crecieron en el orden del 184.5% contra sólo el 7.6% de las micro —el estrato más numeroso—. Asimismo, el personal ocupado por la gran industria aumentó en 118.05% al pasar de 209,623 a 457,101. En nuestra opinión, el crecimiento en el número de industrias de la confección de prendas de vestir tuvo como razón principal la instauración de plantas maquiladoras en nuestro país. No es extraño que el estrato que más creció haya sido el de la industria grande, toda vez que la mayor parte de las maquiladoras de firmas de EU son de ese estrato. Veamos ahora las tendencias en las exportaciones realizadas por el sector prendas de vestir (maquiladoras y no maquiladoras).

Tabla 7

Exportación del Capítulo 61, Prendas y Complementos de Vestir de Punto³³

Año	Maquila	Resto	Total	% Maquila
1993	532,041	139,079	671,120	79.27
1994	1,154,182	201,526	1,355,708	85.13
1995	4,354,792	1,176,111	5,530,903	78.73
1996	7,153,284	2,532,068	9,685,352	73.85
1997	11,781,313	4,398,583	16,179,896	72.81
1998	15,078,822	7,397,792	22,476,614	67.08
1999	19,964,087	9,319,028	29,283,115	68.17

Fuente: Elaboración propia con información del Anuario Estadístico del Comercio Externo de los Estados Unidos Mexicanos del INEGI, 1993-1999. Citas en miles de pesos.

Tabla 8

Exportación del Capítulo 62, Prendas y Complementos de Vestir Excepto los de Punto

Año	Maquila	Resto	Total	% Maquila
1993	2,223,701	230,730	2,454,431	90.59
1994	3,287,232	405,039	3,692,271	89.03
1995	8,605,111	1,677,946	10,283,057	83.68
1996	13,943,022	3,409,945	17,352,967	80.34
1997	20,532,811	6,277,433	26,810,244	76.58
1998	26,981,471	9,691,451	36,672,922	73.57
1999	31,119,821	11,731,843	42,851,664	72.52

Fuente: Elaboración propia con información del Anuario Estadístico del Comercio Externo de los Estados Unidos Mexicanos del INEGI, 1993-1999. Citas en miles de pesos.

Como podemos observar, no obstante que disminuyó el porcentaje de las exportaciones de las prendas de vestir realizadas por la maquila, el número de esta supera ampliamente al de las marcas mexicanas. En nuestra opinión, lo que ocurrió fue que las exportaciones de estas

³³ De acuerdo con la clasificación que realiza el INEGI de toda la planta industrial de México, al sector de la Confección de Prendas de Vestir le corresponden los capítulos 61 y 62. En el primero quedan comprendidos los artículos de Punto y en el segundo el resto.

últimas también se incrementaron al "beneficiarse" de la desgravación arancelaria para los países del TLCAN. En la tabla 9 se muestra el porcentaje de arancel efectivamente pagado por las importaciones estadounidenses de prendas de vestir provenientes de México, que le dio mayor competitividad a sus productos respecto a los de otros países exportadores de prendas de vestir y que ha propiciado el aumento de las exportaciones mexicanas hacia EU

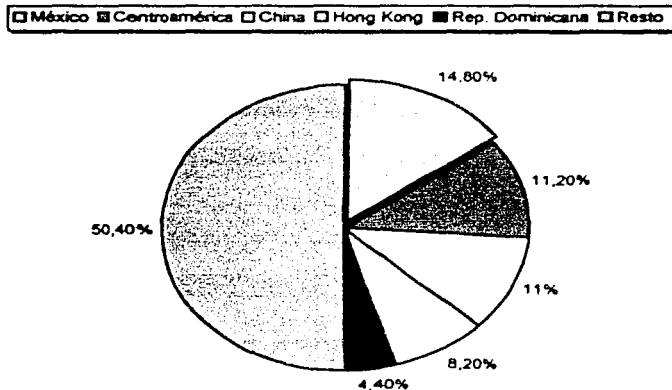
Tabla 9
Arancel efectivamente pagado por las exportaciones a EU Varios países

México	17.1%	4.9%	0.4%
China	14.3%	12.6%	12.6%
Países de Centroamérica	19.5%	9.8%	9.1%
República Dominicana	20%	8%	7.2%

Fuente: Jorge Mattar, "Inserción internacional y desempeño productivo de la confección en México después del TLCAN: dos caras (¿antagónicas?) de la misma moneda", CEPAL, 2001

El cuadro describe el trato preferencial arancelario de EU hacia México, en el marco del TLCAN, el cual incrementó, como ya se señaló, el porcentaje de las importaciones estadounidenses de prendas de vestir provenientes de México, puesto que éstas pasaron del 2.8% en 1990 al 14.8% en 1999 (véase gráfica 2).

Gráfica 2
Composición porcentual por origen de las prendas de vestir que importa EU



Fuente: elaboración propia con información de Jorge Mattar, "inserción internacional y desempeño productivo de la confección en México después del TLCAN: dos caras (¿antagónicas?) de la misma moneda", CEPAL, 2001.

No obstante que las importaciones estadounidenses de prendas de vestir tienen un origen diverso, México es el país que, por sí solo, exporta más productos de la industria de la confección a EU que ningún otro. Así, supera a la región de Centroamérica (de la que exportan a EU 5 países) y a China (el principal competidor de EU en el ramo con 1,200 millones de habitantes, 9,600 millones de kilómetros cuadrados de territorio y con un crecimiento sostenido del PIB a lo largo de la década de más del 10%).

CONCLUSIONES

El presente capítulo nos muestra que aun con 10 tratados de libre comercio que involucran a más de 31 países de diferentes continentes, el comercio mexicano tiende a

integrarse principalmente a las dinámicas del TLCAN y, específicamente, a las de la economía de Estados Unidos, toda vez que las transacciones comerciales entre México y Canadá han crecido apenas por arriba de la tendencia mostrada antes del tratado.

La regulación del comercio en materia de textiles y prendas de vestir, en el marco del TLCAN, ha permitido a México incrementar el número de exportaciones de estos sectores hacia el vecino del norte y ha mantenido el crecimiento de establecimientos y personal ocupado en estas industrias, sin embargo, la integración de las mismas al mercado global ha sido subordinada a la estrategia de Estados Unidos para proteger a sus industrias del ramo de la competencia asiática. Cuando las industrias textil y de la confección mexicanas pudieron constituirse como una competencia serena de sus contrapartes estadounidenses (antes de la segunda mitad de la década de 1980), el gobierno de EU ejerció un proteccionismo inflexible y fomentó la instauración de plantas maquiladoras de sus empresas en países de mano de obra barata. Con ello buscaba asegurar el mercado y la expansión del mismo de su industria textil, al tiempo que mantenía una estructura de costos competentes para su industria del vestido. La firma del TLCAN, en cuanto a textiles y prendas de vestir se refiere, profundizó la estrategia estadounidense en nuestro país.

La industria maquiladora ha sido convertida en los discursos oficiales en sinónimo de fuentes de empleo. En un inicio, el impulso dado a estas empresas tenía como objetivo paliar el desempleo, sin embargo, ahora trata de ofrecerse como la solución al desempleo y cada vez más crece el porcentaje de puestos de trabajo que dependen de esta industria. En el caso de las prendas de vestir, las maquiladoras subordinaron a las marcas mexicanas y, de hecho, empresas de todos los estratos se convirtieron en maquiladoras de las empresas extranjeras con tal de no desaparecer. Sobra decir que los insumos que ensamblan los mexicanos son, en un 97%, estadounidenses y que la mayor parte de las utilidades se van al país del norte.

Ahora el panorama de las industrias textil y de la confección mexicanas podría complicarse en demasía con el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio. La estrategia estadounidense ha funcionado y la otrora amenaza industrial de manufacturas tendrá mucho más mano de obra y más barata que la mexicana. Las firmas estadounidenses podrían decidir trasladar sus plantas maquiladoras de nueva cuenta al continente asiático, ahora a China, y dejar a miles de personas sin empleo y con una industria nacional desmantelada. La situación "privilegiada" de México podría revertirse en los próximos años.

Las micro y pequeñas industrias de la confección de prendas de vestir se han convertido, casi en su totalidad, en maquiladoras de las grandes empresas, en su mayoría extranjeras, pero también mexicanas, que trabajosamente tratan de repeñer el esquema que les

ha funcionado a las extranjeras. Para las grandes empresas la subcontratación —el dar el trabajo a otra empresa "independiente" (micro, que en su mayoría es familiar)— les evita cumplir con prestaciones y obligaciones de los patrones para con sus trabajadores que marca la ley y los costos salariales se reducen. Es muy difícil que las micro y pequeñas industrias de las prendas de vestir desaparezcan (lo que existe es una rotación impresionante) porque son necesarias (más del 97% del total de empresas del ramo pertenecen a estos estratos) ya que generan una importante cantidad de empleos (generan los empleos que dejan de crear las grandes)³⁴ y producen la mayoría de prendas de vestir que se consumen en el país (aunque no vayan con su firma); pero tampoco es factible que trascendan de estrato mientras estén en desventaja estructural ante las firmas extranjeras.

³⁴ En efecto, como ya se dijo en el capítulo 2 "El financiamiento a la Micro y Pequeña Industria de las Prendas de Vestir", las micro y pequeñas industrias generan aproximadamente el 98% del total de los empleos en México y en el mundo. Además de que en periodos de crisis económicas, cuando quiebran las grandes empresas, el autoempleo se convierte en la principal fuente de ingresos de millones de familias

CONCLUSIONES GENERALES

Como ya se mencionó, fue a partir de 1982 cuando el gobierno mexicano sustituyó a la política económica que se aplicaba en el país por aquella que dictaba la apertura comercial y la no intervención del Estado en la economía. El cambio de modelo económico propició la implantación de una serie de reformas que tenían como objetivo incorporar a México en el proceso de globalización económica. Estas modificaciones en materia política, económica e, incluso, social fueron profundizadas por el Estado mexicano en la década de 1990. Así, en términos económicos México dio por terminado el proteccionismo industrial e inmediatamente abrió sus fronteras para que la industria extranjera tuviera libre acceso al mercado mexicano. La apertura comercial provocó cambios importantes en el ámbito financiero y fiscal en el que confluían las empresas mexicanas. En efecto, la política económica adoptada implicó la construcción de un nuevo marco fiscal y financiero en el país que estuviera acorde con las disposiciones formuladas por el gobierno federal para la liberalización de los sectores económicos.

El impacto de estas modificaciones en el sector dedicado a la confección de prendas de vestir, concretamente en las micro y pequeñas industrias que conforman dicho sector fue el siguiente:

En materia de financiamiento fueron casi nulas las posibilidades para que una empresa de estos estratos pudiera obtener crédito de una institución que formara parte del Sistema Financiero Mexicano, ya fuera Banca de Desarrollo, Banca Comercial o Institución Financiera No Bancaria. Sin embargo es preciso señalar que las instituciones que formaban parte de la Banca de desarrollo, principalmente Nafin, se constituyeron a lo largo de la década como la única opción para que estas empresas pudieran allegarse de recursos. La dinámica neoliberal que se presentaba en el país

obligó al Estado a abrir este sector, el de la Banca de Desarrollo, a la participación privada. Por consecuencia, Nafin, la única institución a nivel nacional que tenía como objetivo financiar a la MYPE, fue transformada en 1989 como banca de segundo piso, y aunque esta transformación permitiría, según las autoridades, financiar a un mayor número de micro y pequeños empresarios, lo cierto fue que para el año 2000 Nafin atendía a un número menor de empresas de las que atendía en 1990.

El Bancomext, la otra institución a la cual podía recurrir la MYPE para solicitar financiamiento –al menos teóricamente–, fue transformado en banca de segundo piso al finalizar la década de 1980. En nuestra opinión, el correcto funcionamiento de este banco hubiera contribuido a equilibrar la balanza comercial, ya que si se hubieran fomentado las exportaciones que necesitaba el país se hubiera contrarrestado el efecto de las importaciones masivas que se realizaban a consecuencia de la apertura comercial. Lamentablemente, como se documentó en la presente investigación, esta institución otorgaba financiamiento únicamente a los que ya exportaban, por lo cual a lo largo de la década no contribuyó a ampliar el número de establecimientos que podían vender al extranjero. Al contrario, al igual que Nafin, en el año 2000 sólo atendió al 50% de las empresas de las que atendió en 1990.

En nuestra consideración las modificaciones que se llevaron a cabo en la forma de operación de la Banca de Desarrollo propiciaron que el principal objetivo de estas instituciones¹ no pudiera cumplirse. Al operar como banca de segundo piso, el intermediano financiero –la banca comercial– era el que asumía el riesgo, por lo cual era este quien decidía a quien se le otorgaba el crédito, así como el monto del préstamo. Así, el crédito a las MYPI fue obstaculizado por los intermedios financieros, quienes estaban más interesados en incrementar sus utilidades que en fomentar el desarrollo de estas empresas en el país.

Así pues, creemos indispensable que la banca comercial y los IFNB –Instituciones de Factoraje Financiero, Arrendadoras Financieras, Uniones de Crédito y Almacenadoras– consoliden sus actividades financieras para que las MYPI puedan tener mayor probabilidad de allegarse de financiamiento, debido a que en esta investigación quedó demostrado que la mayoría de las MYPI de la confección de prendas de vestir carecieron de alternativas reales para allegarse de recursos.

En cuanto a materia fiscal se refiere, en la investigación se señaló que el estado de la MYPI al inicio de la década de 1990 era la de evasión de impuestos. Las reformas fiscales que se

¹ Estas instituciones tienen como objetivo fomentar e impulsar el desarrollo industrial del país.

realizaron durante esta década tenían como objetivo aumentar los ingresos tributarios. En función de esto se planearon estrategias para lograr incorporar a aquellos que no pagaban impuestos mediante la adición de regímenes especiales para los micro y pequeños empresarios. Estos regímenes se caracterizaron por otorgar un trato preferencial en el que estaba implícita la simplificación tributaria. La mayoría de estos regímenes, con excepción del de Pequeños Contribuyentes durante el periodo 1998-2000, inhibía el crecimiento de las empresas al restringirles sus ventas únicamente a clientes menores.

La investigación nos permitió establecer que, de los diferentes regímenes para la tributación de las MYPI vigentes a lo largo de la década, ninguno fue un verdadero promotor del desarrollo de estas industrias, pues tenían únicamente como objetivos la simplificación tributaria y el incremento de los ingresos tributarios, y en muchos casos tampoco eso se conseguía. En efecto, el análisis realizado en esta investigación de los distintos regímenes en los que pudo tributar la MYPI de la confección de prendas de vestir durante la década de 1990, nos señala la ineficiencia de estos para incentivar el desarrollo de la microindustria.

En nuestra opinión, el impulso a los estratos micro y pequeño de la industria mexicana no puede prescindir de una reforma fiscal que contemple un régimen para este tipo de empresas donde, además de la simplificación de los trámites, fomento, por ejemplo, las transacciones comerciales entre grandes y pequeñas empresas, al permitirsele a estas últimas facturar con IVA desglosado, lo que contribuiría a que los micro y pequeños empresarios incrementaran sus ventas y, por lo tanto, sus oportunidades para desarrollarse.

Finalmente, la investigación demostró que cuando México comenzó a liberalizar el comercio la totalidad de la industria del vestido no estaba en condiciones de competir con éxito con las firmas extranjeras (principalmente estadounidenses). De hecho, las condiciones en que se realizó dicha liberalización no favorecieron a la cadena industrial textil mexicana, pues el éxito y el fortalecimiento de las industrias textil y del vestido estadounidenses frente a la de los países asiáticos se dio en detrimento de las industrias locales de México y de algunos países más de Latinoamérica. En efecto, como se explicó en el último capítulo, la estrategia industrial de Estados Unidos consistió básicamente en incentivar mediante aranceles las importaciones provenientes de México siempre y cuando fueran productos hechos con tela estadounidense o de maquiladoras de firmas de EU. Con esto, además de promover a su cadena industrial textil, la Unión Americana aprovechó la mano de obra mexicana para bajar sus costos de producción.

Como pudimos observar, no obstante que, teóricamente, la cantidad de tratados de libre comercio celebrados por México (10) nos señala que los productos mexicanos podrían ser colocados en 31 países, lo cierto fue que el escaso acceso al financiamiento, la inexistencia de un régimen fiscal que promoviera el desarrollo de las pequeñas industrias y las condiciones en las que se pactó la liberalización de la industria, hizo que la MYPI de la confección de prendas de vestir mexicana tendiera a desaparecer o a convertirse en maquiladora de las firmas extranjeras. Al final de la década, los empleos generados por esta industria dependían casi absolutamente de la maquila. Por lo tanto, podemos prever una crisis en estos sectores industriales en los próximos años, cuando las firmas estadounidenses puedan trasladar sus plantas maquiladoras a los países asiáticos, principalmente a China (donde la mano de obra es aún más barata), y dejen prácticamente desmantelada a la cadena industrial textil de México y de otras naciones latinoamericanas.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBA, Carlos (coord.), *Historia y desarrollo industrial de México*, México, Confederación de Cámaras Industriales, 1988, 339 pp
- ALBA, Víctor, *El industrialismo: su historia y sus problemas*, México, SEP, 1950, 136 pp
- ALONSO HERRERO, José Antonio, *Mujeres maquiladoras y microindustria doméstica*, México, Fontamara, 1991, 180 pp
- ÁLVAREZ, Alejandro, *La crisis global del capitalismo en México 1968-1985*, México, Era, 1987, 178 pp
- ARRIOLA WONG, Carlos, *Los empresarios y el Estado (1970-1982)*, México, Coordinación de Humanidades UNAM-M. A. Porrúa, 1988, 294 pp
- BANCOMEXT, *Informe Anual*, México, años 1990 a 2001
- BANXICO, *Indicadores económicos*, años 1990-2000
- BASÁÑEZ, Miguel, *El pulso de los sexenios 20 años de crisis en México*, México, Siglo XXI, 1990, 412 pp
- BLANCO MENDOZA, Hermínio, *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, FCE, México, 1994, 281 pp
- BUITELAR y RODRÍGUEZ (ed.), *Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana*, México, CEPAL-BID-INTAL, 2000, 237 pp
- BUSTAMANTE GUTIERREZ, Alejandro, AZCARRAGA, Gastón, et al., *Los empresarios y la modernización económica de México*, México, Porrúa, 1991, 307 pp
- CALVO, Thomas y MÉNDEZ, Bernardo (coord.), *Micro y pequeña empresa en México*, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, 1995, 273 pp
- CANOVAS, Cue, *Historia social y económica de México (1521-1824)*, México, Trillas, 1991, 421 pp
- CARMONA, Fernando, et al., *El Milagro Mexicano*, México, Nuestro Tiempo, 1980, 403 pp

- CARRILLO FLORES, Antonio et al., *Medio siglo de la Banca de Desarrollo. Nacional Financiera 1934-1984. Testimonios de sus directores generales*. México, Nafin, 1985
- CEVALLOS, Adalberto. *La economía mexicana en el contexto de la globalización*. México, Universidad Veracruzana, 1997, 231 pp
- CNIV, *Datos monográficos de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, s.f. s/f. s/p*
- DABAT, Alejandro (coord.), *México y la globalización*. México, UNAM, 1994, 287 pp
- DÁVILA ALDÁS, Francisco R., *Del Milagro a la crisis. la ilusión, el miedo y la nueva esperanza. Análisis de la política económica mexicana 1954 1994*. México, Fontamara, 1995, 429 pp.
- DEROSS, Flavio, *El Empresario Mexicano*, México, UNAM, 1997, 516 pp
- ELOSUA DE JUAN, Marcelino. *Diccionario Empresarial Capital*, España, Ed. LID, 1997, 863 pp
- EROSSA MARTÍN, Victoria. *Obstáculos y oportunidades para la modernización tecnológica de la pequeña y mediana industria Aspectos tecnológicos de la modernización industrial de México*, FCE, México, 1995
- FLORES OLEA, Victor y MARIÑA FLORES, Abelardo, *Crítica de la Globalidad*, México, FCE, 1999, 593 pp
- GARCÍA DE LEÓN CAMPERO, Salvador, *La micro, pequeña y mediana industria ante los retos de la competitividad*, México, Diana, 1993, 242 pp
- GILLY, Adolfo, *Nuestra caída en la modernidad*, México, Juan Boidó i Clement Editores, 1988, 154 pp.
- GONZÁLEZ CASANOVA, Pablo, *La democracia en México*, México, Era, 1989, 333 pp
- HABER H., Stephen, *Industria y desarrollo La industrialización de México 1890-1940*, México, Patna, 1992, 278 pp
- HERNÁNDEZ LAOS, Enrique, *La productividad y el desarrollo industrial en México*, México, FCE, 1985, 448 pp.
- HUERTA, María Guadalupe, *La apertura del Sistema Financiero Mexicano en el contexto de la desregulación financiera mundial*
- IMCP-Academia de Estudios Fiscales de la Contaduría Pública, *Entorno fiscal de la apertura económica* México, 1994, 210 pp
- INEGI, *Censo Industrial Industrias manufactureras, extractoras y electricidad*, México, 1994
- INEGI, *XII Censo económico Censo de Servicios. Servicios Financieros*, México, 1994
- JAIME, Edna, et al., *Lo hecho en México. Empresas mexicanas y apertura comercial*, México, Cal y Arena, México, 1993, 260 pp
- LATAPI Ramírez, Manano, *La realidad de los impuestos en México*, México, Sico, 1996, 140 pp

- LAVIN, Lydia y BALASSA, Gisela, *Museo del traje mexicano*, Vol. 1 "El mundo prehispánico", Vol. 2 "El siglo de la Conquista", Vol. 3 "El siglo del barroco novohispano", Vol. 4 "El siglo de las luces" México, Clio-Sears, 2001.
- LEYCEGUI, Beatriz y FERNÁNDEZ DE CASTRO, Rafael (coord.), *¿Socios naturales? Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, Pomúa-ITAM, 2000, 666 pp
- LIZANO, Eduardo, *La reforma financiera en América Latina*, México, Centro de Estudios Latinoamericanos, 1993, 205 pp
- MANCHÓN F., NOVELO F. y LERMAN A., *Integración Unión Europea, TLCAN y Mercosur*, México, UAM-X, 2000, 264 pp
- MARGAIN MANATAU, Emilio, *Nociones de política fiscal*, México, Pomúa, 1994, 243 pp
- MÁRQUEZ B., Viviane (coord.), *Dinámica de la empresa mexicana*, México, El Colegio de México, 1979, 442 pp.
- MARTÍNEZ DEL CAMPO, Manuel, *Industrialización en México*, México, El Colegio de México, 1985, 493 pp
- MARTÍNEZ DOMÍNGUEZ, Guillermo et al., *Nacional Financiera ante el siglo XXI El pensamiento de sus directores generales. LX aniversario de Nacional Financiera 1934-1994*, México, Nafin, 1994, 178 pp.
- MAYDÓN GARZA, Marín, *La Banca de Fomento en México*, México, FCE, 268 pp.
- MÉNDEZ MORALES, José Silvestre, *Pasado, presente y futuro de la economía mexicana*, México, Panorama, 1995, 140 pp
- MOTOLINÍA, Benavente, *Relaciones de la Nueva España*, México, UNAM, 1964, 153 pp.
- NAFIN, *Catálogo de productos y servicios*, s/f, s/p
- NAFIN, *Informe Anual de Actividades*, México, años 1990 a 2001.
- NAFIN, *La política industrial en el desarrollo económico de México*, México, 1971, 448 pp.
- OCDE, *Fiscalidad y Pequeñas empresas*, Madrid, OCDE-Mundi Prensa, 1995, 157 pp
- ONU, *La pequeña industria en América Latina*, Nueva York, 1970, 335 pp
- OPALÍN MIELNISKI, León, *Globalización y cambio estructural*, México, 1998, IMCP, 501 pp.
- ORTEGA O., Rosa María, VILLEGAS H., Eduardo, et al., *La industria y las finanzas en el México actual*, México, UAM-I, México, 1995, 276 pp
- PRESIDENCIA de la República, *Crónica del Gobierno de Carlos Salinas de Gortari. Síntesis e índice temático*, México, FCE, s/f, 750 pp
- RAMÍREZ BRUN, Ricardo, *La política económica en México (1982-1988)*, México, UNAM, 1989, 135 pp

- RIVERA QUIJANO, Jesús. *La revolución industrial y la industria textil en México*, Vol. 1 y Vol. 2, México, Canaintext, 1992.
- RIVERA RÍOS, Miguel Ángel. *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano*, México, Era, 1992, 227 pp.
- ROMERO SOTELO, Eugenia, (coord.). *La industria mexicana y su Historia*, México, UNAM, 1997, 494 pp
- SÁNCHEZ MIRANDA, Arnulfo. *Regimen de Pequeños Contribuyentes 1998-1999*, México, ECAFSA, 1999, 155 pp
- SAXE FERNANDEZ, John (coord). *Globalización: crítica a un paradigma*, Barcelona, 1999, Plaza y Janés, 365 pp
- SCHMIDT, Samuel. *México encadenado. El legado de Zedillo y los retos de Fox*, México, Colibri, 2001, 159 pp
- SECOFI. *Tratado de Libre Comercio La industria micro, pequeña y mediana*, s/pi, s/f, 31 pp
- SECOFI. *Tratado de Libre Comercio Monografía 13: La industria textil*, México, 1991, 26 pp.
- SHCP, *Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo*, México, 1997, 110 pp
- SOLÍS, Leopoldo. *Crisis económico-financiera 1994-1995*, FCE, México, 1998, 199 pp.
- SOLÍS, Leopoldo. *Evolución del Sistema Financiero Mexicano hacia los umbrales del siglo XXI*, México, Siglo XXI, 1997, 301 pp
- SPINAGER Dean. *La repercusión de los cambios estructurales y el empleo y los ingresos en la industria del vestido*.
- STROLZ Herwin, et al., *La reconversión industrial en América Latina XII. Industria Textil*, México, FCE, 1987, 127 pp.
- SUÁREZ AGUILAR, Estela. et al., *Pequeña empresa y modernidad. análisis de dos dimensiones*, México, UNAM, 1994, 260 pp
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Texto oficial*, México, Secofi-Pomüa, 1993, 1218 pp
- URQUIDI, Victor L., *México en la globalización*, FCE, 1997, 136 pp
- VALDIOSERA, Berman, Ramon. *3000 años de moda en México*, México, Edamex-CNIV, 1992, 313 pp
- VEGA LÓPEZ, Eduardo. *La globalización y la regionalización de la economía internacional actual*, México, Universidad de las Américas, 1994, 38 pp.
- VILLA M., Rosa Oliva. *Nacional Financiera. Banco de Fomento del Desarrollo Económico de México*, México, Nafin, 1976, 239 pp.

PUBLICACIONES PERIÓDICAS CONSULTADAS

Díarios

El Financiero, México, 13 de julio de 1988, 11, 14 y 29 de diciembre de 1994.

El Universal, México, 11 de diciembre de 1990.

Excélsior, México, 23 de agosto de 1987.

La Jornada, México, 20 de mayo de 2001, 30 de julio de 2001.

El día, México, 5 de abril de 1993.

Revistas

Comercio Exterior, México, mensual, diciembre de 1994, noviembre de 1997.

Contaduría Pública, México, mensual, febrero y mayo de 1996.

Contaduría y Administración, México, FCA UNAM, trimestral, julio-septiembre de 1997.

Ejecutivos de Finanzas, México, octubre de 1995, diciembre de 1997.

El Mercado de Valores, México, mensual, número especial de 1999.

Momento Económico, México, IIEc UNAM, bimestral, marzo-abril de 1991.

Problemas del Desarrollo, México, IIEc UNAM, trimestral, año 2000.

Archivos

Archivo Revista *Vía Tres*.

Archivo vertical R02346 Biblioteca Lerdo de Tejada SHCP

Páginas web consultadas

Banco de México, <http://www.bancomex.mx>, México, 2001, s/e, s/p.

Cámara Nacional de la Industria del Vestido, <http://www.cniy.org.mx>, México, 2001-2002, s/e, s/p.

Cámara Nacional de la Industria Textil, <http://www.canatex.org.mx>, México, 2001-2002, s/e, s/p

Comisión Económica Para América Latina, <http://www.cepalac.cl/>, s/li, 2001-2002, s/e, s/p.

Office of Textiles and Apparel (Otexa), <http://otexa.ita.doc.gov/>, México, 2001, s/e, s/p.

Secretaría de Economía, <http://www.economia.gob.mx/web/ds/Inbuidor.jsp?seccion=1>, México, 2001, s/e, s/p.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público, <http://www.shcp.gob.mx>, México, 2001-2002, s/e, s/p.

UNCTAD, investigaciones, <http://www.unctad.org/sp/pub/index.htm>, s/li, abril de 2001, s/e, s/p.