

20821  
22



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES ACATLAN

"PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA  
ANTE EL TRATADO COMERCIAL CON LA COMUNIDAD  
EUROPEA: 1998-2002".

**SEMINARIO TALLER EXTRACURRICULAR**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
**LICENCIADO EN ECONOMIA**  
P R E S E N T A  
JUDITH A. PEÑA HERNANDEZ

ASESOR: LIC. JESUS A. MADRAZO GRANADOS



SANTA CRUZ ACATLAN, FDO. DE MEXICO.

OCTUBRE, 2003.

A



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## Agradecimientos

Gracias a todos, y a cada uno de los que han estado conmigo durante el tiempo que me llevó el concluir con este logro.

A mis profesores: : Lupita Uribe, Humberto Ávila, Rubén Ortiz, Roberto Toledo y Jesús Madrazo, por todo su apoyo, comprensión y aportaciones para conmigo.

A ti James, por animarme siempre a continuar.

A ti David, por darme el tiempo y el apoyo para seguir.

Y a ti Mamá, por todas tus enseñanzas y por ser, mi continua motivación...

Judith

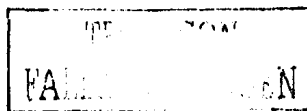
AL SEÑOR  
DIEGO  
CARRERA

PEÑA HERNÁNDEZ  
JUDITH ARTEAGA  
02 / NOVIEMBRE / 05

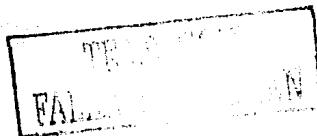
B

**"PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA ANTE EL TRATADO COMERCIAL CON LA  
COMUNIDAD EUROPEA: 1998-2002".**

<u>Índice General.</u>	Pág.
Índice de Cuadros. ....	3
Introducción. ....	6
Marco Teórico: Teorías del Comercio Internacional. ....	8
<b>Capítulo 1. - Características de la Industria Textil en México: 1998-2002. ....</b>	<b>13</b>
1.1. -Situación General. ....	13
1.2. -Empleo y remuneraciones en la Industria ....	18
1.3. -Producción de Fibras ....	21
1.4. -Empresas de la Industria. ....	22
1.5. -Exportaciones ....	24
1.6. -Importaciones ....	27
1.7. -Consumo Nacional Preferente ....	34
1.8. -Información Financiera. ....	35
1.8.1.-Inversión Extranjera Directa en la Industria Textil. ....	35
1.8.2.-Créditos otorgados por la Banca a la Industria. ....	37
1.9. -Maquinaria Textil ....	39
1.10.-Política Industrial. ....	40
1.11.-Mercado Informal. ....	41
<b>Capítulo 2. - Política Comercial. ....</b>	<b>43</b>
2.1.-Generalidades. ....	43
2.1.1. - ¿Por qué un Tratado de Libre Comercio con la Comunidad Europea? ....	45
2.2 -Antecedentes. ....	45
2.3 -Tratado de Libre Comercio con la Comunidad Europea. ....	47
2.3.1. -Objetivos ....	47
2.3.2 -Características o descripción. ....	47
2.3.3 -Beneficiarios ....	48
2.3.4 -Criterios ....	48
2.3.5 -Cronología ....	49
2.3.6 - Avances de la negociación comercial de acuerdo a las Rondas sostenidas para el mismo ....	50
2.3.7. -Proceso de Ratificación del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política entre México y la Comunidad Europea ....	55
2.3.8 -Estructura del Tratado ....	57
2.3.9 -Contenido de la Decisión de Consejos Conjuntos ....	66
2.3.10 -Entrada en Vigor ....	72
<b>Capítulo 3 -Comunidad Económica Europea ....</b>	<b>73</b>
3.1 -Datos básicos de la Comunidad ....	73
3.2 -Evolucion Económica de la Comunidad ....	77
3.3 -Instituciones de la Comunidad ....	77
3.4 -Políticas Comunes de la Unión Europea ....	84
3.5 -Acuerdos Comerciales suscritos por la Comunidad ....	85
3.6 -Tratamiento y Artículos en los Tratados ....	86
3.7 -Estructura de la negociación del Tl.CUEM ....	87
3.8 -El Estado de la Industria en la Comunidad ....	88
3.9 -La Política Industrial Comunitaria ....	88
3.10 -Normalización y Marco Regulator para la actividad Industrial ....	89



3 11 -Características de la Industria Textil Europea .....	90
3 12 -Informes sobre la Industria Textil Europea .....	90
3.13 -Comercio de la Comunidad .....	97
3.14.-Evolución histórica .....	98
3.15.-Relaciones con Terceros países .....	99
<b>Capítulo 4 - Relaciones Económicas de la Industria Textil Mexicana con la</b>	
<b>Comunidad Europea .....</b>	<b>100</b>
4.1 - Acceso al Mercado Europeo .....	100
4.2.- Barreras Arancelarias y No Arancelarias. ....	102
4.3.- Comercialización de los Textiles Mexicanos en la Comunidad Económica Europea. ....	107
4.3.1.-Promoción Internacional del Producto. ....	107
4.3.2.-Logística .....	109
4.3.3 -Formas de Pago .....	109
4.3.4 -Trámites Aduanales y Documentación. ....	110
4.3.5 -Aseguramiento de Carga Internacional. ....	110
4.3.6 -Principales problemas que afectan a la comercialización del producto mexicano. ....	111
4.3.7 -Negociación .....	111
4.3.8 -Normas Ambientales .....	112
<b>Capítulo 5 - Política Industrial para fortalecimiento de la Industria Textil Mexicana. ....</b>	<b>115</b>
5.1 -Política Fiscal .....	115
5.2.-Política Crediticia .....	115
5.3.-Política Laboral. ....	118
5.4.-Política de Comercio Exterior. ....	123
5.5 -Política de Modernización Tecnológica. ....	127
5.6 - Programas de Apoyo Empresarial: Programas Estatales. ....	130
<b>Conclusiones .....</b>	<b>139</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>143</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>150</b>
<b>Hemerografía .....</b>	<b>151</b>
<b>Otras fuentes .....</b>	<b>152</b>
<b>Siglas y Acrónimos .....</b>	<b>153</b>

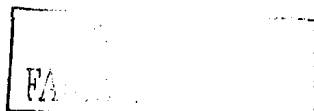


## "Índice de Cuadros"

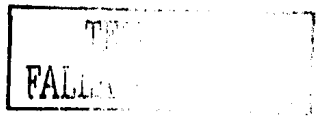
<b>No. Cuadro</b>	<b>Título</b>	<b>Pág.</b>
Cuadro No. 1	Producción de Fibras químicas para uso Textil. de 1991 a 1994 Toneladas .....	14
Cuadro No. 2	Producción Manufacturera, por división de Actividad Económica. de 1994 a 1997. Variación porcentual. ....	16
Cuadro No. 3	Personal Ocupado de la Industria Textil por Clase de Actividad de 1998 a 2002. Número de personas .....	19
Cuadro No. 4	Remuneraciones Totales en la Industria Textil por Clase de Actividad de 1998 a 2002. Miles de pesos .....	20
Cuadro No. 5	Producción de Fibras para uso textil por Tipo de 1998 a 2002. Toneladas. ....	21
Cuadro No. 6	Empresas de la Industria Textil y del Vestido por tipo de Establecimiento de 1998 a 2002. Unidades .....	22
Cuadro No. 7	Empresas de la Industria Textil por Entidad Federativa, según Tipo de Establecimiento Año 2000. Unidades. ....	23
Cuadro No. 8	Valor de la Exportación de las Demás Fibras Textiles Vegetales por Producto, de 1998 a 2001. Miles de pesos .....	24
Cuadro No. 9	Valor de la Exportación de las Demás Fibras Textiles Vegetales por País Destino, de 1998 a 2001. Miles de pesos .....	25
Cuadro No. 10	Valor de la Exportación de Tejido de Punto de 1998 a 2001. Miles de pesos .....	26
Cuadro No. 11	Valor de la Importación de Fibras Textiles Vegetales según Tipo de 1988 a 2002. Miles de pesos .....	27
Cuadro No. 12	Valor de la Importación de tejidos de Algodón, por País de Origen de 1998 a 2002. Miles de pesos .....	28
Cuadro No. 13	Valor de la Importación de Tejidos de Lana por País de Origen de 1988 a 2001. Miles de pesos .....	29
Cuadro No. 14	Valor de la Importación de Fibras Sintéticas o Artificiales por País de Origen de 1998 a 2001. Miles de pesos .....	30
Cuadro No. 15	Valor de la Importación de las Demás Fibras Textiles Vegetales por País de Origen, de 1998 a 2001. Miles de pesos .....	31



Cuadro No.16	Valor de la Importación de Seda por País de Origen de 1998 a 2001. Miles de pesos. ....	32
Cuadro No.17	Valor de la Importación de Tejidos de Punto por País de Origen de 1998 a 2001. Miles de pesos. ....	33
Cuadro No.18	Consumo Nacional Preferente de Productos Textiles de Fibras Blandas, de 1998 a 2001. Toneladas. ....	34
Cuadro No.19	País de Origen de las Empresas con Inversión Diciembre 2001. Porcentaje. ....	35
Cuadro No.20	Crédito Bancario otorgado por la Banca a la Industria Textil, por Rama se Actividad, de 1998 a 2001. Millones de pesos. ....	37
Cuadro No 21	Crédito Bancario en Moneda Extranjera otorgado a la Industria Textil, por Rama se Actividad, según Tipo de Banca de 1998 a 2001. millones de pesos. ....	38
Cuadro No.22	Valor de la Importación de Maquinaria Textil por País de Origen de 1998 a 2001. Miles de pesos. ....	39
Cuadro No 23	Cadenas Productivas. ....	41
Cuadro No.24	Etapas de adhesión de la Unión Europea. ....	76
Cuadro No 25	Indicadores Económicos de la Comunidad. de 1985 a 1998. Millones de dólares. ....	77
Cuadro No 26	Direcciones Generales de la Comisión. ....	78
Cuadro No 27	Países que Presiden a la Unión Europea. ....	79
Cuadro No 28	Votos Ponderados. ....	80
Cuadro No 29	Órgano Consultivo. ....	82
Cuadro No 30	Acuerdos Comerciales Preferenciales de la Unión Europea. ....	86
Cuadro No 31	Actuación Comunitaria Estructurada por Sectores. ....	89
Cuadro No 32	Comercio de la Comunidad de 1990 a 1998. Millones de dólares. ....	97
Cuadro No 33	Principales Socios de la Unión Europea. ....	98
Cuadro No 34	Comités del CEN que se ocupan del Sector Textil. ....	102
Cuadro No 35	Calendario de Desgravación México. Categoría "B+" ....	104
Cuadro No 36	Calendario de Desgravación México. Categoría "C" ....	104



<b>Cuadro No.37</b>	<b>Criterios para el Etiquetado en la Comunidad Europea.</b>	<b>112</b>
<b>Cuadro No.38</b>	<b>Programas Estatales de Apoyo Empresarial.</b>	<b>130</b>





## "Introducción"

Resulta una cuestión generalmente aceptada la afirmación de hallarnos ante una economía mundializada en la que la competitividad aparece como un factor clave.

El objetivo de nuestro trabajo consistirá en analizar la situación de la Industria Textil Mexicana, durante el período de 1998 al 2002, así como la viabilidad de comercialización y supervivencia de la misma, ante el Tratado de Libre Comercio con la Comunidad Europea (TLCUEM), apoyándonos en la diferentes Teorías Económicas de Comercio Internacional, tratando de comprobar nuestra hipótesis de que tan beneficiosas son las perspectivas de la Industria a raíz de la apertura comercial con el mercado europeo, el caso más concreto lo negociado en el Tratado de Libre Comercio con la Comunidad Europea.

En las décadas de los ochenta y noventa se experimentó un fenómeno generalizado y acelerado de globalización de los mercados y de internacionalización de las empresas impulsado por factores como

- El desarrollo de nuevas tecnologías que han permitido la descentralización productiva,
- La generación de economías a escala,
- La reducción del factor trabajo en los procesos productivos
- Acuerdos internacionales sobre libertad de movimientos de mercancías, servicios y procesos de integración económica

Para poder comprobar tanto nuestro objetivo como la hipótesis, hemos dividido nuestro estudio en cinco capítulos cada uno de ellos con su respectiva importancia. En un primero tenemos el análisis de las características de la Industria Textil Mexicana en base a su situación general, el empleo que esta genera y las remuneraciones económicas que representa para México, la producción nacional de fibras/hilados, el tamaño y la ubicación de las industrias de este ramo en la República Mexicana, el comercio de las mismas tanto las exportaciones como las importaciones, así mismo que porcentaje del consumo esta enfocado a consumo nacional, de exportación e importación, participación de la Inversión Extranjera directa en la Industria, la importancia crediticia en el sector, la importación de maquinaria, la política industrial así como la existencia de el mercado informal de productos textiles. Cabe señalar que debido a que durante la elaboración de este trabajo, algunas de las publicaciones con información observada al año 2002 no estaban disponibles, por lo que se pretende tomar en cuenta la tendencia de los últimos años para el estudio

En un segundo capítulo la política comercial de México, donde estudiaremos las razones para negociar un tratado comercial con la Comunidad Europea, sus antecedentes, objetivos, características, cronología de la negociación, procesos de ratificación, factores que nos ayudarán a comprender el Texto del Tratado

Las características de la Comunidad Económica europea se presentarán en el capítulo tercero, donde de manera general proporcionamos información básica de la comunidad, su evolución tanto histórica como económica en los últimos años, las instituciones que la conforman, sus políticas más comunes, informes sobre su industria textil, su comercio en general y su relación con terceros países.

En un cuarto capítulo tendremos las relaciones económicas de la Industria Textil Mexicana con la Comunidad Europea, específicamente como se está dando el acceso de los productos textiles mexicanos al mercado europeo, las barreras arancelarias y no arancelarias para poder exportar e ingresar a ese mercado, como se puede dar la comercialización de nuestros textiles, los procesos que debemos cubrir para poder ingresar al mercado de la mejor manera así como las negociaciones que podemos hacer antes de exportar y algunas normas de carácter ambiental .

Por último, se presentan, algunas cuestiones de política industrial para fortalecer a la Industria Textil Mexicana, llámense fiscales, crediticias, laborales, de comercio exterior, que en conjunto deben conformar el suficiente apoyo para que la Industria pueda continuar y crecer.

## "Marco Teórico":

Existe un amplio historial de Teorías sobre Comercio Internacional, las que explican los beneficios de las transacciones entre países, las diferentes líneas de investigación, nos muestran las ganancias del comercio debido a que este aporta beneficios al permitir a las naciones exportar bienes cuya producción se realiza con una relativa intensidad de los recursos que son abundantes en el país, mientras que importa aquellos bienes cuya producción requiere de una intensidad en la utilización de recursos que son relativamente escasos en el país.

También permite la especialización en la producción de bienes y por lo tanto, el país puede producir cada uno de estos productos a una mayor escala y de manera más eficiente que si se intentara producir todo, además, amplía las posibilidades de consumo de un país y contribuye a la innovación, entre otros beneficios

David Ricardo dio a conocer la llamada Teoría de las Ventajas Comparativas, que es el resultado de las diferencias internacionales en la productividad del trabajo reconociendo que las fuerzas del mercado asignarán los recursos de una nación a aquellos sectores donde sea relativamente más productiva, esto es que un país puede importar un artículo que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productivo en la producción de otros bienes

En la Teoría de David Ricardo el comercio se basaba en las diferencias en la productividad de la mano de obra de las naciones su modelo muestra cómo las diferencias entre países dan origen al comercio y a las ganancias del mismo

Ricardo no podía limitarse a asignar al comercio exterior la función indicada. Sobre todo considerando que esta parecía diseñada para satisfacer las necesidades concretas de la burguesía inglesa en el siglo XIX. De hecho la burguesía británica estaba especialmente interesada en la importación de cereales y, en particular de trigo. Esto debía permitirle reducir los "salarios normales" y aumentar sus beneficios, pero al mismo tiempo romper el cuadro agrario inglés. A su vez, esto último buscaba justificar la especialización inglesa en la producción de manufacturas y, en la medida que las circunstancias lo permitieran, la especialización de otros países en la producción agrícola (América, Europa Continental, etc.)

Es así que Ricardo habla de los beneficios de la especialización para los países participantes en el comercio internacional. Unos y otros obtienen supuestamente ventajas del intercambio al aumentar "la

masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes"<sup>1</sup> De esta manera, por la misma cantidad de trabajo, un país obtiene un mayor volumen de mercancías gracias al comercio. Por lo que la especialización significa la potencialización de la capacidad de producción y consumo de todas las naciones. Constituyéndose por esta razón en un factor de desarrollo, además de una palabra para elevar el bienestar general. Al hablar de comercio en estos términos Ricardo se refiere al libre comercio, que sería algo así como el faro que ilumina el camino al progreso

"En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficioso para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en forma más efectiva y económica posible, al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las actitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza, al incrementar la masa general de la producción difunde el beneficio rural y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés o intercambio común a todas ellas"<sup>2</sup>

Pero Ricardo no se detiene en este punto. Después de señalar la conveniencia de la especialización pasa a explicar cómo se arriba a la misma y porqué es ventajosa aún cuando un país está mejor dotado que los demás en todas las industrias. En otras palabras, porqué la especialización es también necesaria en los casos en que la producción de todos los artículos requiera menos tiempo de trabajo en uno de los dos países que participan en el intercambio. Anuncia así el principio de las ventajas comparativas. De acuerdo al mismo, un país exportará aquel producto en el que tenga una ventaja comparativa relativa respecto a otro país. Para Adam Smith, es preciso notarlo, el comercio sólo era posible si un país tenía ventajas absolutas respecto a otro en la fabricación de un determinado bien

"Inglaterra – dice Ricardo- puede encontrarse en circunstancias tales que la producción de paños pueda requerir el trabajo de 100 hombres durante un año. Si tratase de producir vino, probablemente necesitaría el trabajo de 120 hombres durante el mismo tiempo. Consecuentemente, Inglaterra prefiere adquirir el vino importándolo a cambio del paño que produce"

"Portugal, probablemente pueda producir su vino con el trabajo de 80 hombres durante un año, mientras que para la producción del paño requiera el trabajo de 90 hombres durante el mismo tiempo. Resulta en consecuencia ventajoso para Portugal exportar vino a cambio de paños. Este intercambio puede efectuarse aun cuando la mercadería importada se pueda producir en Portugal mediante una cantidad menor de mano de obra que en Inglaterra. Aun cuando podría producir el paño con el trabajo de 90 hombres, lo importaría de un país donde se emplee el trabajo de 100 obreros, ya que sería más provechoso para él emplear su capital en la producción de vino, mediante el cual obtendría una cantidad

---

<sup>1</sup> David Ricardo, *Principios de Economía Política y Tributación*, FCE, México 1973, p. 101.

<sup>2</sup> Op. Cit, p. 102.

mayor de paños procedentes de Inglaterra, que el que podría producir invirtiendo en la manufactura de paños una parte de capital que ahora dedica a la producción de vino".<sup>3</sup>

Ricardo no dice nada sobre el valor internacional de las mercancías. Sólo sugiere que el valor internacional no será el mismo que el valor nacional. Señala que "el trabajo de 100 ingleses, no puede cambiarse por el trabajo de 80 ingleses, pero el producto del trabajo de 100 ingleses puede ser cambiado por el producto de la labor de 80 portugueses, 60 rusos o 120 indios orientales"<sup>4</sup>. Con lo no abre el camino para comprender el significado del intercambio desigual, tema desarrollado por Arrighi Emmanuel en años recientes.

El valor internacional de las mercancías no está totalmente determinado. Teóricamente, tendrá dos límites: el primero, la relación interna de precios en el país A; el segundo, la relación interna en el país B. En el caso que plantea Ricardo el valor internacional de ubicará entre 90/80 (Portugal) y 100/120 (Inglaterra), lo que es equivalente a decir que se ubicará entre 11.25/10 y 8.33/10, dado que las relaciones internas de precios (que aquí usamos como equivalente a la relación de valores) de cada país son independientes una de la otra.

En este sentido, Portugal exportará vino que le cuesta 10 horas de trabajo, si puede recibir tela, que le cuesta 11.25 horas a cambio de un menor número de horas de trabajo. Por su parte Inglaterra importará vino, que le cuesta 10 horas de trabajo, si puede exportar tela, que le cuesta 8.33 horas de trabajo, beneficiándose con el diferencial de horas de trabajo (por lo menos 1.67 horas).

En este modelo, el trabajo es el único factor de la producción y los países difieren sólo en la productividad del trabajo en diferentes industrias. Su predicción básica es que los países tenderán a exportar los bienes en los que tienen productividad relativamente alta, lo cual, ha sido comprobado por numerosos estudios<sup>5</sup>, como resultado de los supuestos con los que trabaja, hace una defensa a ultranza del libre comercio como el mejor régimen comercial posible, al concluir que: "Dado que todas las partes implicadas ganan con el comercio, este debe ser libre"

Como se ha visto en el modelo Ricardiano la dirección de los flujos comerciales -que país exporta que bien- depende de la tecnología vigente de cada país. Uno de los supuestos básicos del modelo Heckscher y Ohlin sin embargo va a ser que los países que comercian disponen de la misma tecnología. Distinta tecnología vigente en cada país por lo tanto, ya no pueden explicar las ventajas comparativas y la respuesta han que buscarla en otra dirección, por lo que siguieron desarrollando la Teoría de la Ventaja Comparativa, basándose en la idea de que todas las naciones tienen una tecnología equivalente pero que difieren en sus dotaciones de lo que llamaron factores de producción, tales como tierra, mano de obra,

<sup>3</sup> Ibidem, p 103

<sup>4</sup> Ibidem, p 103

Krugman, Paul. *Economía Internacional*, Mc Graw Hill, España, 1995, p.36

recursos naturales y capital. Los países consiguen la ventaja comparativa al utilizar los factores que poseen en abundancia en aquellos sectores que hacen uso intensivo de estos. De manera que exportan estos bienes e importan aquellos en los que tienen una desventaja comparativa de los factores.

Así, en el modelo HOS, los países van a disponer de dos factores de la producción-capital y trabajo-, mientras que en el modelo de Ricardo sólo existía el trabajo, y una diferencia clave entre las industrias va a ser la diferente intensidad del uso de los factores-esto es, una industria va a tener tecnología intensiva en trabajo, y la otra una tecnología intensiva en capital-, mientras que una diferencia clave entre los países va a ser la distinta abundancia relativa de los factores-es decir, en un país va a abundar el trabajo, y en el otro el capital-, y va a ser la conjunción de estos dos factores- la diferente intensidad de uso de los factores por las industrias, y la distinta abundancia relativa de los factores entre los países-la que va a dar origen a las ventajas comparativas en el modelo HOS.

Los propietarios de los factores abundantes de un país ganan con el comercio, pero los propietarios de los factores escasos pierden. La ventaja comparativa basa en los factores de producción, es decir, en las diferencias nacionales de los costos de los factores han desempeñado un papel importante en la determinación de las estructuras del comercio en muchos sectores. La teoría de los factores de producción explica de manera importante los sectores dependientes de los recursos naturales. La Teoría de HOS concluye que "Puesto que el comercio afecta a la distribución de la renta en el interior de los países, el comercio es potencialmente bueno para todos ellos siempre los que ganan con él, compensen a los que pierden".

Por su parte Michael Porter en su Teoría de la Ventaja Competitiva de las naciones estudia las características decisivas de una nación, las cuales permiten a sus empresas crear y mantener una ventaja competitiva en determinados campos. A pesar de que su Teoría se basa en los determinantes del éxito internacional de sectores y segmentos de los sectores relativamente complicados que cuentan con tecnología compleja y recursos humanos altamente calificados, que ofrecen la posibilidad de altos niveles de productividad, varias de sus recomendaciones pueden ser aplicadas a sectores que no cuentan con estas características.

Michael Porter da las recomendaciones para la competitividad mediante la conjunción de estrategia empresarial y política gubernamental. Para alcanzar el éxito competitivo, las empresas han de poseer una ventaja competitiva en forma de costos inferiores o de productos diferenciados que obtengan precios superiores. Para mantener la ventaja, las empresas deben conseguir con el tiempo ventajas competitivas más refinadas, mediante la oferta de productos y servicios de calidad superior o mediante un proceso de producción más eficiente. Esto se traduce directamente en crecimiento de la productividad.

Por consiguiente, y pese a que a veces es acusada de ello, la Teoría Económica no proporciona una defensa dogmática del libre comercio por lo que la pregunta es: ¿En base a qué los "librecambistas" siguen proclamando que la Teoría del Libre Comercio (TVCR) tiene validez general y es aplicable a cualquier tiempo y lugar?

Desde el punto de vista de la Teoría, tal defensa supone no tener en cuenta los desarrollos teóricos que siguieron a la TVCR. Desde un punto más práctico que no se está considerando ni la evidencia empírica favorable a la Teoría de HOS y a la Nueva Teoría del Crecimiento, ni lo que esa evidencia prueba respecto a la TVCR. Así, ocurre que

- La TVCR predice una especialización extrema entre los países, que no se observa en la realidad en los países desarrollados. Y como prueba de ello, un solo dato: más del 70% del comercio Internacional es comercio de tipo intra industrial.
- Su predicción básica de que "los países tenderán a exportar aquellos bienes en los que son más productivos", se ha visto confirmada por numerosos estudios a lo largo de los años. Sin embargo, es fácil comprobar, desde la propia Teoría Ricardiana, que esto no es incompatible con la intervención de los gobiernos en la economía, a pesar de que a menudo la defensa del libre comercio significa más bien, en la práctica, desregulación del comercio internacional y no intervención pública.
- Respecto a si todos los países ganan con el libre comercio, que es otra de las conclusiones de la TVCR, ya se ha dicho que desde el punto de vista teórico esta cuestión no está clara. En la práctica se puede comprobar que el libre comercio entre países con niveles de desarrollo económico muy diferentes, genera ganadores y perdedores.

## Capítulo 1.

### "Características de la Industria Textil en México: 1998-2002."

#### **1.1. - Situación General:**

Entre los años 1991 y 1994, los bajos niveles de actividad económica afectaron directamente al sector de los textiles, vestidos y cueros. La escasez de pedidos, así como los problemas de financiamiento se convirtieron en los factores determinantes de la caída de la producción a partir del citado año. Las variaciones negativas anuales reflejadas en el PIB de 1991 (-3.7%), 1992 (-3.7%), 1993 (-7.4%) y 1994 (-8.4%) demuestran de forma clara la situación del sector.

Se puede decir, por tanto, que la producción de la industria de la confección cayó prácticamente en todas las ramas entre 1992 y 1994 por dos causas fundamentales:

- Desde 1988 se aprecia una caída de los precios relativos de la ropa como resultado del acelerado proceso de apertura comercial y, si bien los consumos aparentes no variaron, esto se debió básicamente al crecimiento de las importaciones;
- La reducción de los precios relativos deprimió los beneficios netos de las empresas; este descenso fue tan acusado (40% entre 1988 y 1992), que provocó el cierre de muchas de las empresas que presentaban pérdidas durante un período prolongado.

En el año 1995, se continuó con la misma dinámica, registrándose un tasa negativa del 11.9% de variación porcentual anual del PIB para esta rama manufacturera. No obstante, la favorable evolución de los mercados internacionales de estos productos está amortiguando en buena medida la fuerte crisis interna

Los indicadores para la rama textil, por el contrario, no señalan los mismos resultados. La producción de fibras en México está dominada por las químicas, que ya en 1970 representaban casi el 21% de la producción total, se calcula que en 1995 su aporte fue superior al 70%



**Cuadro No. 1**

<b>PRODUCCIÓN DE FIBRAS QUÍMICAS PARA USO TEXTIL</b>				
<b>En toneladas.</b>				
<b>Producto</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>
Artificiales celulósicas	23 997	24 055	22 896	25 941
Acetatos de fibra corta	14 287	15 029	13 483	14 249
Acetato	6 309	6 642	6 359	7 445
Rayón	3 401	2 384	3 054	4 247
Sintéticas no celulósicas	350 593	392 802	354 501	440 184
Acrílicas de fibra corta	123 179	143 821	132 034	153 988
Nylon de fibra corta	785	840	977	320
Nylon de fibra continua	27 631	31 545	27 310	28 826
Poliéster de fibra corta	108 974	112 316	110 387	160 296
Poliéster de fibra continua	82 247	96 337	74 952	88 025
Polipropileno fibra y FC	7 777	7 943	8 841	8 729
<b>Total</b>	<b>374 590</b>	<b>416 857</b>	<b>377 397</b>	<b>466 125</b>

Fuente: CANATEX, Memoria, 1995

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

Al mismo tiempo que se produjo este impresionante avance, casi desapareció la fabricación de la amplia gama de fibras naturales. Por su parte, el algodón retornó a las estables campañas productivas, con un crecimiento en el período de 1994 a 1995 del 318%, después de dos temporadas con un fuerte descenso de la producción. El consumo de algodón creció un 2.3% en 1994. La producción de lana disminuyó en un 4.2% y su consumo un 15.7% en 1994.

Los precios del algodón y de las fibras químicas han aumentado de manera más moderada que los de otros productos del ramo, así, en 1994 y 1995 apenas tendieron a repuntar. La tasa de crecimiento promedio de las cotizaciones en los últimos diez años ha sido del 59%, en el caso del algodón, y del 50% en las fibras químicas.

La localización geográfica de las empresas obedece más a la situación de los principales mercados de consumo que a la de las fuentes de materia primas. De esta forma, las principales entidades productoras de fibras químicas son Nuevo León, Jalisco y el Estado de México.

Los problemas de la industria de la confección difieren según el tamaño de los establecimientos. Así, las de menos de 15 empleados, por su escaso personal, se ven obligadas a realizar un mayor número de procesos por trabajador en perjuicio de la productividad global, además, sus reducidas ventas limitan la capacidad para adquirir, renovar y reponer equipos, a la vez que entorpecen el acceso a los insumos con la oportunidad y la calidad adecuadas. Debido al enorme costo que supondría incorporar los equipos que mejorarían las condiciones de productividad y rentabilidad, estas empresas sólo cuentan con los imprescindibles en los talleres de costura, de menor costo.

Los establecimientos de 15 a 70 empleados tienen la capacidad para mejorar su productividad y con ello de obtener ganancias. Sin embargo, encaran importantes dificultades en las áreas de compras y ventas.

Con todo esto, a partir de 1994 se empezó a promover la constitución de empresas integradoras, las cuales posibilitan la generación de economías de aglomeración y además permiten aprovechar economías de escala, que por su tamaño no podrían alcanzar de manera individual. La obstaculización de su expansión se ha debido básicamente a tres problemas:

- El primero es que la nueva empresa integradora tiene que cumplir las funciones estratégicas que, en la práctica, efectúa una gran empresa;
- El segundo es la insuficiente colaboración de las empresas asociadas en la producción, por lo que la empresa integradora debe formular un programa para incorporar paulatinamente la capacidad instalada de los agremiados en el programa de producción global; para ello se requiere que los productores no sólo piensen en su crecimiento como empresarios, sino también en el del conjunto;
- Por último, es necesario dejar claro que la empresa integradora no es un organismo financiero; si los socios tienen problemas a este respecto, debe buscarse el apoyo de las uniones de crédito o de otras opciones.

Sin embargo, hay que decir que la constitución de estas empresas supone ventajas para las empresas asociadas en los siguientes aspectos: acceso a la tecnología, aumento de la productividad, compras a escala y crecimiento financiero.

En cuanto al comercio exterior de este sector, hay que indicar que la mayor penetración de esta industria en el sector externo se debe a la gran competitividad de las exportaciones mexicanas de fibras químicas textiles en el mercado mundial. Dentro del conjunto, destaca el desempeño de la industria textil, que mantiene tasas de crecimiento elevadas desde 1995 y que participa con el 5% del total exportado (enero-junio de 1997). En agosto de ese mismo año, México exportó textiles y artículos de vestir por valor de 819.1 millones de dólares, cifra que supone un 41% de lo registrado durante el mismo periodo del año anterior.

México ha consolidado su posición de primer proveedor extranjero del mercado estadounidense al desplazar en 1995 a los productores tradicionales como China y otros países asiáticos.

En cuanto a las importaciones, destaca la adquisición de alfombras y tapetes, prendas de vestir de fibras vegetales y ropa de casa. Con el objeto de salvaguardar esta importante industria que da empleo a más de 627 000 trabajadores, el Gobierno mexicano ha elevado en un 25% las tasas arancelarias de los productos textiles para aquellos países con los que no se han firmado acuerdos comerciales; esta medida tendrá una duración de cinco años, con revisiones semestrales para controlar su evolución.

El análisis de la estructura de costos ofrece importantes lecciones sobre el vínculo aparente entre devaluación monetaria y competitividad. En este tipo de industria, la ventaja competitiva que los productores nacionales tienen por contar con una moneda más barata en la práctica es difícil de mantener porque el precio de los insumos converge a niveles pre-devaluación; los costos laborales permanecen bajos, aunque a cambio de una pérdida de participación importante en el gasto total de las empresas. En consecuencia, las devaluaciones no son una fuente permanente de competitividad.

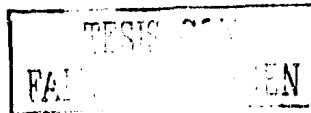
En el periodo comprendido entre los meses de enero y agosto de 1997 se registraron resultados positivos en las nueve ramas que integran la industria manufacturera, siendo los siguientes en orden de importancia: productos metálicos, maquinaria y equipo (16%); papel, productos de papel, imprenta y editoriales (14%); industrias metálicas básicas (13%); otras industrias manufactureras (12%); textiles, prendas de vestir e industria del cuero (11%); minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y del carbón (8%); madera y productos de madera (6%); químicos, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico (5%), y, alimentos, bebidas y tabaco (3%)

Estas cifras contrastan de forma evidente con los resultados obtenidos por esta industria en 1995, año en el que solamente dos de las nueve divisiones presentaron aumentos de producción: papel, imprenta y editoriales (2%) y las industrias metálicas básicas (9%). Todos los restantes sectores soportaron, como ocurriera en 1994, descensos en su producción

**Cuadro No. 2**

<b>PRODUCCIÓN MANUFACTURERA, POR DIVISIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA Variación porcentual anual (1).</b>				
División	1994	1995	1996 (2)	1997 (2)
Alimentos, bebidas y tabaco	0.2	-2.5	2.5	2.8
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	-1.5	-10.8	18.7	10.6
Madera y productos de madera	2.9	14.2	1.5	6.1
Papel, imprenta y editoriales	1.6	2.4	-2.7	13.8
Químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico	5.1	2.7	5.7	5.1
Minerales no metálicos	3.8	-15.0	8.9	8.5
Industrias metálicas básicas	8.6	9.5	219.8	13.5
Productos metálicos, maquinaria y equipo	8.6	-11.9	20.9	16.5
Otras industrias manufactureras	-0.1	-36.1	8.9	12.5

(1) Cifras provenientes de los índices de volumen físico, con base 1993=100  
(2) Enero-agosto  
Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México



Considerando todas las ramas manufactureras entre 1994 y 1997, se observa que el mercado externo fue el motor del crecimiento entre 1994 y comienzos de 1996, a mediados de ese año el mercado doméstico toma el relevo, situación que se mantiene en la actualidad. Con estos precedentes, durante 1998 las inversiones se concentran en aquellos sectores que dediquen la mayor parte de su producción al consumo interno, estas previsiones se encuentran amparadas, además, por una serie de encuestas que señalan una caída en el porcentaje de empresas exportadoras que realizan en los siguientes meses fuertes inversiones en estructura, mientras que las no exportadoras aumentan levemente su porcentaje.

En México prevalecen las industrias de menor escala; su actividad es esencial a la planta productiva y muy importante para el desarrollo económico, para la integración nacional y como generador de empleo. A medida que avanzan los procesos de integración económica, basados en mercados más amplios, se presentan oportunidades de eficiencia tecnológica y mayores economías de escala, pero esta coyuntura es aprovechada sobre todo por las grandes y medianas empresas. La situación por la cual atraviesan las industrias de pequeña escala es compleja y se contemplan problemas estructurales que han restringido su desarrollo y obstaculizado su introducción eficiente en el proceso

La Industria Textil Mexicana atraviesa por la crisis más severa de su historia y está en peligro de desaparecer. Aunada a rezagos, producto de las políticas económicas vinculadas al proceso de globalización, la recesión estadounidense asestó un golpe mortal a uno de los sectores tradicionalmente más dinámicos de la planta productiva de nuestro país. Los empresarios del ramo advierten que de no resolverse su situación en el plazo inmediato, podrían cerrar más de cien plantas textiles.

Al igual que otras ramas de la industria manufacturera, que genera poco más de 25 % del empleo formal de México y alrededor del 40 % Producto Interno Bruto (PIB), el sector Textil y del Vestido ha visto, en los últimos años el cierre de empresas y pérdida de empleos. En el año 2001, su planta laboral se redujo a 150 mil trabajadores de los casi 182 mil trabajadores que se desempeñaban en la Industria durante el 2000. Los hilados y tejidos de henequén se vio severamente afectada y redujo su capacidad productiva, en tanto se han dejado de fabricar medias y calcetines, encajes, hilos para coser, estambres, alfombras, sábanas, manteles, ropa interior de punto y otros productos de uso cotidiano que han sido desplazados por importaciones diversas.

Desde la perspectiva de los textileros, las importaciones legales afectan a la industria porque no hay condiciones de competencia similares a las de otros países y por los constantes cambios en la normatividad del comercio exterior, pero todavía es más grave el problema es el contrabando. Sin embargo, más allá del compromiso oficial de la Secretaría de Economía (SE), de abatir los problemas que enfrenta la cadena productiva de textiles y vestido, no se han ofrecido a los industriales, propuestas novedosas que permitan la recuperación inmediata del sector. La SE atribuye la situación en la que se encuentra actualmente la Industria, a errores y omisiones del pasado, más que a recientes turbulencias financieras internacionales y ante inquietudes expresadas de los textileros, la SE aseguró que China no

representaba ningún peligro para las empresas mexicanas, ya que su ingreso a la Organización Mundial de Comercio (OMC) llevaría a esa nación a cambiar los esquemas que ahora le dan competitividad, lo que se traduce en la recuperación de los costos reales de producción de su mercancía, entre otras probables ventajas.

Los empresarios quisieran ver los primeros resultados de las negociaciones de un grupo de trabajo interinstitucional que apoye a las empresas textiles con créditos y asesorías para la modernización del sector. Para la Industria Textil no habrá escenario color de rosa si no se resuelven sus necesidades. De que nos sirve que lleguen los bancos a dar tasas competitivas, si a la Industria textil la han calificado como de alto riesgo en Norteamérica y hoy en día no hay acceso al crédito.

La Secretaría de Economía, se comprometió con cuatro bancos comerciales para poner en marcha programas de crédito empresarial con tasas preferenciales, en tanto que la Canaintex firmó un Convenio de colaboración estratégica para impulsar la Productividad y el Rescate de la Industrial Textil, con sindicatos del sector y otras cámaras de esa cadena productiva. Pero todo indica, de acuerdo con los empresarios que hará falta mucho más para que la Industria Textil recupere su competitividad y mercados mundiales.

### **1.2.- Empleo y Remuneración en la Industria:**

La Industria Textil, ha disminuido su personal ocupado en el lapso de 5 años en un 18.68%, observándose un repunte en algunas de las actividades que conforman este sector productivo, entre el año de 1999 y el 2000, en la fabricación de textiles de lana y mezclas se incrementó de 6,820 a 7,573 puestos de trabajo es decir se crearon 703 nuevos empleos, en el acabado de hilos y telas de fibras blandas aumentaron 533 empleos, en la fabricación de algodón absorbente y vendas se crearon 150 empleos, no así las demás actividades que vieron disminuída su planta laboral

Para el 2002, en la fabricación de hilado y tejido de henequén los empleos disminuyeron de 2,025 en 1998 a 1,500 es decir se eliminaron 465 puestos de trabajo, en el hilado y fabricación de fibras blandas, disminuyeron su planta laboral a 55,437 puestos es decir 2,039 menos que en el 98, la rama más marcada por el cambio es la de hilado y tejido de fibras artificiales que de tener 14,087 empleados en 1998 para el 2002 tenía 10,018 puestos, obviamente y debido a los problemas por lo que atraviesa la Industria Textil Mexicana, los puestos de trabajo se verán inclinados a disminuir paulatinamente sino es que se le apoya rápidamente

**Cuadro No. 3.**  
**Personal Ocupado de la Industria Textil por Clase de Actividad**  
**De 1998 a 2002**  
**(Número de personas)**

Clase de actividad	1998	1999	2000	2001	2002p
Total	68,174	68,122	69,065	62,251	55,437
Hilado y tejido de henequén	2,025	2,208	2,210	1,885	1,560
Hilado fibras blandas	11,020	10,768	10,687	9,834	8,981
Fabricación de estambres de lana y fibras químicas	2,801	2,667	2,449	2,191	1,933
Fabricación de telas de lana y sus mezclas	6,759	6,820	7,573	7,211	6,849
Acabado de hilos y telas de fibras blandas	17,410	18,125	18,658	17,594	16,530
Fabricación de encajes, cintas, etiquetas y otros	7,049	7,031	6,925	5,363	3,801
Fabricación de algodón absorbente y vendas	2,855	2,960	3,110	2,878	2,646
Fabricación de textiles recubiertos o con baño	1,683	1,729	1,767	1,644	1,521
Hilado, tejido y acabado de fibras artificiales	14,087	13,407	13,304	11,661	10,018
Fabricación y tejido de alfombras y tapetes de fibras blandas	2,485	2,407	2,382	1,990	1,598

**Nota:** Excluye fabricación de fibras químicas, ya que se integra en la industria química, así como la fabricación y confección de ropa

**Fuente:** INEGI Dirección General de Estadística. Dirección de corto plazo *Encuesta Industrial Mensual*

**TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN**

Dentro del periodo de análisis, la Industria Textil ha incrementado en 1,148,385 miles de pesos su remuneración a los trabajadores esta según las cifras, la rama que ha presentado un aumento en el nivel de remuneraciones para sus empleados es la de fabricación de fibras blandas, de algodón y de lana junto con sus mezclas, esto ha representado un 14% de crecimiento de 1999 a 2000, claro que este aumento en sus remuneraciones no sólo considera el sueldo o salario diario sino también algunos incentivos que están considerados dentro del contrato de trabajo, tales como vales de despensa, premios de puntualidad y asistencia, de productividad así como horas extras.

La rama de la Industria que vió reducido su nivel de remuneraciones fué la fabricación de encajes, cintas y etiquetas, ya que de recibir en 1998, \$ 334,512 miles de pesos, en el 2002 recibió \$293,291 es decir \$41,221 miles de pesos menos que en 1998

**Cuadro No. 4**

<b>Remuneraciones Totales en la Industria Textil por Clase de Actividad</b>					
<b>De 1998 a 2002</b>					
<b>(Miles de pesos)</b>					
<b>Clase de actividad</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002p</b>
Total	3,434,292	3,991,370	4,723,233	4,652,955	4,582,677
Hilado y tejido de henequén	49,358	63,387	73,617	69,567	65,517
Hilado fibras blandas	532,590	609,785	686,652	707,224	727,796
Fabricación de estambres de lana y fibras químicas	130,158	171,297	164,054	158,999	153,944
Fabricación de telas de lana y sus mezclas	323,552	397,934	505,181	546,800	588,419
Acabado de hilos y telas de fibras blandas	881,876	1,005,262	1,197,231	1,209,876	1,222,521
Fabricación de encajes, cintas, etiquetas y otros	334,512	401,781	527,359	410,325	293,291
Fabricación de algodón absorbente y vendas	130,510	149,537	181,332	174,842	168,352
Fabricación de textiles recubiertos o con baño	79,742	97,814	108,170	106,820	105,470
Hilado, tejido y acabado de fibras artificiales	803,689	909,263	1,060,641	1,066,051	1,071,461
Fabricación y tejido de alfombras y tapetes de fibras blandas	168,305	185,310	218,996	202,451	185,906

**Nota:** Excluye fabricación de fibras químicas, ya que se integra en la industria química, así como la fabricación y confección de ropa

**Fuente:** INEGI Dirección General de Estadística Dirección de corto plazo *Encuesta Industrial Mensual*

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

### 1.3.-Producción de Fibras:

La producción de fibras, disminuyó en este período en un 23%, es decir que de 759,811 toneladas que se producían en 1998, para 2002, se produjeron solamente 581,300 toneladas. La producción que vio más afectada fué la de algodón que redujo la misma a casi el 54% ya que de estar produciendo en 1998, 218,900 toneladas, para 2002 producía 117,894 toneladas.

La producción de lana, sufrió durante el período de nuestro análisis una disminución en su producción de sólo 110 toneladas, algo significativo, si tomamos en cuenta que en 1998 producía 900 toneladas y en el 2002 terminó produciendo 790

En lo que se refiere a la producción de fibras químicas, también registro una reducción en su producción a 462,616 toneladas, es decir 76.395 toneladas menos que en 1998, hay que considerar que para poder producir mayor cantidad de estas fibras se necesita más inversión en tecnología, lo cual México esta aún lejos de lograr

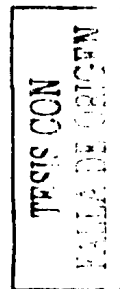
**Cuadro No. 5**  
**Producción de Fibras para Uso Textil por Tipo**  
**De 1998 a 2002**  
**(Toneladas)**

Tipo	1998	1999	2000	2001	2002 <sup>1</sup>
Total	759,811	674,273	627,328	604,314	581,300
Algodón	218,900	132,000	73,040	95,467	117,894
Lana <sup>2</sup>	900	920	920	855	790
<i>Fibras químicas**</i>	540,011	541,353	553,368	507,992	462,616
<i>Artificiales</i>	30,320	24,746	25,577	29,203	32,829
Acetato filamento textil	9,598	9,850	8,927	9,624	10,321
Acetato fibra corta y mechás	16,190	11,323	13,651	18,846	24,041
Rayón filamento textil	4,532	3,573	2,999	733	-1,533
<i>Sintéticas</i>	509,691	516,607	527,791	478,789	429,787
Fibra acrílica	158,504	144,326	141,842	132,995	124,148
Nylon filamento textil	33,954	33,251	37,311	28,318	19,325
Nylon fibra corta	0	0	0	0	0
Poliéster filamento textil	117,546	128,066	127,061	120,557	114,053
Poliéster fibra corta	191,062	202,339	212,952	188,293	163,634
Polipropileno filamento y fibra	8,625	8,625	8,625	8,626	8,627

<sup>1</sup> Equivalente a lana limpia

<sup>2</sup> Excluye las fibras para uso industrial

Fuente: CANAINTEA. Memoria Estadística 2001 México. D.F. 2002





#### 1.4.- Empresas de la Industria:

La Industria Textil muestra un ligero crecimiento en el número de medianas empresas para el año 2000 y sobre todo un mayor crecimiento en el número de microempresas.

**Cuadro No. 6**  
**Empresas de la Industria Textil y del vestido**  
**por tipo de establecimiento.**  
De 1998 a 2000  
(Unidades)

Tipo de establecimiento	1998	1999	2000 <sup>b</sup>
Total	15,787	16,239	3,018
Textil	2,866	2,888	3,018
Grande	180	61	62
Mediana	240	351	359
Pequeña	814	485	460
Micro	1,632	1,991	2,137
Vestido	12,921	13,351	ND
Grande	479	259	ND
Mediana	632	997	ND
Pequeña	2,639	1,414	ND
Micro	9,171	10,681	ND

Fuente: CANAINTEX. Memoria Estadística 1998, 1999.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Con el número de empresas establecidas por entidad federativa, nos podemos dar cuenta, donde se encuentran ubicadas geográficamente las empresas textiles en la República Mexicana, el 50% están ubicadas en el DF (sobre todo las de tejido de punto), en el Estado de México, posteriormente Puebla, Guanajuato, que a últimas fechas se está inclinándose más hacia la confección, la ubicación de estas empresas depende en gran medida de la infraestructura que le ofrezca el Estado, llámese servicios en general agua, drenaje, luz, vías de comunicación, temperatura. (Ver cuadro No. 7)

**Cuadro No. 7**  
**Empresas de la Industria Textil por Entidad Federativa**  
**según tipo de establecimiento**  
**2000**  
**(Unidades)**

Entidad Federativa	Total	Grande	Mediana	Pequeña	Micro
Total	3,018	62	359	460	2,137
Aguascalientes	71	5	10	14	42
Baja California	11	0	2	1	8
Baja California Sur	1	0	0	0	1
Campeche	1	0	1	0	0
Coahuila	26	3	4	5	14
Colima	2	0	0	0	2
Chiapas	4	0	0	0	4
Chihuahua	12	1	0	0	11
Distrito Federal	555	3	43	67	442
Durango	12	0	1	2	9
Guanajuato	396	3	8	30	355
Guerrero	4	0	1	0	3
Hidalgo	175	4	26	15	130
Jalisco	268	3	13	30	222
México	519	18	100	113	288
Michoacán	52	0	4	1	47
Morelos	57	4	7	5	11
Nayarit	0	0	0	0	0
Nuevo León	37	2	8	4	23
Oaxaca	18	0	1	0	17
Puebla	451	6	74	119	252
Querétaro	21	1	4	3	13
Quintana Roo	1	0	0	0	1
San Luis Potosí	36	2	7	3	24
Sinaloa	13	1	2	2	8
Sonora	20	1	1	0	18
Tabasco	2	0	0	0	1
Tamaulipas	21	1	2	5	13
Tlaxcala	185	1	33	23	128
Veracruz	18	1	3	1	13
Yucatán	48	2	4	16	26
Zacatecas	12	0	0	1	11

Fuente: CANAINTEX. Memoria Estadística 2000 México, D.F. 2001.

TEJIDOS CON  
**FALLA DE ORIGEN**

### 1.5.- Exportaciones:

En el caso de las demás fibras textiles vegetales como el lino, yute, cáñamo, sisal, etc., tenemos un incremento en las exportaciones de 215 miles de pesos de 1998 al 2001, de estas fibras la que vió disminuído su valor fué el lino, mientras que el yute aumentó su valor a 5,716 miles de pesos, más que en 1998. Otros como el cáñamo aumentaron también su valor para el 2001, cabe señalar que el año de 1999 también fué representativo, ya que se registró una disminución de aproximadamente 15% en su valor, sin embargo para el 2000, se registró un incremento de poco más del 30%, para el año 2001, se vió reducido en un 14% de su valor. Se puede inferir que el comportamiento de las exportaciones de fibras textiles vegetales está en función de la moda.

**Cuadro No.8**

**Valor de la Exportación de las Demás Fibras Textiles  
Vegetales por Producto  
De 1998 a 2001  
(Miles de pesos)**

Producto	1998	1999	2000	2001p
Total	25,154	20,858	29,332	25,396
<i>Lino</i>	7,925	5,570	1,054	1,162
En bruto	1	6	152	13
Hilados	0	6	0	259
Tejidos	7,924	5,558	902	890
<i>Yute</i>	843	1,360	654	6,559
En bruto	0	706	93	66
Hilados	133	81	128	91
Tejidos	710	573	433	6,402
<i>Otros</i>	16,386	13,928	27,624	17,675
Cáñamo	4	22	0	0
Sisal	556	346	4,092	4,186
Coco, abaca	3,603	1,701	993	154
Hilados de las demás Fibras	108	124	1,882	567
Tejidos de las demás Fibras	12,115	11,735	20,657	12,768

Nota: Incluye Industria Maquiladora de Exportación  
Fuente: INEGI *Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los  
Estados Unidos Mexicanos 1998 1999 2000*



Dentro de los países a los que exportamos, estas fibras textiles vegetales, están dos de la Comunidad Europea: Alemania e Italia, que para el año de 1999, Alemania tiene gran importancia, sin embargo nuestro principal objetivo es el mercado estadounidense con 20,436 miles de pesos en el 2001, en segundo lugar tenemos el grupo de países considerados como otros con un valor de 3,369 miles de pesos.

**Cuadro No.9**  
**Valor de la exportación de las Demás Fibras Textiles**  
**Vegetales por País Destino**  
**De 1998 a 2001**  
**(Miles de pesos)**

País Destino	1998	1999	2000	2001p
Total	25,154	20,858	29,332	25,396
Alemania	1	55	0	0
Colombia	27	0	23	0
Costa Rica	0	110	800	222
Estados Unidos	24,466	19,478	25,506	20,436
Guatemala	16	101	33	100
Honduras	0	2	13	12
Italia	0	129	3	623
Japón	402	449	206	516
Panamá	13	125	62	118
Otros	229	409	2,686	3,369

**Nota:** Incluye Industria Maquiladora de Exportación

**Fuente:** INEGI. *Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos*. 1998, 1999, 2000

**TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN**

El valor de la exportación de tejido de punto se incrementó durante el periodo de 1998 a 2001 en más del 55%. Este tipo de tejido mantiene un incremento continuo hasta la fecha, ya que independientemente de que importemos de oriente este tipo de textiles, las empresas mexicanas, también podemos producir esta misma tela, obviamente si nos enfocamos más en cuanto a las ventajas de uno y otro, el precio puede ser un punto a favor de los orientales pero hay un punto que hace que los textiles de punto mexicanos sean más aceptados ya que para poder importar de oriente se necesitan ciertos trámites un tanto engorrosos que los importadores prefieren en cierto momento lo nacional

**Cuadro No. 10**  
**Valor de la exportación de Tejidos de Punto por Producto**  
**De 1998 a 2001**  
**(Miles de pesos)**

Producto	1998	1999	2000	2001p
Total	609,792	757,215	952,240	959,616
Terciopelo, felpa, (incluidos los tejidos "de pelo largo") y tejidos con bucles, de punto	37,866	48,853	74,723	44,814
Los demás tejidos de punto	571,926	708,362	877,517	914,802

Nota: Incluye Industria Maquiladora de Exportación

Fuente: INEGI *Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos*. 1998, 1999, 2000

**TEJIDOS CON  
 FALTA DE ORIGEN**

Nuestro principal comprador es Estados Unidos, posteriormente los países ubicados como otros, los cuales individualmente no tienen mayor relevancia que como la tienen en grupo.

La exportación de fibras textiles como el algodón, lana y las fibras sintéticas o artificiales creció en un 75% de su volumen en un lapso de 5 años, es decir 306,449.1 a 561,253.4 toneladas. La producción de algodón para exportación, sufrió sus altibajos, pero no logró recuperarse totalmente y equiparar su nivel exportable que tiene en 1998, no así la producción de lana y las fibras sintéticas que esta última, aunque tuvo una ligera disminución para el 2001, siguió siendo importante su nivel alcanzado.

La exportación de algodón en México se divide en 2 áreas, la primera con un contenido igual o superior a 85% en peso, pero sin acondicionar y para venta al menudeo, la segunda con un contenido superior o igual a 85% en peso con gramaje igual a 200 grs/m<sup>2</sup> mezclado exclusiva o principalmente con fibras artificiales (Ver anexo 1) La primera área en la que se divide la clasificación de la exportación de algodón muestra un incremento de casi un 38% en su volumen, respecto a su valor, se incrementó casi un 16% en 2001 respecto a 1998 nuestro principal mercado sigue siendo Estados Unidos, que aunque para el 2001 presentó una disminución de 15% aproximadamente respecto al 2000, posteriormente tenemos a Canadá con un 5.6% del total de valor de las exportaciones. Para la segunda área Estados Unidos vuelve a encabezar la lista el volumen de exportaciones se ve disminuido en un 6% de 1999 a 2000 y para el 2001 una disminución de poco más del 40%, otros países con 26 378.6 ton Y Canadá con 1 036.8 toneladas (Ver anexo 2 y anexo3)

### 1.6.- Importaciones:

En las importaciones de México de el año de 2001 al 2002 hay una disminución de \$ 2,390 457 miles de pesos, si nos fijamos y de acuerdo como se han ido presentando las cosas, a pesar de que dentro de la industria nacional se dió un repunte en los años de 1999 y 2000, creció el nivel de las importaciones, el incremento de las mismas en la importación de algodón como de lana y de fibras sintéticas o artificiales.

Cabe destacar que en este sentido hablamos del incremento no sólo en el volumen sino en el valor de las mismas

**Cuadro No. 11**  
**Valor de la Importación de Fibras Textiles según Tipo**  
**De 1998 a 2002**  
**(Miles de Pesos)**

Período	Total	Algodón	Lana	Fibras sintéticas o artificiales
1998	18,186,208	5,865,042	433,760	11,887,406
1999	20,338,259	3,993,189	423,599	15,921,471
2000	25,110,125	5,435,812	555,621	19,118,692
2001p	22,843,395	5,061,309	467,970	17,319,116
2002p	20,576,665	4,686,806	380,319	15,519,540

Nota: Incluye Industria Maquiladora de Exportación

Fuente: INEGI *Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos*, 1998, 1999, 2000.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

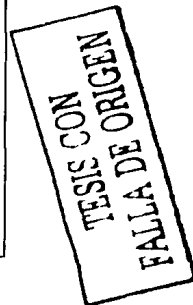
Es casi inconcebible que siendo un país que lo tiene todo, tengamos que recurrir a la importación de fibras como el algodón y lana, sobre todo porque son fibras que se pueden producir a nivel doméstico, es entendible hasta cierto punto que importemos fibras artificiales o sintéticas, porque algunas de ellas requieren de un nivel mayor en la inversión, tecnología y capacitación, pero no por esto debemos el continuar dependiendo del exterior, para alimentar el mercado interno.

**Cuadro No.12**

**Valor de la Importación de Tejidos de Algodón  
por País de Origen  
De 1998 a 2002  
(Miles de pesos)**

<u>País de origen</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>	<u>2001p</u>
Total	3,958,726	7,772,818	2,869,184	8,191,462
Alemania	3,506	6,117	7,345	7,999
Brasil	44,226	49,905	56,807	74,165
Canadá	38,324	200,718	260,807	302,560
Colombia	39,066	44,092	52,455	46,025
Corea	45,310	125,989	110,112	128,826
Chile	73,200	66,744	48,627	46,719
China	19,204	53,966	246,778	239,474
España	31,470	44,429	59,845	77,879
Estados Unidos	3,121,211	6,681,858	1,532,674	6,788,278
Guatemala	47,814	30,744	49,673	67,951
Hong Kong	93,456	85,787	108,797	66,888
India	34,847	25,278	14,046	36,563
Indonesia	62,277	61,448	30,920	29,621
Italia	39,564	45,876	46,526	69,333
Reino Unido	8,680	6,359	6,480	6,868
Tailandia	46,381	48,126	52,352	34,235
Taiwán	87,215	52,760	55,992	41,255
Otros	122,975	142,622	128,948	126,823

Fuente: INEGI *Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1998, 1999, 2000*



El valor de la importación de tejidos de algodón, de 1998 al 2001, se incrementó en 106%, en cuanto al valor podemos decir que Estados Unidos es nuestro principal proveedor, pero en cuanto a volumen podemos mencionar, a los países asiáticos que aunque la mayoría de los textiles cuentan con ciertas medidas arancelarias tales como precio estimado para su ingreso al país, aún así, es mucho mayor en cantidad.

Enfocándonos al volumen total de algodón (incluye algodón sin cardar/peinar, hilos e coser, desperdicios de algodón, así como el algodón cardado o peinado), el crecimiento en cuanto al volumen en el 2001, respecto a 1998 fué de aproximadamente 6%, de una manera más particular, de 1998 a 1999, hubo una disminución de volumen así como en el valor del mismo en aproximadamente un 30%, registrándose un incremento para el 2000 de un 50% y para el 2001 volviéndose a registrar una disminución del 5%, los principales productos que importamos son algodón sin cardar/peinar y desperdicio de algodón (Ver anexo 4).

Para la importación de Lana durante el periodo de 1998 al 2001, se fueron presento un crecimiento continuo en el valor de estas operaciones, de 1998 a 1999 hubo un incremento de el 8%, de 1999 a 2000 el incremento fué de 20% y del 2000 al 2001 de 16%. Nuestros principales proveedores son Estados Unidos, después Italia, Canadá y Uruguay, España, Alemania aunque las importaciones de este último no sean tan significativas, la lana que importamos puede ser sin cardar ni peinar, cardada o peinada<sup>6</sup> y desperdicios.

**Cuadro No. 13.**  
**Valor de la Importación de Tejidos de Lana por País de Origen**  
 De 1998 a 2001  
 (Miles de pesos)

<b>País de origen</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001<sup>p</sup></b>
Total	582,671	627,708	753,320	872,525
Alemania	9,359	5,224	7,606	8,841
Canadá	6,071	5,141	45,874	65,214
Corea	14,252	56,210	22,418	44,989
Chile	52,042	43,052	51,215	39,490
China	18,813	32,771	11,409	35,884
España	9,808	8,696	14,096	21,341
Estados Unidos	203,032	236,737	318,096	325,413
India	12,944	11,129	18,705	19,176
Italia	142,506	149,055	161,116	165,929
Reino Unido	12,680	11,802	15,952	14,825
Turquía	16,281	9,170	1,365	20,722
Uruguay	56,517	34,190	56,347	64,897
Otros	28,366	24,531	29,121	45,804

Fuente: INEGI *Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos 1998-1999-2000*

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

<sup>6</sup> El cardado es un proceso utilizado en las fibras naturales, y es la orientación de las fibras en la misma dirección, además de la eliminación de impurezas. El peinado es utilizado en la producción de los hilos de mayor calidad.



El valor de las importaciones de fibras sintéticas durante el periodo de 1998 a 2001 es del 47%, en las importaciones de fibras sintéticas, desde 1998 a 2000 otro incremento, no así del 2000 al 2001, por lo que la tendencia al 2002 es la disminución en estas importaciones, en cierta medida influyó la moda que se enfocaba a lo sintético más que a lo natural, que es lo que esta de regreso, como es ya habitual Estados Unidos es nuestro principal proveedor, después Corea, China, Canadá, Italia y España. Ya que tenemos entendido que en México no se produce suficiente tejido sintético y no contamos con tecnología de punta que es lo que el mercado nos pide, además de que los precios son altos vs., los precios asiáticos

**Cuadro No.14**  
**Valor de la Importación de Fibras Sintéticas o Artificiales**  
**por País de Origen**  
**De 1996 a 2001**  
**(Miles de pesos)**

<b>País de Origen</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Total	11,887,406	15,921,471	19,118,692	17,319,116
Alemania	225,249	214,070	246,375	218,803
Canadá	122,223	184,075	217,750	283,293
Corea, RPD	31,221	19,113	23,722	16,970
Corea	1,456,677	2,406,427	2,894,223	1,980,462
China	72,689	59,169	440,810	525,629
España	127,337	154,299	175,921	225,610
Estados Unidos	8,498,061	11,308,651	12,942,046	11,810,877
Francia	79,839	94,804	72,006	69,648
Italia	173,892	170,176	195,062	252,258
Japón	164,621	181,046	195,687	167,940
Reino Unido	12,757	19,572	14,666	12,303
Otros	922,840	1,110,069	1,700,424	1,755,323

**Nota:** Incluye las fibras celulósicas y sintéticas no celulósicas

**Fuente:** INEGI *Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos* 1998, 1999, 2000

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

Las importaciones de fibras textiles vegetales de 1998 al 2002 se ha incrementó en más del 25%, pero estas importaciones se vieron disminuídas 6% de 1998 a 1999, de 1999 al año 2000 incrementaron su valor en un 30% y del 2000 al 2001 creció menos del 1%. Pero nuestros proveedores básicamente siguen siendo los mismos Estados Unidos, ahora tenemos la presencia de Brasil, después Italia y otros países europeos

**Cuadro No. 15.**  
**Valor de la Importación de las Demás Fibras Textiles**  
**Vegetales por País**  
**Origen**  
 De 1998 a 2001  
 (Miles de pesos)

<b>País Origen</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001p</b>
Total	107,273	102,459	133,812	134,806
Austria	47	101	401	871
Bélgica	1,871	956	2,427	1,693
Bangladesh	1,072	537	1,264	768
Brasil	28,558	30,154	27,855	45,381
Canadá	1,932	1,730	933	2,619
Corea	304	944	3,323	1,131
Chile	3,488	2,116	3,253	4,769
España	1,833	3,862	5,308	7,234
Estados Unidos	25,879	25,676	33,298	30,032
Francia	3,574	5,932	4,927	3,319
India	1,662	4,014	1,732	1,265
Italia	18,517	14,562	13,843	13,088
Polonia	2,421	2,354	4,052	3,204
Reino Unido	5,212	1,029	1,148	773
Suiza	62	46	22	20
Taiwan	1,157	942	3,043	1,115
Otros	9,684	7,504	26,983	17,524

Nota: Incluye las fibras de lino, Yute y otros

Fuente: INEGI Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos: 1998, 1999, 2000

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

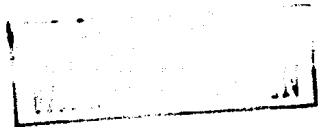
El valor de las importaciones de textiles de seda, desde el 2000, Estados Unidos dejó de ser nuestro principal Proveedor, en los últimos años importamos estos tejidos de Italia, Estados Unidos ocupa el segundo o tercer lugar en la lista de proveedores con un 28% del total, Corea abarca el 14%, la India el 13% y Alemania con el 8% del total.

**Cuadro No. 16**  
**Valor de la Importación de Seda por País de Origen**  
 De 1998 a 2001  
 (Miles de pesos)

<b>País Origen</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001<sub>p</sub></b>
Total	103,113	136,017	123,579	108,404
Alemania	4,139	7,029	6,669	9,042
Corea	25,783	37,959	11,495	14,766
España	288	1,343	2,026	2,591
Estados Unidos	12,087	21,515	61,556	24,268
Francia	1,340	678	1,215	1,956
India	13,620	14,603	12,536	14,045
Italia	35,236	41,539	21,605	30,883
Japón	309	1,954	365	32
Reino Unido	522	1,733	877	1,063
Suiza	1,050	821	527	1,098
Tailandia	1,101	660	2,139	2,633
Otros	7,638	6,183	2,569	6,027

**Nota:** Incluye capullo, cruda, desperdicios, hilados y tejidos de seda.

**Fuente:** INEGI *Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos*, 1998, 1999, 2000



El valor de las importaciones de tejido de punto es relativamente significativo, ha ido incrementando su valor paulatinamente desde 1998 en poco más de 130%. Es importante que consideremos que los principales proveedores de este tejido son Estados Unidos, Taiwan, Corea, Italia y Alemania.

**Cuadro No. 17**

**Valor de la Importación de Tejidos de Punto  
por País de  
Origen  
De 1998 a 2001  
(Miles de pesos)**

<b>País Origen</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001p</b>
Total	2,168,198	4,528,229	5,830,969	5,186,131
Alemania	34,495	47,760	28,322	71,077
Bélgica	2	360	3,340	5,650
Corea, RPD	3,753	4,568	1,498	690
Corea	155,369	172,559	245,159	488,778
España	17,819	26,071	26,557	30,874
Estados Unidos	1,533,957	3,844,953	4,782,315	3,686,607
Hong kong	15,032	2,067	13,215	33,033
Italia	41,155	45,197	63,907	245,403
Japón	685	4,412	3,459	5,614
portugal	3	63	1,907	4,661
Taiwan	268,189	204,896	328,185	244,869
Otros	97,739	175,323	333,105	368,875

**Nota:** Incluye terciopelo, felpa (incluidos los tejidos de "pelo largo") y tejidos con bucles, tejidos de punto

**Fuente:** INEGI *Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos* 1998, 1999, 2000



### 1.7.- Consumo Nacional Preferente:

El consumo total desde 1998 a 2001 decayó en 50%, es importante mencionar, que una disminución igual se presentó en el 1999, posteriormente hubo un ligero incremento de 5%, perdiéndolo nuevamente para el año siguiente.

El consumo nacional de algodón va disminuyendo, mientras que el valor de las importaciones del mismo aumentan, no sin antes notar que inclusive el consumo de exportación ha disminuído.

En el caso de tejidos de Lana ha mantenido su nivel total, con pequeñas variaciones respecto al consumo nacional, el de importación que si refleja un crecimiento y el de exportación que es mínimo.

**Cuadro No. 18**  
**Consumo Nacional Preferente**  
**de Productos textiles de**  
**Fibras Blandas**  
**De 1998 a 2001**  
**(toneladas)**

Productos Textiles	1998	1999	2000	2001
Total	876,364	493,117	511,448	491,328
Algodon				
Producción				
Nacional	218,900	132,000	73,040	95,467
Importación	415,584	302,826	466,944	440,349
Exportación	44,382	69,602	50,656	40,492
Lana				
Producción				
Nacional	900	920	920	855
Importación	7,418	7,186	9,981	7,919
Exportación	194	436	779	559
Fibras Químicas				
Producción				
Nacional	540,011	541,353	553,368	507,992
Importación	ND	ND	ND	ND
Exportación	261,873	421,130	541,370	520,203

Fuente: INEGI Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos 1998, 1999, 2000, 2001

**1.8. -Información Financiera:**

**1.8.1.-Inversión Extranjera Directa en la Industria Textil:**

En el año de 2001 se contaba con el registro de 917 empresas con inversión extranjera directa (IED) ubicadas en la Industria Textil; esto es el 4% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (23,110).

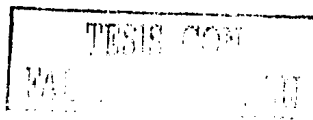
De acuerdo a la actividad que realizan las empresas, en la confección de otras prendas exteriores de vestir se encuentra el 33%; en la fabricación de ropa exterior de punto y otros artículos, el 23%; en la confección de otros artículos con materiales textiles, naturales o sintéticos, el 8%; en la confección de ropa exterior para dama hecha en serie, el 3%; en la confección de ropa exterior para caballero hecha en serie, el 2%, en la confección de uniformes, el 2%; en la fabricación de telas de lana y sus mezclas, el 2% y en otras clases, el 27%

**Cuadro No. 19**

**País de Origen de las Empresas con Inversión  
A diciembre de 2001.**

<b>País</b>	<b>Empresas</b>	<b>Participación %</b>
Total	917	100.00
Estados Unidos	568	61.90
Corea	119	13.00
España	25	2.70
China	25	2.70
Canadá	21	2.30
Reino Unido	19	2.10
Colombia	17	1.90
Argentina	14	1.50
Israel	11	1.20
Holanda	9	1.00
Taiwán	9	1.00
Italia	8	0.90
Francia	6	0.70
Alemania	5	0.50
Brasil	5	0.50
Singapur	4	0.40
Suiza	3	0.30
Venezuela	3	0.30
India	3	0.30
Hong Kong	3	0.30
Ecuador	3	0.30
Liechtenstein	2	0.20
Belice	2	0.20
Panamá	2	0.20
Japón	2	0.20
El Salvador	2	0.20
Bahamas	2	0.20
Pakistán	2	0.20
Otros	23	2.50

Fuente: Secretaría de Economía Dirección Gral. de Inversión Extranjera



En relación con el origen de la IED en las empresas de la Industria Textil, Estados Unidos participa en el 62% del total; Corea, en el 13%; España, en el 3%; China, en el 3% Canadá, en el 2%; Reino Unido, en el 2%; Colombia, en el 2% y otros países, en el 13%.

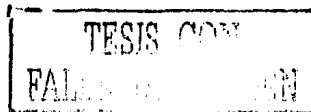
Respecto a su localización geográfica, en el Distrito Federal se encuentra el 22% de las empresas; en Baja California, el 12%; en el Estado de México, el 8%, en Yucatán, el 7%; en Coahuila, el 6%; en Puebla, el 5%; en Chihuahua, el 4.%; en Tamaulipas, el 4%, en Guanajuato, el 4%; en Sonora, el 4%; en Jalisco, el 4%; en Aguascalientes, el 3%; en Nuevo León, el 3%; en Tlaxcala, el 2%; y en otros estados, el 11%.

Entre enero de 1994 y diciembre de 2001, las empresas con IED en la Industria Textil, invirtieron en México 1.835 0 millones de dólares (md), cantidad que equivale al 3.7% de la IED efectuada en ese lapso por el total de empresas con capital foráneo ubicadas en el sector manufacturero (49,030.1 MD).

Por actividad económica, a la confección de otras prendas exteriores de vestir se canalizó el 29%; a la confección de otros artículos con materiales textiles naturales o sintéticos, el 12%; a la fabricación de ropa exterior de punto y otros artículos, el 9%; a la confección de toldos, cubiertas para automóvil y tiendas de campaña, el 7%, a la fabricación de telas de lana y sus mezclas, el 6%, a otros hilados y tejidos no mencionados anteriormente, el 4%, a la fabricación de ropa interior de punto, el 4%, a la confección de corsetería, el 3%, a la fabricación de telas no tejidas, el 3%; a la confección de ropa exterior para caballero hecha en serie, el 3%; a la fabricación de medias y calcetines, el 2%; a tejido de fibras blandas, el 2%, al hilado de fibras blandas, el 2%; y a otras actividades, el 13%

El capital foráneo canalizado a la Industria Textil provino de Estados Unidos, que participó con el 82% del total; Reino Unido aportó el 5% Antillas Holandesas, el 3%, Tawán, el 2%, y otros países, el 8%.

Los principales estados receptores de IED en la Industria textil fueron: el Distrito Federal que captó el 25% del total, a Coahuila fue el 13%, al Estado de México, el 12%; a Chihuahua, el 9%; a Morelos, el 7%; a Yucatán, el 4%, a Jalisco, el 4%, a Aguascalientes, el 4%; a Tamaulipas, el 3% a Durango, el 3% a Sonora el 2% a Puebla, el 2%, y a otros estados, el 11%



### 1.8.2.- Crédito Bancarios:

Es muy difícil el comprobar que estos créditos efectivamente sean para la Industria que lo necesita, ya que en la mayoría de los casos son otorgados a particulares que cuentan un gran reconocimiento en la industria y que cuentan con propiedades suficientes para responder ante cualquier eventualidad que se pudiera presentar, estos préstamos han disminuido en un 28% .

Si hacemos referencia a la Banca Comercial el porcentaje es casi el mismo, la industria ha tratado de solicitar préstamos y/o créditos a través de la Banca de Desarrollo, lo cual ha implicado un apoyo relativo para los pequeños y medianos empresarios, por lo que si analizamos el este período nos podemos dar cuenta que la tendencia es a disminuir

**Cuadro No. 20.**  
**Crédito otorgado por las Instituciones de Crédito a la Industria Textil, por Rama de Actividad.**  
**De 1998 a 2001 (millones de pesos).**

Rama de Actividad	1998			1999		
	Total	Múltiple	Desarrollo	Total	Múltiple	Desarrollo
Total	26,566	25,195	1,371	25,798	23,945	1,853
Hilados y tejidos de fibras blandas	12,943	12,303	640	12,794	12,068	726
Hilados y tejidos de fibras duras	165	115	50	174	104	70
Otras Industrias textiles	3,679	3,526	153	3,463	3,330	133
Rama de Actividad	2000			2001 <sup>p</sup>		
	Total	Múltiple	Desarrollo	Total	Múltiple	Desarrollo
Total	24,346	21,421	2,925	19,113	16,246	2,864
Hilados y tejidos de fibras blandas	12,069	10,879	1,190	9,216	8,019	1,197
Hilados y tejidos de fibras duras	234	102	132	198	75	123
Otras Industrias textiles	3,530	3,475	55	2,697	2,616	81

Fuente: BANXICO. *Indicadores Económicos*. 1998. 1999. 2000. Se excluye prendas de vestir y cuero

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN



Los créditos otorgados en moneda extranjera, se encuentran en la misma situación que la de los créditos en moneda nacional, en general han disminuído su cantidad, no sin percibir que a principios de nuestro periodo de investigación estos préstamos eran relativamente más grandes que los de últimas fechas, por lo que debemos considerar todo los factores económicos y sociales que han influído en este desarrollo. Que aunque aparentemente en los últimos años se ha tratado de darle una mayor proyección a la industria en general a través de la Banca de Desarrollo, esto no ha podido satisfacer al 100% las necesidades de los pequeños empresarios, ya que no todos pueden ser considerados como candidatos a la solicitud de estos créditos

**Cuadro No. 21.**

**Crédito en Moneda Extranjera otorgado por las Instituciones de Crédito a la Industria Textil, por Rama de Actividad, según tipo de Banca. De 1998 a 2001 (millones de pesos):**

Rama de Actividad	1998			1999		
	Total	Múltiple	Desarrollo	Total	Múltiple	Desarrollo
Total	18,144	16,883	1,261	15,964	14,160	1,804
Hilados y tejidos de fibras blandas	9,776	9,219	557	8,008	7,311	697
Hilados y tejidos de fibras duras	147	97	50	149	79	70
Otras Industrias textiles	2,865	2,716	149	2,543	2,414	129
Rama de Actividad	2000			2001p		
Total	Múltiple	Desarrollo	Total	Múltiple	Desarrollo	
Total	16,437	13,568	2,869	12,949	10,140	2,809
Hilados y tejidos de fibras blandas	8,639	7,479	1,160	6,742	5,573	1,169
Hilados y tejidos de fibras duras	210	78	132	172	49	123
Otras Industrias textiles	2,461	2,411	50	1,845	1,784	61

Fuente: BANXICO. *Indicadores Económicos*, 1998, 1999, 2000. Se excluye prendas de vestir y cuero.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

### 1.9.-Maquinaria Textil:

Nuestro país no es un gran importador de maquinaria textil, de 1998 a 2001 hubo una disminución en el valor de estas importaciones en un 25%, para el 2001 tenemos que se incrementó en 30%, esto debe quedar claro que no es por la gran cantidad de maquinaria que se importa, sino todo lo contrario en cuanto a volumen es muy poco ya que una maquina para la industria textil es muy cara, además que el mantenimiento y refacciones también y en algunos ocasiones no están incluidas en el paquete de compra. De Estados Unidos importamos el 11.07% contra 17% y 8% de Suiza.

**Cuadro No. 22**  
**Valor de la Importación de Maquinaria Textil por País de Origen**  
**De 1998 a 2001**  
 (Miles de pesos)

País Origen	1998	1999	2000	2001p
Total	6 830.068	6.467,615	7,373,203	5,100,500
Alemania	1,584,881	1,612,049	1,561,503	850,982
Bélgica	227,599	297,510	39,986	113,768
Corea del Sur	106,503	137,566	295,074	321,343
Rep. Checa	60,042	37,484	27,859	39,221
China	155,450	101,063	589,250	78,793
España	204,332	184,440	252,080	169,991
Estados Unidos	1,785,551	1,964,239	2,278,342	1,755,016
Francia	130,807	207,993	113,755	162,668
Italia	1,021,186	712,886	889,435	565,109
Japón	488,795	390,596	380,628	346,656
Reino Unido	213,734	46,386	59,656	41,867
Suiza	391,309	419,932	399,108	396,425
Taiwan	75,591	94,306	74,056	40,154
Otros	384,288	261,165	412,471	218,507

**Nota:** Incluye maquinas para extruir telares, maquinas de tricotar fabricación y acabado de fieltro, para lavar ropa incluyendo con dispositivo de secado, para lavar, escurrir, secar, planchar, prensar, blanquear, teñir, aprestar, acabar, recubrir o impregnar, etc.

**Fuente:** INEGI *Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos* (varios años)

TEBIS CON  
 FALLA DE

### **1.10.-Política Industrial:**

La Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos CONCAMIN y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), decidieron estructurar en forma conjunta el Programa de Integración Industrial, el cual fué formalizado el 1° de noviembre de 1997 para impulsar la creación de mecanismos que aceleren el desarrollo de agrupamientos industriales.

El objetivo de este programa es apoyar y facilitar la realización de iniciativas concretas de integración industrial desarrolladas por Cámaras empresariales y/o grupos e empresas, apoya a la integración productiva ya sea vertical<sup>7</sup> u horizontal<sup>8</sup>

Se decidió establecer este programa de apoyo a la integración industrial, porque es la forma más efectiva para lograr la modernización de pequeñas y medianas empresas a través de la articulación productiva, facilitando el acceso de la pequeña y mediana empresa a nuevos mercados, logra economías a escala, promueve la transferencia de tecnología e información, aumenta los estándares de calidad, productividad y competitividad de las empresas, consolida en desarrollo regional y fortalece la competitividad

Para la Industria tenemos vigente el Programa de Integración Industrial en el Centro de Diseño, Moda y Tecnología Aplicada para el Sector Textil y Confección (MODITEC), en Moreleón, Guanajuato, trabajando de manera conjunta con los empresarios de la región y el gobierno de la entidad. Entre los objetivos del Proyecto están el de asociar a éste centro 250 pequeñas y medianas empresas a lo largo de tres años, contar con la infraestructura para ofrecer los servicios de diseño (análisis de información de los principales centros de diseño en el mundo, creación de diseños, colorido y tendencias de moda, desarrollo de hilaturas y materias primas) y tendencias de moda, asistencia tecnológica (sistemas de manufactura, diseño de nuevos productos y materiales, diseño de estructura de tejidos, pruebas de laboratorio), promoción, comercialización ( catálogo de productos y promoción en internet evaluación y apertura de mercados) y capacitación. Lo que permitirá a las empresas textiles y de la confección en Moreleón y Uriangato elevar los actuales niveles tecnológicos, de calidad y productividad, para participar en nichos de mercado específicos, adecuados a su potencial e influencia geográfica

A partir de 1998 la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) puso en operación dos nuevos instrumentos de apoyo a los sectores de las fibras, textil y de la confección, con el propósito de fortalecer la integración de los mismos el módulo de consulta de cadenas productivas (Ver anexo 6) y la bolsa de oportunidades ambos gratuitos y que se podrán utilizar mediante el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM)

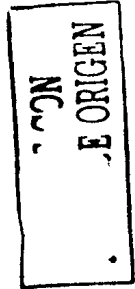
<sup>7</sup> Integración vertical, es el eslabonamiento de pequeñas y medianas empresas a cadenas productivas, a través del desarrollo de proveedores o de la subcontratación de procesos industriales.

<sup>8</sup> Integración horizontal, es en la que las empresas pequeñas o medianas se agrupan para realizar actividades en común, como pueden ser compras, comercialización, inversión y/o producción conjunta.

**Cuadro No. 23**

<b>Clave Cadena</b>	<b>Concepto</b>
321111	Preparación de Fibras de Henequén
321112	Hilado y Tejido de Henequén
321113	Hilado y Tejido de Ixtle de palma
321202	Hilado de Fibras Blandas
321205	Fabricación de telas de lana y sus mezclas
321206	Tejido de Fibras blandas
321209	Fieltros y entretelas de fibras blandas
321215	Fabricación de Telas no tejidas
321215	Fabricación de Textiles recubiertos o con baño

Fuente: SIEM



**1.11. -Mercado informal:**

Desde la perspectiva de los Textileros el contrabando es un problema realmente grave, la Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX) acusa de esta situación a agentes aduanales coludidos con contrabandistas y a funcionarios fiscales corruptos.

Los Industriales denuncian que, si bien se han destruido en los últimos meses cerca de 230 toneladas de productos textiles de contrabando, a la fecha hay aproximadamente 60 contenedores en la aduana de Manzanillo y 70 en Pantaco con más de mil toneladas de mercancía que podría ser robada y distribuida en el mercado informal

Independientemente de lo que se encuentre dentro de los recintos fiscales tenemos el robo fuera de las aduanas, en camino a ser entregados su destino, a pesar de que los embarques cuenten con custodia, y estén aseguradas esto no es un impedimento para que los delincuentes hagan su aparición, lo más curioso de esto es que en algunas ocasiones los robos son por pedido, y aquí es donde entran los funcionarios corruptos coludidos con los delincuentes, esto es un punto el cual recae de manera negativa tanto en la solicitud de créditos como para el seguro de los Textiles, ya que en la actualidad los deducibles por siniestro para este sector están alrededor del 25 al 30% del costo de la mercancía, esto dependiendo entre otras cosas de que tantos siniestros se ha presentado en las empresas por un determinado lapso de tiempo el material a manejar, el valor del mismo, etc

Ahora que los productos de contrabando le están declarando la guerra a los nacionales, es todavía más urgente que las empresas textiles mexicanas reestructuren sus procesos y renueven sus estrategias. Tanto especialistas nacionales como extranjeros opinan que en México se deben elaborar productos de

mayor valor agregado a fin de recuperar el dinamismo del sector, ya que éste genera cerca de la quinta parte del Producto Interno Bruto Manufacturero y exporta más de 9,000 mdd anuales.

Como una de las primeras medidas para contrarrestar los efectos negativos que causa el contrabando, Mayer Zaga, presidente del Grupo Industrial Zaga, recomienda que se establezca de manera legal como crimen organizado. "Es una situación que se ha discutido mucho y se ha llegado al consenso, pero todavía no existen los mecanismos necesarios para su regulación. Por cada producto que ingresa al país en estas condiciones, un trabajador mexicano pierde su empleo"<sup>9</sup>, aseguró.

Hace algunos años el mercado subterráneo se componía de productos nacionales, ahora son, en su mayoría, extranjeros, sobre todo del Oriente. La CANAINTEX ha pedido que se haga una salvaguarda para todos los países de dicha región, pues resulta que los productos chinos entran con certificado de origen de otras naciones, entonces no les pueden aplicar los aranceles que les corresponden.

El panorama que se puede vislumbrar es muy difícil si no se toman las estrategias adecuadas. Las industrias de la maquila y del vestido cada día pierden más mercado. Otra de las medidas necesarias es fortalecer el mercado interno, así habrá más consumo y crecerá la competitividad. En definitiva, se necesita la intervención del gobierno para frenar el ingreso de productos ilegales y la salida de divisas. Todavía no hay acuerdos que permitan que lo anterior avance, existe un programa de competitividad que se está planeando de manera conjunta con la Secretaría de Economía, pero en principio sólo trata aranceles, cuando debería estar completo. No hay una política industrial decidida.

---

<sup>9</sup> Baltazar, Georgina, "Industria Textil, Invasión perjudicial". *Manufactura (web)*.

## Capítulo 2. "Política Comercial"

### **2.1. -Generalidades:**

México, de conformidad con las cifras de la Organización Mundial de Comercio (OMC), actualmente es considerado como la octava potencia comercial del mundo y la primera de América Latina, debido a que en los últimos 10 años su comercio exterior ha crecido a un ritmo acelerado, superior al de cualquier otra nación en el mundo (a una tasa promedio anual del 31.8% con respecto del 8.5% que se da a escala mundial), convirtiendo de esta manera a las exportaciones, en el motor fundamental del crecimiento y la generación de empleos en el país. En la búsqueda constante de diversificar sus relaciones comerciales, México desde 1995, inicia con la Unión Europea una serie de negociaciones con el fin de llegar a la elaboración de un nuevo acuerdo que concluye

- a El refuerzo del dialogo político entre las dos partes;
- b El mejoramiento de la cooperación económica, técnica, científica y cultural,
- c Una liberalización comercial bilateral, progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios, congruente con las normas de la OMC.

Por su parte, la Unión Europea es considerada la primera potencia comercial del mundo, ya que por sí sola concentra aproximadamente la quinta parte del comercio mundial, cuenta con un mercado potencial de 3,070 millones de habitantes y un Producto Interno Bruto que superó los 8.4 billones de dólares en 1998. Además, en 1999 inició su unificación monetaria con el Establecimiento del EURO como medio de pago y de reserva internacional, con lo que se consolida aún más su unión económica

En virtud de lo anterior y dado que la Unión Europea representa para México su segundo socio comercial y la segunda fuente de inversión extranjera directa y, de que nuestro país se ha ubicado como segundo comprador en América Latina de productos comunitarios, y deriva la importancia que tiene para nuestro país la negociación de un acuerdo de tal magnitud y naturaleza

Para superar este reto, las dos Partes decidieron negociar un Tratado de Libre Comercio que les brindará la oportunidad de fortalecer sus relaciones económicas y comerciales. Con la entrada en vigor de este Tratado se eliminarán las ventajas de acceso a los mercados que enfrentan los exportadores de ambas partes, equilibrando sus condiciones de competencia con otros socios comerciales. Además a México, le permitirá no solo diversificar el mercado de sus productos, sino también ampliar la oferta disponible de bienes y servicios.

Lo anterior se traducirá en un mayor crecimiento de nuestras exportaciones, una mayor transferencia de tecnologías, fuentes alternativas de insumos, estímulos a la competitividad y la eficiencia empresarial y en

la generación de mas y mejores empleos Asimismo, establecerá un marco legal que brindara certidumbre a empresarios e inversionistas de ambas regiones, que estimulará la formación de alianzas estratégicas y coinversiones entre empresas mexicanas y europeas para aprovechar las ventajas competitivas que nos ofrecen el acceso a otros países con los que tenemos Tratados de Libre Comercio en vigor.

Es así como se logró consolidar el Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea, los once capítulos de los cuales consta este Tratado son:

- Acceso a mercados
- Reglas de origen
- Normas técnicas
- Normas sanitarias y fitosanitarias
- Salvaguarda
- Inversión y pagos relacionados
- Comercio de servicios
- Compras del Sector Público
- Competencia
- Propiedad Intelectual
- Solución de controversias

Desde los resultados de la negociación en materia de acceso a mercados encontraremos que: Se eliminaría gradual y recíprocamente los aranceles a la importación:

- Se reconocería la asimetría entre México y la Unión Europea mediante plazos de desgravación diferenciados para los distintos sectores
- Se eliminarían las prohibiciones y restricciones cuantitativas (v g permisos a la importación o exportación), pero se conservaría el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal del medio ambiente o la moral pública

Para productos industriales quedaría

- Un trato asimétrico a favor de México, debido a que la desgravación arancelaria europea concluirá en 2003, mientras que la mexicana lo hará en el 2007
- La consolidación del sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas en el Sistema generalizado de Preferencias (SGP), la Unión Europea tomará como base de desgravación los aranceles vigentes en el SGP para las exportaciones mexicanas

### 2.1.1. ¿Por qué un TLC con la Unión Europea?:

La UE es el mayor mercado del mundo y una de las principales potencias a nivel mundial en materia de comercio e inversión.

- La UE es el segundo socio comercial y la segunda fuente de IED en México. Sin embargo, la relación bilateral está por debajo de su potencial.
- Actualmente, México ocupa el tercer lugar como Proveedor de Estados Unidos y el número 34 de la Unión Europea.

Con el TLCUE, México busca: diversificar los mercados de exportación para aumentar las ventas de la Industria al exterior.

Consolidar la posición estratégica de México, ya que sería la única economía del mundo con acceso preferencial a la U. E., EE. UU., Canadá, y a seis países latinoamericanos.

- Aumentar su competitividad
- Diversificar las fuentes de insumos
- Fomentar mayores flujos de inversión
- Promover la transferencia de tecnología en beneficio de las empresas mexicanas, en particular de PYMES
- Generar más y mejores empleos

### 2.2. -Antecedentes:

La Unión Europea es la primera potencia comercial y el mercado más grande del mundo. Los 15 países que conforman la Unión Europea (UE), (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, Reino Unido, Suecia), en conjunto cuentan con una población de más de 375 millones de habitantes, que en 1998 realizaron compras al exterior por más de 800 mil millones de dólares

La Unión Europea es nuestro segundo socio comercial y nuestra segunda fuente de inversión extranjera directa. En 1999 el comercio total entre México y la UE alcanzó los 15,588.5 millones de dólares. A septiembre de 1999, 3,955 empresas recibieron inversión de capital europeo representando el 20% del total de la inversión extranjera directa en México.

El primer acuerdo marco de cooperación entre México y la entonces Comunidad Económica Europea se firmó a mediados de 1975. En 1991 fue sustituido por el todavía vigente acuerdo marco, de los llamados



de tercera generación, el cual incluye una gran diversidad de temas objeto de cooperación entre las dos partes. Industria, minería, propiedad intelectual, normas y criterios de calidad, ciencia y tecnología, pesca y piscicultura, energía, protección del medio ambiente, gestión de recursos naturales, servicios (incluidos los financieros), turismo, transporte, telecomunicaciones e informática, promoción de inversiones, salud pública, lucha contra la droga y comercio entre otros.

La cooperación comercial no incluye el otorgamiento de trato preferencial. En efecto, éstas, únicamente se comprometen a promover la expansión y diversificación del comercio bilateral por medio del intercambio de información y de consultas en materia arancelaria, de requerimientos sanitarios y técnicos, legislación y prácticas relacionadas con el comercio, así como sobre los derechos antidumping y compensatorios que llegaran a aplicarse.

Como resultado de los esfuerzos de integración que ambas partes han realizado a través de la celebración de acuerdos comerciales con terceros países, las condiciones de acceso en la Unión Europea para los exportadores mexicanos y en México para los europeos, son menos favorables que las que enfrentan los proveedores de otros socios comerciales. Esto ha resultado en una pérdida creciente de la importancia del comercio bilateral en los flujos comerciales de las dos partes.

Así, mientras, hace poco más de una década, las importaciones mexicanas provenientes de la Unión Europea representaban el 17.8 por ciento del total de nuestras compras externas, en 1999 representaron sólo el 9 por ciento. De igual modo la importancia relativa de las exportaciones de México hacia la Unión Europea ha venido disminuyendo de haber contribuido con el 14.5 por ciento del total exportado hace diez años, en 1999 representaron únicamente el 3.9 por ciento de las ventas externas de México.

Por ello la importancia de negociar un nuevo acuerdo que permitiera profundizar las relaciones económicas, políticas y de cooperación entre México y la UE. Luego de varias reuniones, formales e informales, el 8 de diciembre de 1997 se firmaron los tres instrumentos jurídicos que permitieron el inicio de las negociaciones:

- a Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos, por una parte, y la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por la otra (en lo sucesivo, el "Acuerdo Global")
- b Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos por una parte y la Comunidad Europea, por otra (en lo sucesivo, el "Acuerdo Interino")
- c Declaración Conjunta entre los Estados Unidos Mexicanos<sup>10)</sup> y la Comunidad Europea y sus Estados miembros

---

<sup>10)</sup> Contendida en el Acta Final

## **2.3-Tratado de Libre Comercio con la Comunidad Europea (TLCUEM):**

### **2.3.1. - Objetivos:**

Establecer un marco para fomentar el desarrollo del intercambio de bienes y servicios, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios que tenga en cuenta determinados productos y sectores de servicios, y de conformidad con las normas pertinentes de la OMC de México y los 15 países miembros de la Unión Europea.

Eliminar barreras al comercio, promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación regional y multilateral.

### **2.3.2- Características o descripción:**

El Tratado es un conjunto de reglas que los 15 países miembros de la Unión Europea y México acuerdan para vender y comprar productos y servicios, se llama de Libre Comercio porque estas reglas definen como y cuando se eliminarán las barreras al libre paso de los productos y servicios entre las naciones, esto es, como y cuando se eliminarán los permisos, las cuotas, las licencias y particularmente las tarifas y aranceles, es decir, los impuestos que se cobran por importar una mercancía.

También es un Acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que siempre surgen en las relaciones comerciales entre las naciones

El 14 de julio de 1998 inició formalmente la negociación comercial con el establecimiento del Consejo conjunto del Acuerdo Interino. Del 30 de septiembre al 2 de octubre se realizó una reunión preparatoria en México para acordar el programa de trabajo y estructura de la negociación.

Se llevaron 9 rondas de negociación, el 25 de noviembre de 1999 concluyó la ronda de negociación del TLCUEM

El TLCUEM fue enviado por el Ejecutivo Federal a la consideración del H. Senado de la República, el 29 de febrero de 2000 como parte integrante del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación política y Cooperación entre México y la Unión Europea. El Acuerdo fue aprobado el 20 de marzo de 2000.

En la Unión Europea el Acuerdo Global ha sido aprobado por el Parlamento Europeo y las instancias legislativas de los 15 Estados miembros. Asimismo, el 20 de marzo de 2000, el Consejo de Ministros de la UE aprobó los resultados de las negociaciones en el marco del Acuerdo Interino.

La instalación del Consejo Conjunto México – Unión Europea y la firma de la declaración de Lisboa se llevaron a cabo el 23 de marzo de 2000.

El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea entró en vigor el 1° de Julio de 2000, tiene un contenido similar a los demás Tratados de Libre Comercio que México ha celebrado, sin embargo su estructura es diferente debido al ámbito de competencia existente entre la Unión Europea.

### **2.3.3. - Beneficiarios:**

Países miembros y los mexicanos del Sector Empresarial, Sector Público, Sector Laboral, Sector Agropecuario, Sector Académico, Exportadores e Importadores.

### **2.3.4. - Criterios:**

Este Tratado es parte de uno de los Instrumentos de Política Exterior más ambiciosos que México, ha celebrado. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, conocido como: Acuerdo Global. En sus tres vertientes, diálogo político, cooperación, y liberalización comercial, el Acuerdo contiene los elementos para dar un nuevo ímpetu a la relación bilateral

En materia política, el Acuerdo institucionaliza el diálogo a nivel presidencial, ministerial, y de altos funcionarios. lo que otorga a México un foro privilegiado para abrir la vía de nuevas formas de cooperación a favor de los objetivos comunes, incluso mediante iniciativas conjuntas en el plano internacional y más concretamente, en los ámbitos de la paz, la seguridad y el desarrollo regional

En materia de cooperación, el Acuerdo global prevé la posibilidad de actuar en veintinueve sectores, entre los que se incluyen la sociedad de la información, formación y educación, lucha contra las drogas, asuntos sociales y de superación de la pobreza, refugiados, derechos humanos y democracia

En materia comercial el Acuerdo Global sentó las bases para la creación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Retrata del Acuerdo comercial más ambicioso que la Unión ha suscrito hasta la fecha. El tratado prevé la eliminación total de aranceles en el Sector Industrial a más tardar el primero de enero de 2007. promueve las complementariedades en el Sector Agrícola y otorga un marco

jurídico para la liberalización del comercio de servicios, la promoción de los flujos de inversión directa, la protección de los derechos de propiedad intelectual, las compras de gobierno y la solución de controversias.

### ***2.3.5. - Cronología del Tratado de Libre Comercio México – Unión Europea:***

8 diciembre 1997 -México y la Unión Europea firman los tres instrumentos que constituyen la base jurídica de la nueva relación bilateral: un Acuerdo Global, un Acuerdo Interino y un Acta Final.

23 abril 1998 - El Senado Mexicano aprueba por unanimidad el Acuerdo Interino.

13 mayo 1998 -El Parlamento Europeo aprueba por gran mayoría el Acuerdo Interino.

1° julio 1998 - Entra en vigor el Acuerdo Interino.

14 julio 1998 - Se instala el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino e inician formalmente las negociaciones comerciales

Noviembre 1998 a noviembre 1999 - Se celebraron nueve reuniones técnicas de negociación, alternadamente en México, D. F. y Bruselas, Bélgica.

6 mayo 1999 - El Parlamento Europeo aprueba el Acuerdo Global.-

24 noviembre 1999 - Despues de nueve reuniones, concluye la negociación técnica del Acuerdo.

16 marzo 2000 - El pleno del Parlamento Europeo emite opinión favorable sobre los resultados de la negociación comercial

20 marzo 2000 - La Camara de Senadores aprueba el Acuerdo Global y los resultados de la negociación comercial EL consejo Europeo aprueba los resultados de la negociación en materia de bienes. Se reúne el Consejo Conjunto del Acuerdo Interino y adopta los resultados en materia de bienes.

23 marzo 2000 - Firma de la declaración de Lisboa sobre la nueva Asociación entre México y la Unión Europea Signatarios el Presidente de México, Ernesto Zedillo Ponce de León, el Presidente del consejo Conjunto, Antonio Gutiérrez y el Presidente de la Comisión Europea, Romano Prodi

1° julio 2000 - Entrada en vigor del Acuerdo en materia de bienes

27 febrero 2001 - Se reúne por primera vez el Consejo Conjunto del Acuerdo global y adopta los resultados de la negociación en materia de comercio de servicios, movimientos de capital, inversión y propiedad intelectual.

1° marzo 2001.- Entrada en vigor de las disciplinas en materia de comercio de servicios, movimientos de capital, inversión, y propiedad intelectual. A partir de esta fecha, está en vigor el conjunto completo de disciplinas comerciales que conforman el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Entrada en Vigor de la vertiente de diálogo político y de cooperación del Acuerdo Global.

### **2.3.6. -Avances de la Negociación comercial, de acuerdo a las Rondas sostenidas para el mismo:**

#### *Resultados de la Primera Ronda de negociación*

Del 9 al 13 de noviembre, en la Ciudad de México se celebró la primera reunión técnica de negociación del TLC México-UE. Se siguió el formato acordado por el Grupo negociador. Durante la primera reunión, las Partes intercambiaron propuestas de textos de: Comercio de bienes; Reglas de Origen; Salvaguardas; Normas Técnicas, Prácticas desleales; Servicios; Movimientos de capital y pagos; Competencia; Compras de Gobierno, Propiedad Intelectual y Solución de Controversias.

#### *Resultados de la Segunda Ronda de negociación*

El avance logrado en esta ronda, celebrada en Bruselas del 18 al 22 de enero fue muy importante. Se acordó llevar a cabo el intercambio de listas de desgravación arancelaria durante la tercera ronda y, para ello, se establecieron los parámetros de la liberalización. También se avanzó en la consolidación de textos, sobre todo en los capítulos correspondientes a competencia, propiedad intelectual, compras de gobierno y normas

#### *Resultados de la tercera Ronda de negociación*

Se llevó a cabo en Bruselas, Bélgica del 8 al 12 de marzo, lográndose progresos importantes en todos los temas. En lo que se refiere a acceso a mercados, se intercambiaron listas tanto de desgravación arancelaria como de reglas de origen específicas. Respecto a este último tema se logró avanzar en la consolidación del texto (incluyendo definiciones)

En lo referente a normas competencia, propiedad intelectual y solución de controversias, se redujeron sustancialmente las diferencias en los textos. Respecto de los servicios, se acordó cubrir esencialmente todos los sectores y modos de prestación, en tanto que en inversión México propuso un texto nuevo para ser analizado por la contraparte europea

*Resultados de la cuarta Ronda de negociación*

En esta ronda, llevada a cabo en la Cd. de México del 12 al 16 de abril, se analizaron los textos de acceso a mercados, medidas sanitarias y fitosanitarias y solución de controversias y se continuó la revisión de ofertas de reglas de origen específicas, así como las relativas a aranceles, tanto de productos agropecuarios como de industriales

En materia agropecuaria, a fin de atender el interés de México, la UE manifestó su voluntad de revisar, caso por caso, las restituciones a las exportaciones dirigidas al mercado mexicano. México, además, reafirmó que la negociación debía prever lo necesario en materia de normas sanitarias.

En reglas de origen, se llegó a un acuerdo importante de partidas. En el tema de solución de controversias, se avanzó sustancialmente en la elaboración de un texto común.

*Resultados de la Quinta Ronda de negociación.*

Se registraron avances importantes en varios temas. En los grupos de competencia, propiedad intelectual, se finalizaron las discusiones técnicas. Respecto a acceso a los mercados de producción industrial, México, presentó una nueva oferta.

En materia de agricultura, se intercambia información sobre los principales intereses de acceso de ambas Partes.

Por lo que hace al texto de normas y compras del sector Público, se logró un importante grado de avance.

En materia de servicios e inversión hubo progresos importantes en el trabajo técnico, y en las próximas rondas se iniciará la discusión sectorial. En lo concerniente a solución de controversias, se ha avanzado hacia un mecanismo moderno con reglas claras de procedimientos que establezcan tiempos y modos de operación de los paneles.

*Resultados de la Sexta Ronda de negociación.*

Los trabajos de la VI Ronda de negociación se desarrollaron del 16 al 22 de junio en la Cd. de México. Se registraron avances en todos los grupos y se entró a los aspectos fundamentales críticos de la negociación en algunos de los temas centrales del TLCUEM (acceso a mercados, reglas de origen, servicios y movimientos de capital).

En materia de acceso al mercado de productos industriales, la UE mantuvo su demanda de obtener lo que ha llamado la "paridad TLCAN" y su oferta de eliminar los aranceles al 28 por ciento del comercio a la entrada en vigor del acuerdo, y al 18 por ciento restantes en 2003. México, a fin de acercarse a la propuesta comunitaria y a condición de que esta última fuese mantenida, continuó sobre la base de la

oferta presentada durante la V ronda. Esta nueva oferta mejorada consiste en reducir al 2007, en lugar del 2009 en el que todos los aranceles desaparecerían, además de ofrecer una reducción del 30 por ciento en el 2003. Así la oferta mexicana quedaría de esta firma. 47.6 por ciento del valor de las importaciones procedentes de la UE se liberalizarían de inmediato.

- 5.1 por ciento de tal valor estaría libre de aranceles en 2003.
- 5.6 por ciento se liberalizaría en 2005.
- El 41.7 por ciento restantes de las importaciones procedentes de la UE se liberalizarían a más tardar en 2007.

Por lo que toca a Reglas de Origen, se avanzó en la revisión del texto, en particular en lo que se refiere a definiciones y metodología para determinar el origen, procesos que confieren origen, procedimientos de certificación y verificación de origen. Se progresó en la discusión de reglas específicas, tanto agrícolas como industriales. México, antes de la siguiente reunión se comprometió a entregar a la UE una propuesta sobre Reglas específicas, procedimientos de certificación y verificación de origen. México reiteró su interés en contar con reglas que promuevan los intercambios entre las partes y eviten triangulación.

En servicios se avanzó en el texto de disciplinas generales para la liberalización de su comercio. Acordaron una cláusula de status quo y el intercambio de listas negativas de reservas. Durante la próxima ronda ambas Partes esperan llevar a cabo el intercambio de listas de reservas, que reflejasen el grado de apertura de ambas Partes, y continuar con la consolidación del texto de disciplinas generales, así como la formalización de la aceptación del anexo sobre servicios financieros.

En el grupo técnico de movimientos de capital, el cual incluye a la inversión extranjera directa (IED), se lograron avances sustantivos en la conformación de un texto común que refleje los compromisos de liberalización de ambas Partes. Estas se comprometieron al intercambio de un primer borrador de listas negativas de reservas, es decir, modificar exclusivamente las restricciones a ser mantenidas una vez concluida la negociación.

En solución de controversias, se acordó el alcance del procedimiento en dos etapas: consultas ante el Comité Conjunto y procedimientos ante un panel. También se acordaron los plazos para que el panel rinda sus informes y los procedimientos a seguir para el cumplimiento de la decisión del panel y la suspensión de beneficios.

En materia de compras gubernamentales, se acordó un texto en un 90 por ciento realizado el primer intercambio de propuestas de cobertura.

También se dio un gran avance en normas técnicas, donde quedó pendiente la discusión de un lenguaje general que refleje los intereses de las Partes en lo relativo acuerdos de mutuo reconocimiento.

En salvaguardas hubo intercambio de propuestas que permitió aumentar el entendimiento de cada una de las posiciones. A nivel técnico, se concluyeron las negociaciones en materia de competencia y de propiedad intelectual.

Finalmente, se acordó que la próxima ronda de negociaciones se llevaría a cabo en Bruselas, Bélgica del 19 al 23 de julio

*Resultados de la Séptima Ronda de Negociaciones:*

Se llevó a cabo del 19 al 23 de julio, en Bruselas, Bélgica. En esta Ronda se continuó con la mecánica de negociación establecida al sesionar al grupo coordinador y todos los grupos técnicos. En todos ellos se lograron importantes avances hacia el logro de un Acuerdo de Libre Comercio.

Los temas de discusión que más tiempo requirieron fueron los de acceso a mercado, movimientos de capital, pagos y servicios. En estos temas se concentraron los trabajos de la ronda siguiente. Los progresos, en particular en materia de salvaguardias, medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), cooperación aduanera y solución de controversias fueron sustanciales. Prácticamente se concluyeron a nivel técnico, pues sólo quedan algunos asuntos pendientes sujetos a consultas, discusiones adicionales o a los resultados en otros capítulos

Así, a la conclusión técnica durante la VI ronda de los capítulos de competencia y propiedad intelectual, en esta ocasión se sumaron los capítulos muy cercanos al cierre de los temas de salvaguardias, cooperación aduanera, medidas sanitarias y fitosanitarias y solución de controversias

En productos industriales el grupo técnico se concentró en la explicación de las posiciones arancelarias y su relación con las reglas de origen específicas en donde aún no se ha logrado un acuerdo mutuamente satisfactorio México desde la V ronda, mejoró su oferta arancelaria y reiteró su interés por que el muy favorable tratamiento arancelario que la UE ofrece a los productos mexicanos sea complementado con reglas de origen adecuadas a fin de que el acceso al mercado comunitario sea real. Ambas partes acordaron seguir trabajando para llegar a formalizar posiciones que permitan tal acceso

En reglas de origen, México y la UE continuaron acercándose. En lo que se refiere a procedimientos de certificación y verificación se alcanzaron muy importantes avances cerca del 80 por ciento de las Partidas fueron acordadas. Quedaron aun pendientes alrededor de 200 partidas, cuya discusión es central y se encuentra asociada con la negociación en materia de aranceles. En esta sentido, se reiteró que se continuaría insistiendo en la flexibilización de la parte comunitaria, pues sin un acuerdo satisfactorio en



reglas de origen. cualquier oferta arancelaria no sería suficiente para garantizar un efectivo acceso al mercado de la UE

Sobre cooperación aduanera se acordó un texto prácticamente limpio con base en principios de la Organización Mundial de Aduanas y ambas Partes se comprometieron a seguir trabajando sobre la base de una propuesta mexicana presentada en esta ronda.

En compras gubernamentales se llegó a un texto próximo a ser acordado en su totalidad. Las Partes ofrecieron continuar discutiendo sus ofertas y hacer consultas internas para reducir las diferencias técnicas que aún quedaban. Para ello, México realizó un cuestionario específico sobre temas de su interés.

En materia de servicios, incluyendo a los financieros, se alcanzó un grado muy alto de convergencia. Se llevó a cabo un primer intercambio informal de listas de actividades reservadas y se estableció el compromiso de continuar con el fin de contar con una cobertura completa de actividades y territorios de las Partes.

En movimientos de capital y pagos, la mayor parte de las diferencias fueron resueltas. Quedaron algunas cuestiones técnicas pendiente (autorizaciones y cobertura de pagos, en relación con la política cambiaria). Se inició la revisión de las listas de cobertura y de actividades y quedó pendiente la discusión de la lista comunitaria. En el tema relacionado de establecimiento, también se avanzó y se acordó revisar las listas de reservas.

#### *Resultados de la Octava Ronda de Negociaciones:*

Del 7 al 15 de octubre, en la Ciudad de México, tuvo lugar la octava Ronda de negociación entre México y la Unión Europea. Se llevaron a cabo reuniones en las mesas de acceso a mercados, agricultura, pesca, reglas de origen, salvaguardias, servicios, movimientos de capital y compras de gobierno.

Se registraron importantes avances en todos los grupos. Desde la sexta ronda concluyeron las negociaciones técnicas en los temas de competencia y propiedad intelectual, en la séptima quedaron prácticamente concluidas en materia de normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias y en solución de controversias, quedando, en algunos de estos temas, detalles sujetos a consultas, a precisiones adicionales o resultados en otros capítulos.

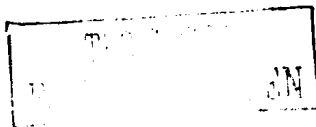
Durante la octava ronda se concluyó el capítulo de salvaguardas, y se avanzó de manera importante en los grupos de agricultura, pesca, servicios y movimientos de capital y pagos. En estos últimos se logró avanzar en la consolidación de los textos respectivos los cuales estaban prácticamente concluidos, incluyendo el anexo sobre servicios financieros, capítulo sobre establecimiento.

Finalmente, en materia de compras de gobierno, México presentó una nueva propuesta donde busca conciliar los intereses de las Partes. Ya se tiene un texto de base muy avanzado, se siguió trabajando sobre las diferencias técnicas relativas a las propuestas de cobertura en modalidades de acceso.

El sector privado, tal como ha sido una práctica ya establecida en la negociación de los diferentes Tratados de Libre Comercio, ha sido oportunamente informado y consultado sobre estos avances y para la toma de decisiones a través de reuniones sectoriales y plenarias con la coordinadora Empresarial para el Comercio Exterior (COECE) a fin de atender a los intereses del sector productivo mexicano.

### **2.3.7. - Proceso de ratificación, del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política entre México y la Comunidad Europea:**

Finlandia	Ratificado por el Parlamento el 6 de febrero de 1998.
Suecia	Aprobado por decreto del gobierno a principios de marzo de 1998. El 9 de marzo remitieron nota formal a la Secretaría General de la Comunidad Europea.
España	El 24 de junio de 1998, el Acuerdo fue aprobado por el Senado y enviado al Congreso de Diputados. En este último, el 17 de septiembre el pleno ratificó el Acuerdo con 296 votos a favor, 12 en contra (Izquierda Unida) y 1 abstención
Portugal	El 18 de septiembre de 1998, fue ratificado por la Asamblea de la República, con 215 votos a favor y 15 abstenciones.
Austria	El 24 de febrero de 1999, la Cámara Baja (Nationalrat) aprobó por unanimidad el Acuerdo Global. EL 18 de marzo por su parte, fue ratificado también unánimemente por el Senado (Bundesrat) El 11 de mayo se registró dicha ratificación en la Secretaría General de la Comisión Europea.
Holanda	El 12 de abril de 1999 el ministerio de Relaciones Exteriores de Países Bajos informó que el Parlamento de ese país había aprobado el Acuerdo por procedimiento "silencioso", es decir sin solicitud de revisión.
Parlamento Europeo	El 13 de mayo el Parlamento Europeo aprobó por amplia Mayoría el Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones relacionadas con el Comercio Respecto al Acuerdo Global, el 29 de septiembre de 1998, la Comisión de desarrollo y Cooperación aprobó su opinión favorable para la ratificación. El 20 de abril, la Comisión de Asuntos Exteriores, Seguridad y Política de Defensa aprobó por mayoría absoluta su informe respectivo. El 21 de abril la Comisión de Relaciones Económicas Exteriores (Comisión REX) aprobó por mayoría absoluta la propuesta de dictamen conforme que recoge las opiniones antes mencionadas



	El 6 de mayo la propuesta de dictamen conforme de la Comisión REX fue aprobada por el pleno del Parlamento Europeo por 290 votos a favor, 95 en contra y 31 abstenciones.
Francia	El 12 de noviembre de 1998, el Senado aprobó el Acuerdo en primera lectura y por unanimidad. El 12 de mayo de 1999, fue ratificado por el pleno de la Asamblea de la República.
Gran Bretaña	El 12 de noviembre de 1998, el Acuerdo fue aprobado por unanimidad en la Cámara de los Loores. El 12 de mayo siguiente, a su vez, fue aprobado también por unanimidad en la Cámara de los Comunes.
Alemania	El 19 de marzo de 1999 el Bundestag (Senado) aprobó el Acuerdo. El 17 de junio siguiente el Bundesrat (Diputados), lo ratificó por mayoría, con la sola oposición del Partido del Socialismo Democrático (PDS).
Irlanda	El 23 de junio el Acuerdo fue aprobado en el Parlamento (Dail), por el consenso.
Grecia	El 12 de octubre de 1998, el Parlamento Griego ratificó el Acuerdo con un voto en contra.
Bélgica	El 8 de octubre de 1998 el Consejo de Ministros aprobó el Acuerdo junto con un anteproyecto de Ley que recomienda su ratificación. Ambos documentos se enviaron a finales de octubre al Parlamento Federal y a los Parlamentos / congresos regionales y comunales. El 20 de noviembre de 1998 la Asamblea reunida de la Comisión Comunitaria Común, que es una instancia del Parlamento Bruselas -Capital, ratificó dicho Acuerdo. Por su parte, el 22 de febrero de 1999 el documento aprobado por el Consejo de la Comunidad Germanófono. El 22 de abril fue ratificado por unanimidad por el Parlamento Federal. El 27 de abril, por su parte fue ratificado por el Parlamento de la Comunidad Francesa. El mismo 27 de abril se informó que el Parlamento de Bruselas – Bélgica aprobó el Acuerdo por unanimidad. El 8 de diciembre el Parlamento de Bolonia lo ratificó por unanimidad, posteriormente fue aprobado por el Parlamento Flandes. El 3 de diciembre el Acuerdo fue aprobado por el gobierno flamenco. El 19 de enero del 2000 se envió al Parlamento regional, en donde el 10 de febrero fue aprobado por unanimidad por la Comisión de asuntos Exteriores y Europeos, el cual fue ratificado a principios de marzo, durante su sesión.
Dinamarca	El ministerio de Asuntos Exteriores envió en octubre de 1999 el Acuerdo al Parlamento en donde fue presentado ante Comisiones el 8 de diciembre. Ratificándose la primera semana de enero de 2000.
Italia	El 31 de julio de 1998 el consejo de ministros aprobó el proyecto de ley para someter a ratificación el Acuerdo Global de ambas Cámaras. El 2 de septiembre el Ministro de Relaciones Exteriores, Lamberto Dini, presentó el proyecto al Senado italiano. El 26 de noviembre de ese año, dicha Cámara lo aprobó por unanimidad.
Luxemburgo	El 2 de diciembre de 1999, el gobierno envió el Acuerdo en forma simultánea al consejo del Estado y al Parlamento, para su ratificación.



### 2.3.8. - Estructura del Tratado:

El Tratado de Libre Comercio negociado con la Unión Europea, tiene un contenido similar a los demás tratados de libre comercio que México ha celebrado. Sin embargo, su estructura es diferente dependiendo del ámbito de competencia existente en la Unión Europea.

#### A. Ámbito de competencias en la Unión Europea

De conformidad con el artículo 133 del Tratado de Ámsterdam, la política comercial común de la Unión Europea debe fundarse en principios uniformes, particularmente con respecto a la modificación de aranceles aduaneros y la conclusión de acuerdos comerciales. Este artículo otorga competencia exclusiva a las instituciones comunitarias en materia de comercio de bienes<sup>11</sup>, lo que significa que los Estados miembros de la Unión Europea han cedido su competencia en este ámbito. Por lo tanto, la negociación y suscripción de un tratado internacional en esta materia es atribución exclusiva de la Comisión Europea y únicamente se requiere la aprobación del Consejo Europeo.

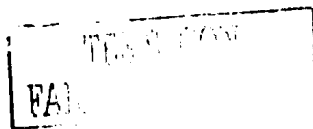
Las materias del comercio de servicios, inversión y la ejecución de los derechos de propiedad intelectual son de competencia mixta, de manera que deben involucrarse tanto de las instituciones de la Comunidad, como de los Estados miembros. Por ello, es necesario que la negociación y suscripción de un tratado internacional en estas disciplinas estén representados tanto la Comunidad Europea y los Estados miembros y, además de la aprobación del Consejo y la opinión del Parlamento Europeo, se requiere la aprobación de los órganos legislativos de los quince Estados miembros.

Por tal motivo, se procedió a negociar dos acuerdos con la Unión Europea: Acuerdo Interino que abarca únicamente las materias de competencia comunitaria en materia comercial, y el Acuerdo Global que comprende tanto las materias de competencia comunitaria, como las de competencia mixta, tanto en materia comercial como de diálogo político y cooperación.

Anticipando que el proceso de aprobación legislativa en los quince Estados miembros de la Unión Europea pudiera demorar y perderse el impulso negociador, México y la Comunidad Europea previeron la posibilidad de iniciar la negociación para la liberalización comercial lo antes posible y poner en vigor sus resultados una vez cumplidos los requisitos internos de las Partes. Por tal motivo, suscribieron y aprobaron el Acuerdo Interino. Una vez que el proceso de aprobación legislativa del Acuerdo Global concluyera, concluiría la vigencia del Acuerdo Interino y subsistiría un sólo Acuerdo integral.

Además, las dos partes realizaron una Declaración Conjunta que permitió llevar a cabo las negociaciones de los temas de competencia mixta en materia comercial.

<sup>11</sup> Al respecto la Corte de Justicia Europea ha interpretado que cuando un área de una materia incide en el comercio de bienes, dicha área será de competencia exclusiva de la comunidad.



#### B. Acuerdo interino sobre Comercio y Cuestiones relacionadas con el Comercio.

El Acuerdo Interino fue firmado en la ciudad de Bruselas, Bélgica el 8 de diciembre de 1997, aprobado por el Senado Mexicano, el 23 de abril de 1998 y por el Parlamento Europeo el 13 de mayo de 1998, el Acuerdo entró en vigor el 1 de julio de 1998.

El acuerdo Interino contiene los objetivos de la negociación en materia de la liberalización comercial. Establece un Consejo Conjunto, integrado por funcionarios de México y la Comunidad Europea y encargado de adoptar las decisiones que establezcan:

- Las medidas y el calendario para la liberalización bilateral, progresiva y recíproca de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes, es específico en materia de liberalización arancelaria, reglas de origen y cooperación aduanera; medidas antidumping y compensatorias; medidas de salvaguarda, normas; reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, medidas sanitarias y fitosanitarias; excepciones generales; y restricciones en caso de dificultad por balanza de pagos.
- La apertura gradual y recíproca de los mercados de contratación pública;
- Las medidas apropiadas para evitar distorsiones o restricciones de la competencia que pudieran afectar significativamente el Comercio entre México y la Comunidad, a través de mecanismos de cooperación y coordinación entre sus autoridades competentes en la materia,
- Las medidas apropiadas para asegurar una adecuada y efectiva protección en materia de propiedad intelectual, a través de un mecanismo de consulta entre las Partes con miras a alcanzar soluciones mutuamente satisfactorias en caso de dificultades en la protección de propiedad intelectual, y
- Un procedimiento específico para la solución de controversias relacionadas con los temas anteriores

#### C. Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación.

El Acuerdo Global fue firmado en la Ciudad de Bruselas, Bélgica el 8 de diciembre de 1997, y aprobado por el Parlamento Europeo el 6 de mayo de 1999, y ha sido aprobado por el órgano legislativo de doce de los quince Estados miembros<sup>14</sup>

El Acuerdo de Asociación o Acuerdo Global, contiene tres vertientes: la del diálogo político, la de cooperación y la comercial. La primera vertiente tiene por objetivo "establecer entre la Unión Europea y México lazos duraderos de solidaridad que contribuyan a la estabilidad y prosperidad de sus regiones respectivas". El diálogo "estará orientado a abrir nuevas formas de cooperación a favor de los objetivos

<sup>14</sup> Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia e Italia.



comunes, incluso mediante iniciativas conjuntas en el plano internacional...”, el cual se llevará a cabo a nivel presidencial, ministerial, y de altos funcionarios, y “mediante el aprovechamiento al máximo de los canales diplomáticos”.

En el Acuerdo también se señala la conveniencia de institucionalizar un diálogo político a nivel parlamentario que se efectuará mediante contactos entre el Parlamento Europeo y el Congreso de la Unión de México (Cámara de Diputados y Senado de la República).

El ámbito de la cooperación abarca una treintena de áreas, que van desde la cooperación industrial y la sociedad de la información, hasta la cooperación en la lucha contra las drogas y en materia de protección al consumidor y de datos.<sup>13</sup> No solo el número de áreas cubiertas es mayor que en acuerdo marco de 1991, sino que el tipo de cooperación es más amplio en cada una de ellas. Incluso, en algunas como la de ciencia y tecnología se prevé la posibilidad de llegar a establecer un acuerdo específico sobre la materia. Lo mismo ocurre en materia de cooperación en el ámbito de la educación, incluyendo la educación superior y la formación profesional, entre otros.

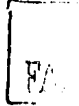
Uno de los elementos novedosos en materia de cooperación es el referido al fomento de las actividades destinadas al desarrollo de acciones regionales conjuntas mediante proyectos de cooperación, principalmente en Centroamérica y el Caribe, dándose prioridad al comercio intraregional, al fomento de la investigación científica y tecnológica, y al desarrollo de la infraestructura de las comunicaciones.

Por lo que respecta a la materia comercial, al Acuerdo Global, al igual que el Acuerdo Interino, establece las bases para la negociación de las disciplinas específicas, que son de competencia tanto comunitaria como mixta. El objetivo fundamental es el establecimiento de una zona de libre comercio, que cumpla con las normas pertinentes de la Organización Mundial de Comercio (OMC)

También establece un Consejo Conjunto, integrado por funcionarios de México y la Comunidad Europea y que, además de adoptar decisiones en las materias abarcadas por el Acuerdo Interino, cuyas disposiciones respectivas reproduce, está encargado de adoptar las decisiones que establezcan:

- Las medidas necesarias para la liberalización progresiva y recíproca del comercio de servicios,
- Las medidas y el calendario para la supresión progresiva y recíproca de restricciones respecto a movimientos de capital y pagos entre las partes

<sup>13</sup> Los ámbitos de cooperación son los siguientes: Industrial, fomento a las inversiones; servicios financieros; pequeñas y medianas empresas; reglamentos técnicos y evaluación de la conformidad; cooperación aduanera; sociedad de la información; sector agropecuario; sector minero; sector de la energía; transportes; turismo; estadísticas; administración pública; lucha contra las drogas; el lavado de dinero y control de los precursores químicos; ciencia y tecnología; formación y educación; cultura; audiovisual; información y comunicación; medio ambiente y recursos naturales; sector pesquero; asuntos sociales y superación de la pobreza; cooperación regional; refugiados; derechos humanos y democracia; protección al consumidor; protección de datos, y salud.



- Las medidas específicas en materia de propiedad intelectual, tomando en cuenta, en particular, las convenciones multilaterales relevantes, y
- Un procedimiento específico para la solución de controversias relacionadas con los temas anteriores.

#### D. Declaración Conjunta:

La Declaración Conjunta fue firmada en la Ciudad de Bruselas, Bélgica, el 8 de diciembre de 1997, como parte del Acta Final que conjunta al Acuerdo Interino y al Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación.

Establece el compromiso de las Partes de celebrar negociaciones sobre comercio de servicios, movimientos de capital y propiedad intelectual, de manera paralela con las negociaciones para la liberalización del comercio previstas en el Acuerdo Interino.

#### E. Arquitectura

En virtud de la distribución de competencias de la Unión Europea, el marco jurídico del llamado "Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea", está integrado por el Acuerdo Interino, el Acuerdo Global que, en esencia, contienen los principios sobre los que las Partes deben negociar la liberalización comercial; y dos decisiones que derivan, una del Acuerdo Interino y la otra del Acuerdo Global, y que contienen las disciplinas específicas en materia de liberalización.

La decisión que deriva del *Acuerdo Interino* está integrada por cincuenta artículos organizados en ocho títulos, de la siguiente forma:

#### Título I- Disposiciones Generales

##### Artículo 1 – Objetivos

#### Título II- Libre Circulación de Bienes

##### Artículo 2 – Objetivo

#### Capítulo I – Eliminación de aranceles aduaneros

##### Sección 1 – Disposiciones Generales

##### Artículo 3 –

##### Sección 2 – Productos Industriales

##### Artículo 4 –

##### Artículo 5 – Aranceles aduaneros sobre las importaciones originarias de México.

##### Artículo 6 – Aranceles aduaneros sobre las importaciones originarias de la Comunidad

##### Sección 3 – Productos agrícolas y pesqueros

##### Artículo 7 – Definición

##### Artículo 8 – Aranceles aduaneros sobre las importaciones originarias de México.



Artículo 9 - Aranceles aduaneros sobre las importaciones originarias de la Comunidad

**Artículo 10 – Cláusula de revisión de Productos agrícolas y pesqueros**  
**Capítulo II – Medidas no arancelarias**

Artículo 11 – Cobertura

Artículo 12 – Prohibición de restricciones cuantitativas

Artículo 13 – Trato nacional en materia tributaria y de reglamentación interiores.

Artículo 14 – Medidas antidumping y compensatorias

Artículo 15 – Cláusula de salvaguardia

Artículo 16 – Cláusula de escasez

Artículo 17 – Cooperación aduanera

Artículo 18 – Valoración aduanera

Artículo 19 – Normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad.

Artículo 20 – Medidas sanitarias y fitosanitarias

Artículo 21 – Dificultades en materia de Balanza de pagos

Artículo 22 – Excepciones generales

Artículo 23 – Uniones aduaneras y zonas de libre comercio

Artículo 24 - Comité especial de productos de acero

**Título III – Compras del Sector Público**

Artículo 25 – Cobertura

Artículo 26 – Trato nacional y no discriminación

Artículo 27 – Reglas de Origen

Artículo 28 - Prohibición de condiciones compensatorias especiales

Artículo 29 – Procedimientos de compra y otras disposiciones

Artículo 30 – Procedimiento de impugnación

Artículo 31 – Suministro de información

Artículo 32 – Cooperación Técnica

Artículo 33 – Tecnología de la información

Artículo 34 – Excepciones

Artículo 35 – Rectificaciones o modificaciones

Artículo 36 – Privatización de entidades

Artículo 37 – Negociaciones futuras

Artículo 38 – Disposiciones finales





**Título IV – Competencia**

**Artículo 39 – mecanismo de cooperación**

**Título V – Mecanismo de consulta para asuntos de propiedad intelectual**

**Artículo 40 – Comité especial sobre asuntos de Propiedad intelectual.**

**Título VI – Solución de Controversias**

**Capítulo I – Ámbito de aplicación y cobertura**

**Artículo 41 – Ámbito de aplicación y cobertura**

**Capítulo II– Consultas**

**Artículo 42 – Consultas**

**Capítulo III– Procedimiento arbitral**

**Artículo 43 – Establecimiento de un panel arbitral**

**Artículo 44 – Designación de árbitros**

**Artículo 45 - Informes de los paneles**

**Artículos 46 – Adopción del informe de un panel**

**Artículo 47 – Disposiciones generales**

**Título VII – Obligaciones específicas del Comité conjunto referentes a comercio y cuestiones relacionadas con el comercio**

**Artículo 48 –**

**Título VIII – Disposiciones finales**

**Artículo 49 – Entrada en vigor**

**Artículo 50 – Anexos**

**Anexos**

**Desgravación arancelaria**

**Anexo I – Anexo de desgravación de la Comunidad Europea**

**Anexo II – Anexo de la desgravación de México**

**Reglas de Origen**

**Anexo III – Reglas generales**

**Apéndice I – Notas Introductorias**

**Apéndice II – Reglas específicas**

**Apéndice II (A) – Notas**

**Apéndice III – Certificado y solicitud de circulación de mercancías**

**Apéndices IV y V – Declaración en factura y plazos**

**Restricciones cuantitativas**



- Anexo IV y V – Con referencia a ciertos productos
- Compras de Gobierno
- Anexo VI al XVI
- Competencia
- Anexo XV - Cooperación en materia de competencia
- Solución de controversias
- Anexo XVI – Reglas modelo de procedimiento
- Apéndice I – Código de conducta

**Declaraciones Conjuntas**

El *Acuerdo Global*, por su parte, contiene una disposición que establece que, en el momento de su entrada en vigor, toda decisión adoptada por el Consejo Conjunto establecido en el Acuerdo Interino será considerada como adoptada por el Consejo Conjunto Propio del Acuerdo Global. Por consiguiente y en virtud de que las materias abarcadas por la decisión del Acuerdo Interino no requieren la aprobación de los órganos legislativos de los estados miembros de la Unión Europea, en la decisión que deriva del Acuerdo Global no se reprodujeron las disposiciones de aquél. Así la decisión del *Acuerdo Global* está integrada por 46 artículos organizados en siete Títulos, de la siguiente forma

**Título I- Disposiciones Generales**

Artículo 1 – Ámbito de aplicación de la decisión

**Título II- Comercio de Servicios**

Artículo 2 – Objetivo

**Capítulo I – Disposiciones generales**

Artículo 3- Definiciones

Artículo 4 – Acceso a Mercados

Artículo 5 – Trato de la nación más favorecida

Artículo 6 – Trato nacional

Artículo 7 – Liberalización del comercio

Artículo 8 – Exclusiones regulatorias

Artículo 9 – Reconocimiento mutuo

**Capítulo II – Transporte marítimo**

Artículo 10 – Transporte marítimo Internacional

**Capítulo III – Servicios Financieros**

Artículo 11- Definiciones

Artículo 12 – Establecimiento de proveedores de servicios financieros

Artículo 13 – Suministro fronterizo de servicios financieros



Artículo 14 – Trato nacional

Artículo 15 – Trato de nación más favorecida

Artículo 16 – Personal clave

Artículo 17 – Compromisos

Artículo 18 – Regulación

Artículo 19 – Medidas prudenciales

Artículo 20 – Transparencia y efectividad de la regulación

Artículo 21 – Nuevos servicios financieros

Artículo 22 – Procesamiento de datos

Artículo 23 – Comité especial de servicios financieros

Artículo 24 – Consultas

Artículo 25 – Solución de controversias

Artículo 26 – Excepciones específicas

Capítulo IV– Excepciones generales

Artículo 27 – Excepciones

**Título III- Inversión y pagos relacionados**

Artículo 28 – Definiciones

Artículo 29 – Pagos relacionados con la inversión

Artículo 30 – Dificultades por políticas cambiaria y monetaria

Artículo 31 – Dificultades en la Balanza de pagos

Artículo 32 – Transferencias

Artículo 33 – Fomento de la inversión entre las Partes

Artículo 34 – Compromisos internacionales sobre inversión

Artículo 35 – Clausula de Revisión

**Título IV- Propiedad Intelectual**

Artículo 36 – Convenciones multilaterales sobre propiedad intelectual.

**Título V – Solución de Controversias**

Capítulo I– Ámbito de aplicación

Artículo 37 – Ámbito de aplicación y cobertura

Capítulo II-- Consultas

Artículo 38 – Consultas

- Capítulo III– Procedimiento arbitral
  - Artículo 39 – Establecimiento de un panel arbitral
  - Artículo 40 – Designación de árbitros
  - Artículo 41 – Informes de los paneles
  - Artículo 42 – Adopción del informe de un panel
  - Artículo 43 – Disposiciones generales

**Título VI – Obligaciones específicas del comité conjunto referentes a comercio y cuestiones relacionadas con el comercio**

- Artículo 44 –

**Título VII – Disposiciones finales**

- Artículo 45 – Entrada en vigor
- Artículo 45 - Anexos

**Anexos**

**Servicios financieros**

- Anexo I – Reservas
- Anexo II – Autoridades financieras

**Solución de Controversias**

- Anexo III – Reglas de modelo de procedimientos
- Apéndice I – Código de conducta

**Declaración Conjunta**

Las únicas disposiciones que están contenidas en ambas decisiones son las relativas a solución de controversias, toda vez, ante la posibilidad de que entrarán en vigor en distintos momentos y en virtud de la diferencia en el contenido y alcance de ambas decisiones, las Partes debían contar con un mecanismo efectivo de solución de controversias específicamente aplicable

### **2.3.9. – Contenido de la Decisión de Consejos Conjuntos:**

#### **A. Contenido de la Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino**

La Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio sobre Comercio y cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea establece la creación de un área de libre comercio entre las partes con base en el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, que forma parte del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La decisión esta dividida en ocho títulos: Disposiciones Generales, Libre Circulación de Bienes, Compras del Sector Público, Competencia, Mecanismo de Consulta para asuntos de Propiedad Intelectual, Solución de Controversias, Obligaciones Específicas del Comité Conjunto referentes a Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio, y Disposiciones Finales

#### **1. Acceso a Mercados**

En materia de acceso a mercados, la decisión establecería reglas para el acceso de productos a los mercados de ambas Partes. Se reconoce la diferencia en el nivel de desarrollo existente entre las Partes, por lo que se establecería un trato asimétrico a favor de México: el 1 de enero de 2003 todas las exportaciones mexicanas de productos industriales estarían libre de aranceles, mientras que la desgravación arancelaria mexicana concluiría el 1 de enero de 2007.

En productos agrícolas se establecerían cuatro periodos de liberalización (2000, 2003, 2008 y 2010), también con una asimetría a favor de México. Además se establecería una lista en la que se incluyen los productos sensibles para México que no estarán sujetos al calendario de liberalización.

Conforme a los principios de la OMC, se establecerían disciplinas comunes con el fin de eliminar las barreras no arancelarias entre las Partes y evitar el surgimiento de nuevas barreras en el futuro. No habría discriminación entre las mercancías importadas por las Partes y se eliminarían las prohibiciones o restricciones cuantitativas a la importación y exportación.

#### **2. Reglas de origen**

Las reglas de origen definirían los requisitos que deben cumplir los bienes para gozar de una preferencia arancelaria acordada dentro de la Decisión. Se utilizarían para asegurar que los beneficios del tratamiento preferencial permanezcan en la región, que se estimule el abastecimiento regional de insumos, y se promueva el incremento de la inversión productiva en la región.

La Decisión contiene reglas de origen claras para determinar que bienes gozarían de las preferencias arancelarias acordadas. Estas preferencias se otorgarían a bienes de México y la UE cuando estos fueran totalmente obtenidos o producidos en la región, elaborados con insumos originarios o elaborados

con insumos no originarios de las Partes, siempre y cuando dichos insumos se transformen suficientemente.

### 3. Cooperación Aduanera

Se establecería un mecanismo de cooperación aduanera mediante la creación de un Comité Especial de Cooperación Aduanera y Reglas de Origen para garantizar el cumplimiento de las disposiciones aduaneras previstas en la Decisión; garantizar la aplicación uniforme de las reglas de origen; intercambiar información estadística, y proveer un foro de consulta y discusión de todos los temas en materia de aduanas y reglas de origen

### 4. Medidas relativas a la normalización

Las normas técnicas establecidas por los países están destinadas a la protección del consumidor, la salud, el ambiente y la seguridad pública entre otros

Su uso indebido puede generar barreras al flujo de bienes y servicios o llevar implícita una discriminación entre productos, productores, prestadores de servicios o países. Para evitar lo anterior, la Decisión establecería que las Partes confirmen sus derechos y obligaciones emanados del Acuerdo sobre obstáculos técnicos al Comercio de la OMC. También se prevería la intensificación de la cooperación bilateral en esta área con el fin de facilitar el acceso a los mercados de ambas Partes y aumentar el conocimiento mutuo de sus respectivos sistemas

### 5. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Las medidas sanitarias y fitosanitarias son las medidas aplicadas en el territorio de un país para proteger la salud y la vida de las personas, de los animales, o para preservar los vegetales de los riesgos resultantes de la entrada, radicación o propagación de plagas, enfermedades, y de los riesgos resultantes de la presencia de organismos patógenos en los productos alimenticios, las bebidas o forrajes

La Decisión establecería un compromiso de cooperación en esta materia para facilitar el comercio entre las partes mediante la creación de un Comité Especial de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Así mismo las Partes confirmarían sus derechos y obligaciones emanados del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC

### 6. Medidas antidumping y compensatorias

La Decisión establecería que las Partes confirmarían sus derechos y obligaciones derivados del Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y del acuerdo sobre Subvenciones y medidas compensatorias de la OMC, para garantizar que su aplicación este justificada y sea transparente

## 7. Salvaguardias

Las salvaguardias son mecanismos jurídicos indispensables en los acuerdos comerciales, para que los gobiernos puedan hacer frente situaciones de emergencia que causen un aumento brusco en las importaciones de un producto que causen daño grave o amenaza de daño grave a la fabricación nacional de dicho producto. La Decisión establecería un procedimiento claro y transparente para la aplicación de las salvaguardias, que incluiría su temporalidad y la posibilidad de aumentar los aranceles a un nivel no mayor al utilizado como base en la negociación tarifaria. Así mismo, se crea un mecanismo de compensación para la Parte afectada por la medida.

## 8. Compras del Sector Público

La Decisión contendría disposiciones para que proveedores mexicanos y comunitarios, participaran en las limitaciones que realicen dependencias y entidades gubernamentales de ambas Partes para la compra de bienes y servicios, incluidos los servicios de construcción, cuyo valor exceda ciertos umbrales.

Se establecería una reserva transitoria (siete años) para México para las compras que realicen PEMEX, CFE, la construcción del sector energético, y la adquisición de medicamentos no patentados. México conservaría una reserva permanente al final del período de transición.

El título correspondiente a Compras del Sector Público entraría en vigor hasta que la UE entregue estadísticas desagregadas para las compras de por lo menos, 150 empresas públicas cubiertas por el Título

## 9. Política en materia de competencia

La Decisión establecería un mecanismo de cooperación entre autoridades de las Partes responsables de aplicar las respectivas legislaciones de competencia. Este mecanismo perseguiría los siguientes objetivos

- (a) Promover la cooperación y coordinación entre las Partes en relación con la aplicación de sus leyes de competencia en sus respectivos territorios y proveerse asistencia mutua en cualquier campo de la competencia que consideren necesario.
- (b) Eliminar actividades anticompetitivas por medio de la aplicación de la Legislación apropiada con el fin de evitar efectos negativos sobre el Comercio bilateral, así como los que pudieran tener en los intereses de la otra parte, y
- (c) Promover la cooperación a fin de aclarar cualquier diferencia en la aplicación de sus respectivas leyes de competencia

## 10. Propiedad Intelectual

En materia de propiedad intelectual se establecería un Comité Especial sobre Asuntos de Propiedad Intelectual con el propósito de alcanzar soluciones mutuamente satisfactorias en caso de dificultades en asuntos que afecten la disponibilidad, adquisición, alcance, mantenimiento y observancia de los derechos de propiedad intelectual

## 11. Solución de Controversias

Dada la relación económica intensa que se espera se genere entre México y la UE, es natural anticipar que podrían surgir fricciones o diferencias de criterios e interpretación. Para ello, se establecería un mecanismo ágil de solución de controversias que brindaría certeza a las dos partes sobre bases de equidad, seguridad jurídica y neutralidad.

Este mecanismo de solución de controversias entre Estado y Estado buscaría prevenir o dirimir conflictos derivados de la interpretación o aplicación del Tratado, o cuando una Parte considera que una medida vigente es incompatible con las disposiciones del mismo. El mecanismo constaría de dos etapas. La primera, de naturaleza consultiva, ante el Comité Conjunto y, la otra contenciosa, ante un tribunal arbitral.

La Decisión final del tribunal sería obligatoria para las Partes. La Parte reclamante podría suspender beneficios de efecto equivalente a la Parte demandada, si ésta no cumpliera con la resolución final dentro del plazo fijado por el tribunal.

El mecanismo de solución de controversias no sería aplicable a las controversias referentes a las siguientes disposiciones de esta Decisión: medidas antidumping y compensatorias; normas; reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad; medidas sanitarias y fitosanitarias, dificultades en materia de balanza de pagos, uniones aduaneras y áreas de libre comercio; y al Comité Especial sobre asuntos de Propiedad Intelectual.

### B. Contenido de la Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo Global.

La Decisión del Consejo Conjunto del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos, por una parte, y la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por otra, establece la creación de un área de libre comercio entre las Partes, con base en el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de servicios, que forma parte del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC)

#### 1. Servicios

La decisión consolidaría el grado de apertura vigente en las respectivas legislaciones nacionales para garantizar que ninguno de los países adopte una legislación más restrictiva

Las disposiciones de este título serían aplicables a la prestación de servicios transfronterizos y la inversión en este sector, excepto por lo que se refiere a los sectores de audiovisuales, transporte aéreo y



cabotaje marítimo, los cuales quedaron excluidos. Ello permitiría a los prestadores de servicios mexicanos acceder al mercado de servicios de la UE con la certeza de que: no se les impondrían restricciones que limiten el número de operaciones o prestadores de servicio en ese territorio; gozarían de trato nacional lo que les garantiza las mismas condiciones que las otorgadas a los proveedores de servicios establecidos en la UE, y recibirían el trato de nación más favorecida lo que les extenderá los beneficios que la UE conceda a otros países.

Así mismo, establecería que al tercer año de la entrada en vigor, las Partes se comprometerían a intercambiar listas de compromisos, para negociar una apertura mayor en el sector.

## 2. Servicios financieros

Se consolidaría la apertura vigente en las respectivas legislaciones nacionales en el sector de servicios financieros a través de listas y compromisos de cada una de las Partes.

## 3. Inversión y pagos relacionados

Las disposiciones de este título serían aplicables a la inversión extranjera directa, la inversión inmobiliaria y las operaciones de valores, de conformidad con nuestras obligaciones establecidas en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

En materia de pagos relacionados con inversión directa se consolidaría la apertura actual establecida en las legislaciones nacionales

Se acordaría implementar un mecanismo que promovería la inversión recíproca a través del intercambio de información para identificar y difundir las oportunidades de negocios y la legislación correspondiente a cada Parte

Asimismo, se buscaría promover un ambiente atractivo y estable para la inversión recíproca, a través del desarrollo de un entorno jurídico favorable a la inversión, mediante acuerdos bilaterales de protección y promoción de la inversión. También se diseñarían esquemas para llevar a cabo inversiones conjuntas en particular con las pequeñas y medianas empresas de ambas Partes

## 4. Propiedad Intelectual

Las Partes confirmarían sus derechos y obligaciones establecidos, entre otros, en: el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio de la OMC, el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, el Convenio de Berna para la Protección de Obras Literarias y Artísticas y el Tratado de Cooperación en Materia de Patentes

Así mismo las partes se comprometerían a adherirse al Arreglo de Niza relativo a la Clasificación internacional de productos y Servicios para el Registro de Marcas y al Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos a los fines de procedimiento en materia de patentes

#### 5. Solución de Controversias

Dada la relación económica intensa que se espera se generará entre México y la UE, es natural anticipar que puedan surgir fricciones o diferencias de criterios e interpretación. Para ello, establecería un mecanismo ágil de solución de controversias que brindará certeza a las dos partes sobre bases de equidad, seguridad jurídica y neutralidad

Este mecanismo de solución de controversias entre Estado y Estado buscará prevenir o dirimir conflictos derivados de la interpretación o aplicación del tratado o cuando una Parte considerara que una medida vigente es incompatible con las disposiciones del mismo. El mecanismo constaría de dos etapas. La primera de naturaleza consultiva, ante el Comité Conjunto y, la otra, contenciosa, ante un tribunal arbitral.

La decisión final del tribunal sería obligatoria para las partes. La parte reclamante podría suspender beneficios de efecto equivalente a la Parte demandada, si ésta, no cumpliera con la resolución final dentro del plazo fijado por el tribunal

El mecanismo de solución de controversias no será aplicable a las controversias referentes a las siguientes disposiciones de la Decisión: acuerdos de reconocimiento mutuo que las Partes celebren en materia de servicios de conformidad con el artículo VII del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC, dificultades en la balanza de pagos, compromisos internacionales sobre inversión; y las convenciones multilaterales sobre propiedad intelectual

### **2.3.10.- Entrada en vigor:**

1. El Acuerdo entró en vigor el 1 de julio de 1998.
2. La decisión que deriva del Acuerdo Interino dispone que entrará en vigor el 1 de julio de 2000, de acuerdo con el artículo 49 de la misma.
3. El Acuerdo Global, al igual que el Acuerdo Interino, dispone:  
Este Acuerdo entrará en vigor el primer día del mes siguiente a aquél en que las Partes se notifiquen la conclusión de los procedimientos necesarios para tal efecto
4. De acuerdo con su artículo 45, la decisión que deriva del Acuerdo Global entrará en vigor el primer día del mes siguiente a aquél en que sea adoptada por el consejo Conjunto. Por consiguiente, está sujeta a que concluyan los procedimientos jurídicos europeos para la aprobación tanto del Acuerdo global, como de la decisión misma.

## Capítulo 3.

### “Comunidad Económica Europea.”

#### **3.1.- Datos Básicos de la Comunidad:**

##### *Antecedentes*

El 18 de abril de 1951, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Holanda y la República Federal de Alemania firmaron el tratado de París para formar la primera de las tres Comunidades Europeas: la Comunidad Europea de Carbón y del Acero (CECA). Cuyo objetivo fue constituir un mercado común de estos productos a fin de asegurar su abastecimiento en la región.

Para 1957, estos seis países firmaron el Tratado de Roma, que instituyó la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM), Esta última teniendo como objetivo favorecer en Europa la utilización de la energía nuclear con fines pacíficos.

La CEE estableció una unión aduanera y desmanteló las barreras comerciales para el flujo libre de las mercancías entre los Estados Miembros (EM), además de asegurar la libre circulación de personas, capitales y servicios

##### *El Mercado Único*

A comienzos de la década de los años 80, el ritmo de la integración económica disminuyó. En 1985, la comisión y su presidente, lanzaron la idea de establecer un mercado único, sin fronteras interiores, es decir, un objetivo, más ambicioso que el del tratado de la CEE, que sólo concebía una Unión Aduanera.

Los fines y medios de acción, se precisaron en el llamado Libro Blanco y en el Acta Única, el libro expuso el programa para llegar al mercado único, eliminando los obstáculos físicos, técnicos y fiscales existentes que justificaban los controles fronterizos. Su importancia radicó en la fijación de un calendario y 282 propuestas legislativas necesarias para llegar al mercado unificado el 1 de enero de 1993.

El Acta entró en vigor el 1 de julio de 1987 y modificó el Tratado de Roma, reemplazando para el mercado único la regla de unanimidad por el voto de la mayoría

También fortaleció la colaboración entre el Consejo de Ministros y el Parlamento Europeo, dando a este último mayores poderes de co-decisión en las normas del Mercado Interior y en las relaciones de la Comunidad con terceros países, a través de la Cooperación Política. Además, otorgó al Parlamento Europeo la autoridad de fijar el presupuesto de la Comunidad.

### *El Tratado de la Unión Europea*

En el año de 1993 no solo marco la entrada en vigor del Mercado Único, sino también el comienzo de una fase más ambiciosa de la integración mediante su transformación en una Unión Económica y Monetaria.

Estos objetivos fueron plasmados en el Tratado de la Unión Europea, suscrito en la Cd. De Maastricht el 7 de febrero de 1992 y en vigor desde el 1 de noviembre de 1993.

El tratado de la UE planteó una nueva unión mediante tres pilares: el primero, conformado por la Comunidad Europea, incluyendo temas como el Tratado de Roma revisado por el Acta Única, la democratización de instituciones, ciudadanía, competencias nuevas y reforzadas. Además se agrega el de la Unión Económica y Monetaria

El segundo pilar, está integrado por la política exterior y de seguridad común, que incluye cooperación sistemática, posiciones y acciones comunes, además de política de defensa común que se apoya en la Unión Europea Occidental

El tercer pilar, compuesto por los asuntos interiores y de justicia, incluye políticas de asilo, reglas sobre el cruce de las fronteras exteriores de los Estados Miembros, política de inmigración, lucha contra la drogadicción, lucha contra el fraude internacional, cooperación aduanera, policíaca y judicial.

### *El Tratado de Ámsterdam*

Fue firmado el 2 de octubre de 1997. Revisa los Tratados en que se fundamenta la UE y entró en vigor el 1 de mayo de 1999

El Tratado persigue cuatro grandes objetivos:

- Empleo y derechos de los ciudadanos
- Libre circulación y seguridad
- Proyección de la UE al exterior
- Reforma institucional con miras a la adhesión de nuevos Estados.

Uno de los temas más relevantes es el de la reforma institucional para las nuevas adhesiones, al respecto el Tratado

- Aumenta considerablemente las competencias del Parlamento haciendo del procedimiento de codecisión la regla casi general y extiende la posibilidad de que el Consejo adopte decisiones por mayoría calificada a nuevos ámbitos de actuación política de la UE. La unanimidad seguirá siendo la regla para los asuntos de naturaleza constitucional y para un núcleo de temas muy sensibles como la fiscalidad.

- Otorga poder de decisión al Parlamento en la elección del Presidente de la Comisión, ya que éste será designado por los jefes de Estado y de gobierno, pero su nombramiento se hará efectivo hasta que el parlamento de su aprobación, y
- Modifica el peso relativo de los Estados Miembros (EM) en las instituciones para la adhesión de los nuevos países. La Comisión incluirá a un nacional de cada EM y los países mayores renunciarán a su segundo comisario. En paralelo se reequilibrará el peso relativo de los EM en el Consejo mediante un nuevo sistema de doble mayoría de Estados y de población, redefiniendo los votos de cada EM conforme a su población.

#### *Integración de la Unión Europea.*

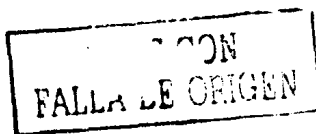
- En 1922, Bélgica y Luxemburgo formaron una unión económica.
- En 1945, estas naciones junto con los Países Bajos firmaron Acuerdos monetarios y aduaneros, formándose el Benelux, en vigor desde 1948.
- En 1951 se reunieron los ministros de Benelux, Francia, Alemania e Italia para discutir planes de integración Sectorial. Finalmente adoptaron el plan presentado por el ministro francés de asuntos exteriores, Robert Schuman. El Plan Schuman propuso poner en común, bajo una Autoridad Europea, la Producción Siderúrgica de los países que aceptasen.
- El Plan Schuman dio lugar al Tratado de París (o acuerdo constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, CECA), firmado el 18 de abril de 1951 por Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Holanda, y Luxemburgo. Entró en vigor el 25 de julio de 1952.
- El Tratado CECA contó con cuatro elementos fundamentales:
  - Creación de un mercado común (en el sector del carbón y del acero).
  - Libre circulación de factores (en el mismo ámbito sectorial).
  - Aspiración política de contribuir al desarrollo de África (como elemento de recuperación del antiguo potencial colonial y de extensión hacia un área estratégica).
  - Creación de una Federación Europea (meta última que provocó el desacuerdo y la no incorporación del Reino Unido)
- También creó cuatro instituciones supranacionales: un Consejo de Ministros, una Alta autoridad, una Asamblea Parlamentaria y un tribunal de Justicia
- En 1955, entre los países miembros de la CECA, comenzaron las negociaciones para crear un mercado común y una comunidad de la energía atómica. Finalmente, el 25 de marzo de 1957 se firmaron los Tratados de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad de la Energía Atómica (EURATOM), mejor conocidos como Tratado de Roma, que entraría en vigor el 1 de enero de 1958
- La primera ampliación de la Comunidad se llevó a cabo el 1 de enero de 1973, con la adhesión de Dinamarca, Irlanda y Reino Unido
- El 10 de marzo de 1979 se formó el Sistema Monetario Europeo.

- La segunda ampliación se llevó a cabo el 1 de enero de 1981 con la adhesión de Grecia.
- El 1 de enero de 1986, se adhirieron España y Portugal.
- El Acta Única Europea, entró en vigor el 1 de julio de 1987. Esta estableció un territorio único sin fronteras interiores.
- Los fines y medios de acción se precisaron en el llamado Libro Blanco y en el Acta Única. El libro expuso el programa para llegar al mercado único eliminando los obstáculos físicos, técnicos y fiscales existentes que justificaban los controles fronterizos. Su importancia radicó en la fijación de un calendario y 282 propuestas legislativas para llegar al mercado unificado el 1 de enero de 1993.
- El mercado único con llevaría a la libre circulación de mercancías, servicios, personas y capitales.
- El 12 de febrero de 1992 se firmó el Tratado de la Unión Europea, el cual entró en vigor el 1 de noviembre de 1993, centrándose en los siguientes objetivos:
  - Empleo y los derechos de los ciudadanos.
  - Libre circulación y seguridad.
  - Proyección de la UE al exterior.
  - Reforma Institucional, con miras a la adhesión de nuevos Estados: el 1 de enero de 1995, Austria, Finlandia y Suecia se adhirieron a la UE.

**Cuadro No. 24**  
**Etapas de adhesión.**

Etapas	Fecha	Países
Tratado Constitutivo	1957	Alemania, Bélgica, Francia, Luxemburgo, Italia, Países Bajos.
1ª Etapa	1973	Dinamarca, Irlanda, Reino Unido
2ª Etapa	1981	Grecia
3ª Etapa	1986	España y Portugal
4ª Etapa	1995	Austria, Finlandia y Suecia

Fuente: EUROSTAT



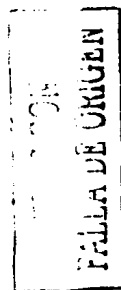
### 3.2.- Evolución Económica de la Comunidad:

Las perspectivas respecto a la evolución económica de la UE, han cambiado radicalmente en los últimos años. A principios de esta década, la recesión enfrentada por los países de la UE, junto con la inestabilidad financiera, generaron un escenario negativo de la economía comunitaria. Sin embargo, a partir de 1996 el panorama económico se modificó sustancialmente.

**Cuadro No. 25**  
**Indicadores Económicos**

Concepto	1985	1990	1995	1996	1997	1998
PIB nominal (mdd)	6,539.8	6,742.0	7,209.8	8,605.5	8,088.10	8,360.9
PIB real (%)	2.6	3.0	2.5	1.7	2.6	2.9
Desempleo (% PEA)	10.3	7.9	10.9	10.8	10.5	9.8
Inflación	5.9	5.5	3.0	2.1	1.6	1.0
Comercio Total (mdd)	1,432.4	3,066.8	4,063.4	4,163.5	4,145.0	4,334.0
Comercio Total Entra UE (mdd)	586.2	1,105.6	1,471.2	1,537.0	1,591.2	1,615.2
Exportaciones Extra UE (mdd)	284.4	529.1	756.1	798.0	823.0	813.8
Importaciones Extra UE (mdd)	301.8	576.5	715.2	739.0	768.2	801.4

Fuente: OCDE, EUROSTAT



### 3.3. - Instituciones de la Comunidad:

#### *La Comisión Europea:*

Dentro de sus competencias se encuentra velar por la correcta aplicación de los tratados o textos constitutivos de la UE, así como elaborar propuestas legislativas, redactar informes y preparar políticas comunes y demás medios de acción de la Comunidad, dentro de lo que se incluye el presupuesto de ingresos y egresos

En virtud de estas atribuciones, la Comisión realiza las siguientes tareas:

- a) Adopta reglamentos, según lo dispuesto en los tratados aprobados por el consejo, para la aplicación de las políticas comunes
- b) Aplica la normativa de los tratados a los casos relativos a distintos gobiernos, sectores, empresas y particulares
- c) Se ocupa de la gestión de cláusulas de salvaguardia y medidas de excepción aplicables de forma temporal
- d) Gestiona los fondos comunitarios, así como los créditos destinados a intervenciones públicas de la comunidad



- e. Negocia, en nombre de la comunidad, los acuerdos relativos en materias de competencia comunitaria y, cuando así está establecido, representa a la Comunidad en los organismos internacionales.

Los miembros de la Comisión deben actuar en interés exclusivo de la Comunidad. Sus cargos se encuentran sometidos al control del Parlamento Europeo.

Actualmente la Comisión cuenta con 20 Comisarios (dos por cada uno de los siguientes países: Francia, Alemania, Italia, España, y Reino Unido, y uno por cada uno de los otros EM), que son nombrados por unanimidad cada cinco años, por los países miembros de la UE.

El Presidente y Vicepresidente son elegidos entre sus miembros. La comisión, en sus tareas administrativas, se encuentra dividida en direcciones generales.

**Cuadro No. 26**

**Direcciones Generales de la Comisión**

I. Relaciones exteriores	XIII. Telecomunicaciones, industrias de la información e innovación
II. Asuntos económicos y Financieros	XIV. Pesca
III. Mercado interior y asuntos industriales	XV. Mercado interior e instituciones financieras
IV. Competencia	XVI. Políticas regionales
V. Empleo, relaciones laborales y asuntos sociales	XVII. Energía
VI. Agricultura	XVIII. Crédito e inversiones
VII. Transporte	XIX. Presupuesto
VIII. Desarrollo	XX. Control financiero
IX. Personal y administración	XXI. Unión aduanera e impuestos indirectos
X. Información, comunicación y cultura	XXII. Coordinación de políticas estructurales Secretaría General
XI. Medio ambiente, seguridad nuclear y protección civil	XXIII. Política de la empresa, comercio, turismo y economía social
XIII. Ciencia, investigación y desarrollo	

Fuente: EUROSTAT

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

### *El Consejo Europeo*

Los jefes de estado o e Gobierno de los "Quince", asistidos por sus miembros de asuntos exteriores y el Presidente de la Comisión Europea, se reúnen al menos dos veces por año en las sesiones del Consejo Europeo.

El Consejo Europeo desempeña un papel primordial en el impulso y la orientación política en todos los ámbitos de acción de la Unión.

### *El Consejo de Ministros*

Aunque la tarea de gestión recae en la Comisión, el Consejo se reserva la aprobación o el rechazo de las decisiones a adoptar.

Está formado por ministros de cada uno de los 15 EM, reunidos según su afinidad y competencias. Así, por ejemplo, hay un Consejo de Ministros General, uno de Economía y Finanzas (Ecofin), otro de agricultura y otro de industria.

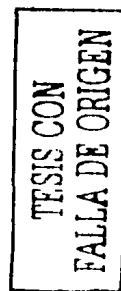
Por otra parte, existe el Comité de Representantes Permanentes (COREPER). Este está formado por los representantes o embajadores de los EM ante las instituciones comunitarias. Su tarea es preparar la agenda de los Consejos y revisar los temas a tratar, buscando acuerdos previos entre los distintos EM o sometiéndolos a la decisión de los ministros si es que no existe consenso previo. La Presidencia del Consejo, y a la vez de la UE, la ejerce de manera rotativa cada EM, por un periodo de seis meses.

A partir del primer semestre de 1999 y hasta el primer semestre del 2003, la UE estará presidida por los siguientes países.

**Cuadro No. 27. Países que presiden a la UE**

<b>Año</b>	<b>Primer semestre</b>	<b>Segundo semestre</b>
1999	Alemania	Finlandia
2000	Portugal	Francia
2001	Suecia	Bélgica
2002	España	Dinamarca
2003	Grecia	

Fuente: EUROSIAI

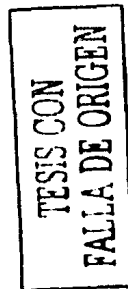


Existe además una composición particular del Consejo para temas de política exterior. Se trata de la denominada Troika comunitaria, la cual busca darle mayor continuidad a los temas de Política Exterior y Seguridad Común que la proporcionada por el turno semestral reservado para cada país en la Presidencia del Consejo Europeo.

Las votaciones en el Consejo se realizan mediante un sistema de votos ponderados, asignados a cada EM en función de su población, aunque de forma no estrictamente proporcional.

**Cuadro No. 28**  
**Votos Ponderados**

Votos	País
Diez	Alemania, Francia, Italia, y Reino Unido
Ocho	España
Cinco	Bélgica, Grecia, Países Bajos y Portugal
Cuatro	Austria y Suecia
Tres	Dinamarca, Irlanda y Finlandia
Dos	Luxemburgo



En general, las aprobaciones se dan por mayoría calificada.

#### *El Parlamento Europeo (PE)*

Es un órgano de control. Está conformado por 626 diputados, elegidos cada cinco años por sufragio universal directo. Cada EM tiene una cuota asignada de acuerdo con su población.

Los eurodiputados no actúan como representantes de sus países, sino como integrantes de grupos políticos organizados a escala comunitaria.

Los grupos de partidos políticos que integran el Parlamento Europeo (PE) son:

- Grupo del Partido de los Socialistas Europeos
- Grupo del Partido Popular Europeo
- Grupo del Partido Europeo de Los Liberales Demócratas y Reformistas
- Grupo Unión por Europa
- Grupo Confederado de la Izquierda Unida Europea-Izquierda Verde Nórdica
- Grupo de los Verdes en el Parlamento Europeo
- Grupos de Coalición Radical Europea
- Grupo de Independientes por la Europa de las Naciones

El PE, cuenta con un presidente y catorce vicepresidentes. Los eurodiputados trabajan diecinueve comisiones que son las encargadas de preparar la sesión plenaria.

Entre sus principales funciones se encuentran:

- Dar seguimiento al acto legislativo desde sus orígenes, es decir, desde que es propuesto por la Comisión, hasta que es definitivamente aprobado por el Consejo. De hecho, el PE puede intervenir sugiriendo modificaciones a las propuestas legislativas de la Comisión y puede votar a posteriori para ver si acepta o no la posición común establecida por el Consejo en un determinado tema.
- Convenir una posición común con el Consejo, respecto de algunos ámbitos específicos, pues su poder legislativo ha sido ampliado mediante el proceso de codecisión.
- Hacer dimitir a la Comisión por una mayoría de dos tercios.
- Pronunciarse sobre programas y control de la gestión de las políticas comunes por medio de preguntas orales y escritas tanto a la Comisión como al Consejo.
- Crear comisiones de encuesta y estudiar las peticiones de los ciudadanos.
- Elaborar y controlar el presupuesto comunitario.

#### *El Tribunal de Justicia*

Es el órgano jurisdiccional de la UE. Constituye una autoridad independiente que ve por la aplicación uniforme del derecho comunitario y por la creación de las normas que resulten necesarias para el cumplimiento de los tratados constitutivos de la Unión.

Está formado por tantos jueces como EM, más otro juez elegido por turno rotatorio entre los cinco países más grandes de la Unión, y por los abogados generales que son designados de común acuerdo entre los EM. Son nombrados por un período de seis años, renovables por tres años más.

Las tareas del Tribunal son:

- Anular los actos de las instituciones que sean incompatibles con los tratados constitutivos de la Unión y fallar sobre aquellos emitidos por los EM que no sean compatibles o que violen dichos tratados.
- Pronunciarse, a petición de los tribunales nacionales, sobre la interpretación o la validez del derecho comunitario (consulta prejudicial), que una vez emitida pasa a ser obligatoria en todos los EM. Contra estas sentencias solo cabe el recurso ante el propio Tribunal de Justicia.
- Estos jueces constituyen la más importante fuente del derecho comunitario, puesto que mediante sus fallos e interpretaciones están creando un ordenamiento jurídico que prevalece sobre el de los EM (jurisprudencia).

### *El Tribunal de Cuentas*

Institución colegiada. Su misión consiste en la fiscalización y control presupuestario de la Comunidad.

Está formado por un representante de cada EM, elegido por un período de seis años por unanimidad del Consejo y en consulta con el Parlamento.

Entre sus tareas se encuentran:

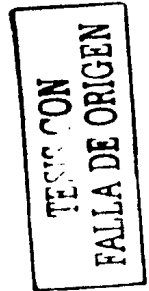
- Examinar los ingresos y gastos de las instituciones y controlar la documentación contable; en caso necesario en las propias dependencias de las instituciones de los EM.
- Presentar al Parlamento y al Consejo una declaración sobre la confiabilidad de las cuentas y la regularidad y la legalidad de las operaciones correspondientes, y colaborar con estas instituciones en las tareas presupuestarias.
- Garantizar una buena gestión financiera de la Comunidad y aprobar, por mayoría de sus miembros, los correspondientes informes de cuentas.

### *El Comité Económico y Social*

Órgano consultivo, compuesto por representantes de los diferentes sectores de la vida económica y social de los EM provenientes de tres grupos: asociaciones patronales, sindicatos y otros representantes. Éstos son designados por los gobiernos de los EM.

**Cuadro No. 29.**  
**Órgano Consultivo**

Paises	Representantes
Alemania, Francia, Italia, Reino Unido	24
España	21
Bélgica, Países Bajos, Portugal y Grecia	12
Austria, Suecia	11
Dinamarca, Irlanda, Finlandia	9
Luxemburgo	6



Esta institución se limita a emitir dictámenes con carácter no vinculable, lo que reduce sus funciones a un carácter deliberante y consultivo

### *El Comité de Regiones*

Este Comité también es una institución de carácter consultivo, compuesto por representantes de los entes regionales y locales de los EM.

El Tratado de la UE señala determinados casos en los que este Comité debe ser consultado. El Comité de Regiones emite dictámenes por iniciativa propia.

### *El Banco Europeo de Inversiones*

Institución que opera de manera independiente de las demás instituciones. Dispone de personalidad jurídica propia y lo componen los propios EM.

Cuenta con un Consejo de Gobernadores, un Consejo de Administración y un Comité de Dirección. Su principal función consiste en contribuir al desarrollo equilibrado y estable del mercado común. De ésta forma, desempeña un papel fundamental en la política regional europea en tanto que maneja los fondos estructurales. Para ello, además de recursos propios, el Banco puede acudir a los mercados internacionales de capital.

### *El Banco Central Europeo*

En el marco de la Unión Monetaria y Económica, durante su segunda etapa (1 de junio de 1998), se estableció un Banco Central Europeo (BCE), que sustituye al Instituto Europeo.

El nuevo Banco cuenta con un Consejo de Gobierno Formado por los miembros del Comité Ejecutivo del propio BCE y por los gobernadores de los Bancos Centrales Nacionales. El Comité Ejecutivo lo conforman un Presidente, un Vicepresidente y otros cuatro miembros nombrados por el Consejo Europeo y el Parlamento Europeo.

Entre las principales funciones del BCE se encuentran:

- Derecho exclusivo de autorizar la emisión de billetes de banco en la UE, que podrán ser emitidos tanto por el BCE como por los bancos nacionales y que serán los únicos billetes de curso legal en la UE.
- La posibilidad de poner multas y penalizaciones a los agentes económicos, que no cumplan con sus obligaciones respecto a los reglamentos y decisiones emitidas.
- Celebrar acuerdos formales relativos al establecimiento de un sistema de tipos de cambio para el euro en relación con monedas de países no pertenecientes a la UE.

### **3.4.- Políticas Comunes:**

Las Instituciones Europeas han establecido una serie de políticas comunes, aplicadas por los EM y vigiladas por la Comisión Europea, en todas las esferas de la vida social, económica cultural e incluso medioambiental de la Unión. Los cuatro grandes temas son:

**Espacio Económico y Social**

- Audiovisual
- Cohesión Económica y social
- Competencia
- Cultura
- Educación, formación profesional y juventud
- Empleo y política social
- Energía
- Igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres
- Información y comunicación
- Manifestaciones de solidaridad
- Medio ambiente
- Mercado interior
- Política agrícola
- Política de investigación
- Política de protección de los consumidores y de su salud
- Política de transportes
- Política económica y monetaria
- Política empresarial
- Política industrial
- Política pesquera
- Redes transeuropeas
- Salud pública
- Sociedades de información y telecomunicaciones

**Papel de la Unión Europea**

- Ayuda humanitaria
- Política comercial común
- Política de desarrollo
- Ampliación de la UE
- Política exterior y de seguridad común
- Relaciones exteriores

## Justicia y Asuntos de Interior

- Asilo, fronteras exteriores, inmigración
- Cooperación judicial, policíaca y aduanera
- Lucha contra la droga
- Lucha contra la trata de seres humanos

## Financiamento de las Actividades Comunitarias

- Acciones de lucha contra el fraude
- Actividades financieras
- Control financiero
- Presupuestos

### 3.5. - Acuerdos Comerciales suscritos por la Comunidad:

Desde los años 60, la entonces CEE inició la celebración de acuerdos de libre comercio. A la fecha tiene acuerdos de este tipo con los países de Europa Occidental. Con los de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)<sup>14</sup>, mantiene acuerdos de libre comercio<sup>15</sup> y ha establecido con ellos, salvo con Suiza<sup>16</sup>, el Espacio Económico Europeo (EEE). El EEE, incluye la mayor parte de la legislación del Mercado Único, proporcionando la libre circulación de servicios, capitales y personas<sup>17</sup>. También tiene acuerdos que incluyen el libre comercio con el resto de los países de Europa Occidental (Chipre, Malta, San Marino, Andorra, etc.).

Desde los años 60, la UE estableció acuerdos de libre comercio con países del Mediterráneo como Turquía (con quien hoy tiene una unión aduanera) y otorga preferencias unilaterales a ex colonias de los EM, los llamados países ACP (África, Caribe y Pacífico).

En los 70, celebró un acuerdo de libre comercio con Israel (ampliado en 1995), y otorgó preferencias unilaterales a la mayoría de los demás países mediterráneos (países del Magreb, Egipto, Siria, Jordania y Líbano).

<sup>14</sup> Como respuesta a la formación de la CEE, Reino Unido, Islandia, Dinamarca, Noruega, Suecia, Finlandia, Liechtenstein y Portugal, establecieron en 1960 la AELC, la que contempla el libre comercio en materiales industriales. En la actualidad son miembros de la AELC Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. El resto de los miembros originales se han convertido en EM de la UE.

<sup>15</sup> Particularmente en los productos industriales. La mayoría de los productos agrícolas están excluidos, como en el resto de sus acuerdos de libre comercio negociados antes de la reforma al artículo XXIV del GATT, resultado de la Ronda Uruguay concluida en 1994.

<sup>16</sup> Que, en referéndum, rechazó su adhesión, pero al menos tiene ya siete acuerdos en áreas específicas.

<sup>17</sup> El EEE plantea la situación paradójica de que, para todo efecto práctico, ha ido más allá de un mercado común pero sin haber establecido una unión aduanera y sin que haya libre comercio en productos agrícolas.



En los años 90, la UE negoció y puso en vigor acuerdos de libre comercio con los tres países bálticos, antes parte de la ex URSS, y con todos los países de Europa Central y Oriental<sup>18</sup>, salvo Croacia, Bosnia, Yugoslavia y las nuevas repúblicas de la ex URSS. La UE también ha firmado acuerdos de libre comercio con los "euro mediterráneos" con Túnez, Marruecos, Jordania<sup>19</sup>, Egipto<sup>20</sup>, Albania y la Autoridad Palestina. En la actualidad esta negociando una Asociación de Libre Comercio (ALC), con Argelia y acaba de concluir la negociación con Sudáfrica. En total, la UE tiene acuerdos con más de 100 países a los que les otorga un tratamiento comercial más favorable que el que recibe México.

**Cuadro No. 30**

**Acuerdos Comerciales Preferenciales de la Unión Europea**

Tipo de acuerdo (número de países)	Países integrantes
Espacio Económico Europeo (3)	Noruega, Islandia, Liechtenstein
Uniones Aduaneras (3)	Turquía, Andorra, San Marino
Acuerdos de Libre Comercio (3)	Suiza, Islas Faroe, Israel
Acuerdos Europeos (11)	Hungría, Polonia, República Checa, República Eslovaca, Bulgaria, Rumania, Estonia, Letonia, Lituania, Eslovenia
Acuerdos Euro-mediterráneos (7)	Chipre, Malta, Túnez, Marruecos, Autoridad Palestina, Albania, Jordania(*)
Acuerdos preferenciales de Liberalización no recíproca (71)	Convención de Lomé
Acuerdos de Cooperación con Liberalización Preferencial (5)	Argelia, Egipto, Siria, Jordania, Libano

(\*) Sin entrar en vigor

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

**3.6.- Tratamiento y Artículos en los Tratados:**

El capítulo XVI del TLCUEM sobre industria consta de un sólo artículo. El artículo 157 del TLCUEM establece que "la Comunidad y estados miembros asegurarán la existencia de las condiciones necesarias para la competitividad de la industria comunitaria. Por lo que la acción comunitaria se centra en

- Acelerar la adaptación de la industria a los cambios estructurales
- Fomentar un entorno favorable a la iniciativa y al desarrollo de las empresas y, en particular, de las PYMES
- Fomentar un entorno favorable a la cooperación entre empresas
- Favorecer un mejor aprovechamiento de potencial industrial de las políticas de innovación, de investigación y de desarrollo tecnológico.

Para poder alcanzar estos objetivos la Comunidad sólo puede actuar mediante acciones que lleve a cabo en el marco de otras políticas comunitarias

<sup>18</sup> Aunque estos acuerdos incluyen pocos productos agrícolas, son mucho más amplios que los "tradicionales", puesto que se incorporan servicios, inversión, política de competencia, propiedad intelectual y compras del sector público entre otros temas

<sup>19</sup> Aun sin entrar en vigor

<sup>20</sup> El Consejo Europeo autorizó a la Comisión para llevar a cabo la firma del Acuerdo.

### **3.7.-Estructura de la negociación del TLCUEM:**

Se estableció un Grupo Negociador que sirve como Foro de negociación y en el cual se toman las decisiones, además de ser el encargado de la coordinación. El Grupo Negociador también trata ciertos aspectos institucionales, desde agendas hasta el establecimiento de comités técnicos en él participan las delegaciones de México y la Comisión Europea, con la presencias de representantes de los EM.

Asimismo, se crearon tres grupos técnicos encargados de intercambiar información, verificar acuerdos y desacuerdos y evaluar las recomendaciones del Grupo Negociador. Así, el primer grupo técnico "Acceso a Mercados", todo lo relativo al comercio de bienes, el segundo lo relacionado con el comercio de "Servicios y Movimientos de Capital" (incluye inversión extranjera directa(IED)) y, el tercero ("Otros"), los temas de Compras Públicas, Competencia, Propiedad Intelectual, Solución de Controversias, Excepciones Generales, Prácticas desleales.

A solicitud expresa del Grupo Negociador, los expertos se podían reunir al margen de los grupos técnicos cuantas veces fuese necesario. El Grupo Negociador sesionaba al principio y final de cada Ronda. A nivel Coordinadores, se pudieron reunir cuando se requirió durante los períodos entre Ronda y Ronda para intentar resolver problemas que se presentaban en los grupos técnicos.

### **3.8.- El Estado de la Industria:**

La producción Industrial representa alrededor de 1/5 parte del PIB de la UE (20.6%). La participación de la industria en el PIB ha disminuido en los últimos años como resultado de: una mayor productividad, que ha llevado a una reducción de precios, especialmente en áreas de alta tecnología; el aumento del recurso de las empresas industriales a la externalización, que ha convertido a la industria en la fuente de un incremento considerable en los servicios empresariales, están relacionados con la innovación, el marketing, la diferenciación de producto y la reestructuración de la industria.

Estados Unidos es la zona económica que concentra la mayor producción industrial (41.5% de la producción mundial), por delante de la UE (32.8%). Sin embargo, en Estados Unidos, la contribución de la industria al PIB es menor que la UE (81.8% frente a un 20.6%). Por su parte, la UE tiene la mayor cuota de exportación en los mercados mundiales (42.6% en 1997), por delante de los Estados Unidos (33.7%), a pesar de que entre 1989 y 1997 perdió cuota, al pasar del 43.9% al 42.6%. Estados Unidos en cambio, aumentó considerablemente su cuota del 28.7% al 33.7%), a costa de la reducción de la cuota de la UE y, sobre todo, de la de Japón (en estos años se redujo del 27.4% al 23.6%).

En el contexto de la Mundialización, la industria Europea cuenta con una serie de puntos débiles.

- Una presencia escasa en el sector de los servicios empresariales.
- Las empresas apenas recurren a la externalización.
- La especialización sigue siendo insuficiente en los sectores de crecimiento rápido y de productos muy diferenciados.
- El sector audiovisual europeo se encuentra en una posición desfavorable.
- Las empresas europeas establecen pocas alianzas en el sector de las tecnologías avanzadas.
- Las sumas invertidas por los fondos de capital de riesgo siguen estando poco orientadas hacia las industrias nuevas y de alta tecnología.
- Las empresas europeas acceden con dificultad a los mercados financieros primarios.
- El nivel de gastos de la investigación no es suficientemente eficaz
- La UE sufre del coste elevado y la complejidad de los procedimientos para obtener una protección de la propiedad intelectual en Europa.
- Las empresas europeas realizan pocos proyectos comunes de investigación.

### **3.9.- La Política Industrial Comunitaria:**

El objetivo prioritario es el de incrementar la competitividad de las empresas de la UE. En el contexto de una economía abierta y competitiva, las acciones comunitarias se centran en el estímulo de la innovación y la formación empresarial, así como en el refuerzo de la política de empleo.

Esta política está constituida por todas aquellas actuaciones que tienen como finalidad mejorar la competitividad de la industria de la UE. En el entorno actual de mercados liberalizados y de redes abiertas, los factores como la calidad, la rapidez, la personalización, la imagen de los productos y los servicios postventa, se imponen cada vez más como elementos de competitividad. Por lo tanto, las inversiones materiales de organización, recursos humanos e investigación adquieren mayor importancia. En enero de 1999, la Comisión presentó La Competitividad de las empresas europeas frente a la mundialización, como fomentarla, en la que se presentaban las orientaciones para una nueva política industrial, construida sobre tres ejes principales:

- El fomento de la competitividad desde una perspectiva mundial
- El fomento del acceso de las empresas al mercado mundial
- La promoción de un consenso y de unas condiciones equitativas a escala mundial

En octubre de 1999, la Comisión adoptó una publicación llamada Cambio estructural y ajuste en la industria europea, en la que se analizaban los cambios estructurales acaecidos en la industria europea durante los últimos diez años y destacaba la necesidad de proseguir la reestructuración industrial y de desarrollar la inversión material e inmaterial en la industria

La actuación comunitaria en sectores específicos de la industria europea se ha centrado en:

1. Facilitar la reestructuración de sectores, especialmente el siderúrgico, el de la construcción naval, el textil y el automotriz.
2. Fomentar la realización de proyectos importantes en ámbitos considerados de interés común europeo, como en el sector aeronáutico, las tecnologías de información, las telecomunicaciones o la informática.

**Cuadro No. 31**  
**Actuación Comunitaria Estructurada por Sectores**

-Industria no alimenticia -Biotecnología -Productos farmacéuticos -Cosméticos	-Equipos de presión -Servicios médicos -Metrología
-Aeroespacial -Defensa -Ferrocarril -Industrias marítimas -Industrias de automoción	-Siderurgia y metales no férreos -Productos minerales no metálicos e industrias extractivas no energéticas -Productos químicos
-Textil y confección -Piel y calzado -Juguetes	-Construcción -Maquinaria de equipo -Maquinaria eléctrica -Equipos de terminales de telecomunicaciones -Equipos para uso es atmósferas potencialmente explosivas
-Industrias basadas o relacionadas con la madera	

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

### 3.10.- Normalización y marco regulador para la actividad industrial:

La actuación de la UE para crear un marco regulador para la actividad industrial europea se centra en la aproximación de legislaciones y normalización europea, destacando la regularización de las patentes, la homologación y normativa técnica

Tal y como se reconoce en la Comunicación Eficacia y legitimidad de la normalización europea de nuevo enfoque y en la Resolución del Consejo sobre la normalización de Europa, el sistema europeo de normalización ha contribuido de manera significativa al funcionamiento del mercado único, a la protección de la salud y de la seguridad, a la competitividad de la industria y al fomento del comercio internacional, y ha servido de apoyo a una serie, cada vez más amplia de políticas comunitarias.

El sistema permite

- Proporcionar normas en ámbitos nuevos
- Aplicar normas internacionales de manera coherente

- Facilitar el entendimiento mutuo entre los organismos de normalización de los estados miembros y la preparación de posiciones coherentes en la normalización internacional respetando la independencia de los organismos de normalización estatales.

El nuevo enfoque en materia de normalización combina el instrumento oficial de las directivas con normas europeas de aplicación voluntaria. Mediante este enfoque, los organismos de normalización europeos (CEN, CENELEC y ETSI), definen los requisitos esenciales que han de cumplir las grandes familias de productos, dejando que sean los propios fabricantes los que decidan cuales son los medios técnicos necesarios para satisfacer estas exigencias.

### **3.11.- Características de la Industria Textil:**

La globalización una vez más, también se deja notar en este sector, ya que la industria europea está muy expuesta a la competencia de un gran número de países, principalmente asiáticos, con costos de mano de obra más barata. Pero, pese a la gran diferencia existente entre los costos de mano de obra asiática y europea, la industria europea sigue siendo competitiva gracias a un mayor nivel de productividad, su valor agregado y a ventajas competitivas como son: innovación, calidad, creatividad y diseño.

Esta mayor productividad se consigue gracias a la permanente reestructuración y modernización que se lleva a cabo del sector, con la adopción de nuevas tecnologías y nuevas técnicas de producción. Además del desarrollo de nuevos productos.

Otra característica europea de la industria textil, es el gran número de PYMES que operan en este sector, ya que la mayoría de las empresas son familiares y emplean de media a 20 personas. Esta estructura empresarial se debe a que la práctica de subcontratación es muy común en este sector.

### **3.12.- Informes sobre la Industria Textil Europea:**

En el sector textil la estrategia comunitaria se define en un Plan de Acción para aumentar la competitividad de la Industria Textil Europea (29 de octubre de 1997), que comprende las acciones siguientes:

- La mejora del acceso a la formación
- La promoción de la innovación y de la investigación
- La apertura de mercados de países terceros
- La competencia y el medio ambiente. En 1999, la Comisión presentó un informe sobre la implantación del plan de acción para aumentar la competitividad de la industria textil europea.

Las condiciones económicas mundiales evolucionan rápidamente y la industria conoce cambios importantes, en este contexto la industria debe aprovechar todas las oportunidades de mejorar la competitividad y la aptitud al cambio de la Industria Textil Europea.

Se reconoció que era preciso un enfoque sistemático para estimular el espíritu empresarial en la nueva economía. Este enfoque se deriva de dos textos recientemente aprobados a escala comunitaria. El primero consiste en una comunicación sobre la política de empresa en la economía de conocimiento y en una propuesta de programa plurianual de la empresa y el espíritu empresarial (2001-2005)<sup>21</sup>. La comunicación prevé un marco general y la propuesta de programa plurianual propone herramientas para aplicar la política. El segundo es la Carta europea de las pequeñas empresas<sup>22</sup>, que saca a la luz los aspectos para favorecer a las PYMES, especialmente numerosas en el sector

Este Plan define prioridades, principalmente de empleo y la formación, el desarrollo y la difusión de nuevos productos, métodos y equipamientos gracias a las tecnologías de la información y la comunicación, el funcionamiento efectivo del mercado interior y el desarrollo regional. También son prioritarios el acceso a los mercados de los terceros países y el respeto a las normas que lo enmarcan

La Industria Textil es una de las principales de la Unión Europea. Emplea a 2.1 millones de personas en unas 114.000 empresas. Representa un 4,4% del valor de la producción manufacturera europea; y un volumen de negocios de 178.200 millones de euros. Es el primer importador (55.000 millones de euros) y el segundo exportador (32.900 millones de euros) del mundo<sup>23</sup>. No obstante, los intercambios intracomunitarios cubren la mayor parte de la producción de la Unión Europea. El desarrollo del Textil de alta tecnología es un importante factor de competitividad en Europa. Se trata de un sector donde la producción aumentó de forma continua estos últimos años (27,6% de la producción textil europea en 1999)

Entre 1990 y 1998, el sector tuvo que hacer frente a acontecimientos importantes, en particular a la recesión económica en Europa, y luego a la crisis asiática. La respuesta dada a estos retos y al aumento de la competencia interna y externa se tradujo en un mayor esfuerzo de reestructuración y modernización. La deslocalización de una parte de la producción, sobre todo la alta tenacidad de mano de obra y escaso

<sup>21</sup> Comunicación de la Comisión: Los retos de la política de la empresa en la economía del conocimiento y Propuesta de decisión del Consejo sobre un programa plurianual de la empresa y el espíritu empresarial (2001-2005), COM (2000) 256 final 2, de 14.8.2000

<sup>22</sup> Carta europea de las pequeñas empresas, aprobada por el Consejo de Asuntos Generales de 13 de junio de 2000 y adjunta a las conclusiones del Consejo de Feira de los días 19 y 20 de junio de 2000

<sup>23</sup> The EU Textile and Clothing Sector 2000- OTC, Bruselas mayo de 2000, a partir de datos de Eurostat. Las estadísticas sobre la producción, el volumen de negocios, el empleo y el número de empresas excluyen las fibras químicas; las relativas a la exportación e importación excluyen las fibras químicas brutas



valor añadido, se integró en la estrategia industrial de las empresas europeas. Estos acontecimientos mostraron la capacidad de la industria para valorizar sus ventajas competitivas, en particular en el ámbito de la respuesta rápida, las técnicas de producción ajustada, la calidad, la creación, los conocimientos técnicos y la innovación.

Aún así, toda esta evolución acarrió un estancamiento de la producción y una reducción considerable del empleo. Así pues, de 1990 a 1997, los niveles de producción a precios corrientes en la industria textil y de la confección aumentaron un 1,5% lo que representa una medida del 0.2% al año; la reducción del volumen se compensó con una subida de los precios a la producción. Se perdieron más de 750 000 empleos (2.22 millones en 1997 contra 2.97 en 1990).

En 1998, aparecieron los primeros signos de recuperación económica en la Unión Europea que podrían reducir los efectos de la crisis asiática y ayudar a la industria a superar sus dificultades. La introducción del euro en 1999, da lugar a un entorno económico más estable. Además, la caída del tipo de cambio euro/dólar de EE.UU. reforzó la competitividad europea en términos de precio. En este contexto, la productividad del sector es ampliamente más elevada hoy que en la mayoría de los países competidores con bajos salarios. El volumen del comercio aumenta, aunque las importaciones aumentan más que las exportaciones debido al ritmo más rápido de apertura del mercado comunitario con relación al de los terceros países.

A pesar de la mejora de la coyuntura económica, los agregados claves del sector se deterioraron. Así pues, en 1999, el valor de la producción a precios corrientes disminuyó un 5.2% en la Industria Textil y un 9.6% en la confección.

Según las estimaciones, entre 1997 y 1999, se perdieron 165,000 empleos. Además, la Balanza Comercial del sector sigue siendo negativa y empeoró, indicando un déficit de unos 2.8 millones de toneladas y 22 200 millones de euros en 1999 (11 400 millones en 1994). No obstante, la Balanza Comercial de la industria textil sigue siendo positiva, con 5 000 millones de euros.

El vencimiento en 2005 del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV), significará la aplicación de todas las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en el sector, y en particular la supresión de las restricciones cuantitativas por parte de los países importadores, lo que intensificará la competencia mundial.

Mantener las ventajas comparativas del sector depende de la adaptación permanente de sus métodos de producción y distribución de nuevos productos. Nuevos métodos y equipamientos aceleran la capacidad de reacción al desarrollo del mercado y destacan la calidad (concepción y desarrollo de productos y servicios, etc.). Los nuevos métodos integran aplicaciones de las tecnologías de la información.

(equipamientos inteligentes, etc.). Tradicionalmente el Sector Textil no generaba tecnología, sino que se encontraba más bien al final del proceso de innovación.

Actualmente la situación evoluciona y algunas empresas del sector han pasado a desarrollar con fuerza nuevas tecnologías, o bien los materiales o bien en nuevos métodos textiles más adecuados y eficaces que permiten obtener nuevos productos de alto valor añadido para aplicaciones multisectoriales. La capacidad de innovación es notoria, yendo desde la creación de nuevas fibras a una renovación constante de los dibujos y modelos, pasando por la modernización de todas las fases de producción y distribución. Las tecnologías de fibras industriales constituyen una de las mayores ventajas del sector y son muy competitivas, innovadoras y creadoras de empleos cualificados de gran valor añadido.

El Cuarto Programa Marco de investigación y desarrollo (1994-1998), financió más de sesenta proyectos de investigación industrial y cooperativa: Cooperation, Research and Action for Technology (CRAFT), en la Industria Textil y de la Confección, sobre todo en el marco de los programas IMT (Industrial and Material Technologies) y SMT (Standards, Measurements and Testing).

La participación del Sector en el Quinto Programa Marco (1998-2002) coincide con la media de los demás sectores, sus probabilidades de éxito son superiores a la media. Existen dos tipos de proyectos: los de investigación a mediano y largo plazo, en que las empresas textiles tienen una función destacada. La participación de las empresas textiles aumento mucho en este tipo de proyecto, sobre todo en la acción clave "Productos, procesos y organización innovadores" y en la acción genérica "Materiales". La inversión en investigación y desarrollo es vital para la Industria. Los gastos ascienden en general a entre 3 y el 5% del volumen de negocios de las empresas del sector, y a veces son insuficientes para hacer frente a la competencia.

El Sector del Textil y la Confección deben hacer frente a una serie de grandes retos. La Internacionalización de la producción y en particular la deslocalización hacia países con mano de obra barata, el refuerzo del peso de los distribuidores y la evolución de su estrategia (cadenas especializadas, grandes almacenes, etc.) y en fin, la carga del coste de la mano de obra, que sigue siendo bastante elevada en relación con los países con salarios bajos, que son sus grandes competidores a escala mundial.

Junto a las grandes empresas y a las agrupaciones de empresas bien estructuradas, el sector se caracteriza por su fragmentación, el pequeño tamaño de la gran mayoría de sus empresas, la multiplicidad de oficios interdependientes a lo largo del sector y, para más de la mitad de la actividad, un horizonte operativo muy corto (seis meses como máximo), por lo que hace falta coordinar mejor las etapas productivas



Las PYMES (Pequeñas y Medianas empresas), con unos conocimientos técnicos importantes, son una fuente de riqueza local, sobre todo en regiones periféricas de la Unión Europea.

Se reconoce que el comercio electrónico podría ayudar a las empresas a mejorar periódicamente su organización y su competitividad, y a introducir nuevas maneras de trabajar en toda la cadena de la Industria Textil.

En el Cuarto Programa Marco de investigación y desarrollo, la Comisión cofinanció numerosos proyectos sobre el sector como Aitear (Advanced IT Infrastructure for Accurate Response in the Extended Enterprise), CODE (Consumer-Driven Re-Engineering of the Distribution Network in the Apparel Industry). Las Industrias llevan a cabo el proyecto E-Tailor, administrado y coordinado por EURATEX. También se lanzaron tres acciones experimentales, que forman parte de las iniciativas en favor de la subcontratación en la Industria Textil. En primer lugar la creación de modelos de fabricación en la confección fue muy bien recibida por los operadores, que desean verlos ampliamente difundidos, a fin de facilitar la entrega de pedidos.

El programa plurianual en favor de las PYMES, que finalizó en el año 2000, presentó varios modos de fomentar la cooperación entre industrias o servicios y la internacionalización de las empresas, como los encuentros Interprise entre gerentes de empresa.

Los Fondos Estructurales también desempeñan un papel importante para acompañar y apoyar las modificaciones estructurales. Promoviendo la reestructuración de empresas para su integración en las regiones donde la modernización está en retraso (falta de información, aislamiento). Por ejemplo el Programa RETEX, ya finalizado ayudó a las PYMES de las regiones textiles a superar bloqueos y a orientarse hacia medidas de cooperación destinadas a reestructurar el proceso de producción en cuanto a rentabilidad y calidad.

La presión ejercida por la competencia interna y externa, así como la estrategia de deslocalización de algunas grandes empresas del sector, llevan a las empresas a favorecer soluciones individuales. En el contexto de las reestructuraciones de la industria textil y de la confección algunos subsectores en particular llegaron a ser especialmente innovadores. Su apoyo por los Fondos Estructurales es fundamental para garantizar un desarrollo regional equilibrado y creativo de empleos cualificados, sobre todo en las regiones tradicionalmente dependientes del sector.

El marco no se limita a la Unión Europea sino que se extiende a toda la zona Euromediterránea (UE, EEE, PECO, Turquía, cuenca mediterránea), cuyo funcionamiento debe mejorarse para explotar las oportunidades.

La Comisión regula el uso de algunas sustancias químicas peligrosas utilizadas en el tratamiento de los productos textiles, la utilización de pentaclorofenol se regulará en adelante por la Directiva de 26 de mayo de 1999<sup>24</sup>. En febrero de 1998 se creó al grupo textiles/confección IPPC (Integrated Pollution Prevention and Control), para dar referencia de las mejores tecnologías de control de la contaminación. La plataforma de Comunicación European Technology Transfer Network y los encuentros de información organizados por EURATEX (mesa redonda sobre el medio ambiente, el 21 de abril de 1999, Bruselas) contemplan la difusión de estas tecnologías.

Para promover productos textiles ecológicos y conformes a las normas de seguridad, la Comisión y los Estados miembros revisaron el 17 de febrero de 1999 los criterios ecológicos para la concesión de la etiqueta ecológica europea a la ropa de cama y las camisetas, ampliándose a todos los productos textiles incluida la confección, el textil de interior (excepto los revestimientos para suelos), los hilados y los tejidos<sup>25</sup>. La etiqueta ecológica europea es un instrumento voluntario desarrollado por la Comisión y los Estados miembros que cubre actualmente quince grupos de productos, teniendo más éxito con esta etiqueta

En el marco legislativo europeo vigente para los productos químicos utilizados en la producción textil, la Comisión seguirá armonizando caso por caso, sobre la base de nuevos productos, del estudio de los riesgos que representan y de las solicitudes de las partes interesadas.

La realización del mercado único vuelve más importante que nunca la necesidad de controlar sistemáticamente las ayudas regionales a grandes proyectos de inversión. Las directrices multisectoriales sobre ayudas regionales a grandes proyectos<sup>26</sup>, aprobadas por la Comisión en 1998, cubren el conjunto del sector, salvo las fibras sintéticas, que permanecen sujetas al marco de 30 de marzo de 1996<sup>27</sup>.

Cerca de una cuarta parte de los puestos de trabajo en el textil y la confección desapareció entre 1996 y 1999, y la tendencia sigue un ritmo menos constante. Según estimaciones, se perdieron 92 000 empleos en 1999<sup>28</sup>, a pesar de esto, el sector emplea hoy a 2,1 millones de personas y sigue siendo una fuente importante de empleo en la Unión Europea.

<sup>24</sup> Directiva 1999/51/CE, de 26 de mayo de 1999, por la que se adapta al proceso técnico por quinta vez el anexo I de la Directiva 76/769/CEE del Consejo relativo a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros que limitan la comercialización y el uso de determinadas sustancias y preparados peligrosos (estaño, PCB y cadmio).

<sup>25</sup> Decisión 1999/178/CE, de 17 de febrero de 1999, por la que se establecen los criterios ecológicos para la concesión de la etiqueta ecológica comunitaria a los productos textiles [notificada con el no. C(1999)339].

<sup>26</sup> DO C 107 de 7-4-1998, p.7

<sup>27</sup> 96/C 94/07, DO C 94 de 30.3.1996

<sup>28</sup> The EU Textile and Clothing Sector 2000 - OEIC, Bruselas, mayo de 2000, sobre la base de las informaciones de Eurostat. Las estadísticas sobre producción, volumen de negocios, empleo y número de empresas excluyen las fibras químicas. Las relativas a la exportación e importación excluyen las fibras químicas brutas.



Respecto a la mejoras en la condiciones laborales en la industria textil y de la confección, la Comisión destaca la necesidad de promover el respeto de los derechos fundamentales, reforzar la anticipación y la gestión de los cambios y profundizar en la adaptabilidad de trabajadores y empresas.

En un contexto de competencia creciente y apertura del mercado europeo a los productores de terceros países, las exportaciones, que representaron un 18.5% del volumen de negocios de la industria textil en 1999, son esenciales para los productores europeos. En esta fecha, las principales salidas de las exportaciones de la industria textil de la Unión fueron Estados Unidos (13%), Suiza (9%), Polonia (7%) y Japón (6%).

En la OMC, las relaciones comerciales de la Unión en la Industria Textil se regula en parte por el ATV, que prevé la aplicación progresiva de todas las Normas del GATT al sector, lo que incluye la supresión de todas las cuotas establecidas por su antecesor, el Acuerdo Multifibras (AMF), de aquí al 1 de enero de 2005.

El acceso a los mercados se convirtió en una de las prioridades de la política comercial comunitaria. Este aspecto fué objeto de una mesa redonda de la Comisión y EURATEX, en abril de 2000, en esta mesa se reconoció que el comercio mundial de productos textiles y de confección debe ser de doble dirección.

De acuerdo con las obligaciones derivadas del ATV, la Comisión aprobó el 12 de julio de 2000 una propuesta de reglamento del Consejo con la lista de materias textiles y prendas de vestir que deben integrarse en el GATT el 1 de enero de 2000 (principio de la tercera etapa)<sup>29</sup>. Traerá consigo, la eliminación de todas las restricciones pendientes a la importación de 62 categorías de productos textiles y prendas de vestir de los otros países de la OMC. Esta propuesta significa una fase importante en la liberalización progresiva del comercio textil prevista en la Ronda Uruguay, y muestra la voluntad de la Unión Europea de aplicar estrictamente las obligaciones que le imponen los acuerdos de la OMC

Las empresas europeas encuentran muchos obstáculos no arancelarios en sus exportaciones a terceros países. Estos obstáculos no arancelarios son a veces más eficaces que los obstáculos no arancelarios clásicos (problemas relativos a la inspección antes de la expedición y el valor en aduana, exigencias relativas a los certificados de origen, normas restrictivas relativas al etiquetado, exigencias en cuanto pruebas y certificaciones etc.)

La Unión Europea mostró en varias ocasiones su respeto de las normas y disciplinas del comercio mundial. espera el mismo respeto por parte de sus socios comerciales, además de que la competitividad

<sup>29</sup> Propuesta de reglamento del Consejo por el que se establece, de conformidad con el apartado 7 del artículo 1 del Reglamento (CEE) no. 3030/93, la lista de materias textiles y prendas de vestir que deben integrarse en el GATT 1994 el 1 de enero de 2002 y por el que se modifican el anexo X del Reglamento (CEE) no. 3030/93 y el anexo II del Reglamento (CE) no. 3285/94, COM (2000) 441.

de la industria europea esta amenazada por prácticas de fraude, como el desvío del tráfico y la falsificación. Según cifras de EURATEX, la Industria Comunitaria Textil y de la Confección dedica un 10% de su volumen de negocios a la creatividad y a la promoción. Crea unos 6 000 000 de dibujos y modelos al año, de los que entre 5% y 10% se registran para beneficiarse de un derecho sobre los dibujos y modelos o derechos de autor.

### 3.13.- Comercio de la Comunidad:

El valor del comercio exterior de mercancías de la UE ha tenido una tendencia creciente en los últimos años, ubicándose como la primera potencia comercial del mundo. El intercambio extracomunitario concentra alrededor de una quinta parte del comercio mundial. Sólo en 1998 el comercio con terceros países registró casi los 1,615 miles de millones de dólares (mmd), con exportaciones de 814 mmd e importaciones de 801 mmd

El saldo del comercio extracomunitario pasó de un amplio déficit en 1991 (85 mmd) al equilibrio en 1994 a arrojar importantes saldos a favor desde 1995. En 1997 el superávit fué de 54.8 mmd y, en 1998, el saldo fué favorable para la UE por 12.4 mmd

**Cuadro No. 32**  
**Comercio Comunitario**

Año	Exportaciones		Importaciones			Saldo			Comercio Total			
	Total	Intra-UE	Extra-UE	Total	Intra-UE	Extra-UE	Total	Intra-UE	Extra-UE	Total	Intra-UE	Extra-UE
1990	1.508 8	979 7	529 1	1.558 0	981 5	576 5	-49 2	-1 9	-47 4	3.066 8	1.961 2	1.105 6
1991	1.492 8	988 3	504 4	1.578 9	989 5	589 4	-86 2	-1 2	-85 0	3.071 7	1.977 8	1.093 9
1992	1.584 2	1.044 6	539 6	1.654 0	1.047 6	606 5	-66 9	-3 0	-66 9	3.238 2	2.092 1	1.146 1
1993	1.468 7	917 2	551 5	1.477 8	918 3	559 5	-9 1	-1 0	-8 0	2.946 5	1.835 5	1.111 0
1994	1.664 5	1.037 6	626 5	1.662 5	1.038 7	623 8	2 0	-1 2	3 1	3.327 0	2.076 3	1.250 7
1995	2.051 4	1.295 4	756 1	2.012 0	1.296 8	715 2	39 4	1 5	40 9	4.063 4	2.592 2	1.471 2
1996	2.110 5	1.312 5	798 0	2.053 0	1.314 0	739 0	57 5	-1 5	59 0	4.163 5	2.626 5	1.537 0
1997	2.100 0	1.277 0	823 0	2.045 0	1.276 8	768 2	55 0	0 2	54 8	4.145 0	2.553 8	1.591 2
1998	2.171 0	1.357 2	813 8	2.163 0	1.361 6	801 4	8 0	-4 4	12 4	4.334 0	2.718 8	1.615 2

Fuente: OMC, Informe Anual 1997 y Comunicado de Prensa 16 de abril de 1999. EUROSTAT

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Los principales socios de la UE en 1998 fueron los Estados Unidos, con el que concentró el 21.5 por ciento del total extracomunitario, Suiza participa con el 7.4 por ciento, Japón con el 6.7 por ciento, China con el 4.1, Noruega con el 3.9 por ciento y Rusia y Polonia con el 3.1 por ciento.

**Cuadro No. 33**

<b>Principales Socios de la UE(mmd)</b>							
	<b>Exportaciones</b>	<b>%</b>	<b>Importaciones</b>	<b>%</b>	<b>Comercio Total</b>	<b>%</b>	<b>Balado</b>
EE UU.	178.9	22.0	168.9	21.1	347.9	21.5	10.0
Suiza	63.9	7.9	55.2	6.9	119.1	7.4	8.7
Japón	35.2	4.3	73.4	9.2	108.6	6.7	-38.2
China	19.4	2.4	46.9	5.9	66.3	4.1	-27.5
Noruega	27.8	3.4	32.5	4.1	60.3	3.7	-4.7
Polonia	31.5	3.9	18.0	2.3	49.6	3.1	13.5
Rusia	23.5	2.9	25.8	3.2	49.3	3.1	-2.2
Turquia	24.7	3.0	15.2	1.9	39.9	2.5	9.4
Rep. Checa	19.2	2.4	16.5	2.1	35.7	2.2	2.7
Hungría	18.8	2.3	16.3	2.0	35.1	2.2	2.6
Otros	371.1	45.6	332.3	41.5	703.3	43.5	38.8
<b>Total</b>	<b>814.0</b>	<b>100.0</b>	<b>801.0</b>	<b>100.0</b>	<b>1,615.0</b>	<b>100.0</b>	<b>13.0</b>

Fuente: EUROSTAT

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

### 3.14.- Evolución histórica:

El Tratado constitutivo de la Comunidad Europea no hacía ninguna referencia a la política industrial. Los tratados CECA y EURATOM, en cambio, previeron acciones comunitarias a favor de la industria europea con medidas de política comercial (como por ejemplo, la firma de los Acuerdos Multifibras). El caso de la Siderurgia es diferente, puesto que en el marco del Tratado CECA, la comunidad aplicó, ya desde los años 50, una política completa y coherente con ese sector

Las bases para la definición de una política industrial comunitaria se establecieron durante la segunda mitad de los ochenta. Finalmente el Tratado de la UE (1993), incluyó un capítulo específico sobre industria en el TCE (Capítulo XVI). No obstante, las actuaciones comunitarias en el campo de la industria, deben seguir enmarcándose en el ámbito de otras políticas, como por ejemplo, competencia, medio ambiente, política comercial común o medidas de normalización y armonización de cara a la consecución del mercado interior

En el contexto actual de globalización e innovación tecnológica, las actuaciones intervencionistas de política industrial, llevadas a cabo durante los años 70' y 80', tienen cada vez menos sentido. La política industrial comunitaria se centra en la mejora del marco general en el que actúan las empresas (a nivel legislativo, de incentivos y de normalización) para que puedan ser más competitivas en los mercados mundiales

### **3.15.- Relaciones con terceros países:**

El principal objetivo industrial de la Comunidad en el ámbito internacional es el de garantizar a las empresas europeas la posibilidad de invertir y comerciar en mercados terceros en unas condiciones de competencias equitativas.

Las organizaciones mundiales, como la Organización Mundial de Comercio o la OCDE, constituyen el marco adecuado para gestionar cuestiones como la promoción de un consenso y de condiciones equitativas a escala mundial en materia de competencia internacional. No obstante, en numerosas ocasiones, la resolución de conflictos o dificultades en este ámbito no se puede producir en este marco, sino que es necesario recurrir a la cooperación y a acuerdos bilaterales con países o grupos de países. En este sentido, la UE ha firmado acuerdos de reconocimiento mutuo con varios países, entre ellos: Australia, Nueva Zelanda y EE UU, siendo estos acuerdos especialmente importantes para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) exportadoras, muy sensibles a los obstáculos de carácter reglamentario en los mercados de exportación.

**Capítulo 4.**  
**“Relaciones Económicas de la Industria Textil Mexicana con la Comunidad Europea.”**

**4.1.- Acceso al Mercado Europeo:**

El acceso al mercado europeo en los últimos años se ha dificultado como consecuencia de la rápida proliferación de reglamentaciones en el área de seguridad pública, derechos humanos, salud, calidad, y medio ambiente. Se han fijado parámetros mínimos de requisitos a nivel comunitario o se prevé su fijación para los próximos años lo que en la práctica significa que cualquier producto que cumpla los requisitos mínimos gozará de libre circulación por la Unión Europea.

En este sentido, conviene que los productores mexicanos de bienes textiles estén concientes que los altos criterios de seguridad, salud y medio ambiente, no sólo son el producto de la legislación impuesta por los gobiernos, sino también de una actitud del consumidor, cada vez más crítica en relación a los posibles efectos perjudiciales de los productos.

La Marca de la Comunidad Europea (CE), se ha introducido con la finalidad de poder indicar que el producto cumple con las exigencias de uso, seguridad, salud, medio ambiente y calidad.

La presencia de los productos mexicanos en la industria de la confección de la Unión Europea ha sido poco significativa y se limita a prendas de vestir básicas. De hecho, en los últimos años las exportaciones de estos productos han presentado un comportamiento errático, reflejando descensos o aumentos que podrían interpretarse como exportaciones esporádicas y no permanentes.

Este escenario respondiendo principalmente a la lejanía y desconocimiento del mercado, lo cual deriva en una falta de interés por parte del exportador, así como al mantenimiento de los diseños, sin que haya un cambio significativo que los haga atractivos al mercado exterior, claro que esto viene de la mano de la falta de desarrollo de tecnología a las normas de etiquetado, empaque, medio ambiente, certificación de calidad entre otras que representan para los exportadores mexicanos mayores retos dado el desconocimiento que existe de las mismas.

El TLCUEM, junto con otros de nuestros Acuerdos, creará condiciones de certidumbre y seguridad jurídica en la relación de México con las principales potencias inversionistas del mundo. La UE, representa grandes oportunidades para la exportación.

El TLCUEM, elimina los aranceles para las exportaciones de textiles y confecciones a la UE, anteriormente, los principales productos de exportación mexicanos, enfrentaban aranceles altos en la UE, lo cual impedía su acceso al mercado comunitario.

Hay industrias que no estuvieron satisfechas con el TLCUEM, pues su capacidad de producción es muy inferior a la de los europeos. Debido a que la industria textil de éstos tiene una capacidad de producción 10 veces mayor que la mexicana, los industriales nacionales temían ser desplazados, en general muchas industrias pequeñas y medianas temen la liberalización comercial, en vista de que no cuentan con apoyos capitales para renovarse tecnológicamente.

Sin embargo, al abrirse prácticamente todo el mercado de productos industriales, los riesgos del TLCUEM, deben verse en el contexto de competencia global, si bien el acuerdo puede llegar a dañar algunas industrias, la apertura tiene dos caras. El fortalecimiento de las empresas europeas en México, será benéfico para contrarrestar la inversión de bienes y servicios estadounidenses en el país. El Tratado permitirá a las firmas europeas en México competir en igualdad de condiciones con las estadounidenses, el acuerdo con la UE es estratégico, pues de lo contrario, México se habría convertido en rehén de las empresas estadounidenses y de la tecnología de ese país. Independientemente de los negos que implica para ciertos sectores, el tratado será benéfico para el país, siempre cuando exista una política Industrial bien planeada que nos permita disminuir la enorme dependencia que tenemos de Estados Unidos.

El TLCUEM, es un acuerdo más vasto, con muchas áreas de cooperación, el valor de este Tratado para la Industria Manufacturera Mexicana, es que podrá acceder a nuevos capitales, conversiones, alianzas y nuevos mercados. Todo dependerá de que sepan aprovechar las ventajas de este pacto y de que obtengan apoyos mínimos del gobierno y del sector financiero nacional para poder beneficiarse de la globalización. Diversificar los mercados de exportación para aumentar las ventas de la Industria al exterior. Consolidar la posición estratégica de México, ya que es la única economía del mundo con acceso preferencial a la UE, EE UU, Canadá y a seis países latinoamericanos, por lo que se debe Aumentar su competitividad, diversificar las fuentes de insumos, fomentar mayores flujos de inversión, promover la transferencia de tecnología en beneficio de las empresas mexicanas en particular de las PYMES, además de generar más y mejores empleos.

El Comité Europeo de Normalización (CEN) es la organización Normalizada de Europa Occidental, éste fija y vigila las Normas en Europa. Este Comité tiene cuatro subcomités especialmente dedicados a los textiles: sobre el comportamiento de estos al quemarse, las pruebas físicas, las pruebas químicas y la terminología del etiquetado para su cuidado. También existen, por ejemplo, sobre los muebles, seguridad de los edificios contra incendios, recubrimientos elásticos y de materiales textiles para pisos, geotextiles, plumas, plumillas, vestimentas de protección y dispositivos médicos no activos.



**Cuadro No. 34**  
**COMITES DEL CEN QUE SE OCUPAN DEL SECTOR TEXTIL.**

TC127	Seguridad de edificios contra incendios.	WG 4.	Mobiliario para exteriores
TC134	Recubrimiento elástico y de material textil para pisos.	WG 5.	Mobiliario para fines educativos y especiales
TC162	Vestimenta de protección	WG 6	Método de prueba del comportamiento ante el fuego.
WG 1	Requisitos generales	TC222	Plumas y plumilla
WG 2	Resistencia al calor, fuego.	TC248	Textiles
WG 3	Resistencia a agentes químicos.	SC 1.	Comportamiento al quemarse.
WG 4	Resistencia la viento, frío.	WG 1	Cortinas y cortinajes.
WG 5	Resistencia al impacto mecánico.	WG 2.	Artículos para camas
WG 6	Chalecos salvavidas	WG 3	Artículos de vestir
WG 7	Varios	SC 2	Pruebas físicas.
WG 8	Guantes	SC 3	Pruebas químicas
TC189	Geotextiles y productos conexos.	SC 4.	Terminología – etiquetado para el cuidado.
TC205	Dispositivos Médicos no activos.	WG 3.	Cordeles de uso agrícola y sogas.
WG 2	Calcetería médica de comprensión	WG 4	Telas revestidas
WG 3	Guantes médicos	WG 5	Cierres, ojales y ganchos
WG 3.	Mobiliario para oficinas.	WG 6	Hilos de coser.

**Grupo de tareas especiales: Materiales médicos no tejidos**

TC 207	Mobiliario
WG 1	Mobiliario doméstico
WG 2	Mobiliarios para cocina y cuartos de baño

TC Comité Técnico. WG Grupo de Trabajo. SC Subcomité

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**4.2.-Barreras Arancelarias<sup>30</sup> y Barreras no arancelarias<sup>31</sup>:**

El comercio de los productos del sector Textil y de la confección a nivel mundial está regulado por el Acuerdo Multifibras<sup>32</sup> (AMF), mismo que para el año 2005 quedará suprimido. De esta forma, los productos tanto del sector textil quedarán bajo la regulación de la Organización Mundial del Comercio (OMC)

Barreras arancelarias se definen a partir de la tracción arancelaria y su correspondiente tratamiento legal y arancelario en el país, incluyen si procede algunas regulaciones.

Barreras no arancelarias, hay de dos clases, las Cuantitativas (permisos de importación, exportación, cuotas, precios oficiales, impuestos antidumping, impuestos compensatorios) y las No Cuantitativas (regulaciones sanitarias, de empaque, de toxicidad, fitosanitarias, ecológicas, de etiquetado, marcas de origen, normas técnicas, de calidad)

Desde 1974 hasta el final de la Ronda Uruguay, el comercio de Textiles se rigió por el Acuerdo Multifibras, que sirvió de marco a acuerdos bilaterales o medidas unilaterales de establecimiento de contingentes por lo que se limitaban las importaciones en los que el rápido aumento de esas importaciones representaban un gran perjuicio para las tasas de producción nacional.

El proceso de desmantelamiento del AMF se realizara en cuatro etapas, haciendo especial énfasis en los últimos años. Los importadores elegirán los productos textiles a incluir en cada fase, siempre y cuando se seleccionen productos de cada una de las categorías siguientes:

- Hilaturas
- Tejidos
- Productos textiles transformados
- Prendas de confección

Por otra parte tenemos que en la Sección 2.- Productos Industriales tenemos:

*Artículo 4.-* esta sección aplica a todos los productos que no están cubiertos por la definición de productos agrícolas y pesqueros contenida en el artículo 7.

*Artículo 5 - Aranceles aduaneros sobre las importaciones originarias de México.*

1.- En la fecha de entrada en vigor de esta decisión, la Comunidad eliminará todos los aranceles aduaneros sobre las importaciones de productos originarios de México, listados en la categoría "A" del anexo I (calendario de la desgravación de la Comunidad)

2.- Los aranceles aduaneros sobre las importaciones de la Comunidad de productos originarios de México, listados en la categoría "B" del anexo I (calendario de la desgravación de la Comunidad), se eliminaran en cuanto etapas iguales la primera tendrá lugar en la fecha de entrada en vigor de esta decisión y las otras tres, el 1 de enero de cada año sucesivo, de manera que estos aranceles aduaneros queden eliminados por completo el 1 de enero de 2003

*Artículo 6 - aranceles aduaneros sobre las importaciones originarias de la Comunidad*

1 -En la fecha de entrada en vigor de esta decisión, México eliminará todos los aranceles aduaneros sobre las importaciones de productos originarios de la Comunidad, listados en la categoría "A" del anexo II (calendario de desgravación de México)

2 -Los aranceles aduaneros sobre las importaciones en México de productos originarios de la Comunidad, listados en la categoría "B" del anexo II (calendario de desgravación de México), se eliminarán en cuatro etapas iguales la primera tendrá lugar en la fecha de entrada en vigor de esta decisión y las otras tres, el 1 de enero de cada año sucesivo, de manera que estos aranceles aduaneros queden eliminados por completo el 11 de enero de 2003

3 -Los aranceles aduaneros sobre las importaciones a México de productos originarios de la Comunidad listados en la categoría "B+" del anexo II (calendario de desgravación de México) se eliminarán de

conformidad con el siguiente calendario, de manera que estos aranceles aduaneros queden eliminados por completo el 1 de enero de 2005

**Cuadro No.35**  
**Calendario Desgravación México Categoría "B+"**

Tasa Base Mexicana	2000	2001	2002	2003	2004	2005
20	18	12	8	5	2.5	0
15	13	10	7	5	2.5	0
10	8	6	4	4	2	0
7	5	4	3	2	1	0
5	4	3	2	2	1	0

Fuente: Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

4. - Los aranceles aduaneros sobre las importaciones a México de productos originarios de la Comunidad, listados en la categoría "C", del anexo II (calendario de desgravación de México), se eliminarán de conformidad con el siguiente calendario, de manera que estos aranceles aduaneros queden eliminados por completo el 1 de enero de 2007.

**Cuadro No. 36**  
**Calendario Desgravación México Categoría "C"**

Tasa Base Mexicana	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
20	18	12	8	5	5	4	3	0
15	13	10	7	5	5	4	3	0
10	8	6	5	4	4	3	1	0
7	5	4	3	3	2	2	1	0
5	4	3	2	2	2	1	1	0

Fuente: Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea

Dentro de los aspectos no cuantitativos se encuentran la regulaciones sanitarias, requisitos de empaque, regulaciones de toxicidad, normas técnicas, normas fitosanitarias, regulaciones sobre empaque, ecológicas. Dentro del intercambio comercial entre la UE y México si existen restricciones de esta índole

Existen aspectos técnicos normativos específicos que los productos deben cumplir para acceder al mercado de la UE, entre los que se encuentran:

- Normas de Calidad, las normas de calidad estipuladas para este sector, que la mayoría de los importadores y los minoristas exigen, son los conceptos básicos de calidad de los insumos y de los procesos de manufactura.

Las normas que se están desarrollando con más rapidez y aceptación son las relativas a la certificación de las empresas, en donde se toman en cuenta aspectos como la organización, productividad y eficiencia, para lograr un menor impacto al medio ambiente y protección del

género humano. Algunas normas específicas relativas al medio ambiente son las que estipula la ISO 14000.

Para insumos existen regulaciones para los colorantes de textiles, llamados azoicos o "AZO Dyes", los cuales se ha descubierto en recientes investigaciones que pueden causar mutaciones o procesos cancerígenos en los seres humanos. Está prohibido utilizar sustancias como el cadmio, cromo, los formaldehídos, etc., en la materia prima textil.

El British Standard 7750 relativo a la protección del medio ambiente. A principios de los años ochentas, las consideraciones ambientales han ido asumiendo una gran importancia para los productores, distribuidores y consumidores. En casi todos los países industrializados se ha registrado una evolución acelerada de la legislación relativa al medio ambiente, esto tiene sin duda repercusiones en los productos textiles y prendas de vestir que nuestros exportadores mexicanos comercialicen en el extranjero.

Los EMAS, que es un Esquema de Auditoría de Control del Medio ambiente.

Se están desarrollando y tomando en cuenta cada vez con mayor frecuencia las cuestiones relativas al medio ambiente. En la actualidad, se encuentra en desarrollo un esquema de soporte como el SGP (Sistema Generalizado de Preferencias) llamado Green GSP.

Hoy en día, todos los países deben asumir una responsabilidad social, ya que el desarrollo económico se encuentra aunado a la protección del medio ambiente y se debe minimizar su impacto en los procesos productivos.

De esta manera destacan las siguientes medidas y estándares que deben ser tomadas en cuenta como normas de calidad y que al mismo tiempo pueden significar una ventaja competitiva de mercadotecnia frente a los competidores.

- **Empaque y embalaje:** el empaque de los textiles es un aspecto importante a tomar en cuenta cuando se desea exportar a la UE, ya que debe ser lo suficientemente resistente para soportar los largos trayectos, las diferencias climáticas y de temperatura y los diferentes manejos que la mercancía tendrá hasta llegar a su destino final. Además de que los exportadores podrán recibir especificaciones por parte de los importadores, algunas de ellas relativas al medio ambiente. Como por ejemplo podemos mencionar el PVC cuyo uso no es aceptado por algunos importadores y cada vez menos popular.
- **Etiquetado:** existen un gran interés por parte del consumidor por estar informado acerca de todos los aspectos relativos a los textiles como peso ya sea en grs/m<sup>2</sup>, oz/ydln, ancho, composición, encogimiento, nombre del artículo, código de barras, número de rollo, peso total, cantidad de metros, color, así como las indicaciones referentes al cuidado para la prenda una vez hecha tales como lavado, uso de blanqueador, planchado, secado, para el uso de secadora de tambor giratorio.

- **Marca Europea.** la UE ha lanzado el sello o marca "EU Ecolabel", el sistema de concesión del etiquetado ecológico de la Unión Europea se ha establecido en el reglamento del Consejo (CEE) 880/92<sup>33</sup>. El Sistema concede la etiqueta ecológica a los productores con repercusiones reducidas en el medio ambiente, tratándose de un sistema voluntario de introducción gradual, que reconoce a los fabricantes el derecho de solicitar o no el privilegio de ostentar la etiqueta, la cual se utiliza para todo tipo de artículos de consumo, la empresa del sector textil y de la confección de ropa que desee contar con esta marca europea, deberá aplicar el programa a fin de recibir la certificación en la producción correspondiente. Tras este proceso el producto manufacturado recibe el sello "EU Ecolabel", el cual indica que el producto ha sido elaborado mediante procesos de bajo impacto a los ecosistemas, en contraste con productos similares que no cuentan con dicho sello. Los criterios ambientales para el etiquetado, se elaboran bajo la base de un planteamiento global, lo que implica el análisis del ciclo de vida integro de un producto, comenzando con la extracción de las materias primas, pasando por las fases de producción, distribución y utilización terminando con la eliminación después del uso. El EU Ecolabel, se renueva cada tres años.

Dentro de esta normatividad para los textiles, también abarca aquellos utilizados en los edificios: recubrimientos para pisos (alfombras), cortinas y cortinajes, los recubrimientos para paredes y telas para tapizado de muebles

Sin embargo, estas normativas aún están en discusiones y no se han definido con exactitud cuales productos entran a la normatividad. Lo que se puede prever y es importante que los exportadores mexicanos lo sepan es que estas medidas afectarán el mercado de textiles de uso doméstico, y más particularmente a los utilizados en hoteles, oficinas, hospitales, etc.

Cada país miembro de la Unión Europea determinará los organismos de certificación, los de inspección y los laboratorios de ensayo también indicarán que productos estarán comprendidos en la normatividad. Por lo tanto, el exportador mexicano de productos textiles destinados a la construcción deberán estar pendientes de estos anuncios y así poder obtener una marca de conformidad de la unión Europea, que determinará que cumplen con los requisitos técnicos

También existe una regularización sobre seguridad contra incendio de los muebles tapizados. Esta se basa en la prueba del cigarrillo y la prueba del cerillo. La primera es una evaluación de la combustibilidad de los muebles tapizados utilizando un cigarrillo encendido, la segunda, evalúa la combustibilidad empleando la llama de un cerillo de quince segundos de duración. Estos métodos de prueba se han adoptado también para colchones

<sup>33</sup> Comunicado de la Comunidad. Publicado el 23 de marzo de 1992.

El Consejo Europeo de acción para el Sector de los muebles tapizados es el encargado de generar el etiquetado en este respecto y aunque el etiquetado es voluntario, es recomendable que el exportador mexicano lo tome muy en cuenta ya que el consumidor extranjero lo irá solicitando cada vez más.

Se espera que estas normas de seguridad afecten a todos los textiles que se usan para tapizado, cortinas, cortinajes, y los artículos para las camas, como las sábanas.

El comportamiento de las prendas de vestir al quemarse también es otro rubro muy importante en la Unión Europea. En algunos países ya hay legislación sobre la ropa para dormir de niños y mujeres, en la destinada a los niños, es requisito esencial una prueba de pirorretardancia; la destinada a las mujeres deben llevar etiqueta "pirorretardante" u otra que diga "mantener alejada del fuego".

También esta en estudio la legislación sobre productos químicos utilizados en la producción o cultivo de materias primas y en la fabricación del producto. Se prevé que se prohibirá el uso de diversos productos químicos en los procesos de teñido y lavado y se prohibirá el empleo de ciertos insecticidas y plaguicidas. Un ejemplo de esto es la prohibición del comercio de textiles tratados con colorantes azoicos en Alemania desde mediados de 1996 y de otros productos químicos como el asbesto que se usó para proteger la ropa del fuego. También se han prohibido los retardantes de fuego como el trifosfato el cual puede generar cambios genéticos que resulten en un cáncer.<sup>14</sup>

#### **4.3.- Comercialización de los Textiles Mexicanos en la Unión Europea:**

Los canales de comercialización más usuales comprenden una estructura compuesta por productores / exportadores, comercializadores, agentes, productores/importadores, mayoristas y minoristas. Dependiendo de la posición que guarda cada uno en el mercado, la circulación de la mercancía deberá seguir el flujo de la estructura conforme a la especialización pertinente. Dentro de la estructura pueden existir instancias que asumen dos funciones distintas, lo cual se realiza con el objeto de aminorar los costos.

##### **4.3.1.-Promoción internacional del Producto:**

La inserción de un nuevo producto en el mercado internacional es una tarea que requiere de actividades intensivas de planeación, promoción y seguimiento. A fin de lograr la entrada exitosa de los productos en el mercado objetivo EUROPA, es recomendable llevar a cabo las siguientes acciones:

<sup>14</sup> Para una revisión exhaustiva de todas las sustancias químicas prohibidas en el mercado europeo se sugiere consultar la publicación Environmental Quick Scan Textiles, del Centro para la promoción de las Importaciones de Países en Desarrollo (CBI por sus siglas en inglés) en la siguiente dirección: Center for the Promotion of Imports from Developing Countries CBI, P.O. Box 30009, 3001 DA Rotterdam The Netherlands, Tel. + 31 10 2013434, telex: 27151, Teletax + 31 10 4114081

- Investigación de mercado del producto a ser exportado, a fin de tener una idea clara de las posibilidades de comercialización del mismo en el mercado elegido
- Promover el producto utilizando medios electrónicos, como contar con un sitio en internet e inscribirse a bases de datos electrónicas que promuevan productos del sector
- Editar catálogos o folletos impresos, preferentemente en inglés y en el idioma del país donde se realizará la promoción. Estos folletos son muy útiles y valorados entre los empresarios europeos, ya que dan una clara idea de la empresa y sus productos.
- Llevar a cabo entrevistas con importadores extranjeros a fin de establecer una relación de tipo personal, con mira al largo plazo, ya que esto es de suma importancia para los compradores europeos
- Participar en Ferias y eventos de carácter internacional. Las Ferias especializadas son una herramienta muy eficaz para dar a conocer el producto de la empresa, contactar clientes y en donde el exportador podrá obtener información de la situación del mercado, como las tendencias, márgenes y precios manejados por los diferentes componentes de la cadena de comercialización y de igual manera, podrá conocer a sus competidores

Las principales Ferias del Sector en países de la Unión Europea:

- Salón Internacional de la Lencería, Francia.
- Semana Internacional de la Moda, España.
- CPD Igedo/Dessous & Beach, Alemania.
- Kind & Jugend, Alemania
- Fimi moda niños en Valencia, España.
- Mode Enfantine, Francia
- Premiere Vision, Francia

Bancomext. cuenta con una serie de actividades que tienen como objetivo el promover el aprovechamiento de oportunidades comerciales en el extranjero

- Identificar y desarrollar a empresas con oferta exportable, apoyándolas con asistencia técnica para la adaptación de sus productos al mercado internacional
- Mejorar cuantitativa y cualitativamente la posición de la oferta mexicana de bienes y servicios en mercados externos concentrando los esfuerzos en un esquema de promoción selectiva con base en proyectos dirigidos a productos y mercados específicos
- Aprovechar la tecnología de punta en materia de sistemas, telecomunicaciones, internet para difundir las oportunidades de negocios en México y en el exterior
- Fortalecer la concertación de alianzas estratégicas y la promoción de inversión extranjera en México, en un entorno en el que se interrelacionan la exportación de productos y servicios con proyectos de inversión, subcontratación y maquila

- Integrar la promoción con el financiamiento mediante ciertos esquemas que apoyen de manera integral la participación de las empresas mexicanas en el comercio exterior.

#### **4.3.2.-Logística:**

El transporte es uno de los aspectos de mayor costo en la logística y operación del comercio internacional, por lo que es muy importante hacer una selección muy cuidadosa del transporte y de las diversas maneras de enviar la mercancía. Estas condiciones se negociarán siempre en coordinación con el importador, para que éste reciba los textiles con la calidad, precio y tiempo acordado. Las consideraciones a tomar en cuenta en la selección del transporte son principalmente las siguientes:

- Costo total
- Tiempo de desplazamiento y horarios
- Servicio al cliente
- Naturaleza de la carga, volumen y peso
- Manejo y políticas para daños y pérdidas

Asimismo se deberá hacer un análisis sobre los costos de transportación, tomando en cuenta, la ruta, el tipo de flete, y los términos comerciales de intercambio internacional (Incoterms).

#### **4.3.3.-Formas de pago:**

Existen dos formas de pago, mayormente utilizadas en este sector, la primera consiste en dar un anticipo del 50% a fin de comenzar la manufactura y el 50% al recibir la carta de embarque, la segunda es liquidar el 50% restante hasta el momento de revisar la mercancía, con el objeto de ver si cumplió con todas las especificaciones requeridas. Pero generalmente, cuando inicia la relación comercial, se garantizan las operaciones a través de la apertura de una carta de crédito (L/C)<sup>35</sup>. Además de las anteriormente mencionadas también se maneja el Crédito Directo, por Factoraje, y CAD<sup>36</sup>.

<sup>35</sup> L. C. es un instrumento de pago, mediante el cual un banco (Banco Emisor) asume el compromiso escrito por cuenta y orden de una persona física o moral (Comprador) a favor de un tercero (Vendedor) de pagar una suma de dinero o de aceptar letras de cambio a favor del vendedor ya sea en sus cajas o a través de otro banco (Banco Notificador, Confirmador), contra la presentación de documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales deben cumplir estricta y literalmente con los términos y condiciones estipuladas en la L/C. La Carta de Crédito comercial está regulada internacionalmente por el documento Titulado Reglas y Usos uniformes relativos a los Créditos Documentarios, editado por la Cámara Internacional de Comercio, folleto 500, revisión 1993, que unifica los criterios y provee certeza en cuanto a la forma de llevar a buen fin dichas operaciones.

<sup>36</sup> CAD, por sus siglas en inglés Cash Against Documents. Entrega de documentos originales contra el pago de la mercancía.





#### **4.3.4.-Trámites Aduanales y Documentación:**

Toda exportación requiere de una factura comercial, ya que este documento le confiere legalidad a la transacción y permite demostrar la propiedad de las mercancías. Además, la factura es determinante para calcular los impuestos de importación previstos en cualquier tarifa arancelaria, adquirir financiamiento y asegurar la mercancía.

Para exportar a cualquier país miembro de la UE, se requiere adicionalmente el Certificado EUR.1 (Ver anexo 6), que es el Certificado de Circulación de las Mercancías, las autoridades competentes, en este caso la Secretaría de Economía o la autoridad aduanera, tienen la facultad de emitir dicho certificado. Los elementos más importantes que contiene este certificado: datos del exportador, datos del destinatario, datos referentes al transporte, descripción de los artículos a exportar, peso, etc. Por razones técnicas, el EUR 1, puede ser otorgado después de la exportación, con la leyenda "emitido a Posteriori".

#### **4.3.5.-Aseguramiento de Carga Internacional:**

Es recomendable hacer un estudio que permita analizar los servicios de los diversos transportistas, tomado en cuenta su experiencia y política contra daños y pérdidas de las mercancías, así como de las condiciones que establecen los seguros mercantiles, también es importante orientarse con los ajustadores de seguros para conocer sus condiciones de seguridad, pagos de primas, historial de siniestros, etc. Entre los seguros más utilizados están:

- Seguros de gestión de exportación
- Seguros de confirmación de créditos documentarios
- Seguros de crédito al consumidor
- Seguros de ejecución de fianzas
- Seguros de garantías bancarias
- Garantía de Pre-embarque
- Garantía de Post-embarque
- Seguro de crédito exporta
- Seguro de crédito interno

#### **4.3.6.-Principales problemas que afectan la comercialización del producto mexicano:**

Los principales problemas que enfrentan los exportadores mexicanos en la comercialización son derivados del desconocimiento del mercado y la falta de cultura exportadora, los principales contratiempos son:

- Entrega de pedidos fuera de temporada
- Algunos diseños y colores fuera de moda
- Precios discrepantes para el segmento del mercado
- Desfase en relación precio- calidad
- Inconstancia en la calidad de los productos
- Prendas confeccionadas con fibras inadecuadas para el mercado
- Inconstancia y falta de continuidad en el acercamiento y comunicación con los importadores.

#### **4.3.7.-Negociación:**

Por la naturaleza de la región europea y el intensivo comercio intraeuropeo existente, los importadores están familiarizados con las actividades de comercio internacional. Los exportadores mexicanos deberán poner atención especial en la cultura de negocios del país al que accede, considerando que ésta puede variar considerablemente de país a país. El objetivo principal de la negociación es acordar claramente los compromisos de las partes. Se recomienda que los exportadores tomen en cuenta los siguientes factores en el momento de hacer la negociación:

- Al inicio de la negociación comercial con el importador, generalmente iniciará por pedidos pequeños, ya que exportar a la UE es un proyecto a largo plazo.
- Por lo general, toma bastante tiempo antes de que el importador tenga confianza plena en un nuevo proveedor para sustituir o reemplazar proporcionalmente a sus proveedores tradicionales.
- En ocasiones pueden realizarse pedidos de gran volumen, en los cuales se acostumbra fijar un precio por mayoreo.
- Es fundamental cumplir con las fechas de entrega, ya que si existe retraso por parte del exportador, se puede cancelar la transacción.
- Si la mercancía no cumple con lo estipulado, el importador está facultado para regresarla, o bien puede omitir el complemento del 50% del pago.
- Se recomienda al exportador mexicano, no dar la exclusividad a una empresa con la cual no ha trabajado previamente. Es aconsejable, establecer una relación de trabajo poco a poco, con el objeto de definir si las condiciones de la empresa extranjera son las adecuadas para la distribución del producto mexicano en ese mercado.

**4.3.8.-Normas Ambientales:**

El exportador mexicano debe tomaren cuenta los criterios principales utilizados para el etiquetado en la UE, ya que en un futuro serán exigidos por los importadores europeos. En la práctica se toman en cuenta los siguientes criterios:

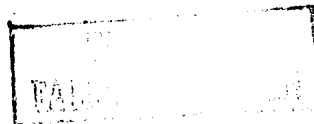
**Cuadro No. 37**  
**"Criterios para el Etiquetado en la Unión Europea"**

<b>Criterios</b>	<b>Corrientes de Información Las Pruebas</b>	<b>Práctica utilizando EMAS</b>	<b>Práctica</b>
I.- Categorías de Productos y Accesorios	Para cada transformación desde la primera hasta la última etapa de elaboración, el producto debe designarse de acuerdo con la nomenclatura arancelaria de la CE, que revelará la categoría de pruebas que le corresponden según la clasificación especial para la concesión de la etiqueta ecologica. Debe ser objeto de prueba, de acuerdo con la categoría de productos a que pertenece todo componente en cualquier etapa de la elaboración, que constituya >1% del producto total.	Etiquetado claro en todo momento	Etiquetado claro en todo momento
II.- Condiciones laborales.	Para cada transformación desde la primera hasta la última fase de producción, la compañía responsable debe presentar una declaración que muestre que se han cumplido las leyes locales sobre las condiciones laborales, además de los principios establecidos en la Magna Carta de ETCC de mayo de 1993	Declaraciones adjuntas a las mercancías en cada etapa, desde la materia prima hasta el producto terminado	Declaraciones adjuntas a las mercancías en cada etapa, desde la materia prima hasta el producto terminado
III.- Plagucidas y sustancias de protección fitosanitaria	El proveedor/adquiriente de la tela cruda suministra información sobre las condiciones de cultivo de la materia prima y as condiciones de expedición o somete el producto a las pruebas correspondientes a esta etapa	Se somete a pruebas la tela cruda en el laboratorio para determinar si tiene residuos de plagucidas	Declaraciones verificadas (sobre las condiciones de cultivo y expedición) que acompañan a la fibra hasta la etapa correspondiente a la tela cruda
IV.- Aceites lubricantes y aprestos	El proveedor/adquiriente de la tela cruda suministra información sobre las condiciones de cultivo de la materia prima y as condiciones de expedición o somete el producto a las pruebas correspondientes a esta etapa	Se prueba la tela cruda en el laboratorio	Declaración verificada de la hilatura y tejeduría en la que se indican los aprestos, aceites y lubricantes utilizados (previstos en los

**TESIS CON  
FALLA DE REGISTRO**

			requisitos EMAS) no se efectúan pruebas.
V.-Uso de sustancias químicas de tratamientos detergentes y COV, portadores y agentes blanqueadores	El proveedor/comprador de la tela/ prenda acabada proporciona información sobre las sustancias químicas utilizadas en los procesos de lavado a fondo y blanqueado y sobre los aditivos del baño de tinte; o somete a prueba el producto, para determinar si existen residuos, y las aguas residuales de la fábrica.	Somete todas las telas acabadas a pruebas de laboratorio para determinar la existencia de residuos. Prueba en fábrica D+F de la presencia de detergentes en las aguas residuales y de la ausencia de residuos en otros productos.	Declaración verificada de la hilatura y tejeduría en la que se indican los aperatos, aceites y lubricantes utilizados (previstos en los requisitos EMAS). No se efectúan pruebas.
VI.-Selección de las materias colorantes.	El proveedor/ comprador de la tela/prenda de vestir acabada proporciona información sobre las materias colorantes utilizadas	Prueba de todas las telas acabadas en el laboratorio para determinar si quedan residuos	Declaración verificada sobre la selección de las materias colorantes, efectuada por los establecimientos de teñido y acabado. Comprendido en EMAS No se efectúan pruebas.
VII - Tratamientos de acabado utilizados Uso y utilización de fordehído prorretardante y biocida	El proveedor/ comprador de la tela/prenda de vestir acabada proporciona información sobre las sustancias químicas de acabado aplicadas	Prueba de todas las telas acabadas en el laboratorio para determinar que los residuos en los productos no rebasen límites especializados	Declaración verificada de la selección de sustancias químicas de acabado, formulada por los establecimientos de teñido y acabado. Comprendido en EMAS No se efectúan pruebas
VIII -Eficiencia energética	El comprador/proveedor de la tela/prenda de vestir acabada proporciona información sobre la gestión de la energía (uso/kg, según la categoría de productos)	Prueba de fábrica D+F para poder efectuar un cálculo simple de la utilización de energía	Comprendido en EMAS Ninguna otra prueba
IX - Proceso de	El proveedor/comprador de la tela prenda de	Prueba en	Comprendido en

teñido y aguas residuales	vestir acabada proporciona información sobre la gestión del agua (litros por día para alcanzar las concentraciones legales)	fábrica para D+F poder efectuar un cálculo simple de la utilización de agua.	EMAS Ninguna otra prueba.
X - Residuos de metales pesados en los productos	El proveedor/comprador de la tela /prenda de vestir acabadas garantiza que se han observado los límites para los residuos en los productos.	Prueba del producto acabado en el laboratorio.	Criterios redundantes una vez conocidas las sustancias químicas aplicadas
XI- Extracto acuoso.	El proveedor/comprador de la tela /prenda de vestir acabadas efectúa una prueba de producto final para verificar que todo se encuentre en orden	Prueba del producto acabado en el laboratorio	Prueba del producto acabado en el laboratorio.
XII - Calidad del producto	El proveedor/comprador de la tela /prenda de vestir acabadas efectúa pruebas de solidez ante la acción del agua a fin de determinar la liberalización del colorante durante el uso.	Prueba del producto acabado en el laboratorio	Prueba del producto acabado en el laboratorio.



## Capítulo 5.

### "Política Industrial para el Fortalecimiento de la Industria Textil Mexicana."

#### **5.1.- Política Fiscal:**

Los proveedores nacionales se ven beneficiados con las constancias de exportación, ya que el hecho de que pueden vender a los exportadores directos sin cobrar el IVA elimina una desventaja competitiva que tenían los proveedores nacionales frente a los insumos importados. Esa desventaja resultaba que para los insumos que se importan bajo los esquemas de maquiladora y el Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX), no se paga el IVA.

En segundo lugar, por medio de las constancias de exportación los exportadores indirectos mismos podrán gozar fácilmente de los beneficios de los programas de importación temporal. Al vender sus productos a una empresa de maquila. Empresas Altamente Exportadoras (Ecex), Pitex, los proveedores nacionales quedan liberados de la responsabilidad que sobre sus importaciones temporales adquirieron al ingresar la mercancía al país. Esta responsabilidad es transferida a la empresa que recibe los productos y que, por tanto, emite la Constanza de Exportación.

Por otra parte es común que cuando una fábrica extranjera quiere establecerse en algún Estado de la República, en un principio solicite informes y/o apoyo por parte de sus contactos en México acerca de los trámites y/o requisitos que se necesitan para hacerlo, los representantes estatales interesados les hagan llegar una serie de ofertas tales como la omisión del pago de ciertos impuestos por un determinado tiempo.

#### **5.2.- Política Crediticia:**

A partir de 1989 se realizaron importantes ajustes al marco legal del sistema financiero en México. Esta transformación implicó entre otras medidas <sup>37</sup>

- La posibilidad para la Banca de incursionar en ciertas áreas del mercado bursátil a partir de finales de los años ochenta como resultado los Bancos Comerciales<sup>38</sup> actualmente captan una proporción mayor de sus recursos a través de la intermediación bursátil (la llamada "captación no tradicional")

<sup>37</sup> Sandoval Espinosa Elena. "La experiencia latinoamericana. México" Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (com). Liberalización financiera y banca de desarrollo, México, D.F. Biblioteca Nafin, 1994.

<sup>38</sup> Institución Financiera de propiedad privada cuyo propósito es financiar la actividad económica, principalmente se rigen con criterios estrictamente mercantiles, sin que sea elemento de decisión para otorgar el crédito el beneficio colectivo para poder generar el proyecto. Conocida también como Banca de segundo piso.

- La liberalización completa de las tasas de interés a partir de 1989, y la derogación de las disposiciones existentes de encaje obligatorio y crédito selectivo.
- La privatización de la Banca Comercial, entre 1991 y 1992. Durante estos dos años se desincorporaron en total 18 bancos por un monto de alrededor de 12 700 millones de dólares.

Junto con las medidas anteriormente mencionadas a fines de los años ochenta el gobierno toma dos decisiones fundamentales con relación a la Banca de Desarrollo,<sup>39</sup> en primer lugar, se optó por mantener en funcionamiento el ya existente sistema de Banca de Fomento porque representaba un instrumento estatal indispensable para acelerar y equilibrar el proceso de desarrollo, en segundo lugar, se decidió reorganizar la banca de desarrollo para poder cumplir más eficazmente sus funciones bajo el nuevo contexto económico y financiero del país, teniendo esta reorganización dos vertientes. Redefinición de sectores a los que se debe atender, enfocando el crédito preferencial hacia las micro, pequeñas y medianas empresas, o hacia proyectos prioritarios de desarrollo, tales como infraestructura o sectores de exportación y Racionalización de las operaciones, cuyo objetivo fué lograr la autosuficiencia del sistema operativo de la Banca de Desarrollo, además de la introducción de nuevos instrumentos de financiamiento en el mercado de capitales, tales como los "bonos de desarrollo", y la condición que las tasas de interés preferenciales deberán cumplir, por lo menos el costo financiero y administrativo de los recursos involucrados.

El objetivo básico de Nacional Financiera (NAFIN), es apoyar la modernización productiva y financiera del país. Sus esquemas de fomento y apoyo institucional se dividen en dos: los programas de apoyo financiero con recursos institucionales y el apoyo a la creación de la infraestructura para la modernización de micro, pequeña y mediana empresa.

En cuanto a sectores apoyados, 50% de las empresas atendidas correspondió al sector industrial, 29% al comercio y 21% a servicios. Dentro del sector industrial destacan las industrias de productos alimenticios, bebidas y tabaco, textiles y prendas de vestir, cuero y calzado. Dentro de la gama de programas de NAFIN destacan el Programa de Modernización, el cual en 1995 absorbió 74% de los recursos de segundo piso, y su sucesor (desde noviembre de 1995) el Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN) cuyo objetivo es otorgar apoyo financiero a los proyectos de inversión de la micro, pequeña y mediana empresa que tengan como finalidad eficiente y modernizar la planta productiva del país. Por medio de este programa se apoyan proyectos de desarrollo tecnológico en su fase comercial, al otorgar financiamiento para la mejora, diseño, fabricación y prueba de maquinaria.

Por otra parte el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), tiene como principal objetivo apoyar al sector exportador de México mediante la promoción de las actividades de los sectores que

<sup>39</sup> Instituciones Financieras gubernamentales, que tienen como propósito el apoyar proyectos que propicien el avance de la economía, a través de la canalización de recursos financieros hacia proyectos con contenido económico y social.

participan en las exportaciones del país y el financiamiento de dichas actividades. Bancomext, opera principalmente como Banco de segundo piso y sólo cuenta con 42 sucursales en todo el país, en los últimos años ha incrementado sus operaciones de primer piso con el objeto de intervenir en aquellos casos en que la Banca Comercial no puede financiar la exportación, el objetivo del Banco es que en el futuro sus financiamientos de primer piso se dirijan principalmente a empresas pequeñas y medianas del sector privado que no tengan acceso a la banca comercial.

La Banca Comercial otorga créditos preferenciales, además de que las tasas de interés para otorgar un préstamo son elevadas en comparación con otros países. Los pocos créditos que llega a otorgar esta comprobado que son a aquellas industrias que pueden cubrir los intereses y les sobra para poder seguir invirtiendo o iría llevando hasta pagar su deuda, o el pero de los caos tienen propiedades con las cuales cubren el monto de su deuda

Los sectores apoyables por BANCOMEXT, son los de manufacturas (textiles, cuero y calzado) y servicios, minerometalúrgico, agropecuario y agroindustrial, pesca y turismo.<sup>40</sup> Los apoyos financieros de Bancomext se brindan a cuatro actividades principales

- El ciclo de producción y de ventas de exportación en el corto y largo plazo.
- La ampliación, modernización y equipamiento de la planta productiva nacional y proyectos de inversión con ese objeto
- La consolidación y fortalecimiento financiero de las empresas.
- Las acciones promocionales encaminadas a incrementar y consolidar la presencia de los bienes y servicios mexicanos en los mercados externos

A parte del apoyo financiero a las cuatro actividades mencionadas anteriormente, otro instrumento importante es el financiamiento de ciertas garantías comerciales, pudiendo financiar hasta 100% del monto de la emisión de las cartas garantías, que son usuales en el comercio exterior, además ofrece garantías de preembarque, preentrega, postembarque y postentrega (todas hasta 90% de la base garantizable). Con la garantía de preembarque se protege al exportador contra la pérdida neta ocasionada por la pérdida neta ocasionada por la imposibilidad de exportar los bienes como consecuencia de ciertos riesgos (políticos, catastróficos o comerciales), en el país del importador a los que está expuesto durante la producción de su oferta exportable. A los intermediarios financieros se les protege contra la falta de pago de sus acreditados como consecuencia de la configuración de riesgos de carácter comercial. La garantía de preentrega cubre al exportador mexicano contra los riesgos que enfrenta el país importador durante la fase de ejecución de la obra o de la prestación del servicio. Con la garantía de postembarque se protege al exportador a la institución de crédito intermediaria contra los riesgos durante la fase de venta al exterior. Finalmente la garantía de postentrega cubre al exportador o a

<sup>40</sup> BANCOMEXT, *Guía básica del Exportador*, México, D.F. 2002. 4ª edición.



la institución de crédito contra los riesgos al concluir la fase de estimación o certificación de la obra o la prestación de servicios

Las autoridades han encontrado algunos problemas con la metodología de los programas sectoriales, uno fundamental es la dificultad de instrumentar acciones realmente sectoriales, por ejemplo: No es factible establecer un régimen fiscal o crediticio para un sólo sector, por otra parte se encontró que los diagnósticos elaborados por lo propios sectores industriales muchas veces eran demasiado superficiales, es decir, los problemas que se señalaban eran de carácter ad hoc, coyuntural y de corto plazo, por lo que los compromisos definidos no contribuían de manera suficiente al objetivo de mejorar la competitividad de la Industria en el largo plazo

### **5.3.- Política Laboral:**

En el contexto de apertura y modernización, desde hace algunos años se discute la reforma a la Ley Federal del Trabajo. Las modificaciones a la ley laboral aparecen como "inminentes" tanto para las federaciones patronales como sindicales. A partir de su revisión se avizoran cambios consecutivos en el conjunto del derecho positivo del trabajo existente en México, tal como el fin de los tradicionales Contratos Ley (LFT, arts 404 al 421), así como la cancelación de la famosa cláusula de exclusión (LFT, art 395) en el sector textil donde se han realizado procesos de modernización industrial, constituye un sector afectado por la apertura y además se caracteriza por contar con una profunda tradición corporativa. En este sector ya ha desaparecido uno de los contratos de ley básicos, el del algodón (1992), y se ha generalizado la negociación de contratos colectivos de trabajo en las empresas

La huelga de 1992 y su fracaso marcó una situación límite que removió las relaciones de bilateralidad entre la cúpula empresarial textil y los sindicatos nacionales en particular. Los empresarios textiles inciden en la adecuación de la legislación laboral a las necesidades de la modernización económica y en la obsolescencia de los Contratos Ley presentándolos desfasados ante la transición a un nuevo orden internacional. Cuestionan la presencia sindical, en especial la rigidez de normas sustantivas de los contratos ley. Ante la competencia y dada la estrategia exportadora que fomenta el gobierno, se asumen como costos los remanentes de injerencia sindical en los procesos de trabajo y las normas de protección a los trabajadores (turnos, vacaciones, horas extras, etc.)

Las nuevas empresas textiles están laborando –y se incorporan a la economía globalizada– con la participación de los sindicatos, los que sin embargo han debido desprenderse de algunas prerrogativas tradicionales. Además las empresas tratan de diferenciar más claramente los terrenos de competencia, retomando el control en las decisiones tanto de empleo como productivas

Según los Contratos Ley (CL), tradicionalmente los mecanismos y forma de ingreso de trabajadores en el sector textil son definidos con intervención del sindicato, el que tiene la exclusividad para proponer al nuevo personal.

En los CL, los patrones se obligan a admitir únicamente trabajadores que sean proporcionados por el sindicato. Las empresas deben acudir a su sindicato para que éste les proporcione a los trabajadores. Si en 48 horas el sindicato no consigue al personal solicitado, la empresa puede conseguirlo por su cuenta, pero debe solicitar su ingreso al sindicato de inmediato. Todas las plazas, sean de planta o eventuales, deben ser ocupadas por obreros sindicalizados. Además el ingreso debe darse sin lesionar los derechos de escalafón de otro.

Este terreno no ha sido de conflicto con las empresas, y más bien ha tendido a facilitar una tarea que en otros sectores resulta problemático como es el abastecimiento de recursos humanos. En todo caso cuando el trabajador no es el idóneo, el CL fija la prerrogativa de despido a la empresa, alegando incompetencia. Los nuevos Contratos Colectivos de Trabajo (CCT), mantienen la intervención del sindicato en el procedimiento de ingreso de los trabajadores. El sindicato propone nuevos trabajadores, sean de planta o temporales, la diferencia es que en la práctica ya no cuenta con la exclusividad, pues a las empresas acuden los postulantes directamente, enterados de ofertas de trabajo a través de las mantas que figuran en las entradas de las fábricas, o a través de los diarios de circulación local. Se observa que las empresas ya tienen libertad de contratar directamente al trabajador que crean conveniente. Las fuentes de reclutamiento en el sector textil tienden a no continuar siendo internas. Sin embargo, tal como en los CL, se mantiene el respeto al escalafón y la sindicalización se mantiene como obligatoria.

En cuanto a los requisitos de ingreso, existen coincidencias entre los que considera el CL y los nuevos CCT, tal como el límite mínimo de edad, un estado de salud óptimo comprobado y ser miembro del sindicato, además dice el CL que ingresa siempre que éste sea competente y eficiente en el desempeño de su trabajo.

En la práctica los dirigentes sindicales reclutan personal en función de los requerimientos de las empresas, tal como cubrir la solicitud con hombres o mujeres, pero también consideran otros elementos, tal como un intervalo de edad ideal (entre 20 y 30 años), que de preferencia vivan en zonas cercanas a las fábricas, y que no hayan laborado en muchas y diferentes empresas, tratando de encontrar un perfil de estabilidad, además se tiende a seleccionar a personas no conflictivas, rechazando en función de estas características a postulantes tales como taxistas o ex policías. Desde este punto de vista, antes que habilidades y conocimientos, se requiere de trabajadores que se ajusten al puesto solicitado y con determinadas características personales.

A pesar de la sofisticada tecnología introducida en las nuevas plantas textiles, al revisar los requisitos de ingreso en los CCT, éstos no varían mucho respecto de los que fijan los CL (art. 13, 15, 18, CL 1998). En los CCT no figuran requisitos de experiencia laboral previa o demandas de un mayor grado de educación (no figura una escolaridad más alta, apenas "saber leer y escribir", (cláusula 11, CCT, empresa 1; cláusula 10, CCT, empresa 3, cláusula 10, CCT, empresa 2) Y es que no se requiere de muchos requisitos para ingresar a la industria textil, dado que la mayoría ingresa como peones o barrenderos, y el trabajo lo aprenden en la práctica. Sin embargo, en alguno de los CCT encontramos la inclusión del requisito de conocimientos y capacidades necesarias, lo que supone no sólo un mayor rigor en el ingreso a través de entrevistas y examen de selección por parte de las empresas.

Antes, la práctica sindical solía identificar las funciones de reclutamiento con las de selección y hasta contratación porque las empresas dejaban un total margen de selección al sindicato. No se trata de ser más exigentes en cuanto a los criterios de selección. Esta práctica ha resultado modificada, en tanto las nuevas empresas han reforzado la división de funciones. El sindicato exclusivamente recluta y propone, la empresa selecciona y contrata.

En los nuevos CCT todos los obreros, sin excepción, incluyendo a los eventuales, están obligados a afiliarse al sindicato. La exclusividad de sindicalización le otorga al sindicato poder sobre el ingreso, y también la salida de trabajadores. Aparte de la causal de despido por la aplicación de la cláusula de exclusión, el CL enumera como otras causales una serie de circunstancias específicas ("por sustracción de materiales, ropa o artículos elaborados pertenecientes a la negociación, por la alteración de productos imputables al trabajador en los trabajos que se le encomiendan; por revelación de procedimientos industriales de fabricación, cuando injustificadamente se niegue a ejecutar un trabajo compatible con su especialidad, con la categoría y salario, por ofensas, vía de hecho o lesiones a las personas de los empresarios o a sus representantes, por encontrarse el obrero en estado de ebriedad durante el trabajo, por inutilidad de maquinaria, telas o de materia prima, por las demás causas que fija el art. 47 de la LFT). También se especifica el despido por encontrar a un obrero fumando en el interior de los salones o bodegas, a la cuarta oportunidad, computados en el término de un mes calendario. El despido también procede cuando el trabajador tiene más de tres faltas de asistencia dentro de un período de treinta días, sin permiso del patrón o sin causa justificada ( arts. 72, 73, 74, CL. 1996).

En los nuevos CCT todos los obreros, sin excepción, incluyendo a los eventuales, están obligados a afiliarse al sindicato. La exclusividad de sindicalización le otorga al sindicato poder sobre el ingreso, y también la salida de trabajadores.

Aparte de la causal de despido por la aplicación de la cláusula de exclusión, el CL enumera como otras causales una serie de circunstancias específicas ("por sustracción de materiales, ropa o artículos elaborados pertenecientes a la negociación, por la alteración de productos imputables al trabajador en los



trabajos que se le encomienden, por revelación de procedimientos industriales de fabricación, cuando injustificadamente se niegue a ejecutar un trabajo compatible con su especialidad, con la categoría y salario, por ofensas, vía de hecho o lesiones a las personas de los empresarios o a sus representantes, por encontrarse el obrero en estado de ebriedad durante el trabajo, por inutilidad de maquinaria, telas o de materia prima, por las demás causas que fija el art. 47 de la LFT). También se especifica el despido por encontrar a un obrero fumando en el interior de los salones o bodegas, a la cuarta oportunidad, computados en el término de un mes calendario. El despido también procede cuando el trabajador tiene más de tres faltas de asistencia dentro de un periodo de treinta días, sin permiso del patrón o sin causa justificada ( arts. 72, 73, 74, CL, 1996). En todos esos casos al incurrir un trabajador en una de las causales, la empresa no puede separar al trabajador inmediatamente de su puesto. Dice el CL que empresa y sindicato tienen que pasar obligatoriamente por procesos bilaterales de estudio y negociación (art. 72, CL, 1996) La investigación se lleva a cabo con la asistencia del afectado, el delegado del sindicato o un representante de los

Recapitulando, los sindicatos mantienen ciertas áreas claves de las relaciones laborales en lo que se refiere al ingreso y despido. Puede observarse que disminuye su participación en estos rubros, en tanto se incluyen nuevas figuras que balancean el peso de su intervención, como el proceso de selección vinculado con la aceptación de un largo periodo de capacitación, proceso de selección de aspirantes a la planta entre los eventuales, pero aún es importante el requerimiento de su aval para decisiones de contratación fundamentalmente de eventuales y despido de personal de planta.

Es también indicativo de la presencia sindical que las empresas cumplan con las formalidades y que estas sean recogidas por los CCT de planta. Mediante el reconocimiento expreso de la institución sindical, y la obligación de tratar todos los conflictos de trabajo y los que se deriven de la aplicación e interpretación de los CCT, por conducto de sus representantes, la institución sindical se mantiene presente. Implica el reconocimiento de los sindicatos locales y nacionales por parte de las empresas como mediadores de los trabajadores y avalan su papel como representantes exclusivos de los trabajadores, descartando un vínculo más individual o directo con éstos.

El Contrato Ley fija el salario mínimo que regirá en la industria textil en el ramo correspondiente durante la vigencia del Contrato normalmente es ligeramente superior al salario mínimo que fija el gobierno de la República. Incrementa el monto salarial las prestaciones económico-sociales que contempla el CL: aguinaldo, bono de despensa, etcétera.

Mientras se siguen discutiendo las posibles reformas a la legislación laboral, están en gestación nuevas configuraciones de relaciones industriales a partir de las prácticas cotidianas de trabajo. Tal como en los CL, en los CCT la revisión de las normas lleva a diferenciar terrenos y funciones claramente delimitado. Al sector empresarial tácitamente se le reconocen las prerrogativas en asuntos de la producción, de la

organización del trabajo, de las tecnologías y productos. Al sindicalismo se le reconoce en el papel de representante de la fuerza de trabajo con participación en asuntos de la administración de la fuerza de trabajo (reclutamiento y evaluación de personal, trámites burocráticos, mediación en prevención de conflictos, participación en sanciones, etc.) De allí que encontremos un campo aún pequeño de negociaciones entre sindicatos y empresas en torno a temas como la productividad y la calidad o fijación de acuerdos productivos, y total ausencia de demandas de intervención del sindicato en la instrumentación de cambios tecnológicos o de organización, o participación del sindicato en el establecimiento de nuevos métodos de trabajo.

A pesar del proceso flexibilizador (por ejemplo, se impone la movilidad horizontal, la movilidad vertical, etc.), en los estudios de caso analizados se aprecia que se mantienen derechos sindicales fundamentales.

En los nuevos CCT sobresalen determinadas prerrogativas sindicales: se mantiene intacta la cláusula de exclusión, la sindicalización obligatoria, la mediación sindical en el ingreso, en permisos y reclamos, etc. Se mantiene, al igual que en los contratos ley, la presencia sindical en actividades administrativas internas, tal como las sanciones por problemas ocasionados durante el proceso de trabajo, por ejemplo su intervención en tardanzas y ausencias, reclamos tanto de supervisores como de trabajadores, conflictos, permisos, etc. Es decir, se mantienen los mismos procedimientos para la solución cotidiana de los problemas laborales en el piso.

La mayor libertad patronal en la contratación y uso de la fuerza de trabajo implica nuevas condiciones de trabajo si lo comparamos con lo que establecen al respecto los CL. Las empresas tienden hacia una flexibilidad productiva, en donde los medios para obtenerla comprenden desde la tecnología de producción, con un nuevo perfil de trabajadores y modificación de las normas en las relaciones obrero-patronales.

En los sindicatos de las empresas textiles, están presentes las principales centrales obreras (CTM, CROC, CROM), que mantienen su presencia en las regiones y actividades de la industria textil. De las entrevistas a representantes sindicales de algunas empresas textiles surgieron datos interesantes que dan cuenta de que no es posible partir de supuestos absolutos sobre los aspectos de segregación laboral y salarial, pues en esta rama se pagan igual las actividades realizadas por hombres y por mujeres, porque está establecido en los estatutos.

Lo que se negocia es la rotación de turnos, pues es difícil que las mujeres laboren los nocturnos, y los lugares en donde haya más grasa o materiales que ensucian a las trabajadoras, como los talleres mecánicos.

El salario mínimo en la industria textil equivale a dos veces el mínimo general para el país, el máximo es de alrededor de \$ 45 pesos M.N. por día. En la Ciudad de México una trabajadora doméstica gana generalmente \$ 50 pesos M.N. por día.

#### **5.4. - Política de Comercio Exterior:**

Los apoyos a la producción para exportar están orientados a promover la producción y la calidad de los procesos que elevan la competitividad de las empresas, enfocándose a las que pueden seleccionar libremente entre proveedores nacionales o extranjeros, a quienes les ofrecen mejores condiciones de precio y calidad.

En la década de los ochenta, se seguía una política vertical mediante diversos programas dirigidos a ciertos sectores prioritarios, cuyo objeto en primer lugar era fomentar el desarrollo y la integración nacional de los sectores meta y, en segundo, promover las exportaciones para mejorar la balanza comercial del país, lo que implicó una política industrial bastante activa, puesto que comprendió medidas como incentivos fiscales y administrativos para estimular la inversión además de requisitos mínimos de contenido doméstico y de desempeño exportador, y protección contra las importaciones.

Tales medidas son incongruentes con los diversos Tratados de Libre Comercio que ha firmado México, además de que podrían estar en contradicción con lo establecido por el GATT, al cual México se adhirió en 1986. En cambio, el principal objetivo de los programas sectoriales que se iniciaron en 1990 es el de promover la competitividad de los sectores en el marco de la apertura comercial. Las medidas y acciones que se tomaron bajo estos programas son mucho más pragmáticas y ad hoc que las de los programas de la década anterior.

Los esquemas de integración de cadenas productivas a partir de 1996 buscan resolver una problemática que se ocasionó con la apertura comercial de México desde 1985. A mediados de los años 80's, sólo existía un antecedente de apoyo a la exportación y este se refería a la Industria Maquiladora<sup>41</sup>, este esquema fue aprobado desde los años 60's en la región fronteriza norte del país, con el objetivo primordial de crear fuentes de trabajo en esa zona. Para el año de 1985 fue necesario crear nuevos esquemas de apoyo a la producción como

<sup>41</sup> Maquila: proceso industrial o de servicio destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera, importadas temporalmente para su posterior exportación. Además de que un 47% de la Industrias maquiladoras están enfocadas al sector Textil.

- PITEX,<sup>42</sup> Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, es un instrumento de promoción de las exportaciones que permite a los exportadores importar temporalmente diversos bienes a ser utilizados en la elaboración de productos exportables, sin cubrir el pago de impuestos de importación, del impuesto al valor agregado (IVA) y de eventuales cuotas compensatorias (antidumping y antisubvención). El sector textil cuenta con un 29.3 % de proveedores nacionales con este programa.
- DRAWBACK<sup>43</sup>, es un instrumento por medio del cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y envases, etcétera, que son incorporados al producto exportado, o por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado que fueron importadas.

Así mismo, con la finalidad de abrir canales de comercialización y orientar eficientemente a la oferta, se implementaron esquemas que fortalecieran la competitividad de las exportadoras en el mercado internacional, incluyendo las pequeñas y medianas empresas.

- ECEX<sup>44</sup>, Empresas de Comercio Exterior, nace con el objetivo de generar empresas especializadas en la comercialización internacional, fomentar la cultura exportable conjuntando a medianas y pequeñas empresas, captar mercados para la producción nacional, especializándose en comercializar en el exterior, una gran cantidad de productos de diversos fabricantes nacionales, encargándose de que los productos sean homogéneos y de la misma calidad.
- FEMEX, Ferias Mexicanas de Exportación, nace para lograr la incorporación de productos mexicanos al mercado internacional, para consolidar la participación de la industria en los mercados internacionales, fortalecimiento de la infraestructura nacional orientada al exterior. Pero este apoyo debe ser real, ya que en ocasiones este supuesto apoyo para la asistencia a las Ferias no solo nacionales incluso las extranjeras es selectivo y preferencial, este debe ser extensivo y con facilidades para los pequeños y medianos empresarios.

Otro concepto de importancia para apoyar la competitividad en el exterior y para disminuir los costos administrativos, por lo que se crearon mecanismos de conocimiento en acciones a favor de la exportación, lo que permite en cierta medida la eliminación de obstáculos administrativos y la simplificación de trámites, estableciendo el Gobierno Federal los siguientes programas:

<sup>42</sup> SECOFI, "Decreto que establece el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)", Diario Oficial de la Federación, 9 de mayo de 1985, modificándose el 2 de mayo de 1990 y el 11 de mayo de 1995.

<sup>43</sup> SECOFI, "Decreto que establece la Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Drawback)", Diario Oficial de la Federación, 24 de abril de 1985, modificado el 11 de mayo de 1995.

<sup>44</sup> SECOFI, "Decreto para regular el establecimiento de empresas de Comercio Exterior", Diario Oficial de la Federación, 3 de mayo de 1990.

- ALTEX<sup>46</sup>, para Empresas Altamente Exportadoras, nace en 1985 como instrucción presidencial de otorgar trato preferencial administrativo a las empresas altamente exportadoras, con el fin de coordinar esfuerzos entre los sectores social, privado y público par intensificar el apoyo a empresas exportadoras, promoviendo y concertando mejoras, explotando el potencial exportador, siendo beneficiadas por el sistema simplificado de despacho aduanero (es decir, el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo), así como la devolución inmediata de saldo a favor del IVA.
- COMPEX, nace 1989 por decreto, creado como la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, en 1993 se le da el rango de Comisión Auxiliar del Ejecutivo Federal en materia de promoción de exportaciones<sup>46</sup>, cuyo objetivo es el de fomentar las exportaciones a través de concertación de acciones entre los tres niveles de gobierno y el sector privado, promover y coordinar esfuerzos de las entidades federativas en la promoción y fomento a las exportaciones, facilitar el desarrollo de proyectos de exportación, incrementar el número de empresas nacionales en el mercado internacional, programas estatales de promoción Teniendo como miembros permanentes del Sector Público a 10 miembros<sup>47</sup> y a 11 del Sector Privado<sup>48</sup> Con alcance Internacional, cuyos beneficios se ven reflejados en la gestoría de caos que enfrenten algún problema administrativo o técnico, integración y apoyo a proyectos de exportación, orientación y coordinación para la integración de programas estatales de promoción de exportaciones

Posteriormente, y con objeto de otorgar a la comunidad exportadora los mecanismos para mantener su competitividad en el mercado, la Secretaría de Economía estableció los siguientes programas:

- PRONEX, Programa de Proveedores Nacionales de Exportación, con objeto de dar al proveedor nacional de la industria manufacturera de exportación, las mismas condiciones de competencia que al proveedor extranjero
- PROSEC, Programa de Promoción Sectorial, establecido para productores que tanto el mercado externo como interno, con objeto de reducir el impacto de la entrada del artículo 303 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

<sup>46</sup> SECOFI, "Decreto para el Fomento y Operación de las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)", Diario Oficial de la Federación, 3 de mayo de 1990, modificada el 17 de mayo de 1991.

<sup>47</sup> Ley de Comercio Exterior, Artículo 7 México, 1999.

<sup>48</sup> Miembros del Sector Público: Secretarías de Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Desarrollo Social, Energía, Salud, Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca, Comercio Y Fomento Industrial, Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Comunicaciones y Transporte, Trabajo y Previsión Social, Banco Nacional de Comercio Exterior, Nacional Financiera.

<sup>49</sup> Miembros del Sector Privado: Consejo Coordinador Empresarial, Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo, Confederación de Cámaras Industriales, Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, Cámara Nacional de Comercio de la C.A. De México, Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales, Consejo Nacional de Comercio Exterior, Consejo Nacional Agropecuario, Confederación Patronal de la República Mexicana, Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana.



Dentro de la estrategia de promoción de BANCOMEXT, se lleva a cabo un análisis de la capacidad exportadora de la empresa, con el objeto de formar un Plan de Exportación acorde a sus necesidades y su flexibilidad en producción para adecuar la oferta a la demanda.

Para exportar a Europa o manufacturar prendas para empresas europeas, las empresas mexicanas deben contar con la capacidad de producir con modalidad de "paquete completo", ya que para la subcontratación de procesos o maquila, México ya no es competitivo.

Por lo que se deben de Considerar los siguientes aspectos:

- Para presentar una oferta se debe tomar en cuenta que Europa muestra las colecciones de temporada de forma muy estacional y por lo general, con un año de anticipación al calendario que se usa en México.
- Lo anterior se debe considerar para el abastecimiento de materia prima, principalmente de telas y acabados. En este sentido la oportunidad y exactitud de las entregas son un aspecto fundamental.
- Si se confecciona prenda básica, esta deberá ser de alta calidad y a precios muy competitivos, de otra forma, deberá otorgar un valor agregado a la prenda como puede ser los acabados de moda, diseño, precio, brindar servicio post-venta, etc.;
- Si bien México no es un país que marque tendencia de moda, los exportadores mexicanos tendrán que ubicar su producto en un segmento medio, seguidor de las tendencias, con precios acordes a los consumidores.

Propiamente dicho, los Acuerdos Comerciales no forman parte de la política industrial de México, ya que tienen efectos muy genéricos sobre el sector manufacturero. Sólo en los Acuerdos sobre la desgravación arancelaria se tomó en cuenta que algunos sectores requerirían de más tiempo o mayor protección que otros.

Para el sector textil se han acordado los siguientes puntos.

- Se consideran como textiles y confeccionados originarios de la zona euro/mexicana, aquellos que sean hechos con hilos fabricados en la región.
- Se mantienen las restricciones actuales a la importación de ropa usada por parte de México.
- Un régimen denominado "cupos de preferencia arancelaria", para permitir hasta ciertos límites, el acceso preferencial a exportadores mexicanos que no cumplan con la regla de origen al mercado Europeo.
- Un régimen de salvaguardas para los productos que cumplan la regla de origen, para que, en caso de daño grave de las importaciones a la planta productiva nacional, se restablezca por un período único (tiempo determinado por producto) el arancel promedio a la entrada en vigor.

Evidentemente, las políticas de promoción de exportaciones tienen que ser congruentes con lo establecido por la OMC/GATT. Las disposiciones del GATT en materia de subsidios establecen los límites hasta los cuáles las políticas de promoción de exportaciones pueden ir sin considerarse políticas desleales de subsidios a la exportación<sup>49</sup>. Por lo anterior México, no otorga subsidios a la exportación.

#### **5.5. - Política de Modernización Tecnológica:**

El Gobierno Federal de México reconoce en el Plan Nacional de Desarrollo que, desde una perspectiva de largo plazo, el fomento a la educación y a la capacitación es un elemento fundamental de la estrategia de modernización de la Industria. Considera como condición indispensable el vincular de manera sistemática la planta productiva y la comunidad educativa, con el objetivo de que la oferta de servicios de formación técnica y de capacitación para el trabajo atiendan las necesidades de la planta productiva en materia de recursos humanos, sin descuidar la formación integral de las personas.

El Programa de Política Industrial y Comercio Exterior mencionaba que en los países industrializados el instrumento más importante de la política industrial es el fomento a la modernización tecnológica.

En cambio señalaba que en México no se desarrolló una tradición de innovación tecnológica debido a que en un ambiente proteccionista las empresas no tenían incentivos para actualizarse o buscar una vinculación con los centros tecnológicos o universidades. Así mismo el gobierno tampoco fomentó la modernización tecnológica durante la época de protección comercial, toda vez que en materia de transferencia tecnológica del exterior, la preocupación principal fue su regulación y no su promoción, en materia de propiedad industrial la legislación era débil y generaba pocos incentivos a la innovación y los recursos públicos se concentraban en el apoyo de ciencias básicas sin prestar mayor atención a la competitividad de la industria.

Recientemente se ha creado una estructura dual en la Industria, caracterizada por la coexistencia de un pequeño grupo de grandes empresas crecientemente capaces de desarrollar tecnología propia y de la gran mayoría de micro, pequeña y medianas empresas que no cuentan con recursos para desarrollar e incluso para absorber tecnología. Por lo tanto la reciente política de ciencia y tecnología en México estuvo estructurada hasta hace poco según las siguientes líneas de acción

- El fortalecimiento a la protección de la propiedad industrial
- El estímulo a la transferencia tecnológica del exterior
- El fomento al desarrollo tecnológico nacional
- La promoción de la calidad en la industria nacional

<sup>49</sup> WTO - GATT, 1994. *Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*.

- El fomento a la aplicación de tecnologías y sistemas de calidad en la industria nacional, especialmente en las micro, pequeñas y medianas empresas.
- La promoción de la cultura de innovación tecnológica y calidad.

Por otra parte, la fórmula más común para la transferencia tecnológica del exterior es la inversión directa, otra menos frecuente es la venta (o licencia) directa de tecnología a empresas nacionales por parte de sus propietarios o socios extranjeros. Los diversos tratados de libre comercio suscritos por México han favorecido a la primera fórmula al establecer principios de protección a los inversionistas extranjeros. Asimismo, México participa en diversos foros internacionales para promover y proteger la inversión extranjera, tales como el Acuerdo Multilateral de Inversiones que se negoció en el seno de la OCDE

El complemento de la política de modernización tecnológica es una política de promoción de calidad. Debido a que la calidad de los productos y procesos no puede ser concebida sin referencia a estándares de desempeño y producción reconocidos nacional e internacionalmente, la promoción de la calidad incluye la formulación y certificación de Normas Técnicas. Para este fin se promulgó en 1992, la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, la cual creó un sistema de normalización orientado al impulso de la calidad. En esta Ley se establecen tanto las Normas obligatorias (NOM) como las voluntarias (NMX). La Ley da amplia participación al sector privado en las tareas de elaboración, certificación y verificación de normas y estándares

En primer lugar se creó la figura de los organismos nacionales de normalización como encargados de la elaboración de normas mexicanas de carácter voluntario (NMX), estas establecen especificaciones de calidad para los productos y sirven también como referencia para la autoridad en la formulación de normas obligatorias (NOM) en materia de seguridad y salud de los consumidores y medio ambiente

En segundo lugar, la Ley Federal sobre Metrología y Normalización estableció la posibilidad de crear organismos privados de certificación (ISO), cuya función es validar la conformidad de determinados bienes o servicios con una norma nacional, sea NOM o NMX o bien una norma de otro país o de carácter internacional

La economía de México se ha desarrollado relativamente bien desde 1995. Además, la disponibilidad de una mano de obra buena y disciplinada, combinada con las proporciones obreras comparativamente baratas, han hecho a México un destino atractivo para las corporaciones multinacionales e incluso compañías pequeñas que buscan establecer operaciones en América del Norte. Todos estos factores han ayudado propulsar la adopción de ISO 9001/2/3 e ISO 14001 en México

México también representa una fotografía instantánea de cómo los Sistemas de Dirección de Calidad (QMS's) y los Sistemas de Dirección Medioambientales (EMS's) pueden beneficiar a organizaciones

- El fomento a la aplicación de tecnologías y sistemas de calidad en la industria nacional, especialmente en las micro, pequeñas y medianas empresas.
- La promoción de la cultura de innovación tecnológica y calidad.

Por otra parte, la fórmula más común para la transferencia tecnológica del exterior es la inversión directa, otra menos frecuente es la venta (o licencia) directa de tecnología a empresas nacionales por parte de sus propietarios o socios extranjeros. Los diversos tratados de libre comercio suscritos por México han favorecido a la primera fórmula al establecer principios de protección a los inversionistas extranjeros. Asimismo, México participa en diversos foros internacionales para promover y proteger la inversión extranjera, tales como el Acuerdo Multilateral de Inversiones que se negoció en el seno de la OCDE.

El complemento de la política de modernización tecnológica es una política de promoción de calidad. Debido a que la calidad de los productos y procesos no puede ser concebida sin referencia a estándares de desempeño y producción reconocidos nacional e internacionalmente, la promoción de la calidad incluye la formulación y certificación de Normas Técnicas. Para este fin se promulgó en 1992, la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, la cual creó un sistema de normalización orientado al impulso de la calidad. En esta Ley se establecen tanto las Normas obligatorias (NOM) como las voluntarias (NMX). La Ley da amplia participación al sector privado en las tareas de elaboración, certificación y verificación de normas y estándares.

En primer lugar se creó la figura de los organismos nacionales de normalización como encargados de la elaboración de normas mexicanas de carácter voluntario (NMX), estas establecen especificaciones de calidad para los productos y sirven también como referencia para la autoridad en la formulación de normas obligatorias (NOM) en materia de seguridad y salud de los consumidores y medio ambiente.

En segundo lugar la Ley Federal sobre Metrología y Normalización estableció la posibilidad de crear organismos privados de certificación (ISO), cuya función es validar la conformidad de determinados bienes o servicios con una norma nacional, sea NOM o NMX o bien una norma de otro país o de carácter internacional.

La economía de México se ha desarrollado relativamente bien desde 1995. Además, la disponibilidad de una mano de obra buena y disciplinada combinada con las proporciones obreras comparativamente baratas, han hecho a México un destino atractivo para las corporaciones multinacionales e incluso compañías pequeñas que buscan establecer operaciones en América del Norte. Todos estos factores han ayudado a impulsar la adopción de ISO 9001/2/3 e ISO 14001 en México.

México también representa una fotografía instantánea de cómo los Sistemas de Dirección de Calidad (QMS's) y los Sistemas de Dirección Medioambientales (EMS's) pueden beneficiar a organizaciones

localizadas en un país en desarrollo, que de alguna manera representa un puente entre sus vecinos industrializados del sur. Será útil mirar las tendencias de los registros en México que pueden impactar en el comercio en América del Norte y pueden indicar el futuro de sistemas de dirección en los países en desarrollo de Latinoamérica.

A partir del 1 de junio del 2001, México dio cuenta del 3.8% de todos los registros ISO 9001/2/3 de Norte América y 8.6% de todos los registros ISO 14001 y 6.9% de todos los QS-9000, respectivamente.

A partir de este documento, el "Registro Preferente Mundial" no había recibido todavía informe de ningún registro de certificados emitidos ISO 9001:2000 en México. Además, México ha consignado la emisión de sólo 2 certificados de registro a ISO Especificación Técnica (TS) 16949:1999, Sistemas de Calidad proveedores. Mientras el número de nuevos certificados QS-9000 emitidos en México alcanzó el máximo en 1997, el número de certificados ISO 9001/2/3 1994 han permanecido relativamente constantes desde 1997. Es interesante notar que, en México, el número de certificados ISO 9001 e ISO 9002 emitidos eran casi iguales en 1996. Sin embargo, los certificados ISO 9001 crecieron desde entonces.

Por otro lado, mientras los nuevos certificados ISO 14001 experimentaron una ligera baja en 1999, las tasas de crecimiento de los registros EMS's eran favorables en el 2000 y están en el sendero en el 2001 de obtener un crecimiento con relación a lo logrado el año pasado.

Los registros ISO 9001/2 son probablemente atribuibles en gran medida a:

**Comercio internacional.** Muchos proveedores mexicanos han tenido que obtener el registro ISO 9001/2 de sus QMS'S para satisfacer la demanda del cliente extranjero para garantizar la calidad.  
**La inversión extranjera.** Muchas multinacionales han iniciado operaciones en México, aprovechándose de su costo y de la mano de obra relativamente barata. Muchas de estas corporaciones han implementado ISO 9001/2 registro EMS's como parte de la estrategia de calidad corporativa de sus organizaciones.

**Estímulo gubernamental.** El gobierno mexicano ha empezado un programa fuerte con directivas muy innovadoras para apoyar a las pequeñas y medianas empresas, para obtener la certificación ISO 9000/1/2.

**Los Registros EMS's en México.** El Comercio Motiva el Crecimiento. Anteriormente había un sólo certificado en ISO 14001 en México por cada 10 certificados ISO 9001/2/3, la proporción era casi 1 por cada 7 en el 2000 y es hasta ahora hay 1 para cada 4 en el 2001. Esto indica claramente que esa aplicación de registro EMS e ISO 14001 está volviéndose una práctica aceptada y crece en México. Como con ISO 9001/2/3 y QS-9000 el crecimiento de registro ISO 14001 en México, también, pone en correlación en gran medida el crecer al comercio internacional y la cooperación.

**5.6. - Programas de Apoyo Empresarial: Programas Estatales:**

Cada Estado de la República Mexicana cuenta con ciertos programas enfocados al apoyo empresarial, no sólo en el área fiscal, sino crediticia y de apoyo a la industria para la adquisición de maquinaria, tecnología determinada, infraestructura, servicios, así como asesoría en diversas áreas tales como administración de recursos, de personal, de comercio tanto interior como exterior, capacitación, entre otros.

**Cuadro No. 38  
"Programas Estatales de Apoyo Empresarial"**

**AGUASCALIENTES**

PROGRAMA	DESCRIPCIÓN
Consultoría especializada y capacitación para desarrollar oferta exportable en pequeñas y medianas empresas	Desarrollar la oferta exportable de productos y servicios del aparato productivo del Estado. La dirección de Comercio Exterior capacitará personal especializado en el rubro de Comercio Exterior por sector, con la finalidad de dar asesoría a la comunidad exportadora
Formación de Recursos Humanos para la asimilación de nuevas tecnologías a las empresas	Fomentar una cultura de modernización e innovación tecnológica en las MPyMEs, que contribuya a su eficaz y permanente desarrollo, así como su eficiente incorporación a las cadenas productivas
Banco de Información Tecnológico para la Industria del vestido.	Impulsar el desarrollo de una nueva cultura empresarial en la industria de la confección, facilitando el acceso al conocimiento y a la incorporación de nuevas tecnologías e implementando un sistema de información especializado en tendencias de moda, proveeduría y tecnología
Apoyo a la exportación	Apoyo integral, atención y seguimiento junto con todas las instituciones gubernamentales y privadas en busca dentro del marco legal el beneficio de los exportadores
Eventos de promoción en el Exterior	Búsqueda de nuevos nichos de mercado y promoción de la oferta exportable de las empresas. La Dirección de Comercio exterior con ese programa busca dar a conocer en el ámbito internacional los productos estatales
Promoción para Instrumentar un Sistema de Calidad en ISO 9000 en la Micro, Pequeña y Mediana empresa	Apoyar a MPyMEs, para que adopten sistemas y procesos de calidad para mejorar su productividad de manera ágil y expedita, así como orientar a las empresas sobre los apoyos a la modernización, que ofrece el sector público y privado
Fondo de apoyo al empleo productivo municipal	Otorgar créditos a las empresas que cuenten con un proyecto viable para la generación y preservación de empleos
Capital de riesgo	Otorgar una aportación solidaria a empresas sociales constituidas legalmente para crear, ampliar, reactivar o consolidar un proyecto productivo, a través de la asociación en participación

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

FOGACINTRA	Impulsar el desarrollo económico del estado mediante el financiamiento de proyectos productivos viables, enfocados principalmente al sector industrial.
Diseño de patrones y elaboración de muestras	Diseñar líneas y colecciones de telas y prendas de vestir para todas las categorías, bajo las tendencias más actuales de la moda en el ámbito mundial y competitivo en el mercado.
Programa Compuempresa	Brindar alas MPyMEs, la oportunidad de adquirir equipo de cómputo y capacitación, mediante un esquema fácil de financiamiento.
Boletín Expooportunidades	Comunicar y difundir la demanda del mercado externo y dar información sobre comercio exterior a los empresarios del estado.
PROCRESE	Apoyo a proyectos de inversión de MPyMEs, de los sectores industrial, comercial y de servicios que tengan como objeto, ampliación, modernización.
Programa de garantías	Facilitar el acceso a recursos financieros a las empresas del sector industrial, comercial y de servicios, para financiar sus inversiones en activos fijos y capital de trabajo, para la ampliación y modernización de sus instalaciones.

**BAJA CALIFORNIA:**

Programa de Proveedores y Exportadores para la micro y Pequeña Industria	No disponible
Programa Baja Export s	No disponible
Premio al Mérito Exportador	No disponible

**BAJA CALIFORNIA SUR:**

Aplicación operativa de la Ley de Fomento Económico del Estado	Programa que busca fortalecer la planta productiva a través de la condonación, reducción y devolución de impuestos.
--	---

**CAMPECHE:**

Mejora regulatoria Continua	Programa cuya finalidad es simplificar, eliminar obstáculos con los que se enfrenta la comunidad empresarial para la constitución, apertura e inicio de nuevas empresas.
Ventanilla única de Gestión	Brinda apoyo a personas físicas o morales que deseen iniciar o consolidar un negocio, proporcionándoles información, orientación y gestoría sobre los trámites ante dependencias federales, estatales.
Programa de Fomento Industrial Microempresarial	Fomento a la actividad industrial con criterios de rentabilidad y generación de empleos bien remunerados. Programa que apoya, promueve y fomenta el desarrollo de la Microempresa mediante el otorgamiento de los apoyos financieros con tasas preferenciales.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**COAHUILA:**

Fondo de Garantías para el impulso a la Microempresa en el estado	Fideicomiso creado por el Gobierno del Estado en Nacional Financiera, S.N.C, para otorgar apoyos financieros directos a la microempresa. Otros apoyos por medio de Garantías Participa en el riesgo crediticio hasta por el 20% de los créditos que los bancos otorgan a los sujetos de apoyo, en la forma y términos establecidos por el FINCOAH.
---	--

**CHIAPAS:**

Fondo de apoyo a jóvenes empresarios chiapanecos (FONAJECH)	Programa de apoyo a jóvenes empresarios, mediante el otorgamiento de apoyos financieros preferenciales.
Fondo para el Desarrollo Industrial de Chiapas (FIDEN)	Programa de apoyo a los MPyMEs, empresarios en el desarrollo industrial y maquilador del estado, mediante el otorgamiento de apoyos financieros.

**CHIHUAHUA:**

Ventanilla única de gestión para la Microindustria	de	Constitución legal de las microindustrias a través de figuras jurídicas de persona física con actividad microindustrial, sociedad de responsabilidad limitada microindustrial Orientación y asesoría sobre la miscelánea fiscal Realización del Trámite de Código de barras así como trámites de salud.
Módulo de asistencia empresarial	de	Brindar información, asesoría, consultoría para las MPyMEs, de acuerdo a sus necesidades tratando de impulsar su competitividad.

**DURANGO:**

Consejo Estatal para Promoción de la Industria y el Comercio Exterior	No disponible
Encadenamiento Productivo de la Industria Textil y de la Confección	No disponible
Programa de Gestión Empresarial	No disponible

**GUANAJUATO:**

Sector Textil y Confección	y	Programa de asesoría y orientación como facilitador de primer contacto que apoya a la micro, pequeña y mediana industria, coordinando a la vez la implementación de actividades que favorezca el desarrollo del Sector Textil y de la Confección.
Constitución de Sociedades de Responsabilidad Limitada Microindustrial	de	Programa gratuito que apoya a todas las personas físicas que deseen constituirse en sociedad y que sean microindustriales, otorgándoles información asesoría y gestión de trámites para la constitución legal de una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



**HIDALGO:**

Ventanilla unica de Gestión empresarial.	Apoyo a las MPyMEs en Constituirse como sociedades de responsabilidad limitada, realización de tramites para apertura u operación de las empresas y regularización de empresas establecidas.
Premio Hidalgo	Incentivo para promover, desarrollar y difundir la actividad exportadora.

**JALISCO:**

Comité Estatal para la Desregulación y Promoción Económica (CEDESPE)	Promover el desarrollo económico sustentable para mejorar la calidad de vida de los jaliscienses.
Ventanilla de Gestión de Trámites	Orientar, asesorar y gestionar para la tramitación, operación e instalación de empresas en el Estado.
Programa de Desarrollo Empresarial Regional (PRODER)	Fomentar el desarrollo de la cultura empresarial para impulsar el autoempleo y generar la unión de fuerzas productivas en los diferentes sectores de la economía estatal.
Desarrollo Empresarial	Apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas, a descubrir su potencial exportador mediante el diagnóstico inicial de sus recursos, seguida de asesorías completas y capacitación empresarial de comercio exterior.
Desarrollo de Mercados	Apoyo a los nuevos exportadores a desarrollar una estrategia de mercado efectiva mediante la elaboración de un plan de negocios para acceder exitosamente al mercado objetivo. Así mismo apoya a las empresas que ya exportan a descubrir nuevos mercados y ampliar su cartera de clientes.

**MÉXICO:**

Apoyo al Financiamiento	Orientar al micro y pequeños empresarios para la obtención de créditos y financiamientos por parte de instituciones y entidades de fomento.
Congreso Nacional de Comercio Exterior	Exponer las condiciones, oportunidades y retos de los mercados internacionales y de los proyectos específicos de exportación.
Asistencia Técnica en Materia de Comercio Exterior	Apoyar a las empresas en sus operaciones de comercio exterior.
Asistencia Técnica en Tratados Comerciales Internacionales	Brindar asesoría relativa a tratados comerciales para aprovechar los beneficios que otorgan.
Directorio de empresas exportadoras e inversión extranjera	Brindar información general sobre empresas exportadoras y con inversión extranjera asentadas en el estado.
Talleres para la Promoción del Comercio Exterior	Orientar paso a paso en los tramites y procedimientos que una operación de exportación requiere a través de un grupo de asesores especializados en materia comercial, aduanera y jurídica en el ámbito internacional.
Diplomados en Comercio Exterior	Proporcionar al participante la formación técnica y práctica para sus operaciones de comercio exterior, así

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

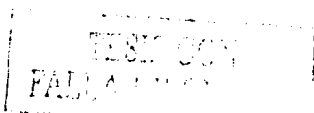
	como las estrategias para la internacionalización de sus productos y diversificación de mercados
Licenciatura en Comercio Exterior.	Crear cuadros especializados en comercio exterior para entender las necesidades de la empresa.
Viajes Promocionales al extranjero.	Promoción de ventajas comparativas y competitivas del Estado de México para la captación de inversión extranjera.
Representaciones Internacionales.	Promover la actividad económica del Estado en el extranjero.
Fomento a las exportaciones.	Promover el comercio Exterior de la producción michiquense en otros países a través de la participación en eventos y encuentros comerciales.

#### **MICHOACÁN:**

Corredor Textil Michoacano.	Instalar en 20 municipios, junto a la carretera México-Guadalajara, empresas textiles (hilanderas, fabricantes de hilos, teleros, fabricantes de tela, confeccionistas y maquiladoras tanto nacionales como de exportación).
Fideicomiso para el Financiamiento de la Micro y Pequeña empresa del estado de Michoacán (FIMYPE) (Crédito Don Vasco).	Fomentar y fortalecer a la micro y pequeña empresa del estado, otorgando financiamiento a los proyectos que resulten viables técnica, administrativa, financieramente y que generen empleo.
Fundación para la Calidad Total del Estado de Michoacán, A.C.	Promover la adopción de sistemas de calidad en las empresas, particularmente en las micro, pequeñas y medianas para incrementar su competitividad, aprovechando de manera eficaz los recursos que utilizan.

#### **NAYARIT:**

Ventanilla única de Gestión Empresarial (Ventanilla única VUGE)	Ofrecer en un sólo lugar información, asesoría y gestión de trámites ante dependencias de los tres niveles de gobierno y apoyos institucionales para el establecimiento y operación de empresas en el estado. Beneficios: El empresario evita gastos y pérdida de tiempo al ofrecer servicios gratuitos, sencillos rápidos y en un solo lugar.
Mejora regulatoria	Contar con un marco jurídico de certidumbre sobre los trámites empresariales a realizar (requisitos, anexos, comprobantes, costos, plazos de respuesta, vigencia, fundamento legal) que genere mayor inversión, empleos y un mejor nivel de vida a la sociedad.
Centro de Promoción empresarial en el Estado de Nayarit (CEPENAY). Sistema de información para el establecimiento de empresas en el estado de Nayarit (SIEENAY).	Proporcionar al empresario servicios de información, asesoría, promoción, capacitación sobre los programas federales y estatales de apoyo al empresario. Tiene como objetivo principal el proporcionar información estadística sobre indicadores económicos, unidades y actividades económicas, de aspectos laborales, demográficos, geográficos, de infraestructura e información municipal, que sea de utilidad para el establecimiento y operación de empresa.
Estímulos a la inversión	Promover la atracción de inversiones y la generación de



empleos, proporcionando estímulos fiscales y beneficios colaterales a los inversionistas que cumplan con los requisitos que establece la ley de fomento para el desarrollo económico del estado de Nayarit.

**NUEVO LEÓN:**

Fideicomiso Fondo de Apoyo para la creación y consolidación del Empleo Productivo en el Estado de Nuevo León (FOCRECE)	Apoyo con financiamiento blando a tasa preferencial para la micro y pequeña empresa de los sectores industrial, comercial y de servicios, de forma tal que se les permita crear y fortalecer fuentes de empleo. El monto máximo del crédito es hasta de 150,000 pesos a pagar hasta en tres años.
Ventanilla única de Gestión para la Micro y Pequeña Empresa	Apoyar la actividad productiva de la micro y pequeña empresa, a través de la gestión de los diversos trámites federales, estatales y municipales para facilitar su constitución e instalación así como brindar asesoría para su operación y desarrollo
Mejora Regulatoria	Reducir tiempos de respuesta, eliminar requisitos y/o trámites innecesarios que las empresas llevan a cabo ante dependencias y organismos descentralizados en el estado
Asesoría General en Comercio Exterior.	Atender al empresario en dudas que enfrenta al realizar algún intercambio comercial internacional.
Promover la Oferta Exportable en el Exterior	Promover la diversidad de productos con capacidad exportable que se producen en el Estado, mediante ferias, contactos de negocios, y búsqueda de oportunidades comerciales.
Coordinar reuniones de Negocios entre Empresas de Nuevo León con Empresas del Exterior.	Identificar empresas afines para concretar negociaciones comerciales.
Informar sobre tratados Comerciales y Reglas de Comercio Exterior	Monitorear los nuevos acuerdos comerciales de México con el mundo, así como, los cambios de Reglas de estos para informar oportunamente a la comunidad exportadora
Desarrollo Integral de Cadenas Productivas	Identificar empresas que estén en la búsqueda de proveeduría para contactarlos con empresas que se adecuen a sus necesidades
Investigación y transferencia de Tecnología	Apoyos para proyectos de investigación, eventos de validación, demostración, difusión y capacitación especializada

**OAXACA:**

Fondo (FOAX)	Costa	Programa crediticio, cuyo propósito fundamental es ser un instrumento de apoyo ágil y oportuno para promover, fomentar, desarrollar e impulsar el crecimiento de las actividades productivas de la región a través de financiamientos con tasas preferenciales a las micro y pequeñas empresas establecidas en etapa de crecimiento o consolidación y/o a las nuevas que se instalen en la franja de la Costa Oaxaqueña cuyos proyectos demuestren viabilidad técnica y financiera
Línea Financiera	Nacional	Programa crediticio diseñado para apoyar proyectos de larga maduración de la micro y pequeña empresa en los sectores industrial, comercial y de servicios

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

Programa de desarrollo de la Industria Local.	Contribuir en el desarrollo del Agrupamiento Industrial del sector Fibras-Textil-Vestido en el Estado, integrando a la estructura industrial a las micro, pequeñas y medianas empresas, atención a las solicitudes del sector elaborando diagnósticos que determinen la factibilidad técnica, económica y social; detectar infraestructura disponible en naves y/o terrenos solicitados por empresarios; proporcionar, a las empresas instaladas, la asesoría técnica necesaria y con ello alcanzar su productividad y calidad planeada; diseñar e implementar un sistema que permita recopilar, procesar, analizar e interpretar los datos estadísticos relativos a la industria, proporcionar asesoría para la planeación de los procesos productivos de las empresas.
Programa Estratégico de Financiamiento	Apoyar a los empresarios y grupos sociales que así lo requieran con estudios financieros para obtener los créditos a través de las diversas fuentes de financiamiento, los cuáles se utilizarán en la instalación de nuevas plantas, adquisición de maquinaria, procesos y modernización tecnológica; integración del expediente del crédito requerido; asesoría en el trámite del crédito y seguimiento a la obtención del crédito.

**PUEBLA:**

Desarrollo Sectorial de la Oferta Exportable	Programa gratuito que consolida a las empresas, a través de capacitación, vinculación, financiamiento y asesoría integral.
Apoyo, gestión y consultoría sectorial, regional y específica	Programa gratuito que proporciona servicios de asesoría y orientación a los empresarios

**QUERÉTARO:**

Programa de Proyectos de Exportación (PROEXPORT)	Programa de apoyo a las empresas desarrollando o mejorando un plan de negocios de exportación en su empresa
Programa de Diseño de Exportación (DISEEXPORT)	Programa de apoyo a los empresarios mejorando el diseño de empaque y embalaje para los productos de exportación
Misiones Comerciales	Programa que organiza a las pequeñas y medianas empresas productoras del Estado interesadas en exportar, a realizar conversiones o intercambios de tecnología
Premio Estatal de Exportación	Programa que estimula a aumentar y diversificar la exportación de productos de empresas estatales y difunde internacionalmente su calidad
Revista de Comercio Exterior	Programa que publica dicha revista para que el lector esté al tanto de los servicios que ofrecen las diversas instituciones y dependencias relacionadas con el comercio exterior

**QUINTANA ROO**

Fondo de garantía para Proveedores	Mediante un fideicomiso privado NAFIN garantiza a la banca comercial los créditos que otorgan a las micro y pequeñas empresas del Estado
Fondo de	Mediante un fondo mixto administrado por CANACINTRA,

TESIS CON  
FALLA

Financiamiento de Quintana Roo.	de	se otorgan créditos a micro y pequeñas empresas que no son susceptibles a recibir apoyos por parte de la banca comercial.
---------------------------------	----	---

**SAN LUIS POTOSÍ:**

Programa estatal de la mujer.	Programa que apoya a mujeres artesanas que elaboran bordados, hilados y tejidos con capacitación técnica y capital de trabajo.
-------------------------------	--

**SINALOA:**

Hecho en Sinaloa	Apoyo a la micro, pequeña y mediana Industria en la promoción y comercialización de sus productos en el ámbito regional, estatal, nacional e internacional. Dicha promoción es a través de misiones comerciales, ferias y exposiciones en el ámbito estatal, nacional e internacional.
Red Fosin.	Programa estatal desarrollado para integrar una Red de Centros de Vinculación Empresarial, establecidos en los organismos empresariales atendidos por consultores profesionales y capacitados especialmente en la metodología desarrollada, dirigido a Micros y Pequeñas empresas, como instrumento para inducir y mejorar la cultura empresarial para la competitividad mediante capacitación y asesoría, debiendo someterse a un proceso que incluye diagnóstico, Capacitación, Elaboración de un Plan de negocios, Vinculación con programas Estatales y Federales incluyendo Financiamiento y Seguimiento.

**SONORA:**

Programa de Promoción al Comercio Exterior.	Programa que promueve a los productos hechos en Sonora a nivel Internacional, brinda también asistencia técnica
Fomento y Regulación al Comercio Interior y exterior	Programa gratuito que ofrece orientación y asesoría a quienes desarrollen actividades industriales, comerciales y de servicio

**TABASCO:**

Ventanilla única e gestión para la Micro pequeña y mediana empresa y Talleres artesanales	Programa que proporciona a las microempresas orientación, información y simplificación en la realización de gestiones y trámites para su constitución jurídica o modificación del status laboral ante las instancias federal, estatal y municipal
Mejora de Imagen y Diseño de envase y embalaje	Programa que en coordinación con las Instituciones Educativas del estado brinda asesoría y asistencia técnica a los empresarios en el desarrollo de la imagen corporativa

**TAMAULIPAS:**

Busqueda y registro de marca	Programa que tiene por objetivo buscar una marca para confirmar que no haya sido lanzada anteriormente al mercado
------------------------------	---

**VERACRUZ:**

Ventanilla única de Microindustrial	Gestión Programa que proporciona asesoría y gestión en la realización de los trámites necesarios para constituir sociedades de responsabilidad limitada microindustrial
Fondo de inversión y Reinversión	Programa que otorga apoyos financieros.

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**

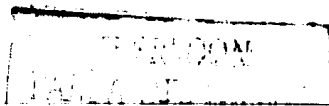
para la creación y Apoyo de Microempresas Sociales del Estado de Veracruz (FIRCAME)	asesoría técnica y capacitación a la Microempresa
Programa de Capacitación a Microempresarios (PROCAME).	Programa que brinda capacitación a las pequeñas empresas con el fin de mejorar sus niveles de rentabilidad, productividad y competitividad

**YUCATÁN:**

Información y asesoría a inversionistas nacionales y extranjeros para el establecimiento de empresas Industriales con capital nacional y/o extranjero con capacidad probada en la generación de empleos	Programa de apoyo al inversionista nacional y extranjero en el establecimiento de empresas cuyos procesos no produzcan desechos tóxicos o infecciosos que afecten el equilibrio ecológico del estado
---	--

**ZACATECAS:**

Gestión y trámites.	Brinda apoyo a todo el sector industrial con la gestión para la presentación de diversos permisos, brindando asesoría en la realización de trámites de documentación que se debe de entregar.
Proyectos de Inversión	Promociona al estado en el ámbito regional, nacional e internacional a fin de detectar posibles proyectos productivos, brinda información y orientación en la gestión de los trámites correspondientes
Comercio Exterior	Esta enfocado a insertar los productos del estado en los mercados internacionales, ayuda a identificar la oferta exportadora del estado, apoya a los empresarios locales en la búsqueda de nuevos mercados e insumos internacionales. los auxilia en los trámites relacionados con la exportación e importación de bienes, así como orientarlos en su participación en Ferias Internacionales
Comercio Interior.	Consolida e impulsa el comercio en el estado, implementando sistemas de comercialización y redes de abasto popular eficaces, beneficiando a micro, pequeños y medianos comerciantes, artesanos y empresarios



## "Conclusiones"

El Tratado de Libre Comercio con Europa, nos encamina a el diseño y construcción de una nueva arquitectura internacional que se inspira en relaciones de cooperación e intercambio comercial, más equitativas, este Tratado, nos permite volver la mirada hacia Europa, es muy importante que sepamos poner en práctica una política exterior humanista, al servicio de la vida, la paz y el respeto a la identidad cultural de las naciones, esto se construye a partir de una clara visión o proyecto de futuro como nación, de una clara conciencia de nuestra identidad, valores y aportes, por ello diversificarnos y volver los ojos a Europa debe ser una oportunidad para crecer con equidad y para proyectarnos positiva y propositivamente en el orbe globalizado, esto es lo pensaríamos o diríamos si México estuviera no a la par sino en un nivel de desarrollo

En la negociación con Europa no se promovieron cláusulas y normas y no se incorporaron las reservas legales ni constitucionales que lo hicieran acorde con nuestro orden jurídico y compensaran las asimetrías y diferencias de desarrollo entre México y la Unión Europea. Por lo tanto el Tratado Comercial no refleja un Tratado recíproco, equilibrado y justo en beneficio del pueblo de México, de sus trabajadores y de sus empresarios, bajo criterios sociales y ambientales que sean de interés de la nación, en materia de plazos de desgravación arancelaria, reglas de origen e inversión, México, al no apelar el reconocimiento de su condición de país en desarrollo obtuvo resultados limitados, muy por el contrario de Europa que obtuvo igualación de sus accesos y disminuciones arancelarias idénticas a las de Estados Unidos y Canadá, que en varios aspectos

Nuestra condición de país en vías de desarrollo a la que México lamentablemente renuncia al ser parte de la OCDE, nos hubiera permitido exigir gradualidad en la apertura de ciertos rubros como lo pidieron numerosos pequeños y medianos empresarios y Cámaras regionales de empresarios. Exigir, además fondos compensatorios para poder enfrentar los impactos negativos y desigualdades estructurales existentes hoy en día en nuestro país como lo hicieron en su momento diversos empresarios Textileros ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) hoy la Secretaría de Economía (SE), solicitando que se presentara el contenido final del Acuerdo a lo que SECOFI se negaba alegando que faltaban detalles por definir

No se considera que sea equitativo que a partir de 2003 y 2004 la protección arancelaria de que gozaran nuestras actividades productivas sea solamente simbólica reduciéndose a 1% ó 3% de la mayoría o casi la totalidad de los casos. Razon había para que México pidiera un trato preferencial por el enorme déficit comercial con Europa acumulado en los últimos años alrededor de 48 mil millones de dólares. Sobre este punto se puede concluir que tal como esta redactado el TLCUEM profundizara las desigualdades económicas, sociales, ambientales y culturales que han afectado a la población mexicana, ya duramente presionada por los efectos negativos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Hace 20 años atrás la Industria textil de nuestro país ocupaba cerca de 250,000 personas, cuyas familias –alrededor de un millón de personas- vivían razonablemente del ingreso que aquella Industria les proporcionaba. Hoy el empleo en nuestra Industria apenas llega un tercio de esa cifra. Veinte años atrás trabajar en la Industria Textil era una alternativa válida para los jóvenes que se asomaban al mercado de trabajo o imaginaban su futuro laboral. La enseñanza textil y la capacitación profesional eran alternativas curriculares importantes que ofrecían un horizonte de progreso. Hoy, la enseñanza Textil, se está perdiendo en nuestro país.

Veinte años atrás las exportaciones de textiles, a los países más desarrollados del hemisferio norte, insinuaban un futuro mejor para nuestra industria, también había en nuestro país, fábricas de máquinas y equipos textiles, que abastecían con calidad y eficiencia a nuestras Industrias, ya no existen más. No buscamos que se regrese al pasado en donde la principal característica era el proteccionismo, sino que se respeten las reglas para evitar un desplazamiento ante los competidores internacionales que buscan aprovechar vacíos en las leyes comerciales para entrar con sus productos a nuestro país.

Lo escrito en el Tratado puede parecer a simple vista muy benéfico, para la Industria y el país, siempre y cuando México, estuviera a la par de su socio, en el caso de nuestro país, tras un largo período de vivir bajo el proteccionismo, el despertar y enfrentarnos a la globalización y apertura de mercados es un golpe muy fuerte, que se debe de dar paulatinamente y en llevarse a cabo realmente, no dejar de lado a los empresarios sea el tamaño que sean.

La importancia de un Tratado Comercial es que los integrantes salgan beneficiados al mismo tiempo. En nuestra Industria Textil, no estamos acostumbrados a contar con el apoyo ni del gobierno ni de la Cámara de la Industria, ya que lejos de proporcionarnos el apoyo suficiente para sobrevivir ante la apertura, negocian a las espaldas de los involucrados y posteriormente los dejan a su suerte.

Nuestro objetivo -analizar la situación de la Industria Textil Mexicana a partir de la apertura comercial con Europa- se cumplió, ahora conocemos la situación tan desesperada y de rezago en la que se encuentra la Industria Textil y en lo que respecta a las perspectivas a raíz de la apertura comercial con Europa que son realmente poco prometedoras. Ya que mientras que los países europeos, cuentan con patente de diseños textiles, renovación mínima anual de tecnología, apoyo gubernamental constante para la Industria, Normas de etiquetado ambiental, nuestra industria no, ya que como nos dimos cuenta hay en teoría programas de apoyo empresarial, los cuales no son suficientes, ya que durante muchos años se ha restado importancia a esta Industria por lo que el rezago no solo es en maquinaria, sino en la innovación de diseños, no contamos con un registro que patente nuestros diseños, lo cual podríamos dejar en un segundo plano, si nos enfocamos al apoyo real en la inversión de tecnología, crear en los empresarios esa visión de exportación, que tanto nos hace falta, los mexicanos tenemos la capacidad de



crear, sólo necesitamos ese brinco que parte de el apoyo de la Camara de la Industria y del Gobierno, ya que en la mayoría de los casos cuando algún empresario del ramo se muestra interesado en darse a conocer por medio de Ferias en el exterior, la Cámara no lo apoya, lejos de financiar los viajes de promoción cobra por encaminar al empresario y por "reservar su lugar en determinada Feria".

En una entrevista realizada por la Revista Negocios en 2002, al Director del Gremio de las Industrias de la Confección en Barcelona: Julián Lázaro decía: "Los productos mexicanos están en una posición de precio intermedio, es decir, no son de los más caros pero los competidores del área asiática son más baratos. Y en cuanto al diseño, normalmente México es un productor de estilo clásico, por lo que deben acercarse más al gusto y estilo europeo, ya que nuestros consumidores buscar valor añadido, diferenciación y gran variedad en la oferta"

Y es cierto, México, debe, enfocarse aún más, en desarrollar artículos que puedan marcar la diferencia respecto a sus competidores, la calidad de la Industria Mexicana es aceptable, con un buen nivel, pero no a tal punto que comparativamente con otros productores sea un hecho suficiente para conquistar mercados por sí mismo

Sabemos que la Cadena fibras-textil-vestido es un sector estratégico en México, esta cadena productiva integrada por los eslabones de fibras químicas, textiles y confección representa la cuarta actividad manufacturera más importante de México, no obstante el peso específico que tiene en la Industria nacional y, de manera particular en la industria manufacturera, esta cadena ha enfrentado una situación crítica, debido al incremento en la competencia internacional, especialmente con aquellos países que no compiten con las mismas reglas laborales, ambientales y de apoyos de sus gobiernos

De no instrumentarse acuerdos complementarios de cooperación en beneficio de las pequeñas y medianas empresas mexicanas no sólo del sector Textil sino en general, se incrementará el diferencial de niveles de desarrollo entre Mexico y Europa

Un punto importante es el impulso a las operaciones de "paquete completo", para dar soluciones integrales a los clientes incluyendo el desarrollo conjunto de productos innovadores, con moda o desempeño técnico superior a lo largo de la cadena, velocidad, flexibilidad, exactitud y seguridad del suministro "proceso vertical virtual", para eliminar redundancias uso de tecnologías de información que soporten un proceso uniforme de pronóstico de la demanda resurtido de inventarios logística y comunicaciones, embarques directos a tiendas y al consumidor final entre otros

Ejecutando acciones específicas las cuales deberán estar destinadas al combate de la ilegalidad la recuperación del mercado interno, el acceso a mercados de exportación, la transición a productos básicos

**de moda, reducción de costos de producción, acceso real a financiamiento, incentivos para la inversión, simplificación administrativa y la adecuación del marco legal.**

## "Anexos "

## Anexo 1

### Volumen y Valor de la Exportación de Fibras

Textiles, según Tipo.

De 1998 a 2001

Periodo 1998/2001	Total		Algodón		Lana		Fibras sintéticas/artificiales	
	Volumen (ton)	Valor (miles de pesos)	Volumen (ton)	Valor (mlés de pesos)	Volumen (ton)	Valor (miles de pesos)	Volumen (ton)	Valor (miles de pesos)
1998	306 449.1	6 041 996.0	44 382.4	581 397.0	194.3	5 119.0	261 872.4	5 455 480.0
1999	491 168.3	6 800 275.0	69 602.0	766 519.0	436.2	2 455.0	421 130.1	6 031 301.0
2000	592 804.6	8 755 424.0	50 656.1	474 844.0	779.0	5 044.0	541 369.5	8 275 536.0
2001p	561 253.4	7 246 973.0	40 491.8	364 196.0	558.5	11 139.0	520 203.1	6 871 638.0

**Nota:** Incluye Industria Maquiladora de Exportación. Se refiere a algodón sin cardar ni peinar, desperdicios de algodón (incluye desperdicios de hilados e hilachas) y algodón cardado o peinado.

**Fuente:** INEGI. Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos. 1998, 1999, 2000.

FALTA DE UNIDAD  
 TPE

## Anexo 2

### Volumen y Valor de la Exportación de Hilados de Algodón por País

Destino

De 1995 a 2001

País Destino	1998		1999		2000		2001p	
	Volumen (ton)	Valor (miles de pesos)	Volumen (ton)	Valor (miles de pesos)	Volumen (ton)	Valor (miles de pesos)	Volumen (ton)	Valor (miles de pesos)
Total*	-	-	160,786.7	2,111,462.0	166,984.5	2,256,500.0	123,218.0	1,561,096.0
Alemania	-	-	241.3	3,953.0	264.3	3,628.0	425.2	4,506.0
Bélgica - Luxemburgo	-	-	0.0	0.0	238.0	1,862.0	1,036.8	9,219.0
Canadá	-	-	452.1	8,086.0	2,378.5	46,509.0	3,506.0	51,657.0
Chile	-	-	1,358.1	23,026.0	451.3	6,415.0	510.0	6,927.0
Estados Unidos	-	-	136,290.1	1,800,384.0	128,701.3	1,766,800.0	90,010.3	1,161,176.0
Francia	-	-	969.8	11,679.0	3,049.5	38,987.0	685.8	9,693.0
Italia	-	-	4.8	313.0	282.9	3,439.0	661.8	6,025.0
Japón	-	-	0.7	14.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Países Bajos	-	-	0.0	0.0	374.7	388.0	3.5	8.0
Reino Unido	-	-	0.7	32.0	0.6	14.0	0.0	0.0
Suiza	-	-	NS	30.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Otros	-	-	21,469.1	263,945.0	31,243.4	388,458.0	26,378.6	311,885.0

Nota: Incluye Industria Maquiladora de Exportación. Se refiere a los tejidos cuyo contenido de algodón es superior o igual a 85% en peso y de gramaje inferior a 200gr/m<sup>2</sup>, los mezclados exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales, cuyo contenido de algodón es inferior a 85% en peso y gramaje inferior o igual a 200gr/m<sup>2</sup>, así como los de gramaje superior a 200gr/m<sup>2</sup>.

\* a partir de 1999 la fuente presenta estos datos en m<sup>2</sup>

Fuente: INEGI. *Anuario Estadístico de Comercio Externo de los Estados Unidos Mexicanos*, 1998, 1999, 2000

TESTADO  
 PAÍS: T...

### Anexo 3

#### Volumen y Valor de la Exportación de Hilados de Algodón por País

Destino

De 1998 a 2001

País Destino	1998		1999		2000		2001p	
	Volumen (ton)	Valor (miles de pesos)	Volumen (ton)	Valor (miles de pesos)	Volumen (ton)	Valor (miles de pesos)	Volumen (ton)	Valor (miles de pesos)
<b>Total</b>	17 768.5	606 365.0	27 958.9	866 945.0	29 136.7	847 743.0	24 623.2	701 891.0
Canada	53.5	1 432.0	818.2	22 260.0	1 760.4	50 784.0	1 279.9	39 616.0
Cuba	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	16.4	294.0
Estados Unidos	16 446.3	560 835.0	26 307.9	816 545.0	26 825.4	781 107.0	22 565.0	640 103.0
Honduras	178.9	6 708.0	160.7	6 663.0	0.8	61.0	1.7	269.0
Italia	0.0	0.0	0.4	31.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Nicaragua	6.0	42.0	5.7	49.0	0.9	21.0	23.4	2 061.0
Portugal	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Suiza	0.0	0.0	0.3	2.0	0.4	10.0	0.0	0.0
Otros Países	1 083.8	37 348.0	665.7	21 395.0	538.8	15 760.0	736.8	19 548.0

Nota: Incluye Industria Maquiladora de Exportación. Se refiere a hilados de algodón con un contenido superior o igual a 85% en peso, sin acondicionar, hilados con un contenido inferior a 85% en peso sin acondicionar e hilados acondicionados, todos ellos para la venta al por menor.

Fuente: INEGI. Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1998, 1999, 2000

TESIS  
FALLA DE C...

### Anexo 4

#### Volumen y Valor de la Importación de Algodón por Tipo de Producto De 1998 a 2001

Producto	1998		1999		2000		2001 <sup>p</sup>	
	Volumen (ton)	Valor (miles de pesos)	Volumen (ton)	Valor (miles de pesos)	Volumen (ton)	Valor (miles de pesos)	Volumen (ton)	Valor (miles de pesos)
<b>Total</b>	415,584.2	5,865,042	302,825.5	3,993,189	466,943.5	5,435,812	440,349.0	5,061,309
Algodón sin cardar/peinar	393,618.5	5,651,789	275,910.2	3,681,779	439,282.6	5,129,085	415,609.0	4,805,536
Hilos de coser de algodón	2,519.6	141,621	6,015.8	232,367	4,053.1	214,798	4,847.0	169,908
Desperdicios de algodón	18,512.9	49,902	20,075.4	59,444	22,752.3	71,734	18,491.7	61,467
Algodón cardado/peinado	933.2	21,730	824.1	19,599	855.5	20,195	1,401.3	24,398

Nota: Incluye Industria Maquiladora de Exportación

Fuente: INEGI. Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1998, 1999, Estados Unidos Mexicanos varios años.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**





ANEXO 6  
CERTIFICADO DE MOVIMIENTO DE MERCANCIAS (EUR1)

1. Exporter (name, full address, country)		EUR. 1 No A 000000  See notes attached before completing this form.	
3. Consignee (name, full address, country) (optional)		2. Certificate used in preferential trade between  and  (insert appropriate countries, group of countries or territories)	
		4. Country, group of countries or territory in which the products are considered as originator	5. Country, group of countries or territory of destination
6. Transport details (Optional)		7. Remarks	
8. Item number; Marks and number; Number and kind of packages (1); Description of goods (2)		9. Gross mass (kg) or other measure (litres, m <sup>3</sup> , etc.)	10. Invoice
11. CUSTOMS OR COMPETENT GOVERNMENTAL AUTHORITY ENDORSEMENT Declaration certified Stamp Export document (3) No Customs or competent governmental office Issuing country or territory Place and date  (Signature)		12. DECLARATION BY THE EXPORTER  I, the undersigned, declare that the goods described above meet customs requirements as a result of this certificate.  Place and date  (Signature)	

(1) If goods are not packed, indicate number of articles or state "in bulk" as appropriate  
 (2) Includes the tariff classification of the goods at a heading (4 digits code) level  
 (3) Complete only where the regulations of sporting country or territory requires

13. REQUEST FOR CERIFICATION To  Verification of authenticity and accuracy of this certificate is requested.  (Place and Date)  (Signature)	14. RESULT OF VERIFICATION  Verification carried out shows that this certificate is used used by customs office or competent governmental Authority indicated and the information contained therein is accurate.  Does not meet the requirements as to authenticity and accuracy (See remarks opposite).  (Place and Date)  Signature
---	---

NOTES

1. The certificate must not contain erasures or words written over one another. Any alterations must be deleted, crossed particular and adding any necessary corrections. Any such alteration must be initialed by the person who completed the certificate and endorsed by the customs authorities or the competent governmental authority of the issuing country/territory.
2. No space must be left between the item entries on this certificate and each item must be preceded by an item number. A horizontal line must be drawn immediately below the last item. Any unused space must be struck through in such manner as to make any other additions impossible.
3. Goods must be described in accordance with commercial practice and with sufficient detail to enable them to be identified.

FESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## "Bibliografía"

- Becker, Guillermo, "Retos para la Modernización Industrial de México", México, NAFINSA., F.C.E., 1999
- Banco de México, BANXICO, "Indicadores Económicos", México, 1998, 1999, 2000, 2001.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, "Guía Básica del Exportador", México, 4ª Edición, 2002.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, "Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea", México, BANCOMEXT e ITESM, 2ª Edición 2002
- Cámara Nacional de la Industria Textil, Memorias Estadísticas, México, 1990, 1995, 2000
- Centro de Capacitación y Asesoría Textil, "La Industria Textil en México", México, 1999
- Center for the promotion of imports from Developing Countries, CBI "Environmental Quick Scan Textiles", Rotterdam, 2000
- David Ricardo, "Principios de Economía Política y Tributación", México, F C E , 1973
- Ediciones Fiscales ISEF, ISEF "Ley Aduanera y Reglamento", México, 1998, 2001
- Eurostat, "The EU Textile and Clothing Sector 2000-OTC", Bruselas, 2000
- Hernández Laos Enrique "La Competitividad Industrial en México", México, Plaza y Valdés Editores UNAM , 2000
- Hernández Sampieri, Roberto "Metodología de la Investigación", México, Mc Graw Hill, 2001.
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, "Anuario estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos", Aguascalientes, Ags 1998, 1999, 2000, 2001
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática "Encuesta Industrial Mensual" Dirección General de Estadística, Aguascalientes, Ags 2000 2001
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática "La Industria Textil y del Vestido en México", Aguascalientes, Ags 2002
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, "Sistema de Cuentas Nacionales de México" Aguascalientes Ags , 1999, 2000, 2001
- Krugman R Paul Obstfeld Maurice "Economía Internacional", España Mc Graw Hill, 1995
- Mercado H Salvador "Comercio Internacional I", Mexico Limusa 1994
- Miltiades Chacholades "Comercio Internacional", Mexico Mc Graw Hill, 1995
- Oimedo Bernardo Soltero Jose Luis "Políticas Industriales y Tecnológicas para las pequeñas y Mediana Empresas" Experiencias Internacionales Mexico (Coleccion Jesus Silva Herzog)
- Porter, Michael E "Estrategia Competitiva Técnicas para el análisis de los sectores Industriales y de la Competencia", Mexico Compañía Editorial Continental S A , 1982
- Presidencia de la Republica "Programas de Apoyo Empresarial 2001-2006", México, 2001

- Sandoval Espinosa Elena "La Experiencia Latinoamericana México", México, Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras
- Suárez Aguilar Estela, Rivera Ríos Miguel A. "Pequeña Empresa y modernización: análisis de 2 dimensiones", Cuernavaca: UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, 1994
- Secretaría de Economía, "Tratado de Libre Comercio con la Comunidad Europea", México, 2000
- Secretaría de Economía, "Inversión Extranjera Directa en México: Industria Textil", México, Dirección General de inversión Extranjera, 2002
- Vaca Rivera Rosa María "Los productos Textiles en el Mercado Europeo", México, BANCOMEXT, 1997

### "Hemerografía"

- Banco Nacional de Comercio Exterior, Negocios, México, año 11 núm.121, abril 2002.
- Cámara México Alemana de Comercio e Industria Cooperación México Alemana, México año XXVII, núm 41, septiembre-octubre 2002
- Secretaría de Economía, 2ª. Sección, Decreto Promulgatorio de el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, la Decisión del Consejo Conjunto de dicho Acuerdo y la del Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea. Diario Oficial de la Federación México D F 26 de junio de 2000
- Enlace "Técnicas de recolección de datos" Trabajo para los talleres de Planeación de la educación superior. México núm 24
- Maltar "Desempeño Exportador y Competitividad Internacional algunos ejercicios para México" Comercio Exterior México vol 46, núm 3
- Manufactura, México: año 9 numero 85, julio 2002
- Nacional Financiera El Mercado de Valores, México, D F año L, núm 12, diciembre, 1999.
- Nacional Financiera El Mercado de Valores, México, D F año LX, núm 6, junio 2000
- Nacional Financiera El Mercado de Valores, México, D F año LX, núm 7, julio 2000
- Nacional Financiera El Mercado de Valores, México, D F año LXII núm 2, febrero 2002
- Nacional Financiera El Mercado de Valores, México, D F año LXII núm 12, diciembre 2002

- La Jornada de Oriente, Desconocen empresarios los textos finales del Acuerdo Comercial con la Unión Europea, Publicación para Puebla y Tlaxcala. Periódico. 25 de enero de 2000. Primera Plana.
- La Jornada de Oriente, Erasto Ita Abed tomó posesión como nuevo Presidente de la Cámara Textil, Publicación para Puebla y Tlaxcala. Periódico. 28 de marzo de 2000. Primera Plana.
- Revista de la Confección y el vestido, Mexcostura, México, año 3, núm. 14, agosto-octubre 1999.
- Revista de la Confección y el vestido, Mexcostura, México, año 4, núm. 16, enero-marzo 2000

### “Otras Fuentes”

- <http://www.economia.gob.mx>
- <http://www.eurocentromexico.org>
- <http://www.euratex.com>
- <http://www.europa.eu.int>
- <http://www.gestiopolis.com>
- <http://www.google.com.mx>
- <http://www.idt-ue.com/pindus.htm>
- <http://www.inegi.gob.mx>
- <http://www.tribu.info.ws>
- <http://www.banxico.org.mx>

## "Siglas y Acrónimos".

<b>ACP</b>	África, Caribe y Pacífico
<b>AELC</b>	Asociación Europea de Libre Comercio
<b>AITEAR</b>	Advanced IT Infrastructure for Accurate Response in the Extended Enterprise
<b>ALC</b>	Asociación de Libre Comercio
<b>ALTEX</b>	Empresas Altamente Exportadoras
<b>AMF</b>	Acuerdo Multifibras
<b>ATV</b>	Acuerdo sobre Textiles y Vestidos
<b>BANCOMEXT</b>	Banco Nacional de Comercio Exterior
<b>BANXICO</b>	Banco Nacional de México
<b>BCE</b>	Banco Central Europeo
<b>CANAINTEX</b>	Cámara Nacional de la Industria Textil
<b>CCL</b>	Contratos Colectivos de Trabajo
<b>CECA</b>	Comunidad Europea de Carbón y del Acero
<b>CEE</b>	Comunidad Económica Europea
<b>CEN</b>	Comité Europeo de Normalización
<b>GENELEC</b>	European Committee for electrotechnical Standardization
<b>CFE</b>	Comisión Federal de Electricidad
<b>CL</b>	Contratos Ley
<b>CODE</b>	Consumer Driven Re-Engineering of the Distribution Network in the Apparel Industry
<b>COMPEX</b>	Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones
<b>CONCAMIN</b>	Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos
<b>COREPER</b>	Comité de Representantes Permanentes
<b>CRAFT</b>	Cooperation, Research and action for Technology
<b>CROC</b>	Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos

<b>CROM</b>	Confederación regional Obrera Mexicana
<b>CTM</b>	Confederación de Trabajadores de México
<b>DF</b>	Distrito Federal
<b>DRAWBACK</b>	Programa de Devolución de Impuestos de Importación a la Exportación
<b>ECEX</b>	Empresas de Comercio Exterior
<b>EEE</b>	Espacio Económico Europeo
<b>EM</b>	Estados Miembros
<b>EMAS</b>	Esquema de Auditoría de Control de Medio Ambiente
<b>EMS'S</b>	Sistemas de Dirección Medioambientales
<b>ETSI</b>	European Telecommunications Standards Institute
<b>EUR1</b>	Certificado de Circulación de las Mercancías
<b>EURATEX</b>	European Apparel and Textile Organization
<b>EURATOM</b>	Comunidad Europea de la Energía Atómica
<b>FEMEX</b>	Ferias Mexicanas de Exportación
<b>GATT</b>	Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio
<b>HOS</b>	Modelo de Heckscher y Ohlin
<b>IED</b>	Inversión Extranjera Directa
<b>IMT</b>	Industrial and Material Technologies
<b>INEGI</b>	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
<b>IPPC</b>	Integrated Pollution Prevention and Control
<b>L/C</b>	Carta de Crédito
<b>LFT</b>	Ley Federal del Trabajo
<b>MD</b>	Miles de dólares
<b>MODITEC</b>	Programa de Integración Industrial en el Centro de Diseño, Moda y Tecnología Aplicada al Sector Textil
<b>MSF</b>	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
<b>NAFIN</b>	Nacional Financiera

<b>NMX</b>	Normas Mexicanas
<b>NOM</b>	Norma Oficial Mexicana
<b>OCDE</b>	Organización de Cooperación y Desarrollo Económico
<b>OMC</b>	Organización Mundial de Comercio
<b>PE</b>	Parlamento Europeo
<b>PECO</b>	Pensamiento Ecológico
<b>PEMEX</b>	Petróleos Mexicanos
<b>PIB</b>	Producto Interno Bruto
<b>PITEX</b>	Programa de Importación Temporal para la Exportación
<b>PNUD</b>	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
<b>PROMIN</b>	Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial
<b>PRONEX</b>	Programa de Proveedores Nacionales de Exportación
<b>PROSEC</b>	Programa de Promoción Sectorial
<b>PYMES</b>	Pequeñas y Medianas Empresas
<b>QMS'S</b>	Sistemas de Dirección de Calidad
<b>RETEX</b>	Régions Dépendantes du Textile
<b>SE</b>	Secretaría de Economía
<b>SECOFI</b>	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
<b>SGP</b>	Sistema Generalizado de Preferencias
<b>SMT</b>	Standards Measurements and Testing
<b>TLCAN</b>	Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, Estados Unidos de América y Canadá
<b>TLCUEM</b>	Tratado Comercial de Libre Comercio con la Comunidad Europea
<b>TS</b>	Especificación Técnica
<b>TVCR</b>	Teoría de Libre Comercio
<b>UE</b>	Unión Europea