

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**LA MAQUILIZACIÓN COMO IMPACTO DE LA
APERTURA COMERCIAL A PARTIR DE LA ENTRADA EN VIGOR
DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE
(1994-2002)**

t e s i s

que para obtener el título de
Licenciada en Relaciones
Internacionales
presenta:

Lilia Citlali Sánchez Pérez

Asesora :

Dra. Irma Manrique Campos



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

ÍNDICE

Introducción	1
--------------------	---

Capítulo 1

La Aplicabilidad de la Teoría Económica del Desarrollo en la Política Industrial de México	7
---	----------

1.1. Bases ideológicas de la política económica neoliberal y su impacto en el desarrollo económico de México	7
1.1.1. Resurgimiento del neoliberalismo en el mundo	9
1.1.2. El neoliberalismo en México.....	11
1.2. Política económica.....	13
1.2.1. Política industrial.....	16
1.2.2. Política industrial en México	17
1.2.2.1. Cambios en la composición del producto manufacturero.....	18
1.2.2.2. Inversión productiva.....	20
1.2.3. Política industrial alternativa para México	22
1.2.4. Políticas de apoyo a micro, pequeña y mediana empresa (MPyMEs)...	23
1.3. Impacto del modelo de económico en la distribución del ingreso.....	24
1.3.1. Política salarial	25
1.3.2. Concentración de las ganancias entre las empresas.....	26

Capítulo 2

La Industria Maquiladora de Exportación y su Marco Jurídico	32
--	-----------

2.1. La industria maquiladora antes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	33
2.2. Régimen jurídico actual de la industria maquiladora de exportación	38
2.2.1. El Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación	38

2.2.2. Ley Aduanera y su reglamento	43
2.2.3. Régimen tributario de la industria maquiladora	43
2.2.3.1. Evolución del régimen tributario de la maquiladora.....	44
2.2.3.2. Métodos de transferencia de precios, aplicables a los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero	44
2.2.3.3. Acuerdo Bilateral México- Estados Unidos para las Maquilas.	47
2.2.3.4. Precios de transferencia de mercado	48
2.2.3.5. Métodos de precios de transferencia y partes relacionadas (formato 55)	49
2.2.3.6. Establecimiento permanente	50
2.2.3.6.1. Figura del establecimiento permanente en México.	51
2.3. Las maquiladoras y la inversión extranjera	53
2.4. La evolución de la estructura de producción de las empresas transnacionales .	55
2.4.1. Participación en las exportaciones e importaciones	58
2.4.2. Participación en la generación y calidad de empleos	60
Anexos al capítulo	64

Capítulo 3

La Micro, Pequeña y Mediana Empresa Mexicana	74
3.1. Las MPyMEs manufactureras	75
3.2. Antecedentes y firma del TLCAN	77
3.2.1. Participación del sector empresarial en las negociaciones del TLCAN....	81
3.2.2. Consideraciones para la pequeña y mediana empresa en el TLCAN	82
3.3 Situación actual de la micro, pequeña y mediana empresa	83
3.3.1. Los desequilibrios entre el sector interno y externo de la economía	84
3.3.2. Cambios en la producción manufacturera transnacional	85
3.3.3. Desvinculación entre las grandes empresas industriales y la industria maquiladora de exportación y las MPyMEs	87
3.3.3.1. Cadenas productivas	87

3.3.4. Falta de innovación de procesos y desarrollo científico-tecnológico .	89
3.4. Efecto de las MPyMEs en la economía nacional	92
3.4.1. Acciones gubernamentales	93
3.5. Caso de la industria textil	94
3.5.1. Comercio exterior y textiles	95
3.5.1.1. El Acuerdo sobre Textiles y el Vestido	97
3.5.1.2. Situación de la industria textil mexicana frente al TLCAN....	99
3.5.1.2.1. Cambio tecnológico	104
3.5.1.2.2. Acuerdos de coinversión	105
Anexos al capítulo	111
Conclusiones	128
Fuentes de información.....	132

La maquilización como impacto de la apertura comercial a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1994-2002)

Introducción

A diferencia de lo planteado por la teoría tradicional, el comercio internacional no es un intercambio comercial entre iguales ni de suma cero, donde todos por medio de las fuerzas del mercado, resultan ganadores. Tampoco se trata de un asunto en el que dos o más naciones en estado de igualdad intercambian bienes y servicios con base en sus ventajas comparativas o su dotación de factores productivos, sino de una relación entre estados y agentes económicos desiguales.

En el caso específico del Tratado de Comercio de América del Norte (TLCAN), las relaciones comerciales entre los tres países miembros son asimétricas, no sólo, por las enormes desigualdades entre éstos, sino también, por las estructuras oligopólicas de los mercados que dificultan el flujo de mercancías y de personas, aunque, no de inversiones. Situación que afecta en mayor medida a México debido a las debilidades estructurales de su economía. Por tanto, podemos decir que el comercio exterior de México se encuentra supeditado a varios factores no sólo endógenos, sino exógenos que predisponen las condiciones de su intercambio comercial, los cuales dificultan la participación en el mercado de las empresas nacionales, muchas de las cuales al no haber podido competir exitosamente en numerosas ramas productivas con las empresas extranjeras han desaparecido o están en proceso de desaparecer. El resultado ha sido un aumento sistemático del contenido importado en la producción y en la exportación a tal punto que puede decirse que estamos en presencia de un proceso de maquilización y de desindustrialización, pues se han desarticulado los procesos productivos entre los sectores primario, secundario y terciario y; entre una misma cadena productiva. En consecuencia, han desaparecido miles de micro, pequeñas y medianas empresas (MPyMEs) y, con ellas una importante fuente de empleos, además, de que se ha deteriorado el valor real de los salarios y por lo tanto el bienestar social en el país.

Dicho proceso que responde a la lógica de la ideología neoliberal adoptada por el gobierno desde 1982, no ha podido resolver los desequilibrios económicos agudizados por la crisis estructural del proyecto de industrialización por sustitución de importaciones iniciada en 1971, por “la caída del clásico financiamiento externo, por la fuerte contracción económica y las altas tasas de desempleo”¹ que pusieron en duda los paradigmas del modelo de desarrollo hacia adentro y; que implicaron un cambio de orientación de la economía mexicana, cuyo resultado para el país es una mayor vulnerabilidad económica a los embates del exterior, y que sumado al fenómeno de la interdependencia ha redundado en una débil posición negociadora ante el exterior, particularmente, reflejada en la negociación y firma del TLCAN, el cual se caracteriza por el hecho de que es un tratado asimétrico, donde es un país, Estados Unidos, el que concentra las mayores ventajas de la creación del comercio en América del Norte, además, de que éste posee mayor poder negociador con respecto a sus otros dos socios comerciales, gracias a su posición como potencia mundial que le permiten marcar las pautas en la integración económica, pues en realidad es ese país, el que efectivamente, integra a sus dos socios comerciales bajo un modelo diseñado de acuerdo a sus necesidades. En suma un tratado que no contiene los elementos que requiere México para superar el subdesarrollo.

El impacto negativo de la apertura comercial a partir del TLCAN en la industria nacional me ha motivado a hacer un trabajo de investigación que identifique la problemática del modelo de integración de América del Norte, así como a bosquejar algunas posibles soluciones, mediante un análisis del régimen de la industria maquiladora establecida en el “Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación”; la “Ley Aduanera” y su reglamento; el Régimen Tributario de la Maquiladora; la “Ley de Inversión Extranjera”, creada en 1993, previa a la firma del tratado, donde se desregula casi totalmente la cantidad y forma de la inversión extranjera; y los artículos del tratado relativos a la manufactura y venta en el mercado mexicano de las empresas estadounidenses y, su impacto en el eslabonamiento productivo nacional, así como su participación en la creación de empleos y en el nivel de salarios.

Aunque, si bien se ha dado un incremento de comercio exterior y de inversión extranjera proveniente de la industria maquiladora, esto no ha implicado un aumento en el nivel y calidad de empleos, así como tampoco un cambio tecnológico que eficiente los procesos productivos de la industria nacional, que demanda el país para lograr un desarrollo económico.

El análisis se fundamentará en algunas corrientes de la teoría del desarrollo económico, ya que, ésta brinda la posibilidad de acercarse a la situación de los países en desarrollo y permite analizar el impacto de la integración económica de América del Norte en el desarrollo de México, también, en algún momento se fundamentará en la teoría desplegada por Donald C. Mead, F. Andic, S. Andic y Dosser; Cooper y Massell; así como en la revisión teórica del tema que ha realizado Alfredo Guerra-Borges, pues son ellos los que se enfocan en mayor medida al análisis del costo-beneficio producido por la instalación de industrias tanto nacionales como provenientes de países miembros de la zona de libre comercio.

Por otra parte, es importante explorar las posibilidades de cooperación industrial y cooperación interestatal que posibiliten la modernización de la planta productiva nacional de manera que eleve su grado de eficiencia, productividad y competitividad.

Con base en lo anterior resalta el hecho de que el país requiere una reforma en la política económica que contemple: el diseño de una política industrial nacional articulada, que favorezca la acumulación y la modernización de todas las industrias nacionales en un contexto de incremento de competitividad frente al proceso de globalización de la economía como base para el mejoramiento de los términos de intercambio del país, la cual debe ir acompañada de la creación de programas que propicien “la redistribución del ingreso, el consumo y la riqueza para elevar la satisfacción de las necesidades básicas de la población.”² Así, también, se debe llevar a cabo una revisión y renegociación del TLCAN que considere los distintos grados de desarrollo de cada país y realice sobre ese reconocimiento una distribución de los beneficios mediante la intervención estatal, ya que no debe esperarse que la unión aduanera lo haga por sí misma. Por tanto, se requiere

controlar la distribución de los beneficios de la creación de un mercado común, especialmente cuando se trata de tres países con condiciones económicas tan asimétricas como lo son los miembros del TLCAN.

Por eso, se requiere que las industrias provenientes de los otros países miembros (Canadá y EUA) participen en la transferencia tecnológica hacia las industrias mexicanas, así como en la creación de mecanismos que canalicen recursos a las regiones más atrasadas, para que se distribuyan los beneficios de la desgravación arancelaria, pues como expresa Andic y Dosser, “la creación de comercio y la desviación de comercio son términos engañosos en el contexto de los países menos desarrollados, ya que se han derivado de la teoría convencional del costo comparativo. [Por tal motivo para que una unión aduanera pueda ayudar a un país a desarrollarse debe elevar al máximo la creación de desarrollo...], y no la creación de comercio, [para que de esta manera, lo que se reduzca al mínimo sea] la desviación de desarrollo, que significa desviar la capacidad potencial de desarrollo hacia un país ya desarrollado”³

Ante esta problemática mi hipótesis central pretende demostrar que la apertura comercial acelerada, por el TLCAN ha dado como resultado un desplazamiento de las empresas nacionales, particularmente, de las micro, pequeñas y medianas empresas (MPyMEs) mexicanas, muchas de las cuales al no poder competir exitosamente en numerosas ramas productivas, han debido ceder su lugar a las empresas extranjeras, que ha dado como resultado un aumento sistemático del contenido importado en la producción y en la exportación; a tal punto que puede decirse que estamos en presencia de un proceso de maquilización y de desindustrialización de graves repercusiones en el bienestar social. Puesto que el grueso de la producción manufacturera en el país proviene de la industria maquiladora de exportación, la cual realiza procesos simples de ensamblaje y subensamblaje en la cadena de producción manufacturera transnacional que no genera derrama económica suficiente para el país, ni contribuye a la adquisición de nuevos conocimientos científico- tecnológicos útiles para la producción manufacturera nacional.

El desplazamiento de las MPyMEs ha ocasionado el deseslabonamiento de las cadenas productivas nacionales, dañando a múltiples ramas productivas como la textil y del vestido, cancelando muchas e importantes fuentes de empleo y debilitando el mercado doméstico.

Por lo anterior los objetivos del trabajo son:

- 1) Analizar las bases teóricas de la política industrial actual y su impacto en el desarrollo económico de México;
- 2) Estudiar los antecedentes y la evolución de la industria maquiladora en México a partir de TLCAN para establecer las dimensiones que ha tomado el proceso de maquilización:
- 3) Considerando la importancia de la producción industrial nacional para el bienestar social me propongo analizar los efectos de la integración económica en América del Norte en el sector industrial mexicano, a través de la experiencia de las micro pequeñas y medianas empresas mexicanas, aterrizándolo en el caso de la industria textil y del vestido; y
- 4) Proponer alternativas que reviertan el proceso de maquilización y desindustrialización.

Notas al capítulo

¹ Irma Manrique Campos. “Reforma de Estado y Modernización Integral: ¿Bases para un Nuevo Modelo de Desarrollo?”, en *Integración y Globalización ¿Antecedentes de Un Modelo de Desarrollo? Alicia Girón (coord.)*, Ed. UNAM-IEE, México, 1992, p.96

² Víctor M. Soria. *Crecimiento Económico, Crisis estructural y Evolución de un Enfoque Regulatorio de largo plazo*, Ed. UAM-Plaza y Valdés, México, 1997, p. 232.

³ F. Andic, S. Andic y Dosser, “Una contribución a la Teoría de la Integración Económica”, en *Integración Económica*, Sthephan Andic y Teitel Suphan (comp.), Ed. Fondo de Cultura Económica, Serie Lecturas del Trimestre Económico, No 19, México, 1997, p. 409

Capítulo 1

La Aplicabilidad de la Teoría Económica del Desarrollo en la Política Industrial de México

En el presente capítulo se aborda la aplicabilidad de la teoría económica del desarrollo en la política industrial de México, en el actual contexto actual de la economía mundial, la cual está marcada por importantes transformaciones, desencadenadas por los procesos de globalización y regionalización y, por los grandes desequilibrios económicos entre los países del centro y los países de la periferia. Desequilibrios agudizados por la adopción de la ideología neoliberal y las teorías neoclásicas en el mundo. También, se analizan los cambios en la producción manufacturera a nivel mundial, las bases ideológicas de la política económica neoliberal y su impacto en el desarrollo económico del país.

Asimismo, se propone una política industrial alternativa fundamentada en la teoría económica del desarrollo, que ponga énfasis en la creación de una estrategia industrial como un factor elemental para impulsar el desarrollo económico del país. Además, se destaca la importancia de brindar especial atención a las micro, pequeñas y medianas empresas, por ser éstas una fuente importante en la generación de empleos y portadoras del potencial tecnológico, que requiere el país para superar el subdesarrollo. Por último, se aborda el impacto de la política industrial neoliberal en la concentración del ingreso en México.

1.1 . Bases ideológicas de la política económica neoliberal y su impacto en el desarrollo económico de México

En este apartado se hace un recuento de los factores que contribuyeron para que el neoliberalismo se alzara como la ideología dominante en el mundo, profundizando en el caso de México.

La estrategia de desarrollo económico puesta en marcha en 1930, con la consolidación de la Revolución, buscaba alcanzar la industrialización y modernización de México, a través del proyecto industrializador nacional. Este proyecto tenía como característica principal la confluencia del manejo de diferentes instrumentos hacia la consecución de un objetivo central: el crecimiento económico. Bajo el proyecto sustitutivo, el Estado fungía como el principal actor

de la economía nacional, “en un contexto internacional estable, caracterizado por un alto crecimiento del comercio internacional, baja inflación y escasa movilidad de capitales, que permitían un amplio margen de maniobra en cuanto a políticas macro y otros instrumentos (controles cuantitativos, políticas regionales, subsidios, política comercial, etc.)”¹

Sin embargo, a lo largo de la década de los años setenta las condiciones tanto internas como externas de la economía se modificaron. En lo interno, el modelo de industrialización por sustitución de importaciones se agotó, pues no se transitó a tiempo hacia un modelo mixto, dirigido a continuar la sustitución de importaciones y, simultáneamente, impulsar las exportaciones², lo cual implicó una rigidez del sector externo que generó desequilibrios, tales como: un gran y prolongado déficit en la balanza comercial y el decrecimiento del sector agropecuario, base del financiamiento industrial.³

Bajo estas circunstancias, se recurre cada vez más a contratar deuda externa para invertir en un sector industrial que requería de un fuerte contenido de importaciones, sobre todo, de bienes de capital y refacciones para mantenerse funcionando y, que por tanto, resultaba altamente dependiente del exterior. Por eso, cuando la crisis estructural del sistema económico capitalista se agudiza, dando como resultado el fenómeno de “estanflación”; que es un proceso de inflación en la recesión nunca antes experimentado -que aumenta las tasas internacionales de interés real-, la debilidad del sector industrial mexicano es puesta en evidencia. A esta problemática se suma la caída de los precios de los productos primarios como el petróleo, principal fuente de ingresos para México, que ocasiona graves problemas financieros debido a las proporciones que tomó el problema de la deuda y a la falta de financiamiento para el mantenimiento y crecimiento de la planta productiva.

Por otra parte, el desplome del sistema de Bretton Woods que tuvo como resultado un cambio en las reglas internacionales de comercio y de finanzas, basadas en tipos de cambio fijos, administrados por los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), produjeron un impacto negativo para los países que como México son vulnerables a las fluctuaciones del mercado mundial. Asimismo, “[...] la falta de personas experimentadas ante la

creciente carga de la administración económica,”⁴ amplificó los efectos negativos de la caída del sistema monetario.

Todos estos factores conjugados, contribuyeron para que en la década de los años ochenta México, a igual que muchos países no industrializados, se encontraran incapacitados para pagar el servicio de su deuda, viéndose “obligados a recurrir a préstamos de crisis, en condiciones sumamente desfavorables.”⁵ De esta manera, y con el anuncio de México en 1982, de una moratoria en los pagos de su deuda, las presiones de la deuda de los países en desarrollo se convierten en una crisis financiera internacional, que tiene entre sus más graves repercusiones para “el tercer mundo”: un cambio en las políticas estatales que favorecen el pago del servicio de la deuda en detrimento de las políticas económicas y sociales dirigidas a continuar con la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) y a combatir los efectos de la concentración del ingreso, con lo cual se da inicio a una etapa de deterioro económico en dichos países, que tendrá múltiples efectos sociales y políticos.

Como solución para la crisis el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado adopta una estrategia neoliberal, concretada en los Programas de Ajuste Estructural impuestos por el Fondo Monetario Internacional (FMI), que favorecen el pago de la deuda y exigen un superávit de la cuenta corriente mediante la reducción de las importaciones y la expansión de las exportaciones. De esta manera se lleva a cabo un nuevo modelo económico derivado del neoliberalismo y de las teorías neoclásicas, que implicó cambios estructurales, cuyo fin era lograr la reinserción de México en el nuevo orden internacional, es decir, un “nuevo orden neoliberal” definido como un nuevo orden económico y político promovido por los países de la OCDE, particularmente, por EUA, basado en una estructura trípolar que ha llevado a la marginación del “tercer mundo” y a la desaparición del segundo y, no sólo, no ha resuelto los problemas claves del mundo: la pobreza y la inequidad⁶ como prometió, sino que los ha agravado, ya que, por principio es un orden que tiende a favorecer la concentración del ingreso entre los países del centro y los países de la periferia.

1.1.1 Resurgimiento del neoliberalismo en el mundo

El resurgimiento del neoliberalismo como ideología dominante en el mundo, se debe a cinco factores principales: primero, la crisis del Estado de bienestar y del keynesianismo⁷ en los países desarrollados que dio pie a la emergencia del conservadurismo, en países con un gran peso en la política internacional, como Estados Unidos y el Reino Unido, con el gobierno de Donald Reagan y de Margaret Thatcher respectivamente, los cuales influyeron determinadamente para que se propagara el neoliberalismo, a través de las organizaciones internacionales financieras y comerciales, principalmente, como única solución para salir de la crisis estructural del sistema capitalista y la propia de cada país. Segundo, la crisis de la deuda y la nueva vulnerabilidad de los países del “tercer mundo”, que los obligó a someterse a los Programas de Ajuste Estructural. Tercero, “el fracaso de las estrategias de desarrollo y de una suerte de socialismo de Tercer Mundo en: Tanzania, Mozambique, Kampuchea, Chile, Nicaragua, etc”.⁸ Cuarto, “el éxito de los Países de Reciente Industrialización (NIC, por sus siglas en Inglés) en el sureste asiático”⁹. Quinto, el colapso del “socialismo realmente existente” en Europa del Este y la aceptación del mensaje neoliberal (¿por cuánto tiempo?).¹⁰

Así, el neoliberalismo es propagado por organismos internacionales de índole financiera como: el FMI y Banco Mundial (BM), los cuales adquieren un gran poder sobre los países del “tercer mundo”, debido a la escasez de capitales, obligándolos a abrir sus economías como una condición previa para recibir cualquier tipo de financiamiento del exterior. En el ámbito comercial, en el seno del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), se impulsó de manera multilateral la disminución de las restricciones de los flujos de mercancías y, gradualmente, a las inversiones entre los países, a quienes se les instó abandonar el proteccionismo y modificar la participación del Estado en la economía nacional.¹¹ De esta manera, la estructura económica externa que clama por el libre comercio entra en contradicción con el modelo keynesiano, aplicado al interior de los países; el cual promueve la planeación e intervención directa del Estado en la economía nacional.

La educación de corte occidental inculcada a los gobernantes y los intereses que vinculan a las élites de los países en desarrollo con el gran capital internacional son otros de los factores que llevaron a que el neoliberalismo fuera adoptado por el gobierno en diversas latitudes.

1.1.2 El Neoliberalismo en México

En México la reinserción a la economía internacional, iniciada por una nueva élite gobernante, a partir del sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado 1982-1988, implicó una serie de cambios económicos estructurales que revirtieron el proceso de industrialización posrevolucionario, sometiéndolo a la lógica de la producción del gran capital y del mercado transnacional, en detrimento del tejido industrial nacional, el mercado interno, y del bienestar económico de la mayoría. La reinserción requirió de una contrarreforma constitucional, que permitió que el Estado abandonara sus responsabilidades históricas, como rector de la economía nacional, es decir, su participación central en la construcción del desarrollo nacional, para favorecer el liderazgo económico de las grandes empresas privadas, que ha ocasionado: la dependencia estructural, especialmente hacia Estados Unidos; la perpetuación del subdesarrollo; y la profundización de la polarización social, consecuencia directa de la concentración del ingreso y la desigualdad que prevalece en el sistema capitalista.¹²

El neoliberalismo se insertó a raíz del cambio de perfil de los gobernantes, quienes llevaron adelante este modelo, apoyados por una pequeña élite vinculada con los intereses del capital transnacional, luego que “[...] la recomposición del capital que acompaña al neoliberalismo conformó una nueva fracción oligárquica financiera, con centro en los bolsistas expertos en la especulación financiera [...] privilegiados en el proceso privatizador.”¹³

Los cambios sustanciales, aunque iniciaron con el gobierno de Miguel de la Madrid se van gestando en el sexenio de José López Portillo, cuando los jefes del Poder Ejecutivo priistas, empezaron a provenir del área financiera del gobierno, por lo que no tuvieron previamente ningún puesto de elección, con lo cual se da comienzo a una nueva etapa en la que los más altos puestos del gobierno fueron ocupados por personas formadas en universidades públicas y especializadas en universidades estadounidenses, sin militancia en los organismos populares o partidos tradicionales, consumándose así, lo que pronosticó el ex secretario de Estado de Estados Unidos de América (EUA), Richard Lansing, en 1924, quien dijo:

“[...] México es un país extraordinariamente fácil de dominar porque basta con controlar a un hombre: el presidente. Tenemos que abandonar la idea de poner en la presidencia mexicana a un ciudadano norteamericano, ya que, eso llevaría otra vez a la guerra. La solución necesita de más tiempo; debemos abrirle a los jóvenes mexicanos ambiciosos las puertas de nuestras universidades y hacer el esfuerzo de educarlos en el modo de vida norteamericano, en nuestros valores y en el respeto al liderazgo de Estados Unidos: México necesitaría de administradores competentes. Con el tiempo, esos jóvenes llegarán a ocupar cargos importantes y eventualmente se adueñarían de la presidencia. Sin necesidad de que Estados Unidos gaste un centavo o dispare un tiro, harán lo que queramos. Y lo harán mejor y más radicalmente que nosotros. “ Citado por Josefina Morales, *México y Cuba...* op. cit. p. 99

Para 1994, durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari (segundo gobernante tecnócrata), México profundiza y consolida su reinserción en la economía internacional, con la firma y entrada en vigor del TLCAN, que lo compromete a abrir su economía a los flujos comerciales provenientes de sus dos socios comerciales, en detrimento de la mayor parte de las empresas mexicanas, especialmente, de las micro, pequeñas y medianas empresas (MPyMEs), pues muchas de ellas, al no poder competir exitosamente con las empresas extranjeras, no sólo se han visto imposibilitadas para acceder a los mercados externos, sino también, han sido desplazadas de un mercado interno cada vez más debilitado por las políticas económicas neoliberales implantadas. Estas políticas han beneficiado, particularmente, a las grandes empresas transnacionales estadounidenses, ya que, la mayor parte del intercambio comercial de México con el exterior es un comercio intra firma, tanto así que a la fecha, el 45% de las exportaciones son maquila, y sólo 2.97% de esos productos tienen insumos comprados en México, mientras que incluyéndose la mano de obra, el contenido nacional se elevaría solamente en un 18 %, ¹⁴ situación que habla de un acelerado proceso de desindustrialización y de maquilización que día con día debilita a muchas empresas mexicanas y en general a todo el país.

Por consiguiente, aunque, desde la entrada en vigor del TLCAN en 1994 al 2002, las exportaciones han crecido en un 300 por ciento, éstas no han tenido un efecto multiplicador en la economía de México, suficiente para impulsar un crecimiento económico sostenido. Primero, porque las reglas del acuerdo no favorecen la proveeduría nacional de insumos ¹⁵ y segundo porque las imperfecciones estructurales de la economía mexicana impiden que se beneficie de la creación de comercio en América del Norte.

El caso es que, casi inmediatamente, se dejaron de lado las políticas de apoyo a los sectores más vulnerables de la planta productiva nacional, con lo cual se dio paso a su gradual desmantelación ante la reorientación de la producción nacional hacia el mercado externo. Inaugurándose así, una nueva etapa en la vida económica del país, en la que se encuentra subordinado a los intereses del capital trasnacional.

1.2 Política económica

La política económica es el conjunto de medidas adoptadas por el gobierno nacional en el ámbito de la economía con el propósito de establecer un marco de referencia y orientación para los negocios. La aplicación de la política está directamente relacionada con la ideología dominante en la clase gobernante y por eso, aunque contiene un aspecto técnico, su aplicación depende de las relaciones de poder entre los diferentes estratos sociales¹⁶.

Durante el predominio del “Estado social”,¹⁷ producto de las luchas sociales y políticas del siglo XIX y XX, las relaciones de poder entre las clases sociales mantuvieron cierto equilibrio que se veía reflejado en la distribución del ingreso, ejemplo de lo cual es la ampliación de la clase media mexicana. Pero más tarde, con la crisis económica de principios de la década de los setentas, entra en crisis la forma del Estado social y con él los pactos sociales establecidos en el periodo de la segunda posguerra mundial y, aunque, “en un primer momento los síntomas se le atribuyeron a una crisis coyuntural, ocasionada por el aumento de los precios internacionales del petróleo y al desorden monetario internacional, que implicó el rompimiento de los acuerdos de Bretton Woods, ligados a la intensificación de las políticas keynesianas, entre las que destaca el aumento del gasto público para lograr la recuperación económica.”¹⁸ Ya para mediados de los años setenta, al no haber podido ser resuelta la crisis mediante déficits fiscales, se estructura una explicación alternativa basada en las teorías neoclásicas, recientemente resurgidas que adjudicaban la crisis a los déficits fiscales y a los altos costos salariales en los países desarrollados, según esta lógica “[...]la solución era la retirada del Estado de la inversión productiva y de los beneficios sociales, así como una política salarial baja.”¹⁹

Una década más tarde las teorías neoclásicas plantean una explicación alternativa a la problemática, centrada en la crisis de productividad y calidad dentro de un contexto internacional de mercados fluctuantes y abiertos. De esta manera, se inicia una reestructuración económica, donde la figura del “Estado social” es desplazada por el libre mercado como un ente mejor capacitado para asignar recursos a las unidades productivas más eficientes. Sin embargo, este argumento respecto a la superioridad del libre mercado sobre la supervisión Estatal no tiene ningún sustento en la experiencia empírica, pues la fuerza de este argumento radica en cinco proposiciones, de las cuales depende la competencia perfecta en los mercados, y son las siguientes:

- 1) Un mercado atomizado tanto del lado de la oferta como de la demanda; es decir, que no se tiene influencia suficiente sobre los niveles de la producción y de los precios de las mercancías de que se trate.
- 2) Mercancías tipificadas; es decir, homogéneas y que por lo tanto al comprador le sea indiferente adquirirlas de cualquier firma.
- 3) No haber restricciones para que compradores y vendedores entren o salgan del mercado, ni tampoco para contratar los factores de producción.
- 4) Transparencia perfecta del mercado, o lo que es lo mismo un cabal conocimiento de la situación actual y futura del mercado.
- 5) Movilidad de los factores de producción.

Al cumplirse estas cinco condiciones previas se tendría la completa certeza que tanto la oferta como la demanda se ajustan rápidamente a los cambios del mercado. Sin embargo, en la práctica, prevalecen condiciones monopolísticas y oligopolísticas que hacen que los mercados tengan una estructura imperfecta y que el precio de las mercancías no traduzca la combinación óptima de recursos.²⁰

Por otra parte, existen diferentes factores en la economía global que pueden alterar o eliminar las ventajas que proporcionan las economías de escala, con lo cual podemos concluir que las teorías neoclásicas, creadas con base en las condiciones de los países desarrollados, no explican la estructura de poder subyacente a la lógica de los mercados globalizados y mucho menos ofrecen soluciones para mejorar los términos de intercambio de los países en desarrollo. Los cuales se enfrentan a una serie de obstáculos que muchas veces no les permiten aprovechar los beneficios de la creación de comercio, y que están relacionadas directamente con su estructura macroeconómica²¹, así como, con las características predominantes en el mercado internacional, cuya estructura es siempre imperfecta.

Además, es necesario tener mucho cuidado al emitir un juicio sobre los beneficios que tendrá una unión arancelaria en el bienestar de la población sobretodo de un país periférico, pues en términos generales y abstractos no se puede medir el impacto que tendrá la unión arancelaria en el bienestar de la población, ya que, todo dependerá de la forma que ésta, asuma en la práctica; lo cual depende en mucho del poder de negociación de cada país y de la pertinencia de las políticas que se apliquen para poner en marcha la unión aduanera. Por eso, se recomienda analizar las condiciones de cada sector productivo y emprender una liberalización gradual que permita ir midiendo su impacto, pues como el principio del “subóptimo” nos muestra no se puede predecir el resultado de la liberalización y desregulación parciales para saber si acerca a una economía a la optimidad de Pareto porque, en la práctica, toda liberalización es parcial, e incluso si se “[...] acepta que la competencia perfecta genera optimidad, [ésta] debe partir de la posición agnóstica de que las reformas pueden o no aumentar la eficiencia de la asignación de recursos”²², por tanto, no puede sostenerse que la liberalización y desregulación van a elevar la eficiencia. Más aún, hay que considerar los efectos negativos que puedan tener en la vida económica de un país para contrarrestarlas con políticas económicas tendientes a evitar desequilibrios o, por lo menos, disminuir sus efectos.

En el caso específico de la producción manufacturera, el agnosticismo *a priori* de las teorías neoclásicas interpretaría la pérdida de crecimiento de la producción manufacturera como un acontecimiento positivo, pues indicaría que el país en cuestión no tiene ventajas comparativas en las manufacturas “[...] y, por lo tanto estaría bien servido por una desregulación que redujera

el uso de recursos en ese sector”.²³ No obstante, la producción manufacturera es un bien común que lleva al bienestar social, puesto que las exportaciones manufactureras mejoran los términos de intercambio debido a las estructuras de los mercados que favorecen los precios de los bienes manufacturados, y por eso deben ser favorecidas con políticas que coadyuven a aumentar su capacidad.

Y tal como lo sostiene Harry Johnson,²⁴ al preguntarse por qué si las políticas comerciales proteccionistas implantadas por el gobierno eran irracionales, según la teoría neoclásica, éstas seguían siendo utilizadas por los gobiernos, a lo cual se contesta que existe una preferencia por la producción industrial en los países, e incluso el electorado estaría de acuerdo con que el gobierno destinara recursos públicos a través de estímulos directos o indirectos, con el objetivo de aumentar la producción y el empleo industrial, pues la producción industrial es un bien de consumo colectivo que llevará al país al desarrollo económico. Con estas bases, Johnson desarrolló una teoría del proteccionismo y de la negociación arancelaria que utilizó para discutir la teoría de las uniones aduaneras con propósitos de proteccionismo, y no en dirección al libre comercio.

1.2.1 Política industrial

Sin embargo, los cambios acaecidos en el sistema económico internacional en su fase de globalización han llevado a una reestructuración de la producción de manufacturera transnacional que se contrapone a la política industrial del proyecto sustitutivo. Estos cambios inciden en la política industrial de todos los países, dada la importancia que ha adquirido el comercio exterior en todo el mundo, obligando a éstos a modificar su política industrial. Por eso, mientras en la década de los años sesenta y setenta la política industrial se encauzaba a la utilización de normas y barreras comerciales discriminatorias para proteger a sus empresas de la competencia exterior, en la actualidad las condiciones del comercio internacional prohíben la aplicación de una política industrial totalmente proteccionista.

Por otra parte, como lo ha demostrado la experiencia en los países latinoamericanos, una mala aplicación de proteccionismo lleva a la deficiencia y estancamiento de las empresas

nacionales, por eso es necesario buscar un punto medio para formular una estrategia industrial que promueva el crecimiento de las empresas sin afectar su competitividad en los mercados externos.

La política industrial tiene diferentes interpretaciones, que tratan de explicar lo que debe hacerse, por qué debe hacerse y cómo debe hacerse para apoyar a la industria nacional. En este trabajo se ha tomado la definición de Brian Hindley, quien apunta lo siguiente: “La política industrial es un conjunto de acciones gubernamentales tendientes a modificar la estructura industrial de un país en una forma determinada,”²⁵ este conjunto de acciones deben estar encaminadas a asegurar la existencia de las condiciones necesarias para la competitividad de la industria nacional, conservando la articulación entre las políticas del sector externo e interno, tomando en cuenta todos los factores que intervienen en la producción industrial, para no ocasionar distorsiones que puedan dañar el tejido industrial.

1.2.2 Política industrial en México

Una vez que se estructura la estrategia industrial neoliberal, los instrumentos de política industrial son dirigidos a promover una nueva pauta de desarrollo y una asignación de recursos más eficiente a las unidades económicas “libres de distorsiones”.²⁶ Para ello, se otorgaron incentivos fiscales y comerciales a las empresas exportadoras manufactureras, logrando a principios de los años noventa, una gran dinamización de estas exportaciones, las cuales crecen a un ritmo muy superior al del resto de la economía, con excepción de un breve periodo en que perdieron fuerza, atribuido a la apreciación del peso.

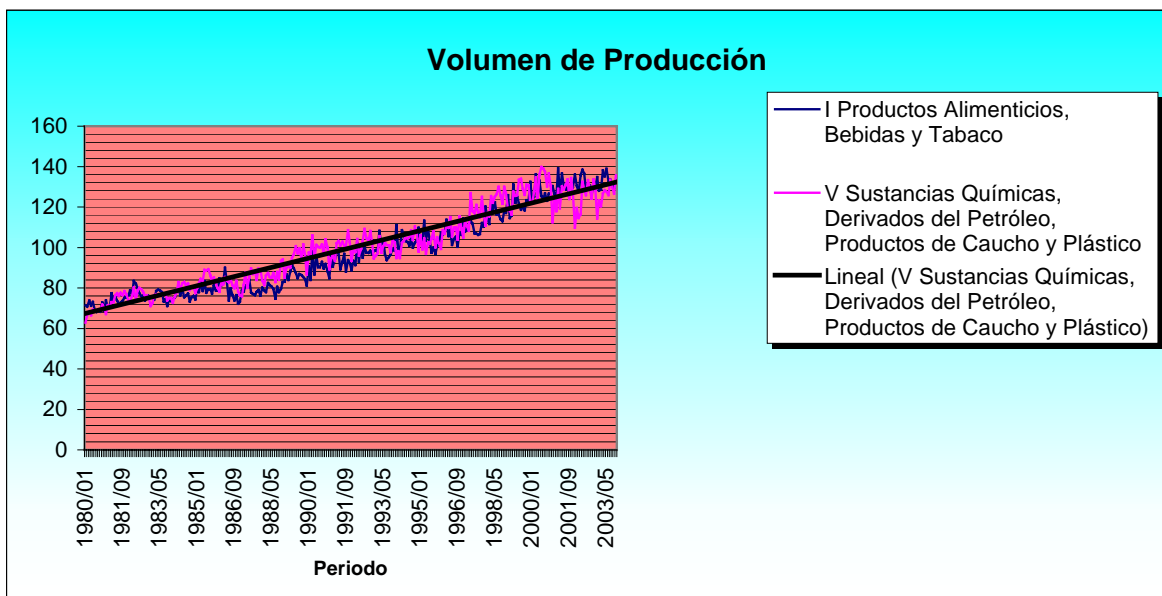
Entre 1995 y 1997 nuevamente se aceleran las exportaciones, no obstante, esta reorientación de la manufactura mexicana hacia el exterior se hace a expensas de una gran depreciación cambiaria, el desplome sin precedentes de la demanda interna y la urgente reorientación de las ventas de diversas empresas al mercado externo para adquirir divisas, lo cual muestra que la aplicación de la política industrial neoliberal causó distorsiones, que desmantelaron el control estatal sobre el mercado doméstico a favor del control de un reducido grupo empresarial.²⁷

A pesar de lo anterior, el auge de las exportaciones no petroleras es calificado por el gobierno como un signo positivo en la economía del país, fruto de la apropiada aplicación de la política económica, e incluso durante el gobierno de Ernesto Zedillo Ponce de León, el Banco de México, por conducto de su gobernador, destaca en diversas ocasiones el aumento de las exportaciones como un gran logro, subrayando la conveniencia de continuar con finanzas públicas sanas y la aplicación de una política monetaria centrada en el objetivo de alcanzar la meta inflacionaria prevista. Empero, el crecimiento de la economía en esos años no es atribuible al manejo de estos instrumentos, sino a las tasas de interés que designa la Reserva Federal y al ritmo de crecimiento de la economía estadounidense. “En el caso de la primera porque éstas afectan a los mercados financieros mexicanos, tanto en la materia política relacionada con tasas de interés, como en la composición y montos de los flujos de capital del exterior.”²⁸ Por su parte, el ritmo de crecimiento de la economía estadounidense marca la pauta en el comportamiento de las exportaciones manufactureras mexicanas porque al estar destinadas en su mayoría a este país dependen de su ciclo económico.

1.2.2.1 Cambios en la composición del producto manufacturero

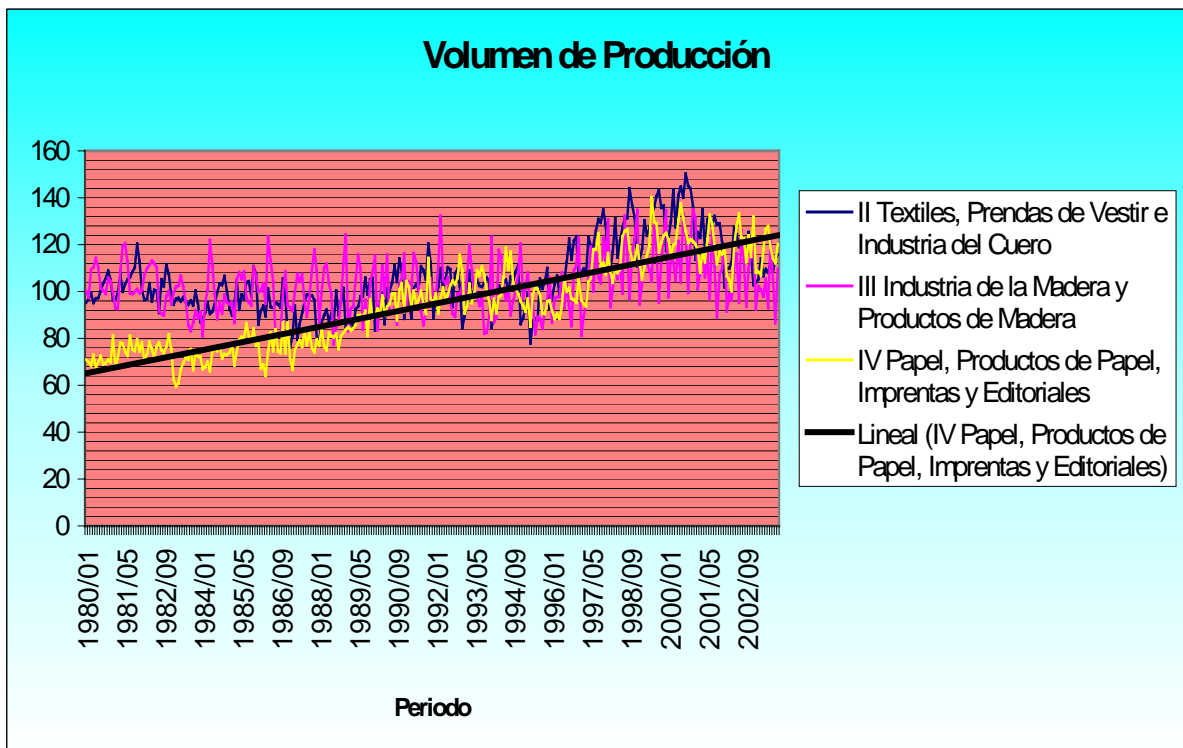
En el lapso de veinte años se han dado diversos cambios en la composición del producto manufacturero, una vez que la estrategia exportadora incide en la dinámica económica de las diferentes ramas productivas, siendo las ramas orientadas a la exportación, como la automotriz, la electrónica, petroquímica, cervecera, vidrio y alimentos las de mayor dinamismo. Por el contrario, las ramas que están asociadas con el mercado interno, como la de bienes de capital, sector que ha registrado la mayor desaparición de empresas; la cadena forestal: madera de celulosa y papel; calzado; juguetes; confección y; textil han perdido mucho peso en la composición del producto manufacturero.

CUADRO N° 1



Fuente: INEGI, www.inegi.gob.mx. Sistema de Cuentas Nacionales

CUADRO N° 2



Fuente: INEGI, www.inegi.org.mx, Sistema de Cuentas Nacionales

Los cambios en la composición del producto manufacturero de las diferentes ramas productivas no es resultado de una especialización endógena de la economía nacional hacia actividades de alta tecnología como se ha dicho, sino consecuencia de la reorganización de la producción en el ámbito internacional de las diferentes ramas productivas, pero sobretodo, es resultado de la reestructuración de la economía norteamericana, que ha trasladado los procesos de la producción que requieren del uso intensivo de mano de obra a países con una base salarial baja para reducir sus costos de producción.

1.2. 2.2 Inversión productiva

Ante la escasez de ahorro interno los gobiernos neoliberales han efectuado una estrategia financiera para atraer la inversión extranjera por medio de la desregulación de los flujos internacionales de capital, a pesar de que tempranamente, la crisis monetario- cambiaria de 1994-1995, demostró que la inversión extranjera que atraía México era sumamente volátil, debido a que en su mayoría era inversión de cartera. No obstante, la dependencia respecto al capital financiero especulativo en años posteriores se incrementó, pues aunque el entonces presidente Zedillo destacó a lo largo de su sexenio que la nueva composición de la Inversión Extranjera Directa (IED) era uno de los grandes aciertos de su gestión, ya que, al estar destinada al sector productivo se le consideraba “capital estable”. Dicha estabilidad es sólo una apariencia, y como lo apunta Gregorio Vidal²⁹, es necesario entender que la IED que entra a una economía como la de México dista mucho de ser estable, dadas las siguientes características:

- a) Los capitales que ingresan están elevadamente concentrados; una parte de la IED se destina a la compra de activos y de firmas que están operando en México;
- b) Las nuevas ventas de activos, las fusiones y la relocalización de recursos predomina en el ámbito internacional entre las grandes empresas;

- c) Una parte de las entradas de capital por concepto de IED son prácticamente colocaciones que realizan firmas del exterior que pueden ser rápidamente negociadas en la bolsa de valores;
- d) Otra parte de los recursos contabilizados como IED es la reinversión de ganancias de las firmas extranjeras que operan en el país;
- e) Un porcentaje importante de la IED es la importación, que las empresas registran como temporal, en la modalidad de comodato, en muchos casos de activos fijos por parte de las maquiladoras, que en 1999 representaron el 24 % del total de la IED;
- f) La forma en que operan los mercados bursátiles, la nula restricción para el movimiento de los capitales por parte de México y la dinámica reorientación de inversiones y estrategias de crecimiento, por parte de varios de los más importantes consorcios transnacionales permite que algunas firmas vendan prácticamente de un momento a otro su participación en alguna importante empresa, no obstante que, forme parte de un núcleo duro de accionistas del consejo administrativo; y
- g) Las grandes empresas extranjeras cuentan con importantes tesorerías que manejan cuantiosos recursos que en el corto plazo pueden comportarse como capital de cartera.

Todo esto muestra que actualmente no existe gran diferencia entre IED e inversión extranjera de cartera sobre todo para las economías periféricas, las cuales se distinguen por sus “desventajas en cuanto a los riesgos implicados en la globalización, e inversamente, en cuanto a las posibilidades de aprovechar sus beneficios”,³⁰ especialmente, en lo que se refiere a la captación de Inversión Real (IR).³¹

La estabilidad de la economía de México es sumamente débil “dado que [tanto] los cambios en materia de comercio exterior, como también el incremento de la inversión extranjera están asociados a un cierto y reducido grupo de grandes empresas, sin que se propicie y mucho menos se generen encadenamientos productivos que permitan que otros sectores de empresarios y

productores medianos y pequeños participen con fuerza en el despliegue exportados; a la vez que se profundiza el mercado interno.”³²

La inestabilidad de la inversión extranjera que atraen países como México muestra que no es nada conveniente depender de ésta totalmente, sino que debe utilizarse para complementar el ahorro interno, para invertirlo en capital productivo. A propósito de la falta de ahorro interno, la escuela estructuralista propone combatir dicha problemática mediante la constitución de “un “espacio de acumulación”, entendido como un lugar geográfico donde la misma es impulsada por un conjunto de políticas, entre las que destacan las atinentes a la producción de bienes y servicios,”³³ que coadyuven a un crecimiento económico sostenido.

1.2.3 Política industrial alternativa para México

En este apartado se proponen alternativas para atacar la problemática de la industria nacional, la cual está atravesando por un proceso desindustrializador y de maquilización creciente, causado por las distorsiones del modelo neoliberal. Pero, no se trata de romper con las anteriores experiencias de industrialización, sino de integrarlas al diseño de una nueva estrategia de industrialización, fuera de modas o parches sexenales, identificando plenamente los componentes que pueden contribuir a alcanzar la competitividad sistémica de las empresas y del país. Igualmente debe haber una identificación de todos aquellos elementos que han dañado la estructura industrial para evitar caer en los mismos errores.

Una política industrial alternativa debe estar orientada, tanto a favorecer un cambio en el marco institucional en el que las empresas realizan sus operaciones, como también, a favorecer la cooperación industrial entre las firmas con el objetivo de promover la especialización individual en un contexto de complementariedad y extensión del mercado.³⁴ Para ello, es necesario aplicar políticas verticales y horizontales que ataquen por varios flancos la problemática inherente a la producción manufacturera. Las políticas verticales son políticas neutrales entre sectores, no discriminatorias y de temporalidad definida dirigidas, primordialmente, a disminuir los efectos de las imperfecciones del mercado, como son: la presencia de estructuras monopólicas y oligopólicas; mercados incompletos; carencias en

información, (pieza clave y un arma importantísima para conocer el comportamiento de los mercados y de los competidores); así como también, a promover el respecto a los derechos de propiedad intelectual e industrial; y vigilar que se respeten las disposiciones en materia ambiental, cuyo propósito es asegurar un desarrollo sustentable. Igualmente, dichas políticas deben tener como propósito asegurar la dotación de los factores de producción; la disponibilidad y calidad de los insumos nacionales, a precios competitivos; fomentar un Sistema Nacional de Innovación (SIN)³⁵; dar facilidades de acceso al financiamiento a tasas competitivas internacionales; destinar recursos para mejorar y ampliar la infraestructura; y, otorgar incentivos a la inversión productiva. También es deseable que sirvan como un instrumento regulador, ya sea para crear un marco que garantice el libre juego de la competencia en los mercados o para eliminar las sobrerregulaciones que entorpecen el desarrollo de la iniciativa privada.

Las políticas horizontales son medidas sectoriales selectivas que deben estar dirigidas a corregir las fallas del mercado y, que afectan a determinados sectores, regiones y empresas. Para lo cual el gobierno, en ciertas circunstancias y por determinado tiempo, debe complementar el mercado y orientar la asignación de recursos hacia sectores estratégicos amenazados y regiones de poco desarrollo industrial con el fin de alcanzar un desarrollo equilibrado.

1.2.4 Políticas de apoyo a las MPyMEs³⁶

Mucho se ha escrito sobre la importancia de las MPyMEs para la economía de un país, por su contribución a la generación de empleos, valor agregado y por el hecho de que gran parte de las empresas se encuentran en este rango. Taiwán, es un ejemplo muy ilustrativo del efecto multiplicador que puede tener en una economía, el adoptar una política que apoye la modernización de estas empresas.

La estrategia taiwanesa que benefició con incentivos financieros a sus empresas para invertir en investigación y desarrollo, consistía en créditos fiscales, con los cuales los gastos en estos rubros eran deducibles de impuestos, “ [...] mientras que las inversiones en capital se apoyaron en un programa de depreciación acelerada para fines de impuestos. Igualmente, las compras de gobierno constituyeron un mecanismo de fomento para el proceso de aprendizaje de

las pequeñas empresas en su etapa de despeje económico.”³⁷ Es relevante destacar, como uno de los principales logros de la estrategia taiwanesa, el importante desarrollo que ha tenido el capital humano en el área industrial, atribuible a un considerable aumento de los recursos destinados a ese objetivo. Por su parte, las empresas estaban obligadas a invertir con niveles mínimos de entre 0.5% y 1.5 % de las ventas anuales en gastos de investigación de desarrollo, lo cual hizo posible que ahora Taiwán sean un país competitivo en los mercados internacionales.

Y, aunque no se trata de copiar la fórmula de desarrollo industrial de Taiwán, sino de crear una estrategia industrial propia, sí puede ser tomada como una muestra de los beneficios que las políticas de atención a las MPyMEs puede proporcionarle a un país.

1.3 Impacto del modelo de económico en la distribución del ingreso

En este apartado se analizan brevemente los efectos del nuevo modelo económico en la distribución del ingreso. Para este fin se revisará, brevemente, la situación de la distribución del ingreso unos años antes de la entrada en vigor del TLCAN y, los cambios que han ocurrido desde entonces.

Aunque, la distribución del ingreso siempre ha sido desigual a lo largo de la historia de México, la emergencia del “Estado Benefactor” crea un régimen de protección social respaldado por el modelo de desarrollo económico desde dentro. En los años cincuenta, el “modelo de crecimiento hacia dentro”, impulsó la creación de un sector industrial posibilitó, junto con las ganancias petroleras, que el Estado desempeñara un papel activo en la dotación de seguridad social y salud pública, que si bien no resolvió el problema de la pobreza y la concentración del ingreso del todo, sí cumplió parcialmente con las demandas de un considerable sector de la población.

Después, con la crisis de la deuda de 1982, las políticas sociales declinaron, pues el gobierno carecía de los recursos para sostener el régimen de seguridad social y salud pública. Conjuntamente a esto, surge un nuevo enfoque respecto a la problemática social, que mezcla, en lo económico, a las teorías neoclásicas y, en lo político, al conservadurismo. Este nuevo enfoque

que se da dentro de la clase gobernante retoma un conjunto de valores tradicionales asociados a la movilidad social por conducto de la meritocracia, que le dan cuerpo a la reforma de la seguridad social, con la cual se logra la disminución del gasto social, con el argumento de que la liberalización económica y el control de la inflación generarían un crecimiento que incidiría en la reducción de la pobreza. De esta manera, se transita “[...] de la justicia social (que restituye al despojo) al altruismo abstracto (la solidaridad con los pobres como medida provisional en tanto que no se eficienticen),”³⁸ cuyo resultado fue el aumento de la desigualdad en un 63% entre 1984 y 1989, con una leve reducción de 12.1% en el periodo de 1989 a 1992,³⁹ pero incluso en este breve intervalo, cuando las circunstancias mejoran, la distribución del ingreso en 1992 se encontraba en peores condiciones en comparación con las prevalecientes durante 1984, lo cual quiere decir, que México no se recuperó de los años de crisis e incluso la desigualdad se incrementó en un 17.8% entre 1984 y 1992.

“La concentración del ingreso es causa y efecto del patrón de acumulación,”⁴⁰ ya que, por un lado este patrón de acumulación corresponde a los patrones de consumo de las clases altas, los cuales fueron copiados de los países del centro, y conllevan una gran dependencia tanto cultural como económica que ha frenado el desarrollo tecnológico endógeno, pues para producir los bienes demandados por las élites, las cuales concentran la mayor parte del ingreso, se requiere importar tecnologías inherentes a esos patrones de consumo, beneficiando a un pequeño sector de la población y, ahondando las distancias entre sectores productivos y empresas en términos del progreso técnico que incorporan. Por eso se afirma que la concentración del ingreso genera un crecimiento desigual y endeble, dado que las riquezas no permean a toda la sociedad en su conjunto, por tanto, es indispensable que existan políticas públicas encaminadas a modificar la dependencia estructural y la distribución del ingreso, de manera que coadyuven a romper el círculo vicioso alrededor del patrón de acumulación.

1.3.1 Política salarial

Uno de los aspectos en los que se ha puesto atención para elevar la competitividad del país gira en torno a la flexibilidad del trabajo y del empleo. En 1987, con el fin de flexibilizar el empleo,

“...se crearon los llamados Pactos, acuerdos tripartitos entre representantes de los trabajadores, de los empresarios y el gobierno, vigentes hasta hoy...”⁴¹. Los Pactos aparentemente debían poner un límite a los incrementos salariales, los márgenes de ganancias de las empresas y a los gastos del gobierno, pero en realidad actuaron como topes salariales. En cuanto a la flexibilidad del trabajo se han desmantelado las organizaciones sindicales que anteriormente ejercían presión para conservar ciertas condiciones de trabajo y, que impedían la flexibilidad del trabajo en cuanto a horas trabajadas y funciones desempeñadas.

El Pacto de Solidaridad Económica, establecido durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, hizo posible una flexibilidad salarial hacia abajo, que tuvo como resultado el control de la inflación y el que no se incrementara el subempleo y el desempleo, pero paradójicamente, es una de las causas del aumento de la pobreza extrema, pues sus efectos fueron desigualmente distribuidos entre la población, “debido a la baja movilidad de los trabajadores durante esos años. El efecto igualador de los salarios durante el periodo de estabilización fue causado por la compresión de los salarios intermedios y bajos, mientras se ensanchaba la brecha con los salarios más altos.”⁴²

Mas tarde, en el sexenio del presidente Zedillo la tasa de crecimiento salarial siguió una tendencia hacia la baja que prácticamente no se ha detenido desde la década de los años ochenta, puesto que se ha insistido en utilizar una política salarial restrictiva como estrategia para atraer capital extranjero. No obstante, desde comienzos del nuevo milenio, la política salarial baja como estrategia para atraer inversión a las maquiladoras ha perdido su atractivo ante el aumento de la competencia de países que ofrecen mano de obra aún más barata que México.

1.3.2 Concentración de las ganancias entre las empresas

En los últimos veinte años, entre las empresas se ha observado un aumento desigual de las ganancias en perjuicio de las MPyMEs, relacionado con la interconexión entre los salarios y las ganancias empresariales, ya que, las contracciones salariales producen ganancias que serán más considerables entre mayor sea el número de empleados.⁴³ Por tanto, el deterioro de los salarios tenderá a ensanchar la brecha entre las MPyMEs y las grandes empresas y, en consecuencia, se

creará un medio económico adverso para las primeras, deteriorando su competitividad en los mercados.

En conclusión, la ampliación de la desigualdad en los salarios y de las ganancias de las empresas se ha visto polarizado en los últimos veinte años, afectando, particularmente a los trabajadores de menor paga y las pequeñas empresas, quines han quedado excluidos de los beneficios del crecimiento económico experimentado en los años noventa y, como los mecanismos políticos para reducir la pobreza y la concentración del ingreso en unas cuantas empresas ha tenido endebles efectos, un alto porcentaje de éstas, ha desaparecido o están en peligro de desaparecer.

Por consiguiente, puede decirse que la distribución del ingreso se ha deteriorado con la inserción del nuevo modelo económico e, incluso éste, hace cada vez más difícil aplicar algún tipo de política redistributiva, pues los alcances del gobierno son muy cortos debido a los compromisos de liberalización y desregulación adquiridos con el exterior, lo cual obligan al gobierno a limitar subsidios y apoyos financieros. La privatización ha disminuido tan dramáticamente los ingresos públicos, que se advierte que la dispersión del ingreso tenderá a aumentar la brecha entre las MPyMES y las grandes empresas, y entre los diferentes estratos sociales.

Sin embargo, todo Estado está en su legítimo derecho de buscar superar el subdesarrollo económico y brindar mejores condiciones de vida a su población y, aunque, actualmente los instrumentos de política económica son magros, hoy más que nunca, se debe y se puede crear una estrategia basada en la teoría económica del desarrollo, en vista de la agudización de la desigualdad y la pobreza en todo el mundo, mismos que validan y renuevan la teoría del desarrollo como una fuente de conocimiento indispensable para analizar la problemática en torno a los países del “tercer mundo”.

Notas al capítulo

¹ Fernando Clavijo y Susana Valdieso. “Reformas estructurales y política macroeconómica”, en *Reformas Económicas en México 1982-1999*, Ed. Fondo de Cultura Económica-Comisión Económica para América Latina y el Caribe- Análisis económico- Consultores, S.C., México, 2000, p. 14

² Modalidad que siguió el modelo asiático y, con la cual fue posible la prolongación de la estrategia sustitucionista, que encontró en los mercados de exportación un elemento clave del crecimiento al combinar ambas políticas. Gregorio Vidal. *México y la Economía mundial: análisis y perspectivas*, Ed. UAM, México, 2001, p. 251

³ Cabe recordar que el sector agrario transfería recursos al sector industria, a través de la estructura de precios, lo cual ocasionó su total descapitalización, pues estaba totalmente subordinado a las necesidades del proyecto industrializador.

⁴ John Weeks. “El sector manufacturero en la América Latina y el nuevo modelo económico” en *El Nuevo Modelo Económico en América Latina*, Víctor Bulmer- Thomas (comp.) El Trimestre Económico, FCE, México, 1997, p. 322

⁵ John Weeks. “El sector...” op.cit., p. 324

⁶ Cristóbal Kay. “Neoliberalismo y estructuralismo. Regreso al futuro” en *Prebisch y Furtado: El Estructuralismo Latinoamericano* Jorge Lora y Carlos Mallorquín (comp.). Ed. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México, 1999, 307 pp.

⁷ Teoría económica que niega del automatismo neoclásico del equilibrio, reconociendo la necesidad de teorizar las relaciones de demanda agregada, consumo e inversión, empleo y nivel de vida.

⁸ Cristóbal Kay. “Neoliberalismo...” op. cit., p. 285

⁹ Cristóbal Kay. “Neoliberalismo ...” op. cit., p. 286

¹⁰ Cristóbal Kay. “Neoliberalismo ...” op. cit. p. 286

¹¹ Es importante recordar que para México fue necesario entrar al GATT, pues EUA desde 1979 con su Ley de Acuerdos Comerciales ejerció presión contra sus socios comerciales y para eliminar los subsidios a sus exportaciones o de lo contrario se haría acreedor a la aplicación de impuestos compensatorios. Luego con la entrada en vigor de la Ley de General de Aranceles y Comercio de 1984, la sentencia fue más radical , pues México se arriesgaba a quedar eliminado del Sistema Generalizado de Preferencias.

¹² El estructuralismo latinoamericano identifica a la desigualdad como un factor inherente al sistema capitalista internacional, el cual explica Raúl Prebisch como un sistema centro- periferia que predetermina un intercambio desigual entre los países desarrollados y los subdesarrollados debido al diferencial productivo que presentan y a las relaciones de poder entre éstos. Actualmente la “condición periférica” puede caracterizarse por la existencia de dos brechas de productividad una externa y otra interna. La primera relacionada con la revolución tecnológica en curso que implica el rezago de los niveles de la productividad del trabajo en las actividades modernas de la periferia respecto a los que prevalecen en actividades similares en los centros y la brecha interna concierne al acentuado desnivel de la productividad entre las actividades modernas y atrasadas de la propia periferia, es decir entre las que

se llevan acabo en la frontera tecnológica o relativamente próximas a la misma, y aquellas otras que albergan grandes cantidades de mano de obra subempleada. Véase Octavio Rodríguez. “Aprendizaje, acumulación, absorción: las tres claves del desarrollo” en *Prebisch y Furtado: El Estructuralismo...* op.cit., p. 273

¹³ Josefina Morales. *México y Cuba, dos experiencias frente a la reinserción internacional*, Ed. IIE- UNAM, México, 1997, p. 99

¹⁴ Ivette Saldaña. “El TLCAN, devastador para México: ONG”, en *El Financiero*, México, 26 de diciembre de 2003. En este artículo se exponen los resultados de la investigación titulada “Lecciones del TLCAN: El alto costo del “Libre Comercio” difundida por organizaciones no gubernamentales. Página electrónica del Financiero, www.elfinanciero.com.mx.

¹⁵ Ivette Saldaña. “El TLCAN...” op.cit.

¹⁶ El juego de las relaciones de poder inherente a la política económica incide en la distribución del ingreso y se manifiesta tanto en la órbita del mercado como del Estado. En la primera, quienes tienen poder económico y poder social se mueven bajo el imperio de las leyes del mercado, en tanto que el poder sindical se usa para contrarrestar la acción de esas leyes. Las relaciones bajo las cuales se expresan esas distintas formas de poder se desenvuelven asimismo en la órbita del Estado. Desde el punto de vista del compartimiento del fruto de la creciente productividad, el Estado es en realidad una expresión de aquellas relaciones de poder, en donde se manifiesta cada vez más la gravitación del poder político de la fuerza de trabajo a medida que se desenvuelve sin trabas el proceso de democratización en los estratos intermedios y llega también a los inferiores. Y este poder político se contrapone al poder de los estratos superiores. Véase Armando Di Filippo, “Continuidad y cambio en la obra de Prebisch (su concepto de excedente)” en *Prebisch y Furtado...* op. cit., p. 273

¹⁷ Desde el punto de vista político, el “Estado Social” significó el reconocimiento implícito de que la sociedad está dividida en clases, las cuales de manera normal pueden entrar en contradicción; ante ellas, el Estado se erige en mediador y crea normatividades e instituciones. Véase Enrique de la Garza Toledo. (coord.). *Modelos de industrialización en México*. Ed. UAM-I, México, 1998, p. 22

¹⁸ Enrique de la Garza Toledo (coord.). *Modelos...* op. cit., p. 19

¹⁹ R. Boyer (coord.). *La Flexibilización del trabajo en Europa*, Ed. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1986. Citado por Enrique de la Garza Toledo (coord.). *Modelos...* op. cit., p. 20

²⁰ Alfredo Guerra-Borges. *La integración de América Latina y el Caribe*, Ed. UNAM- IIE, México, 1997, p. 253

²¹ La escuela económica estructuralista dice que en los países periféricos existe una estructura económica que limita el crecimiento económico atribuible al patrón de acumulación de estos países donde existe un fenómeno estructural del excedente que podríamos definir como aquella parte del fruto de la creciente productividad que en la medida en que no fue compartido por la fuerza de trabajo en el juego espontáneo del mercado, tiende a quedar en manos de los propietarios de los medios de producción, además de la remuneración de su trabajo empresarial, que perpetúa el estado de dependencia de estos países con respecto a los países del centro, pues produce una alta concentración del ingreso que ahonda las distancias entre las clases de mayores ingresos y las de menores ingresos. El estructuralismo propone como solución a dicha problemática un régimen de generación, apropiación y uso social del excedente

regulado por el Estado que asegure la acumulación reproductiva requerida para absorber las formas de la redundancia laboral y superar las desigualdades distributivas de las sociedades periféricas.

²² John Weeks. “ El sector...”op.cit., p. 327

²³ John Weeks. “ El sector...”op.cit., p. 328

²⁴ Harry Johnson. “ La teoría económica del proteccionismo. La negociación arancelaria y la formación de uniones aduaneras” en *Integración Económica...* op. cit.

²⁵ Brian Hindley. *Proceso de Integración Regional y Política Industrial*, CEFIR. Citado por Amparo Gavito Pineda. *Política Industrial en Colombia*, Universidad de Rosario, Colombia, 2000. <http://unamosapuntes.mexico.com.mx/> revisada el 27 de diciembre del 2003.

²⁶ Término que se refiere a cualquier resultado del mercado que difiera del que se habría producido en condiciones en que no hubiera ninguna intervención del Estado.

²⁷ Fernando Clavijo. (Copilador). *Reformas Económicas...* op. cit.

²⁸ Gregorio Vidal. *México...* op. cit., p. 18

²⁹ Gregorio Vidal. *México...* op. cit., p. 30

³⁰ Octavio Rodríguez. “ Aprendizaje, acumulación, absorción: las tres claves del desarrollo” en *Prebisch y Furtado...* op. cit., p. 254

³¹ “La inversión real es la que se plasma en el aumento del capital productivo – tanto de bienes físicos como de conocimiento acumulado- y en el aumento consecuente del producto global.” Véase Octavio Rodríguez. “Aprendizaje...” op. cit., p. 278

³² Sergio Vidal. *México...* op.cit., p.18

³³ Octavio Rodríguez. “Aprendizaje...” op. cit., p. 254

³⁴ Amparo Gavito Pineda. *Política Industrial...* op.cit.

³⁵ Definible como “el conjunto de agentes, instituciones, y normas de comportamiento de una sociedad que determinan el ritmo de importación, generación, adaptación y difusión de conocimientos tecnológicos en todos los sectores productores de bienes y servicios”. CEPAL, *Fortalecer el desarrollo. Interacciones entre macro y microeconomía*, LC/G 1898, Chile, 1996, p. 73. Citado por Octavio Rodríguez. “Aprendizaje...” op. cit., p. 277

³⁶ Las micro, pequeñas y medianas empresas

³⁷ Margarita Guadalupe Luna López. *Subcontratación, Tecnología y Organización en la Industria Maquiladora de electrónicos. Cambios Internacionales y en México*, Tesis de Licenciatura en Economía, Facultad de Economía, UNAM, México, 2000, p. 97

³⁸ D.S. King, *The new right*, Chicago, The Dorsey Press, 1987; A.Gortz, *Los caminos del paraíso*, Barcelona, Laia, 1983; E. Alvater, “ ¿Reestructuración o desmantelamiento del Estado?”; y Estudios Políticos; M. Dixon, “*World capitalism and the right*” *Contemporary Marxism*, núm. 4, invierno, 1981, Citados por Enrique de la Garza Toledo (coord.). *Modelos...* op. cit., p. 25

³⁹ Humberto Pánuco- Laguette y Miguel Székely. “La distribución del ingreso y la pobreza en México” en *el Nuevo...* op.cit., p. 236

⁴⁰ Carlos Mallorquín. “ Aventuras y desventuras de un economista brasileño (1964- 1976) en *Prebisch y Furtado...* op.cit., p. 87

⁴¹ Julio López G. “El empleo durante las reformas económicas”, en *Reformas...* op.cit., p. 315

⁴² Humberto Pánuco- Laguette y Miguel Székely, “ La distribución...”op.cit., p. 258

⁴³ Humberto Pánuco- Laguette y Miguel Székely. “ La distribución...” op.cit., p. 259

Capítulo 2

La Industria Maquiladora de Exportación y su Marco Jurídico

En este capítulo se aborda el tema de la industria maquiladora de exportación (IME); su evolución jurídica, a partir de la reinserción de México a la economía mundial; el papel de la inversión extranjera en la consolidación de ésta como el sector más dinámico de la economía de México; los grandes retos que ha venido enfrentando desde los inicios del nuevo milenio, derivados de la evolución de la estructura de producción de las empresas transnacionales, los problemas estructurales del país y la desaceleración de la economía estadounidense; y los efectos de la IME en la economía mexicana .

Aunque los antecedentes de la industria maquiladora en México se remontan a 1958, cuando la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) celebra un acuerdo con la entonces Secretaría de Comercio, donde se reglamentan las operaciones vinculadas a los procesos de fabricación y ensamblado para exportación,¹ la Industria Maquiladora de Exportación (IME), como tal surge en 1964, poco después de la conclusión del “Programa de Migrantes Agrícolas.”²

Las maquilas se establecieron, principalmente en la frontera norte, como parte del “Programa Nacional Fronterizo” (PRONAF) vigente hasta 1961, cuyo objetivo era el desarrollo económico de la frontera norte, y contemplaba la creación de infraestructura necesaria para un desarrollo industrial y turístico, de una región que se había caracterizado por su escasa relación con el mercado nacional, lo cual es atribuible, principalmente, a su ubicación y condiciones geográficas. El éxito de estos programas al aliviar las presiones del desempleo, así como los flujos migratorios de la población, mayoritariamente campesina, hacia los Estados Unidos; estimula al Gobierno Federal a crear un modelo maquilador en la franja fronteriza.

En 1965, se implementa “el Programa de aprovechamiento de la Mano de Obra Sobrante” a lo largo de la frontera de México, vigente hasta 1982, aunque, con algunas modificaciones durante los siguientes sexenios, con el cual se busca: aliviar las presiones del desempleo en las ciudades fronterizas y mejorar el nivel de vida de su población, introduciendo a la mano de obra

a métodos modernos manufactureros. Al mismo tiempo se pretendió incorporar insumos nacionales a los productos maquilados para la exportación y reducir el déficit comercial.

Para 1970, la industria había presentado un considerable crecimiento, cerca de 120 establecimientos maquiladores³ de RCA, Conventors, Sylvania, Ampex, etc, se habían establecido en parques industriales de las ciudades de Nogales, Ciudad Juárez, Mexicali, Tijuana, Reynosa y Matamoros, ocupando a 20,200 personas.⁴

2.1 La industria maquiladora antes del TLCAN

Pero no fue sino hasta la década de los ochenta, cuando la crisis estructural del modelo de acumulación sustitutivo de importaciones iniciado en 1971, por la caída del clásico financiamiento externo, por la fuerte contracción económica y el desempleo masivo, ponen en duda los paradigmas del modelo de desarrollo hacia dentro, teniendo como consecuencia un cambio radical en la economía mexicana, la cual transita de un modelo económico orientado hacia el mercado interno hacia uno orientado al exterior, en el que las exportaciones se convierten en el principal motor de crecimiento y, cuya dinámica corresponde a una nueva etapa de acumulación capitalista, denominada “globalización”, determinada por vertiginosos cambios en los movimientos de capital y en la producción industrial, derivados de los avances tecnológicos y la creciente competencia internacional por controlar los mercados financieros e industriales entre las grandes empresas transnacionales provenientes de los tres grandes centros de poder económico mundial: Japón, Alemania y EUA o “Tríada Económica”. Por eso, son esos países los que encabezan los principales procesos de integración económica regional⁵ y, aunque cada uno de ellos tiene sus propias características todos tienen en común el hecho de estar fundamentados en una lógica neoliberal que promueve: la reorientación de la producción hacia el exterior, la desregulación de los flujos de inversión y de mercancías entre los países, la redefinición de papel del Estado y cambios sustantivos en la esfera del laboral encaminados a flexibilizar el empleo y el trabajo.

Bajo esta lógica, “México inicia un proceso de transformación, especialmente en el ámbito comercial, basado en una mayor apertura al exterior para lograr ampliar sus espacios comerciales

2. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y SU MARCO JURÍDICO

y elevar su competitividad en la escala internacional”,⁶ para lograrlo se llevan cabo reformas estructurales e institucionales cuyo objetivo era fortalecer la estructura exportadora del país.⁷

Gracias a lo anterior, la IME logra consolidarse, durante la década de los noventa como un sector prioritario, por su creciente participación en la creación de empleos y en la captación de divisas extranjeras, producto de la expansión de las corrientes comerciales totales,⁸ a tal grado, que la participación de las ventas de las maquilas con respecto al PIB aumenta de 19.93% en 1988 a cerca de 31.40% en 2000 (véase cuadro 1).

CUADRO N° 1

Participación de las Exportaciones Maquiladoras en el Producto Interno Bruto (millones de pesos corrientes, 1988-2000)

Periodo	PIB	Exportaciones	Valor %
1988	416,305.2	82,960.8	19.93
1989	548,858.0	104,266.2	19.00
1990	738,897.5	137,440.8	18.60
1991	949,147.6	155,326.8	16.36
1992	1,125,334.3	171,476.1	15.24
1993	1,256,196.0	191,539.9	15.25
1994	1,420,159.5	238,964.6	16.83
1995	1,837,019.1	558,798.5	30.42
1996	2,525,575.0	812,854.2	32.18
1997	3,174,275.2	963,937.2	30.37
1998	3,846,349.9	1,180,389.3	30.69
1999	4,583,762.3	1,414,339.1	30.86
2000	5,432,354.8	1,705,713.7	31.40

Fuente: Elaboración propia con datos del Sexto Informe de Gobierno. Anexo Estadístico, 2001.

De esta manera, México asiste a una nueva ola de industrialización vinculada con el comercio de mercancías, que tuvo como resultado que las empresas estadounidenses, europeas y asiáticas decidieran aprovechar las facilidades que el país les ofrecía para invertir en la industria

maquiladora, a tal grado, que en pocos años se logra incrementar la inversión extranjera directa (IED) y diversificar su origen (véase cuadro 2 y 3).

CUADRO N° 2

**México: Inversión Extranjera Directa en la Industria Maquiladora
(Millones de Dólares, 1994-2000)**

Año	Inversión extranjera directa	Valor depreciado
	En las maquiladoras	Y ajustado por inflación
1994	895	1 158
1995	1 366	1 605
1996	1 417	1 515
1997	1 680	1 742
1998	2 111	2 169
1999	2 778	2 736
2000	2983	2 983

Fuente: Cuadro sacado del artículo de Roberto Schatán “Régimen tributario de la industria maquiladora”, en *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 10, México, octubre de 2002, pp. 916- 926, cuya fuente es la Comisión Nacional de Inversión Extranjera, Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa”, junio de 2001.

Una vez que entra en vigor el TLCAN funciona como un instrumento eficiente para atraer inversión extranjera a los programas de maquila, y de hecho, por algún tiempo el tratado dio a México ventajas competitivas con respecto a otras regiones del continente, como Centroamérica o el Caribe, derivadas de las preferencias arancelarias que en un principio ofrecía el Tratado, la cercanía geográfica con el gran mercado estadounidense y salarios bajos. Por eso, se puede decir que el TLCAN impulsa aún más las tendencias que ya existían, aunque de manera incipiente, y que coadyuvaron a que la IME se convirtiera en el sector más exitoso de la economía nacional, por lo menos en el periodo de 1994-2000.

2. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y SU MARCO JURÍDICO

CUADRO N° 3

**INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA
POR PAISES Y AREAS ECONOMICAS ^{1/}**

- millones de dólares -

PAISES Y BLOQUES	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002		Acum. 1994-2002 ^{2/}	
									Ene.-Dic.		Valor	Part. %
									Valor	Part. %		
TOTAL	10.639,8	8.324,8	7.703,6	12.125,8	8.126,9	12.856,0	15.484,4	25.334,4	9.696,4	100,0	110.292,1	100,0
América del Norte	5.702,2	5.650,8	5.696,1	7.669,6	5.491,4	7.488,9	11.927,9	20.677,7	7.103,1	73,2	77.407,7	70,1
Canadá	740,7	170,1	515,5	237,6	202,8	584,3	564,0	865,6	31,7	0,3	3.912,3	3,5
Estados Unidos	4.961,5	5.480,7	5.180,6	7.432,0	5.288,6	6.904,6	11.363,9	19.812,1	7.071,4	72,9	73.495,4	66,6
Unión Europea	1.934,5	1.837,9	1.137,9	3.168,3	1.998,8	3.612,4	2.413,9	3.813,3	1.725,5	17,8	21.642,5	19,7
Alemania	307,5	548,6	201,4	481,1	136,9	742,6	342,8	-195,5	476,0	4,9	3.041,4	2,8
Austria	2,3	-0,2	0,4	0,6	5,9	1,8	1,1	2,2	-0,5	0,0	13,6	0,0
Bélgica	-7,1	54,2	1,5	46,2	30,7	33,6	17,0	68,4	39,7	0,4	284,2	0,3
Dinamarca	14,5	19,0	17,6	18,9	68,1	173,9	146,1	179,3	139,3	1,4	776,7	0,7
España	144,3	49,6	73,5	326,9	307,8	995,4	1.890,3	585,3	239,8	2,5	4.612,9	4,2
Finlandia	4,6	0,0	-0,1	1,0	1,7	28,2	216,2	83,4	25,7	0,3	360,7	0,3
Francia	90,5	125,9	124,0	59,8	127,8	167,0	-2.565,9	354,8	150,0	1,5	-1.366,1	-1,2
Grecia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,1	0,0	0,3	0,0
Holanda	757,6	742,8	487,4	358,6	1.052,8	918,0	2.392,9	2.644,7				
Irlanda	4,4	0,5	19,6	15,0	-3,9	1,1	4,9	2,7	485,9	5,0	9.840,7	8,9
Italia	2,7	10,5	18,3	29,1	17,2	35,8	31,6	15,2	116,3	1,2	160,6	0,1
Luxemburgo	10,4	7,2	14,9	-6,5	7,8	13,6	34,7	120,5	9,5	0,1	169,9	0,2
Portugal	0,1	0,0	0,1	0,6	3,4	4,2	-0,2	0,2	14,6	0,2	217,2	0,2
Reino Unido	593,4	218,7	82,7	1.829,8	182,9	-193,5	237,3	91,1	0,7	0,0	3.111,7	2,8
Suecia	9,3	61,1	96,6	7,2	59,7	690,5	-334,9	-139,0	69,3	0,7	409,6	0,4
Países seleccionados	2.951,3	794,1	797,4	1.219,7	549,4	1.684,7	1.016,2	751,8	571,1	5,8	10.335,7	9,4
Antillas Holandesas	468,5	70,3	62,8	9,1	5,7	16,1	67,5	36,8	13,2	0,1	750,0	0,7
Bahamas	89,7	53,5	9,2	6,0	33,4	18,7	5,7	121,3	3,5	0,0	341,0	0,3
Bermudas	2,0	1,8	5,9	93,3	41,6	17,1	46,1	30,8	2,4	0,0	241,0	0,2
Islas Caimán	93,0	28,6	48,8	330,3	108,8	85,3	84,1	99,8	111,2	1,2	989,9	0,9
Corea del Sur	15,1	103,8	85,8	199,2	51,4	46,0	21,5	35,7	22,1	0,2	580,6	0,6
Chile	2,6	8,2	3,4	42,9	7,1	6,4	4,3	3,8	27,4	0,3	106,1	0,1
China	1,5	5,4	10,0	4,9	10,8	3,2	2,9	1,4	2,1	0,0	42,2	0,0
Filipinas	0,0	6,1	0,0	4,0	-6,5	-3,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,6	0,0
India	1.218,7	50,5	285,7	28,7	0,0	0,1	27,4	3,1	0,0	0,0	1.614,2	1,5
Japón	631,0	155,8	142,2	353,0	100,0	1.237,2	422,8	167,9	95,8	1,0	3.305,7	3,0
Panamá	338,2	59,6	18,1	16,5	18,2	-24,3	3,5	28,0	7,1	0,1	464,9	0,4
Singapur	0,0	12,3	28,6	20,0	40,9	66,1	80,8	53,8	22,6	0,2	325,1	0,3
Suiza	53,9	200,2	81,5	29,2	48,5	119,8	130,4	104,1	260,5	2,7	1.028,1	0,9
Taiwán	2,5	2,7	2,6	7,8	31,5	19,1	6,6	14,9	4,1	0,0	91,8	0,1
Uruguay	6,0	15,5	0,7	9,6	17,9	10,6	35,0	20,8	-8,1	-0,1	108,0	0,1
Islas Vírgenes	28,6	19,8	12,1	65,2	40,1	66,5	77,5	29,5	7,2	0,1	346,5	0,3
Otros Países	51,8	42,0	72,2	68,2	87,3	70,0	126,4	91,6	296,7	3,2	906,2	0,8

1/ Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE al 31 de diciembre de 2002 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE.

2/ Del 1 de enero de 1994 al 31 de diciembre de 2002.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

2.2 Régimen jurídico actual de la industria maquiladora de exportación

El régimen jurídico actual de la IME ha debido adecuarse tanto a la misma evolución de la industria, como a los cambios sustanciales en el ámbito internacional durante los últimos 30 años, que han hecho ineludible la obligación de las autoridades de modificar su marco jurídico, de manera que sus operaciones se adecuaran a las disposiciones pactadas con los principales socios comerciales de México. En la actualidad, éste está constituido por los ordenamientos y disposiciones legales y fiscales siguientes:

1. Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 10 de junio de 1998 y el diverso que lo reforma del 13 de noviembre de 1998 y 30 de octubre de 2000
2. Ley Aduanera y su reglamento
3. Resolución Miscelánea de Comercio Exterior y sus reformas
4. Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y su reglamento
5. Ley del Impuesto sobre la Renta y sus reformas
6. Código Fiscal de la Federación y sus reformas

2.2.1. El decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación

Como parte de la política de apoyo a las exportaciones no petroleras se han diseñado políticas industriales que correspondan al objetivo del gobierno de incrementar el PIB con base en una industria exportadora fuerte, apoyada en mecanismos, programas e instrumentos de promoción de las ventas externas, las cuales se han multiplicando desde mediados de la década de los ochenta. A dicho objetivo pertenece el “Decreto para el Fomento y Operación de la Industria

Maquiladora de Exportación”⁹, promulgado durante el sexenio de Ernesto Zedillo Ponce de León, con la facultad conferida por el artículo 89, fracción I de la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos, y con fundamento en los artículos 90, 106, segundo párrafo, y 108 al 112 de la Ley Aduanera; 27, 31, 32 Bis, 34, 36, 37 y 40 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, documento que desde su establecimiento ha sido uno de los principales fundamentos legales para regular y facilitar las operaciones de la industria.

El documento ha sido modificado en diversas ocasiones con el fin de adaptarlo a los grandes y constantes retos que la industria maquiladora enfrenta. Por eso, es importante señalar que hubo diferencias en lo establecido en la década de los noventas, cuando la IME estaba en un periodo de crecimiento y lo establecido a principios del nuevo milenio, cuando la industria comienza a decaer.

Para el año 2000, el decreto prevé el hecho de que el TLCAN, según el artículo 303, a partir del octavo año de su vigencia, modifique los mecanismos de importación temporal vigentes en los tres países miembros, para igualar el tratamiento arancelario que México otorga a insumos y maquinarias no norteamericanas¹⁰, empleados para la producción de mercancías destinadas a los países que integran el mercado norteamericano, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco de dicho tratado.

De esta forma, desaparecen las exenciones que habían privilegiado hasta entonces a toda la industria maquiladora, con respecto a cierto tipo de insumos que se incorporan a productos terminados, cuyo destino fuesen los mercados de países miembros del TLCAN, lo cual significa que la importación de insumos no-originarios de la región del TLCAN - ya sean materiales, partes, componentes o empaques - que utilizan las maquiladoras para producir sus artículos de exportación para EUA o Canadá, se sujetarían al pago de aranceles en México (la tasa del impuesto general de importación o de la Nación Más Favorecida, NMF), que pueden ser hasta de un 35%, y que afectan directamente los intereses de las maquiladoras que dependen de la importación de insumos no originarios de la región, mientras que los insumos originarios de EUA y Canadá continuarían ingresando a México libres de arancel, mediante el tratamiento de “drawback” vigente para las importaciones de insumos originarios de países miembros del

TLCAN y para insumos no-originarios de la región que eventualmente se exporten a países fuera de la región del TLCAN. Esta situación afecta a las maquiladoras provenientes de regiones como Asia y Europa occidental, cuyo propósito al establecerse en México es colocar sus exportaciones en el mercado estadounidense.

Actuando en consecuencia las empresas asentadas en territorio mexicano, especialmente asiáticas, desde inicios de los años noventa comenzaron a atraer a proveedores de insumos hacia el territorio mexicano para cumplir con el contenido nacional que exige el TLCAN, no obstante, se han enfrentado con múltiples obstáculos relacionados con la falta de proveedores locales que cumplan con los criterios de calidad y productividad que requieren.

Además del TLCAN, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial de Comercio, en vigor desde 1995, obliga a eliminar los beneficios de exenciones arancelarias a la importación de maquinarias y equipos cuando estén condicionados a la exportación, a partir de 1995 para países desarrollados, y a más tardar el 31 de diciembre de 2002, para los países en desarrollo.

La necesidad de crear mecanismos que faciliten la transición de las maquiladoras hacia una nueva etapa de integración en América del Norte lleva al gobierno a crear programas para incrementar la competitividad de la IME, mediante condiciones arancelarias que permitieran a los inversionistas abastecerse de insumos y maquinaria no norteamericana. “Los Programas de Promoción Sectorial con Aranceles Preferenciales” (Prosec)¹¹, administrados por la Secretaría de Economía (antes SECOFI), permiten que las empresas importen ciertos insumos no-originarios de la región del TLCAN, así como maquinaria y equipo con aranceles fijos y reducidos para ser empleados en procesos de manufactura en ciertas industrias. Cabe señalar que los programas entraron en vigor, por disposición gubernamental, para las empresas maquiladoras y Pitex el 20 de noviembre de 2000, y por ley entraron para el resto de las empresas manufactureras, el 1º de enero de 2001. En la actualidad, los Prosec benefician a 25 sectores productivos que comprenden casi todas las actividades de exportación, y abastecen tanto al mercado externo como al interno.¹²

2. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y SU MARCO JURÍDICO

El decreto también busca ofrecer incentivos para lograr una mayor integración de insumos y maquinaria de origen nacional en la producción de exportación, al mismo tiempo, establece mecanismos que pretenden hacer más eficaz la coordinación entre las dependencias que intervienen en el fomento y operación de la IME, como los mecanismos de consulta directa con las organizaciones representativas de dicha industria, que promueven la comunicación entre el sector empresarial y gubernamental.

Con el mismo objetivo, se crea El Registro Nacional de la Industria Maquiladora, dirigido a las personas residentes en el país que exporten más del 30% de su producción anualmente y que cumplan con los requisitos previstos en el decreto, bajo las modalidades siguientes:

- a) Maquiladora de exportación, que es la persona moral a la que le sea aprobado en los términos del decreto, un programa de operación de maquila;
- b) Maquiladora por capacidad ociosa, que es la empresa, persona física o moral, que establecida y orientada a la producción para el mercado nacional, le sea aprobado en los términos del decreto, un programa de maquila para la exportación;
- c) Maquiladora de servicios, empresa que en los términos del decreto le sea aprobado un programa de operación de maquila y cuya actividad sea la de realizar servicios que tengan como finalidad la exportación o apoyar a ésta. Estas actividades de servicio podrán ser también hacia empresas maquiladoras o hacia empresas con programa de importación temporal para producir artículos de exportación; y
- d) Maquiladora que desarrolle programas de albergue, que es la empresa, persona física o moral, que en los términos del decreto le sea aprobado un proyecto de exportación, y a la cual las empresas extranjeras le facilitan la tecnología y el material productivo, sin que estas últimas operen directamente dichos proyectos;

A través de dicho registro autorizado por la Secretaría de Economía, las maquiladoras pueden importar temporalmente las siguientes mercancías:

I.- Materias primas, partes, componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación.

II.- Contenedores y cajas de trailer;

III.- Herramienta, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia, y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo; y

IV.- Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de su personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa, éste último cuando se trate de instalación de nuevas plantas industriales.

Aunque los resultados de la implementación de dichos instrumentos ha sido satisfactoria para la IME, considerando el crecimiento sostenido que ha mostrado en su participación en las exportaciones totales, a raíz de los cambios cualitativos de los últimos veinte años. Estos son parte de políticas horizontales de corto plazo que no resuelven de fondo los problemas estructurales de la pérdida de competitividad en el sector y “de hecho, la utilidad de estos mecanismos a decaído *pari passu* con el descenso en aranceles,”¹³ y por tanto ha sido un paliativo para los problemas de las maquiladoras mexicanas.

2.2.2 Ley Aduanera y su reglamento.

A partir de la liberalización comercial, la Ley Aduanera también ha sufrido varias modificaciones, para adaptar la política aduanera a la realidad operativa del comercio internacional. La ley publicada en 15 de diciembre de 1995 en el Diario Oficial de la Federación, con vigencias a partir del 1º de abril de 1996, mantiene la exención de impuestos y cuotas

compensatorias a las importaciones temporales de mercancías extranjeras (art. 104), a través de mecanismos como los siguientes: los programas de exportación aprobados por las autoridades competentes, como ALTEX, PITEX, IME y los Prosec, los cuales facilitan las operaciones de las empresas grandes que realizan importaciones temporales para su exportación en México. Aunque por otra parte también incluye disposiciones, como las contenidas en el artículo 63-A, donde se regula la obligación del pago de impuestos al comercio exterior, conforme al artículo 303 del TLCAN.

Además, el sistema aduanero mexicano aún tiene muchos rezagos que dificultan el flujo de mercancías y la detección del contrabando, por eso precisa de una modernización que abarque la integración de procesos; mejora de las instalaciones; optimización de la detección y solución de irregularidades, aplicando controles más estrictos; y la mejora de la imagen del servicio aduanero, mediante una continua profesionalización del personal y la difusión de sus procesos para ofrecer al usuario un servicio íntegro.¹⁴

2.2.3 Régimen tributario de la industria maquiladora

Anteriormente, el régimen tributario de la industria había sido poco específico, pues su gran contribución en materia de empleos y de captación de divisas dejó por mucho tiempo en segundo plano el interés de gobierno por someter a la IME a un régimen impositivo que aumentara su contribución al erario público. Y aunque las empresas maquiladoras a mediados de los años noventa eran contribuyentes del impuesto sobre la renta (ISR) y del impuesto al activo, de acuerdo con el régimen fiscal general, al igual que cualquier otra persona moral su contribución en materia de impuestos fue muy escasa. No fue sino hasta 1995 cuando los compromisos adquiridos por México con el exterior y la misma evolución de las maquilas hacen indispensable la modificación de la política impositiva, estableciéndose nuevas reglas tributarias, cuyo objetivo fue ejercer mayor control sobre un sector que por sus características, durante mucho tiempo, pudo minimizar su carga tributaria.¹⁵ Es por eso que las autoridades hacendarias enfocaron su atención en dos asuntos medulares del régimen general del impuesto sobre la renta: “reglamentar la administración de los precios de transferencia por partes relacionadas y hacer operativo el concepto de establecimiento permanente.”¹⁶

2.2.3.1 Evolución del régimen tributario de la maquiladora

Dada la magnitud que había adquirido la industria maquiladora y la necesidad de adecuar el sistema tributario mexicano al marco jurídico internacional se establecen nuevas reglas en materia fiscal, derivadas de los lineamientos en materia de precios de transferencia, dictados por la OCDE, que requerían por una parte, regular los precios de transferencia que las maquiladoras utilizaban para facturar a su casa matriz, y por otra, hacer explícita y operativa la condición de contribuyente mexicano de la casa matriz. Por ello, se hicieron modificaciones legales, en función de los modelos acordados por el consejo de la OCDE, en 1995, los cuales permiten a los contribuyentes elegir entre todos los métodos autorizados, el que más le conviniera¹⁷

2.2.3.2 Métodos de transferencia de precios aplicables a los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero

Según, la Ley de Impuesto sobre la Renta (LISR), artículo 216, para los efectos del artículo 215, respecto a los contribuyentes que celebren operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero, se podrán aplicar los siguientes métodos de transferencia de precios:

I. Método de precio comparable no controlado. Consiste en considerar el precio o el monto de las contraprestaciones que se hubieran pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables.

II. Método de precio de reventa. Consiste en determinar el precio de adquisición de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación entre partes relacionadas, multiplicando el precio de reventa, o de la prestación del servicio o de la operación de que se trate, por el resultado de disminuir de la unidad, el por ciento de utilidad bruta que hubiera sido pactado con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para lo cual, según la LISR, se calculará el por ciento de utilidad bruta dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas.

III. Método de costo adicionado. Consiste en determinar el precio de venta de un bien, de la prestación de un servicio o de la contraprestación de cualquier otra operación, entre partes relacionadas, multiplicando el costo del bien, del servicio o de la operación de que se trate, por el resultado de sumar a la unidad el por ciento de utilidad bruta que hubiera sido pactada con o entre partes independientes en operaciones comparables. Para lo cual, según la LISR, se calculará el por ciento de utilidad bruta dividiendo la utilidad bruta entre el costo de ventas.

IV. Método de partición de utilidades. Consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes, conforme a lo siguiente:

- a) Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las personas relacionadas involucradas en la operación;
- b) La utilidad de operación global se asignará a cada una de las personas relacionadas considerando elementos tales como activos, costos y gastos de cada una de las personas relacionadas, con respecto a las operaciones entre dichas partes relacionadas.

V. Método residual de partición de utilidades. Consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por partes relacionadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes conforme a lo siguiente:

- a) Se determinará la utilidad de operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las personas relacionadas involucradas en la operación,
- b) La utilidad de operación global se asignará de la siguiente manera:

1. Se determinará la utilidad mínima que corresponda en su caso, a cada una de las partes relacionadas mediante la aplicación de cualquiera de los

métodos a que se refieren las fracciones I, II, III, IV y VI del artículo 216, sin tomar en cuenta la utilización de intangibles significativos.

2. Se determinará la utilidad residual, la cual se obtendrá disminuyendo la utilidad mínima a que se refiere el apartado 1 anterior, de la utilidad de operación global. Esta utilidad residual se distribuirá entre las partes relacionadas involucradas en la operación tomando en cuenta, entre otros elementos, los intangibles significativos utilizados por cada una de ellas, en la proporción en que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes en operaciones comparables.

VI. Método de márgenes transaccionales de utilidad de operación. Consiste en determinar en transacciones entre partes relacionadas, la utilidad de operación que hubieran obtenido empresas comparables o partes independientes en operaciones comparables, con base en factores de rentabilidad que toman en cuenta variables tales como activos, ventas, costos, gastos o flujos de efectivo.

De la aplicación de alguno de los métodos señalados en dicho artículo, se podrá obtener un rango de precios, de montos de las contraprestaciones o de márgenes de utilidad, cuando existan dos o más operaciones comparables. Estos rangos se ajustarán mediante la aplicación de métodos estadísticos. Si el precio, monto de la contraprestación o margen de utilidad del contribuyente se encuentra dentro de estos rangos, dichos precios, montos o márgenes se considerarán como pactados o utilizados entre partes independientes. En caso de que el contribuyente se encuentre fuera del rango ajustado, se considerará que el precio o monto de la contraprestación que hubieran utilizado partes independientes, es la mediana de dicho rango.

Para los efectos del artículo 215 y 216 de LISR, los ingresos, costos, utilidad bruta, ventas netas, gastos, utilidad de operación, activos y pasivos, se determinarán con base en los principios de contabilidad generalmente aceptados.

2.2.3.3 Acuerdo Bilateral México- Estados Unidos para las Maquilas

En la dimensión bilateral se concreta un acuerdo con el vecino país del norte para evitar la doble tributación, una vez que la figura de establecimiento permanente obliga al aumento de los pagos de impuestos en México. Con tal motivo, ambos países logran ponerse de acuerdo sobre la manera en que tributarán las maquiladoras, que será a través de un convenio bilateral entre ambos gobiernos al amparo del Tratado bilateral para Evitar la Doble Tributación firmado por Estados Unidos y México.¹⁸ Fueron varias las complicaciones que la aplicación del Tratado enfrentó en Estados Unidos, cuando entró en vigor (2000), por ejemplo, cuando el gobierno de aquel país no quería sentar precedente ante las demás naciones sobre un método aprobado para atribuir ingresos a los establecimientos permanentes.¹⁹ Y cuando las reglas del impuesto crediticio extranjero de los Estados Unidos, no reconocieron los ingresos obtenidos fuera del país por las sucursales de sus empresas como ingresos extranjeros si la sucursal exportaba la totalidad de su producción a su mismo país, como es el caso de la mayoría de las maquiladoras estadounidenses en México.

En tales condiciones, las autoridades norteamericanas negarían todo crédito por los impuestos pagados en el exterior por la sucursal, así que los impuestos que como establecimientos permanentes pagaran en México los propietarios de las maquilas, no serían acreditables en EUA y por tanto, se generaría una doble tributación.²⁰

Por tal motivo, se requirió de un nuevo acuerdo sobre el régimen de impuestos para maquiladoras mexicanas y para las empresas extranjeras que utilizan los servicios de la maquiladora, lo cual fue posible gracias a que EUA estuvo de acuerdo en que México gravara con impuestos a las maquiladoras por cuenta del establecimiento permanente²¹, concediendo una deducción a las compañías estadounidenses para pagos más altos a sus maquiladoras afiliadas, y así permitir a las empresas transnacionales cumplir las normas que los dos gobiernos establecen sobre la imposición de contribuciones a sus filiales. Por su parte, México acordó que si la filial en México cumple con esas normas, no se trataría a la compañía norteamericana como si tuviese un establecimiento permanente en México, concediendo una exención del impuesto al activo a las compañías estadounidenses, sujeto a ciertas limitaciones basadas en la proporción de los productos que se entregan a sus clientes en EUA.

No obstante a estos acuerdos, el nuevo régimen fiscal no ha redundado en una mayor recaudación de impuestos por parte de IME, como lo indican las cifras del INEGI para el 2000, e incluso, como señala Roberto Schatán, las utilidades del sector disminuyeron de nuevo, en el 2002 tras un par de años de un repunte moderado,”²² ya que existen muchas contradicciones que por un lado aumentan la carga tributaria pero por otra la disminuyen, creando así incertidumbre jurídica y una excesiva tramitología.

2.2.3.4 Precios de transferencia de mercado

En 1994 se envía al Congreso una iniciativa para modificar la LISR, e introducir un artículo transitorio en el que se obliga a la industria maquiladora a operar a precios de mercado. Al mismo tiempo, se incluyen en los reglamentos administrativos correspondientes, dos maneras de cumplir con este requisito:

- 1) Generar una utilidad de operación anual mínima de 5% con base en los activos utilizados en la actividad de maquila, incluyendo los de propiedad de residentes en el extranjero conocida como refugio tributario o *Safe harbor*.²³ o
- 2) Elaborar un estudio de precios de transferencia para presentarlo a la SHCP, quien autoriza el margen de utilidad que tiene que generar la empresa, pero a diferencia del modelo aplicado en 1995, el que se aplica actualmente obliga a un rendimiento sobre la propiedad, la planta, el equipo y los inventarios de la maquiladora ubicados en México y del residente en el extranjero en todos los casos conocidos, como Acuerdos de Precios Anticipados (APA).²⁴

Sin embargo, la dificultad en torno a los precios de transferencia de mercado es que para realizar un estudio de precios de transferencia en México, se necesita evaluar información financiera descriptiva de las operaciones que las empresas realicen con partes relacionadas residentes en el extranjero que sólo están disponibles si la empresa es pública, es decir, si cotiza en la Bolsa de Valores. El problema es que “en México cotizan pocas empresas y ninguna puede estimarse similar a una maquiladora.”²⁵ En consecuencia, se debió utilizar el modelo llamado “empresa comparable”, que toma como símil a las empresas por

contrato en Estados Unidos, el cual luego de algunos ajustes razonables se ha utilizado para realizar los estudios de precios de transferencia de mercado para la industria maquiladora, de los cuales se dedujo que “los rendimientos que en el pasado reciente informó la maquila en México, eran con frecuencia subestimados.”²⁶

2.2.3.5 Métodos de precios de transferencia y partes relacionadas (formato 55)

Con la incorporación plena de los lineamientos de la OCDE a la legislación nacional, las empresas que realizan operaciones con partes relacionadas residentes en el extranjero deben presentar una declaración informativa al respecto de dichas operaciones (Formato 55), según el artículo 86 de la LISR vigente. Sin embargo, esa información que se solicita no es suficiente para hacer un estudio de alta calidad, por lo que un estudio de precios de transferencia basado únicamente en dicha información, carecerá de los elementos necesarios para ofrecer un panorama global tanto del negocio como de las operaciones analizadas. De ahí la importancia de realizar un análisis exhaustivo que determine la viabilidad de adoptar en la legislación nacional, reglas creadas en el seno de organizaciones internacionales para asegurarse de que éstas, realmente, respondan a las necesidades del país donde se aplican, pues es común copiar los avances en las legislaciones de otros países, como en el caso de nuestra legislación fiscal que ha sido copiada por algunos países sudamericanos que empiezan a introducir este tipo de normatividades, tales como: Argentina, Venezuela y Ecuador, los cuales han tomado nuestros lineamientos para introducirlos en sus respectivas leyes, y como nosotros hemos acondicionado los lineamientos de la OCDE para adaptarlos a LISR.

2.2.3.6 Establecimiento permanente

Un factor tan importante como los precios de transferencia es la figura del establecimiento permanente para efectos impositivos, debido a que en su mayoría la maquila opera con maquinaria, equipos e inventarios importados de manera temporal, propiedad de la casa matriz, que le son otorgados en comodato o consignación a la empresa mexicana, pero que se registran en la contabilidad de la empresa residente en el extranjero, es decir, que para efectos fiscales

esos activos son atribuibles al país extranjero. “Esto significa que los efectos fiscales atribuibles a esos activos se dan en el país extranjero, tanto por la deducción de las compra, la depreciación de los equipos y la acumulación de los ingresos gravables derivados de estas inversiones.”²⁷ Los beneficios que obtienen las empresas al operar de esta forma son: la simplificación administrativa y contable, la seguridad de que sus activos en México no pueden ser considerados legalmente como garantía en caso de una contingencia laboral de la maquiladora, y exención de impuesto al activo en la proporción que la producción sea exportada.²⁸ Sin embargo, el derecho tributario internacional, reconoce que cuando una empresa tiene activos e inventarios en otro país, utilizados en actividades manufactureras, ésta puede generar un establecimiento permanente en ese país.

En México, la mayoría de las empresas propietarias de maquilas mexicanas se encuentran en esa situación y, por consiguiente, pueden ser contribuyentes en México, independientemente, del impuesto que paguen como filiales: esto quiere decir que las empresas maquiladoras generan dos contribuyentes en México, la empresa maquiladora y la casa matriz residente en el extranjero, según la figura del establecimiento permanente, con lo cual la empresa extranjera está sujeta a las mismas reglas de tributación aplicables a las personas morales residentes en el país, aunque sólo por los ingresos que se genera en territorio nacional asociados a sus activos ahí ubicados.²⁹

En 2002, Roberto Schatán calculó el valor de los activos importados de manera temporal al país por la industria maquiladora, los cuales después de depreciación y actualización por inflación ascendieron a 16 000 millones de dólares durante el periodo de 1994-2000 (véase el cuadro 1),³⁰ calculó que nos da una idea de los beneficios fiscales de los que gozan estas empresas.

2.2.3.6.1 Figura del establecimiento permanente en México

Para 1995, la legislación nacional y el Tratado Bilateral México- Estados Unidos de América para Evitar la Doble tributación, establecen que las maquiladoras en México sí crean un establecimiento permanente (EP) para su parte relacionada en EUA. A pesar de eso, el

establecimiento permanente contenido en LISR, desde 1980, ha sido muy limitado, y no fue sino hasta 1992 que se introdujo de manera explícita en la misma ley la obligación para las partes relacionadas de efectuar operaciones a precios de mercado. Más tarde, una serie de disposiciones provisionales en las leyes mexicanas aplicables desde 1995 suspendieron la calidad del EP, siempre y cuando, los precios de transferencia de las maquiladoras cumplieran con los lineamientos definidos por las autoridades fiscales mexicanas.³¹

Por eso, es posible concluir que el nuevo régimen tributario de la IME ha reducido su carga fiscal a favor de la recaudación en otros países, limitando la capacidad de gasto gubernamental para impulsar proyectos que sostengan la competitividad del país en la captación de inversión extranjera dirigida a la misma industria maquiladora. En consecuencia, en la actualidad, el sector maquilador enfrenta una crisis derivada de la pérdida de competitividad respecto a otras regiones como Asia y Centroamérica, a lo cual se agrega los efectos que la desaceleración de la economía estadounidense ha tenido sobre ella³², y como dicen Fernando Clavijo y Susana Valdivieso³³, “la ausencia total de una política industrial moderna con clara temporalidad y condicionalidad termina dañando gravemente al sector productivo, aunque maquilla transitoriamente las finanzas públicas. Por eso, no debe olvidarse que no es posible posponer por mucho tiempo los gastos en infraestructura sin minar la competitividad del país.”

El caso mexicano ilustra cómo una reforma tributaria mal planeada puede crear lagunas fiscales, descontrol, incertidumbre e inequidad de trato entre los sectores productivos, ejemplo de lo cual es la inequidad prevaleciente en el tratamiento fiscal entre la IME y las MPyMEs.

De ahí la importancia de llevar a cabo una reforma fiscal integral con una visión de largo plazo, que mantenga el equilibrio entre el sector interno y externo de la economía, ya que, mientras empresas netamente exportadoras que realizan importaciones temporales de insumos, conforme a los programas de fomento a la exportación, como Altex, Pitex y la IME reciben grandes incentivos como: no pagar el arancel de importación ni el impuesto al valor agregado (IVA); un impuesto sobre la renta (ISR) muy reducido y en la mayoría de los casos insignificante, nulo o hasta negativo.³⁴ las otras empresas nacionales que producen para el mercado interno no tienen estos estímulos. La importación definitiva realizada por empresas no

exportadoras, entre las cuales se encuentran la mayoría de las MPyMEs, puede variar de 0-20%, el IVA es de 15% y el ISR puede ser de hasta 35%,³⁵ por eso, a diferencia de países como China, donde se asocia por ley las inversiones a la proveeduría, la participación nacional en la proveeduría a las maquiladoras es de 73 %. Por el contrario, en México, las maquiladoras sólo incorporan entre 2.5 y 3.5 por ciento de componentes nacionales (sin considerar servicios como embalaje y otros, en cuyo caso sube a poco más de 20 %). En consecuencia, si una empresa que realiza procesos de importación temporal para exportación quisiera aumentar el grado de integración nacional se enfrentaría con “desincentivos” superiores a 50% del costo de la producción.³⁶

2.3 Las maquiladoras y la inversión extranjera

La evolución de la inversión extranjera está íntimamente relacionada con la expansión internacional del capital en los últimos 50 años, atribuida a la dinamización de la economía mundial, inscrita bajo el término de *globalización financiera*, definida por Alfredo Guerra-Borges, como “la esfera financiera que constituye el puesto avanzado del movimiento de la mundialización del capital,”³⁷ a partir de la cual se presenta un desfase entre las prioridades de los operadores y las necesidades mundiales.

Para México, una economía con graves problemas estructurales, donde la capacidad de ahorro interno es insignificante, la inversión extranjera desempeña un papel fundamental, no sólo como fuente de divisas, sino también, como fuente de financiamiento a la inversión nacional. Es por eso, que desde la década de los años setenta recibe especial atención en la legislación nacional.³⁸

A partir de los años ochenta, la inversión extranjera experimentó cambios sustanciales por su rápido crecimiento y su extrema concentración geográfica, particularmente en los países desarrollados, los cuales concentran las ventajas en la atracción de los capitales. En cambio, en los países en desarrollo, hubo escasos ingresos de capital privado, debido a la crisis de la deuda que deterioró enormemente las condiciones económicas en esos países.

A esto se agrega que México inicia la desregulación de la inversión extranjera con una notoria flexibilización de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973, una vez que la Comisión Nacional para la Inversión Extranjera (CNIE), un organismo regulador constituido por la ley, promulgan nuevos lineamientos y decretos que la autorizan a romper con la aplicación de la Regla General 51- donde se establece un límite del 49% a la participación extranjera en las actividades no reservadas o sujetas a limitaciones específicas- que para 1986³⁹ ascendían a un 73% del total de las actividades económicas; bajo la premisa de que la inversión es benéfica para la economía

La CNIE autorizó la instalación de empresas de capital mayoritariamente o totalmente extranjero en sectores exportadores, intensivos en capital o de alta tecnología, así como la apertura de filiales de empresas extranjeras de capital nacional y extranjero. Además, elimina restricciones a las ventas de las maquiladoras en el mercado interno.

Además, con la entrada en vigor del nuevo reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, “[...] se procedió a simplificar los trámites administrativos, de tal manera que las empresas que cumplieran con los requisitos especificados por la ley, quedaban exentas de realizar los trámites de autorización y se estipulaba que toda solicitud no respondida en un plazo de 45 días hábiles quedaba aprobada de manera automática.”⁴⁰

Otro cambio, consistió en la seguridad social a la inversión extranjera en la adquisición de los inmuebles necesarios para sus operaciones, que el reglamento introduce tratándose de la constitución de fideicomisos sobre inmuebles con fines industriales, terminando de esta manera, con la incertidumbre que existía antes del reglamento, ya que, señala que los fideicomisos podrían ser renovados a su terminación, por periodos de 30 años y por un número ilimitado de veces.

Actualmente, la inversión extranjera está sujeta a la Ley de Inversión Extranjera publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1993, donde se incorporan las adecuaciones hechas a partir de la ley de 1973 y las disposiciones del TLCAN sobre la materia.

2. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y SU MARCO JURÍDICO

Gracias, a la cual se ha logrado incrementar las corrientes de IED de manera considerable, No obstante, la IED que entra al país es sumamente inestable y muchas veces los capitales que ingresan como IED no se destinan a actividades productivas que beneficien al país.

CUADRO N° 4

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	
Nueva Metodología	
Por País de Origen	
(Millones de Dólares)	
PERIODO	Total a/
1994	10,639.8
1995	8,324.8
1996	7,703.6
1997	12,125.8
1998 p/	8,126.9
1999	12,856.0
2000	15,484.4
2001	25,334.4
2002	9,696.4

a/ Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE al 31 de diciembre del 2002 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE.

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Fuente: Página de INEGI, www.inegi.gob.mx,
Inversión Extranjera Directa.

2.4 La Evolución de la estructura de producción de las empresas transnacionales

Muchos son los factores que han incidido en la evolución de la estructura de producción de las empresas transnacionales y muchos los efectos de dicha evolución en la economía mexicana. Por consiguiente, es necesario hacer un recuento de los cambios más importantes acaecidos en la

producción manufacturera internacional, definida en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)⁴¹, como “la localización de actividades que generan valor agregado en países extranjeros bajo la dirección de las empresas transnacionales” derivada de los avances tecnológicos, la intensificación de la competencia entre empresas transnacionales, la liberalización económica y la reducción de los costos del transporte y de las comunicaciones. Dichos cambios han tenido como consecuencia un escalonamiento industrial, que definen Jorge Carrillo y Redi Gomis⁴² como “un proceso de evolución ascendente de múltiples modalidades de la producción industrial,” entre las que destacan cuatro: a) Cambios intersectoriales (del primario al secundario o terciario, y en la manufactura, de industrias intensivas en trabajo a otras que lo son en tecnologías); b) cambios intrasectoriales (de la manufactura de productos primarios a la producción de bienes con alto valor y servicios con proveedores y clientes en la cadena productiva); c) cambios en el papel económico (en los diversos tipos de actividades, complejidad en la producción, mercadeo, diseño, etcétera, que pueden incluir otros “tipos” de manufactura: de ensamble, de equipo original, de marca original y de diseño original); y d) características del producto (de simple a complejo).

Esta complejidad en los procesos productivos ha conducido a la transición de algunas industrias de ser intensivas en mano de obra no calificada a ser intensivas en tecnología, como ha ocurrido con la industria de autopartes⁴³. Igualmente, han aumentado las exigencias en cuanto a capacidades técnicas y laborales a los trabajadores, al elevarse los estándares de calidad y las normas oficiales que tienen que seguir.

Al escalamiento industrial de la producción ha seguido una pérdida de ventajas competitivas para la industria maquiladora mexicana causada por diversos factores, tanto exógenos como endógenos sobre los cuales trabajar, y que tiene una relación directa con el papel del Estado en la economía nacional. Pues como apuntan algunos estudios recientemente realizados, como el de Merrill Lynch Global Securities Research & Economics Group Global Investment Strategy Department, en Febrero de 2003 titulado *The Threat and Opportunity from China*, que dice más o menos lo siguiente:

Aunque las condiciones de la economía mundial no son las mejores y la competencia internacional es mucha, éstas no representan la principal amenaza para la industria maquiladora mexicana, siendo la

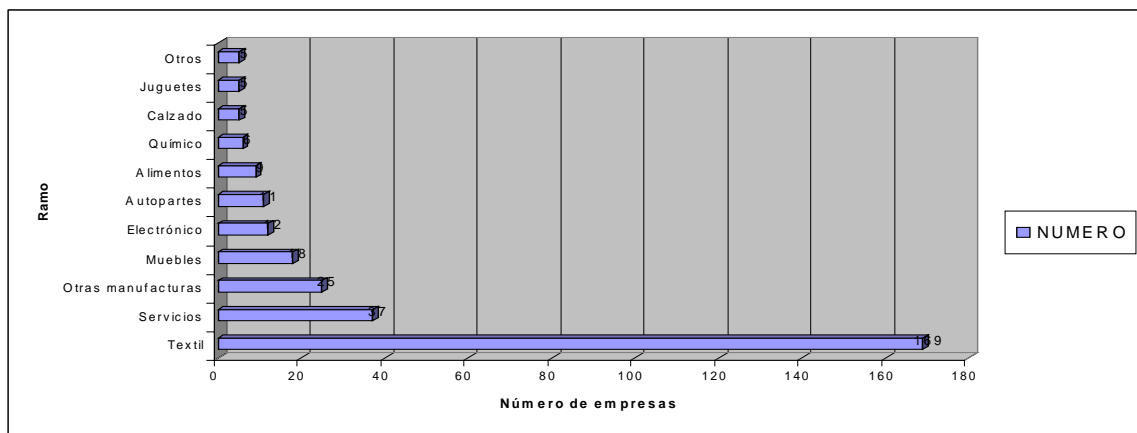
2. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y SU MARCO JURÍDICO

excesiva burocracia y la falta de claridad en las reglas las que amenazan seriamente a la industria maquiladora.

Percepción que es compartida por los empresarios de la industria maquiladora, los cuales no ha dejado de señalar la falta de claridad y eficacia en las reglas impuestas por las autoridades gubernamentales, desde que sobrevino la crisis del sector maquilador.⁴⁴

CUADRO N° 5

EMPRESAS QUE DEJARON DE OPERAR EN EL PERIODO Enero 2001 a Abril de 2002



Fuente: INEGI, www.inegi.gob.mx

Otro problema fundamental es la desarticulación de las cadenas productivas en la manufactura, pues a pesar de que las maquilas han contribuido en gran medida a la inversión y el comercio exterior no se ha logrado que la IME se una a la dinámica del resto de la economía, mediante enlaces productivos. La debilidad de los enlaces productivos ha inhibido el crecimiento de las maquiladoras, pues muchas veces no cuentan con proveedores locales altamente competitivos, a los cuales integrar en conglomerados industriales.

Asimismo, la falta de mano de obra calificada dificulta la atracción de inversiones maquiladoras que integren un mayor valor agregado, pues como ya expusimos éstas requieren de habilidades laborales muchas veces superiores a las que posee la mano de obra mexicana. E,

incluso, las industrias intensivas en mano de obra, como la textil, confección y electrónica, ya no pueden darse el lujo de tener personal poco preparado, pues la competencia internacional proveniente particularmente de Asia, Sudamérica y el Caribe ya no lo permite.⁴⁵ Por eso, las maquiladoras requieren de personal más profesional, eficiente y capaz que antes, ya que, el proceso de globalización entendido como el resultado de tendencias socioeconómicas y de organización industrial que han conducido a procesos de producción más complejos y flexibles, exige el manejo de sistemas de integración, logística y conectividad.

La globalización ha tenido consecuencias regionales, ya que, ha propiciado la segmentación de la cadena de valor agregado a escala mundial, en la que cada región y subregión se integran en segmentos específicos, según su potencial de aprendizaje tecnológico, dando como resultado una nueva división internacional del trabajo que tiene efectos en el propio valor agregado, el empleo, el desarrollo, la innovación tecnológica, los salarios y el control de la cadena productiva, todo lo cual genera lo que Enrique Dussel llama “competitividad sistémica”⁴⁶ de empresas, países y regiones.

Así es como, la competitividad adquiere una nueva dimensión en el contexto actual de la economía mundial, que van más allá de la mera competitividad entre empresas, e incluso de manejos micro y macroeconómicos. De ahí, la importancia de estructurar una política industrial nacional con una visión global que coadyuve a generar condiciones propicias para elevar el perfil industrial del país, ya que no es lo mismo insertarse a la economía mundial realizando investigación y el diseño de bienes de alta tecnología, que realizando procesos simples de ensamblaje y subensamblaje. En resumen, la naturaleza de la reinserción mexicana a la economía mundial realizada en la década de los noventa sólo puede aspirar a convertir al país en un país maquilador, cuyo patrón de acumulación crecientemente monopolista y transnacionalizado produce un proceso polarizante y excluyente desde el punto de vista social.

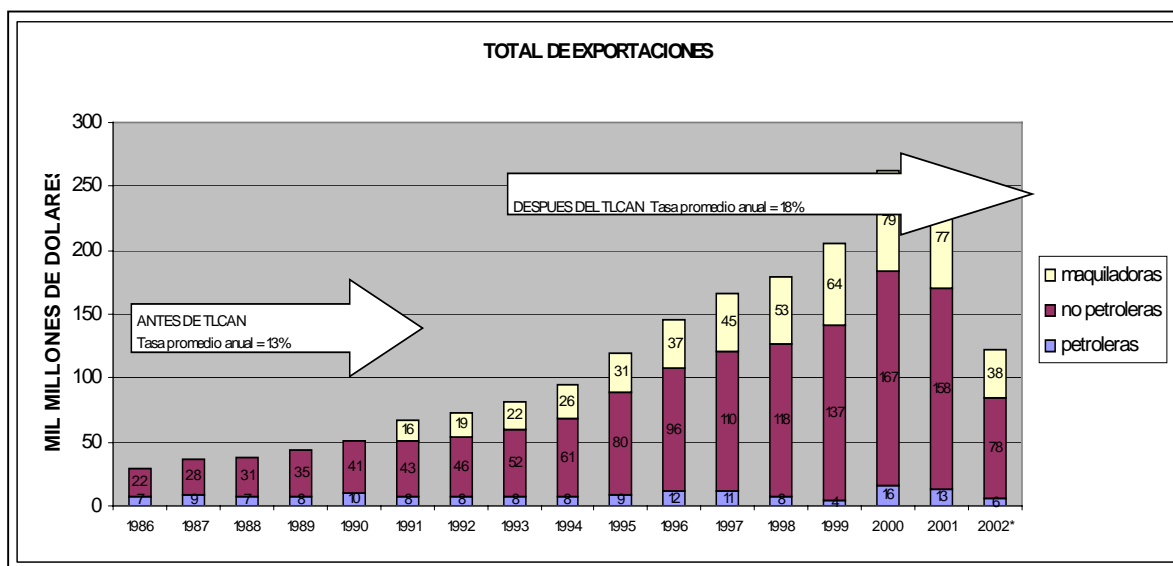
2.4.1 Participación en las exportaciones e importaciones

Desde 1988, el aumento de las exportaciones no petroleras ha sido uno de los principales objetivos, y como se ha dicho reiteradamente, la maquila ha ido aumentando su participación en

2. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y SU MARCO JURÍDICO

las ventas totales del sector manufacturero y su participación en las exportaciones totales de 28.98 y 42.76 por ciento en enero de 1991 a 49.85 y 55.71 por ciento en junio de 2002⁴⁷, respectivamente.

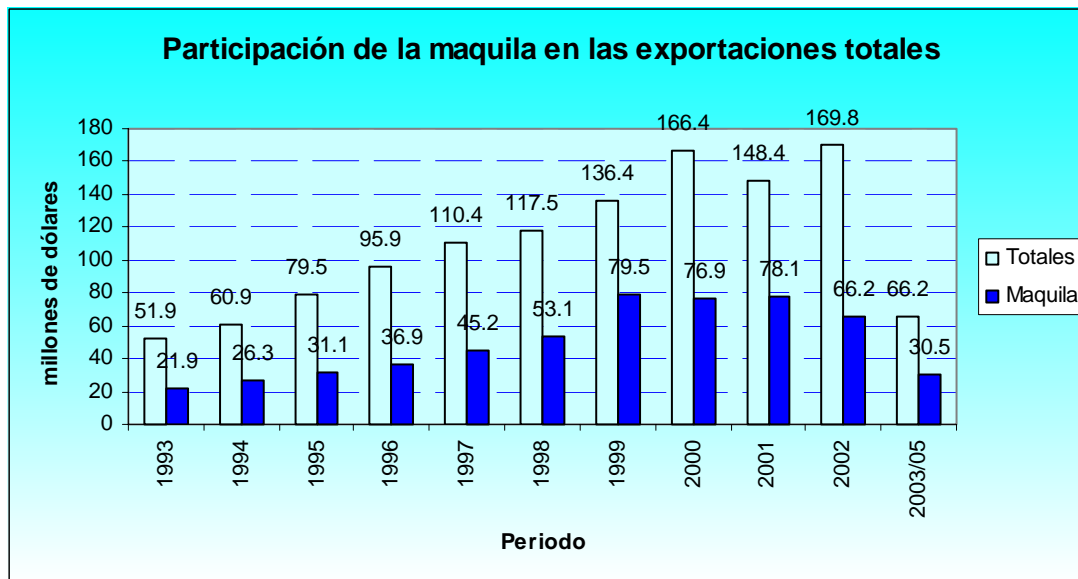
CUADRO N° 6



Fuente: INEGI, www.inegi.gob.mx

También, se puede observar en el cuadro número 6 que en el periodo de 1993-2001 si bien la participación de la IME en las ventas externas totales mexicanas fue de 44.38% en promedio, las importaciones temporales para la exportación, incluida la maquila, participaron en 78 %, es decir, 34.08 % más que las exportaciones de la IME.⁴⁸ Es por eso, que las estadísticas respecto a los bienes manufacturados producidos y exportados por la industria maquiladora no son suficientes para argüir un aumento en el contenido nacional incorporado a la producción maquiladora, ni para garantizar la modernización del aparato productivo nacional.

CUADRO N° 7



Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI

Por ello, es necesario considerar dos cuestiones importantes alrededor de la competitividad de la industria nacional: los cambios constantes en los procesos productivos a nivel global y la necesidad de elevar el perfil tecnológico del país a través de políticas de fomento que coadyuven a incrementar el nivel educativo del capital humano; las habilidades productivas de la fuerza de trabajo; y la investigación y desarrollo tecnológico suficiente para transitar del ensamblaje a la manufactura, y de ésta al desarrollo de productos con mayor valor agregado, todos ellos factores indispensables tanto para conservar y atraer más inversiones al sector maquilador, como para impulsar el desarrollo del resto de la industria manufacturera nacional, y de esta forma revertir el proceso de desindustrialización y maquilización en el país.

2.4.2 Participación en la generación y calidad de empleos

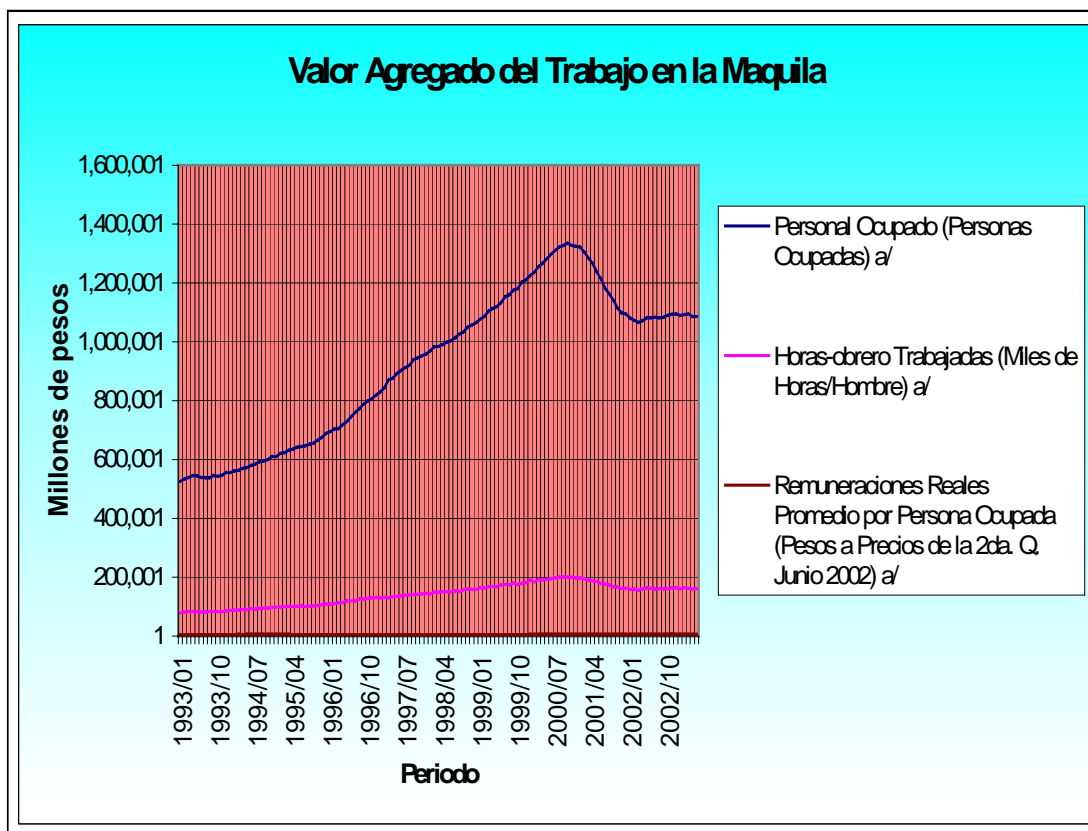
Es importante señalar que a pesar de la prioridad que el gobierno le ha dado al sector maquilador, al que se le puede considerar como el más exitoso de la economía nacional, su contribución en la generación de riqueza es muy limitada, pues al ser una economía de enclave no genera mayor derrama económica, y según estudios realizados por Canacindra⁴⁹, en 1999, cuando aún no sobrevinía la crisis del sector, la IME sólo contribuyó con 3.7 % del empleo

nacional y el valor agregado que generó como proporción del producto interno bruto (PIB) nacional, fue de apenas 2 %.

Por otra parte, no sólo su contribución al número de empleos es limitada, sino también los empleos son de mala calidad, pues del empleo que genera el 81% son obreros, el 12% son técnicos y el restante 7% son empleados administrativos; estructura que se ha mantenido en el periodo de 1994- 2000, y recientemente, con la crisis del sector, su contribución en la generación de empleos (véase cuadro n° 8), número de establecimientos (véase cuadro n° 9) y el valor agregado por servicio de maquilas (véase cuadro 10), han descendido dramáticamente.

Por todo lo expuesto, se concluye que la política económica debería complementar el modelo maquilador, con una política industrial nacional bien estructurada y con una visión global que conduzca a un crecimiento equilibrado entre los diferentes sectores productivos y por consiguiente a un verdadero desarrollo económico.

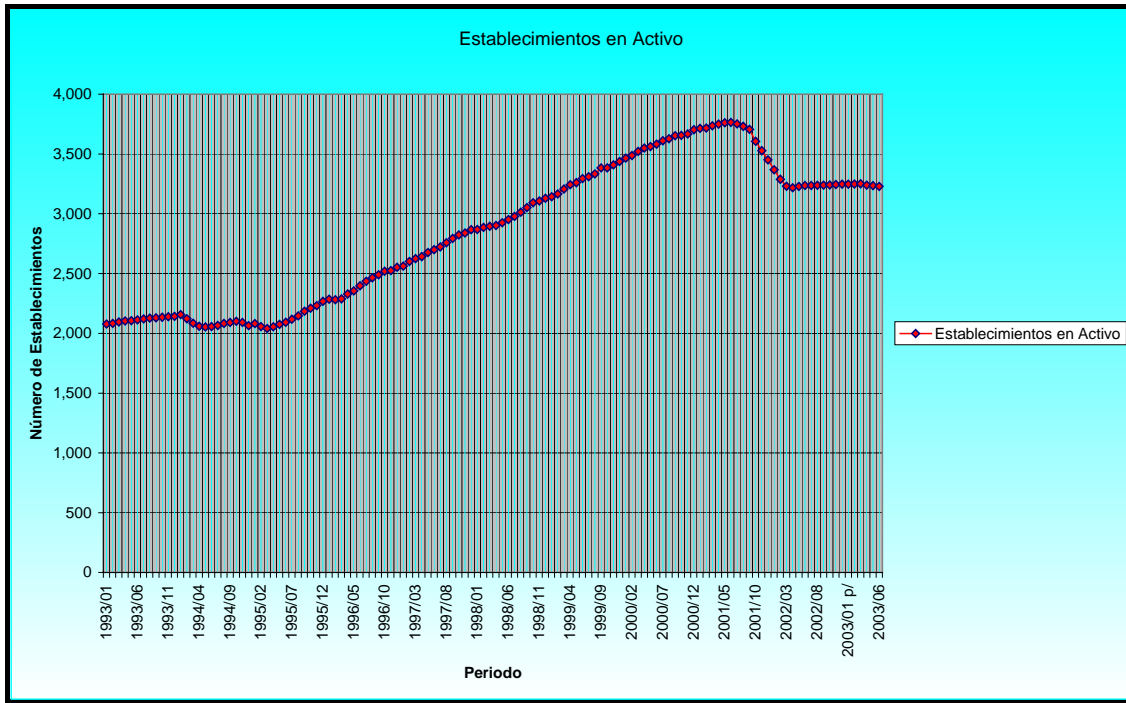
CUADRO N° 8



Fuente: INEGI, www.inegi.gob.mx,
Banco de Información Económica.

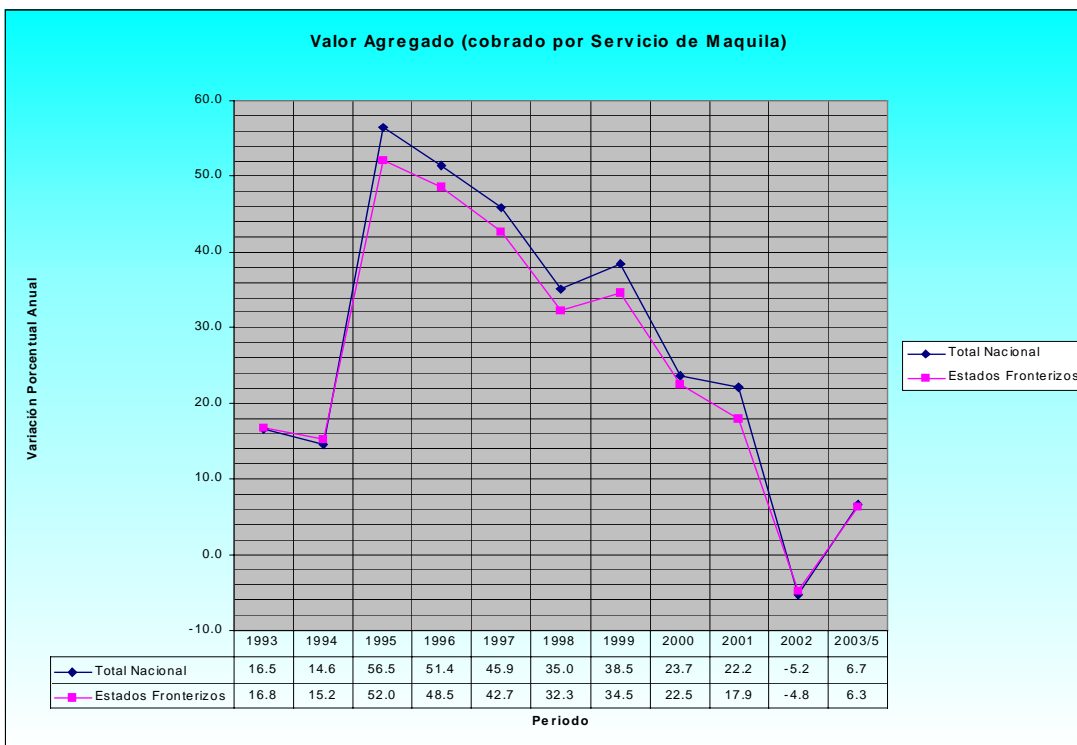
CUADRO N° 9

2. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y SU MARCO JURÍDICO



Fuente: INEGI, www.inegi.gob.mx, Banco de Información Económica.

CUADRO N° 10



Fuente. INEGI, www.inegi.gob.mx, Banco de Información Económica.

Notas al capítulo

2. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y SU MARCO JURÍDICO

¹ Acuerdo incluido en el artículo 321, párrafo tercero de Código Aduanero.

² Este programa estuvo vigente del 2 de agosto de 1951 a finales de 1964, cuando el Congreso de los Estados Unidos derogó la ley con la que se le fundamentaba, debido a las presiones de los sindicatos estadounidenses.

³ El Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) define establecimiento maquilador como una unidad económica que realiza una parte del proceso de producción final de un artículo, por lo regular de ensamblado, misma que se encuentra en el territorio nacional y mediante un contrato de maquila se compromete con una empresa matriz, ubicada en el extranjero a realizar un proceso industrial o de servicio destinado a transformar, elaborar o reparar mercancías de procedencia extranjera, para lo cual importa temporalmente partes, piezas y componentes, mismos que una vez transformados son exportados.

⁴ Véase ASI, S.A., en cooperación con Seguros de México, *México In-bond Industry- Industria Maquiladora*, México, 1989, p. 153. INEGI. *Estadísticas de la industria maquiladora de exportación 1975-1985, 1978-1988*, México, 1986. Citado por Josefina Morales. *México y Cuba... op.cit.*, p. 67

⁵ La noción de región económica en este trabajo se ha tomado del texto de Alfredo Guerra-Borges, en el que se da como segunda definición de región económica lo siguiente: “un proceso de integración originado en decisiones políticas para vincular las economías de un determinado conjunto de países, por lo general mediante la liberalización comercial dentro del grupo. Dicho proceso de integración puede ser *de facto* como en el caso de los países del este y sureste asiático o *de jure*, es decir, plasmada en sendos tratados internacionales, aunque también puede darse el caso de que una integración económica *de facto* conduzca a una integración *de jure*. Tal es el caso, de la integración entre Canadá y EUA que se formalizó como integración *de jure* mediante el Acuerdo de Libre Comercio de 1989; y la de EUA y México, cuya “integración silenciosa” se formalizó posteriormente en el Tratado de Libre comercio de América del Norte (que circunstancialmente incluye a Canadá). Véase Alfredo Guerra-Borges. *Globalización e Integración Latinoamericana*, Ed. Siglo XXI-UNAM- IIE, México, 2002, p. 159 y 160.

⁶ Graciela Leal Laris. *La Industria Maquiladora, su contribución e impacto en México*. Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía, UNAM, México, 2000, p. 64

⁷ Sobre el ajuste estructural impuesto por el FMI a los países deudores puede revisarse el texto de A. Guerra-Borges *Globalización ... Op.cit.* p. 170. Donde cuenta que el objeto de los condicionamientos del Fondo fue ajustar a los países a los imperativos del nuevo modo de acumulación del capitalismo. “En el corto plazo [...] era reducir el déficit fiscal y reducir el gasto público, aplicar una estricta política monetaria antiinflacionaria, una tasa real de interés positiva y un tipo de cambio real “adecuado”. En el mediano plazo era convertir a las exportaciones en el motor de crecimiento económico; liberalizar el comercio; promover al máximo el uso del mercado con el fin de llegar a contar con una estructura de precios “sin distorsiones”; con el mismo fin, reducir las regulaciones del Estado y en general el papel de éste en la economía.”

⁸ Véase el artículo de Enrique Dussel Peters. “Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésa la pregunta?”, en *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, abril de 2003, 328-336 pp. donde se describe la estrategia de liberalización, cuyo motor de crecimiento son las exportaciones y la inversión extranjera.

⁹ El 12 de mayo de 2003 entraron en vigencia reformas al decreto, mediante las cuales se hacen adecuaciones a sus disposiciones, respondiendo de ésta manera a la necesidad de actualizar las disposiciones oficiales, de acuerdo con

2. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y SU MARCO JURÍDICO

las condiciones cambiantes de la economía y con la estrategia de las empresas. Véase, página de la Presidencia, <http://www.presidencia.gob.mx>

¹⁰ Los Estados Unidos y Canadá dejaron de otorgar tratamiento de “drawback” con relación a su comercio bilateral en 1996 y lo mismo debió hacer México con respecto a su comercio con EUA. y Canadá el 1 de enero de 2001.

¹¹ Los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) son un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con arancel *ad-valorem* preferencial (Impuesto General de Importación) diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional. Estos programas se establecieron en el Decreto en el que se prevén diversos Programas de Promoción Sectorial, publicado en el Diario Oficial de la Federación, el 31 de diciembre de 2000, reformado el 1º de marzo, 18 de mayo y 7 de agosto de 2001. Fuente: Página de la Secretaría <http://www.economia.gob.mx/work/secciones/343/imagenes/47.pdf>

¹² Es importante señalar que la implementación de estos programas aunque ha beneficiado a empresas exportadoras, también ha afectado a otros sectores productivos por el trato desigual entre sectores que implica, pues como expresa Enrique Dussel Peters “ la otra cara de la moneda” es que la reducción arancelaria producida (Prosec) también afectará al resto de la economía, y particularmente a las empresas de menor tamaño, al competir con importaciones más baratas, [...] con subsecuentes rompimientos en de las cadenas productivas. Véase, Dussel Peters, Enrique, “Alicia en el país de las maravillas: el Programa de Promoción Sectorial (Prosec)” *Reforma*, México, 17 de noviembre de 2000, sección Negocios, p. 4A.

Por otra parte, los programas exentan o reducen a un máximo de 5% los aranceles en forma unilateral e inmediata a productos de importaciones de múltiples regiones que anteriormente tomaron años negociar, lo cual lleva a cuestionar la eficiencia de futuros tratados comerciales, por ejemplo, con Brasil, ya que los Prosec van más allá de lo que los negociadores mexicanos han ofrecido por el momento.

¹³ Jorge Máttar, “Inversión y Crecimiento durante las Reformas Económicas” en *Reformas... op.cit.*, p. 170

¹⁴ Página de Aduanas de México, <http://www.aduanas.sat.gob.mx/principal.htm>, consultada el 29 de octubre de 2003.

¹⁵ Véase el artículo de Roberto Schatán. “Régimen tributario de la industria maquiladora”, en *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 10, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, octubre de 2002, 916-926 pp.

¹⁶ Roberto Schatán “Régimen...”, *op. cit.*, p. 918

¹⁷ Existen varios métodos autorizados por la ley entre los que puede escoger los contribuyentes. Véanse los Artículos 215 y 216 de LISR.

¹⁸ Estos novedosos tratados para evitar la doble tributación son aproximadamente veinticinco países, entre los que se encuentra: Bélgica, Chile, Dinamarca, Ecuador, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Japón, República de Corea, Luxemburgo, Noruega, Polonia, Portugal, Singapur, España, Suiza, Suecia, Reino Unido, Venezuela, Holanda y sus dos socios del TLCAN. Gracias a estos tratados la IME opera en México bajo un marco fiscal internacional también novedoso, cuyo propósito es evitar la doble tributación y facilitar el intercambio de información fiscal, limitando la potestad tributaria de los países contratantes, dicha limitación se da mediante diversos mecanismos entre los que destaca; que la tributación sólo se hará en el país residente que percibe el

2. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y SU MARCO JURÍDICO

ingreso, la exención de ciertos ingresos, la reducción de tasas de retención y el establecimiento de acreditamiento de impuestos sobre transacciones entre los países contratantes.

¹⁹ La LISR artículo 2 Párrafo I considera como establecimiento permanente cualquier lugar de negocios en el que se desarrollen, parcial o totalmente, actividades empresariales o se presten servicios personales independientes. Se entenderá como establecimiento permanente, entre otros, las sucursales, agencias, oficinas, fábricas, talleres, instalaciones, minas, canteras o cualquier lugar de exploración, extracción o explotación de recursos naturales. Además, en diversos tratados fiscales se define “establecimiento permanente” como un establecimiento comercial fijo, lo cual requiere que exista un lugar físico donde se lleven a cabo los negocios.

²⁰ Véase página de la Cámara de Comercio México- Estados Unidos, <http://www.usmcoc.org/usa/cha2besp.html>

²¹ página de la Cámara de Comercio México- Estados Unidos, <http://www.usmcoc.org/usa/cha2besp.html>

²² Roberto Schatán. “Régimen...”, *op.cit*, p. 923

²³ Incluidas en el artículo 4 bis, fracción I, 2001, tienen por efecto la exención de impuestos a favor de la industria. Se establecen después de negociaciones con las autoridades fiscales, con el fin de documentar que la utilidad obtenida por la empresa en México sea conforme a la utilidad que hubiera obtenido una empresa no controlada del mismo sector de negocios “empresa comparable” en transacciones similares.

²⁴ Un APA es un método administrativo que intenta prevenir las disputas sobre precios de transferencia desde su surgimiento, determinando un criterio para aplicar el principio en las transacciones anticipadas que tengan lugar.

²⁵ Roberto Schatán. “Régimen ...”, *op. cit*, p. 920

²⁶ Roberto Schatán. “Régimen...”, *op. cit*, p. 921

²⁷ Roberto Schatán. “Régimen...”, *op. cit*, p. 919

²⁸ Roberto Schatán. “Régimen...”, *op. cit*, p. 919

²⁹ Roberto Schatán. “Régimen...”, *op. cit*, p. 920

³⁰ Datos obtenidos del artículo de Roberto Schatán. “Régimen...”, *op.cit* en el que se considera una depreciación de 10% anual y una tasa de crecimiento de la inversión extranjera directa antes de 1994 también de 10% al año.

³¹ El 7 de agosto de 2002 la SHCP prorrogó la consideración de establecimiento permanente hasta el 31 de diciembre 2007, a partir de la publicación en el Diario Oficial de la Federación del artículo 3.28.11 de la Quinta resolución de modificaciones a la resolución fiscal para 2002, en la que Hacienda da a las maquilas la posibilidad de pagar sus impuestos bajo dos esquemas “Safe harbour” y acuerdos anticipados de precios de transferencia. Rebeca Céspedes. “Esperan los maquiladores respaldo” *Reforma*, México, 12 de enero de 2002, Sección Economía; y Amplían régimen a maquilas 4 años, *Reforma*, México, 8 de agosto de 2002, sección Economía.

³² Véase Jorge Carrillo, Redi Gomis “Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de competitividad”, en *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, abril de 2003, donde se tratan los tres factores básicos que influyen en la obtención o pérdida de ventajas competitivas en las maquilas, dividiéndolos en estructurales, coyunturales e institucionales.

³³ Fernando Clavijo y Susana Valdivieso., “Reformas Estructurales y Política Macroeconómica” en *Reformas...*, *op cit*, p. 85

2. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y SU MARCO JURÍDICO

³⁴ Roberto Schatán. “Régimen...” op.cit. Donde calcula que para 2000 la maquila pagó por ISR una tasa de -7.2%, es decir, se convirtió en un receptor neto de subsidios del sector público.

³⁵ Enrique Dussel Peters. “Ser maquila ...” op. cit., p. 334

³⁶ Enrique Dussel Peters. “Ser maquila ...”, op. cit., p. 334

³⁷ François Chesnais. *La Mondialisation du capital*, Ed. Syros, París, 1994, p. 206, citado por A. Guerra-Borges, *La Globalización...*, op.cit., p. 87

³⁸ En 1973 se le otorga un estímulo, en la “ Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera”, conocida como la Resolución n° 1, que permitiría a las maquiladoras establecerse en México con capital hasta del 100% extranjero.

³⁹ Cuando se procedió a reducir el número de productos clasificados como petroquímica básica para ampliar las oportunidades de inversión extranjera en ese sector.

⁴⁰ Fernando Clavijo y Susana Valdivieso. “Reformas Estructurales y Política Macroeconómica”, en *Reformas...*, op.cit. p. 33

⁴¹ UNCTAD, *World Investment Report*, 1995, p. 25 citado por A. Guerra-Borges, *Globalización...*, op. cit., p. 105

⁴² Jorge Carrillo y Redi Gomis. “*Los retos de las...*”, op. cit., p. 321

⁴³ Uno de los sectores más dinámicos y con mayor uso de tecnología, que además proporcionan junto con el electrónico más del 50% del empleo.

⁴⁴ Véase, página del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, www.cnime.org.mx , consultada el 5 de octubre de 2003.

⁴⁵ Véase página de la Secretaría de Economía, donde se analiza la contracción de 10.1% aproximadamente de dichos sectores con respecto al año 2000.

<http://www.bancomext.gob.mx/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=8&category=404&document=2386>, consultada el 12 de noviembre de 2003

⁴⁶ Enrique Dussel Peters. “*Ser maquila o...*”, op. cit., p. 331

⁴⁷ Enrique Dussel Peters. “*Ser maquila o...*”, op. cit., p. 332

⁴⁸ Enrique Dussel Peters. “*Ser maquila o...*”, op. cit., p. 332

⁴⁹ Isabel Becerril. “Limitados beneficios de la industria maquiladora: Canacindra”, *El Financiero*, México 24 de abril de 2000, sección Economía, p.21

Anexos del capítulo

Industria Maquiladora de Exportación Horas-obrero Trabajadas	
Variación Promedio Anual (Variación Porcentual)	
PERIODO	Total Nacional
1994/01	11.1

2. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y SU MARCO JURÍDICO

1994/02	9.6
1994/03	8.8
1994/04	8.1
1994/05	8.0
1994/06	9.3
1994/07	9.2
1994/08	9.8
1994/09	10.3
1994/10	10.6
1994/11	11.2
1994/12	11.0
1995/01	12.9
1995/02	12.9
1995/03	13.3
1995/04	12.3
1995/05	12.9
1995/06	12.2
1995/07	11.7
1995/08	11.5
1995/09	11.1
1995/10	11.0
1995/11	11.0
1995/12	11.2
1996/01	13.7
1996/02	15.1
1996/03	12.6
1996/04	13.5
1996/05	14.7
1996/06	14.4
1996/07	15.4
1996/08	16.3
1996/09	17.0
1996/10	18.2
1996/11	18.3

2. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y SU MARCO JURÍDICO

1996/12	18.5
1997/01	16.9
1997/02	14.5
1997/03	14.1
1997/04	15.5
1997/05	14.8
1997/06	14.7
1997/07	15.3
1997/08	14.5
1997/09	14.4
1997/10	14.4
1997/11	13.8
1997/12	13.6
1998/01	12.8
1998/02	13.4
1998/03	14.7
1998/04	13.9
1998/05	12.7
1998/06	12.5
1998/07	12.2
1998/08	11.8
1998/09	11.8
1998/10	11.3
1998/11	11.3
1998/12	11.3
1999/01	11.4
1999/02	10.0
1999/03	11.4
1999/04	11.4
1999/05	11.4
1999/06	12.3
1999/07	12.5
1999/08	12.8
1999/09	13.2

2. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y SU MARCO JURÍDICO

1999/10	12.6
1999/11	12.7
1999/12	12.8
2000/01	15.4
2000/02	16.4
2000/03	16.6
2000/04	14.8
2000/05	15.4
2000/06	15.1
2000/07	14.4
2000/08	14.9
2000/09	14.1
2000/10	14.1
2000/11	14.0
2000/12	13.3
2001/01 p/	6.7
2001/02	4.2
2001/03	1.6
2001/04	0.9
2001/05	0.2
2001/06	-1.7
2001/07	-3.5
2001/08	-4.7
2001/09	-6.2
2001/10	-7.5
2001/11	-8.6
2001/12	-9.2
2002/01	-19.1
2002/02	-18.7
2002/03	-19.2
2002/04	-17.7
2002/05	-16.5
2002/06	-15.4
2002/07	-14.1

2. LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y SU MARCO JURÍDICO

2002/08	-13.3
2002/09	-12.4
2002/10	-11.1
2002/11	-10.3
2002/12	-9.5
2003/01	1.2
2003/02	2.1
2003/03	3.3
p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica	
FUENTE: INEGI. Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación.	

Fuente: INEGI, <http://www.inegi.gob.mx/difusion/espanol/fsiec.html>

CARACTERÍSTICAS SELECCIONADAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN, 1990-2002

Concepto	1990	2000	2002 P/
Establecimientos a/	1 703	3 590	3 251
Personal ocupado a/	446 436	1 291 232	1 081 678
Obreros	360 358	1 045 401	860 304
Hombres	140 919	468 695	392 591
Mujeres	219 439	576 706	467 713
Técnicos de producción	53 349	153 392	138 020
Empleados administrativos	32 729	92 439	83 354
Horas- hombre trabajadas por los obreros a/ (Miles de horas)	67 817	195 423	160 628
Sueldos, salarios y prestaciones (Miles de pesos)	5 106 776	82 959 856	87 720 033
Salarios	2 837 199	42 663 929	44 656 308
Obreros	2 033 575	30 303 519	31 738 234
Técnicos de producción	803 624	12 360 410	12 918 074
Sueldos a empleados administrativos	764 817	13 086 726	14 590 744
Prestaciones sociales	1 504 760	14 413 548	14 926 375
Contribuciones patronales a seguridad social	ND	12 795 653	13 546 606
Insumos consumidos	29 958 614	521 139 822	539 042 007

II . LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y SU MARCO JURÍDICO

(Miles de pesos)			
Importados	29 445 060	505 147 039	518 721 573
Materias primas	28 198 454	485 504 181	499 189 993
Envases y empaques	1 246 606	19 642 858	19 531 580
Nacionales	513 554	15 992 783	20 320 434
Materias primas	446 115	13 728 572	17 330 975
Envases y empaques	67 439	2 264 211	2 989 459
Valor agregado de exportación (cobrado por el servicio de maquila) Miles de pesos	9 918 504	163 414 471	181 758 729
Sueldos, salarios y prestaciones	5 106 776	82 959 856	87 720 033
Insumos nacionales	513 554	15 992 783	20 320 434
Gastos diversos	2 684 604	46 272 960	51 449 860
Utilidades y otros	1 613 570	18 188 872	22 268 402
P/	Preliminar.		
ND	No disponible.		
NOTA:	Debido al redondeo de las cifras, la suma de los parciales puede no coincidir con los totales.		
a/	Promedio mensual.		
FUENTE:	INEGI. Dirección General de Estadística. Dirección de Estadísticas Económicas. <i>Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación.</i>		

Fuente: INEGI, <http://www.inegi.gob.mx>

Capítulo 3

La Micro, Pequeña y Mediana Empresa Mexicana

Resulta necesario contextualizar a las MPyMEs en la etapa actual, en particular, a las de la industria textil y del vestido por ser éstas, unas de las más afectadas por los cambios estructurales ocurridos en la economía mexicana.

Para tal fin se abordarán los antecedentes del TLCAN en cuanto a sus raíces ideológicas, su marco jurídico, la participación de los grupos empresariales en las negociaciones del TLCAN y su incidencia en la problemática de las MPyMEs. Además, se revisarán los cambios gestados en el ámbito internacional y nacional que afectan de manera directa a estas empresas, tales como: las transformaciones en la producción manufacturera transnacional, y los cambios estructurales en la economía nacional que han generado un desequilibrio entre el sector interno y externo de la economía, y la desvinculación de los sectores productivos más dinámicos (las grandes empresas industriales nacionales y la IME) con el resto de la economía.

Este desequilibrio tiene lugar una vez que se implementa una política industrial que fomenta la importación de insumos para la producción de bienes de exportación, que ha tenido como consecuencia un deseslabonamiento productivo que ha dejado a las pequeñas empresas al margen del crecimiento económico. Se revisará brevemente el caso de la industria textil y del vestido para ilustrar con un ejemplo concreto la problemática que enfrentan las MPyMEs en una rama industrial, particularmente dañada por la competencia externa. Por último, se exploran algunas alternativas para hacerle frente a los grandes retos que enfrentan estas empresas para sobrevivir.

A las MPyMEs se les clasifica, en el Diario Oficial de la Federación del día 30 de diciembre de 2002, según su número de empleados y el sector económico al que pertenecen, conforme a los siguientes criterios de estratificación de empresas.

Clasificación por Número de Trabajadores

Sector / Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro Empresa	0 - 10	0 – 10	0 - 10
Pequeña Empresa	11 – 50	11 - 30	11 – 50
Mediana Empresa	51 - 250	31 – 100	51 - 100
Gran Empresa	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Secretaría de Economía

El Periodo entre 1980–2002, está marcado por importantes cambios estructurales y crisis recurrentes que han ocasionado un proceso de destrucción creativa, propiciada por una renovación institucional que trastocó las estructuras productivas a tal punto que muchos no lograron llevar a cabo los cambios necesarios para sobrevivir y, aunque, durante los años noventa la expansión empresarial en los negocios no agrícolas fue de 4.5% anual, expandiéndose más rápidamente que el PIB, el 97.5% del incremento de nuevos negocios provino de micro empresas, muchas de ellas creadas para afrontar la subsistencia. Fenómeno provocado por el lento crecimiento del empleo, que obligó a la población a buscar opciones de autoempleo, con lo cual se han disparado los niveles de informalidad de la economía. Además, la expansión se ha concentrado en micronegocios del sector servicios con bajos requerimientos de capital para su establecimiento, muy bajo perfil tecnológico y escaso valor agregado.

3.1 Las MPyMEs manufactureras

La relevancia de las MPyMEs en el tejido industrial y el comportamiento económico es aceptada en casi todo el mundo, pues se ha comprobado que son una importante fuente generadora de riquezas, principalmente, por su importante contribución en variables como el número de empresas, la producción y, fundamentalmente, el empleo. En México contribuyen con el 29% del empleo, 20% a la producción nacional, además representan el 99.7% de los establecimientos totales y el 99.8% de los establecimientos del sector industrial.

Composición por tamaño y sector (participación porcentual)				
Tamaño	Sector			Total
	Industria	Comercio	Servicios*	
				2,844,308
Micro	94.4	94.9	97.4	95.7
Pequeña	3.7	4.0	1.6	3.1
Mediana	1.7	0.9	0.5	0.9
Grandes	0.4	0.2	0.4	0.3
Total	100	100	100	100

Fuente: Secretaría de Economía,
Censo Económico 1999, Servicios Privados No Financieros

Las MPyMES manufactureras generan más valor agregado que las MPyMEs de los sectores comerciales y de servicios, y poseen un gran potencial en cuanto a innovación científico- tecnológica, que si se canalizara de manera adecuada, les permitiría aumentar su competitividad y acceder a nichos de mercado con productos diferenciados que garantizarían su permanencia en los mercados.

No obstante, en los últimos veinte años han ocurrido diversos cambios en el ámbito nacional e internacional que ponen en peligro su sobrevivencia, pues enfrentan un ambiente de negocios cada vez más adverso, donde predomina una tendencia crecientemente oligopólica a favor de los grandes grupos empresariales industriales nacionales y extranjeros debido a:¹

1. Los cambios cualitativos en la producción manufacturera transnacional que exige mayores niveles de calidad, productividad y flexibilidad para adaptarse al cambiante entorno de los mercados internacionales;

2. Los desequilibrios entre el sector interno y externo de la economía, que han llevado a que las MPyMEs tengan una baja participación en las exportaciones, y en general en los mercados más dinámicos;
3. Fuentes de financiamiento limitado y caro comparado con otros países;
4. Una integración al sistema industrial precaria y marginal;
5. Uso escaso de técnicas modernas de gestión, comercialización y control de calidad, y en general dificultada de acceso a la información;
6. Capacitación nula o deficiente de sus recursos humanos;
7. Falta de vinculación con el sector académico; y
8. Falta de una cultura de innovación de procesos y desarrollo tecnológico.

Estos factores que se abordarán más adelante, han contribuido a la mala situación de las MPyMEs, la cual se ha visto agudizada por dos cuestiones; la crisis de los años noventa y la entrada en vigor del TLCAN, la primera porque destruyó el sistema financiero y la segunda porque aceleró la liberación y desregulación de la economía mexicana, para la cual no estaban preparadas estas empresas.

3.2. Antecedentes y firma del TLCAN

En este apartado se aborda el trasfondo ideológico y los antecedentes que le dieron origen al TLCAN, los cuales han ocasionado que los beneficios derivados de la integración económica con América del Norte tengan una distribución inequitativa.

El proceso de integración en América del norte está basado en un proyecto de desarrollo monroista²; que cuenta entre sus principales características con un fuerte individualismo a favor de la organización y funcionamiento de las grandes empresas

transnacionales estadounidenses, reforzado por las determinantes del sistema económico mundial donde “[...] lo que determina los flujos comerciales, más que las ventajas comparativas en términos de costos de los factores productivos –como postula la teoría tradicional–, son los rendimientos crecientes con que operan las empresas transnacionales (ET) [...],³ las cuales tiene como objetivo primordial obtener utilidades, que muchas veces generan pocos beneficios para la región donde se establecen, en el caso de México porque no tienen un efecto de retroalimentación que abarque a toda la industria manufacturera a través de la proveeduría de insumos locales; emplean a un pequeño sector de la población, el cual en su mayoría desempeña labores de poca calificación por las que obtiene remuneraciones bajas; y además exportan la mayor parte de sus ganancias.

Esta dinámica en las relaciones económicas bilaterales México-Estados Unidos, aunque no es nueva sí se puede decir que se ha visto agudizada a partir de la entrada en vigor del TLCAN con muy graves consecuencias para nuestro país, dadas las enormes asimetrías existentes entre éste y sus dos socios comerciales que hacen de México un país con poco poder negociador y sumamente vulnerable a las imperfecciones del mercado regional y a la competencia desleal. Dichas disparidades han tenido múltiples efectos en las empresas y ramas productivas que producen para el mercado interno.

Por otra parte, la reestructuración estratégica para competir en los mercados internacionales ha polarizado las condiciones entre las regiones, de las cuales son las regiones económicas periféricas,⁴ es decir, los estados mexicanos del sur los más afectados, que al no contar con las condiciones para enfrentar el reto de la competencia externa han quedado marginados de la inversión y el empleo, situación que a su vez ha generado una gran disparidad en el crecimiento entre las distintas regiones del país⁵.

Pero en el TLCAN no existen mecanismos eficaces para corregir o al menos disminuir las distorsiones ocasionadas y, el gobierno a raíz de las reformas económicas neoliberales ha perdido su capacidad para controlar los efectos adversos de los agentes económicos externos y las fluctuaciones de una economía internacional cada vez más incierta.

Por eso es importante que México adopte una política económica que busque un equilibrio entre interés nacional y regional, pues aunque, en la teoría tradicional del comercio internacional, especialmente en la tradición vineriana el interés regional es una forma superior de realizar el interés nacional porque con la integración económica se optimizan el uso del potencial de todos los miembros de una unión aduanera; en la práctica, y sobre todo, cuando se trata de países en desarrollo, se requiere de la instrumentación de apoyos a las regiones periféricas y a los sectores más vulnerables de la planta productiva, de manera que se compensen las enormes desigualdades en cuanto a niveles de desarrollo entre los países y regiones, tal como lo ha planteado Alfredo Guerra-Borges, quien sostiene lo siguiente: “Es evidente que al país en desventaja debe dársele la protección y el apoyo necesarios para que pueda desarrollar sus capacidades, de tal modo que en definitiva, por una parte pueda satisfacer sus aspiraciones legítimas [de desarrollo económico] y, por la otra, las medidas tomadas no redunden en una pérdida de eficiencia económica regional, sino todo lo contrario.”⁶

Los antecedentes del TLCAN puede rastrearse en los foros de La Iniciativa para las Américas, la cual pretendía ser un programa de ayuda para América Latina y el Caribe que anunciaba: la reestructuración de la deuda externa de los países latinoamericanos; favorecer la inversión en la región; sentar las bases para el libre comercio e introducir mecanismos de financiamiento para la protección del medio ambiente⁷. Aunque, en realidad, la idea era crear una zona de libre comercio en el continente para restaurar la supremacía económica estadounidense en el mundo.

Para México, el TLCAN era parte de una nueva estrategia económica, con la cual se pretendía:

- Integrar a México en la dinámica del sistema capitalista en su fase globalizadora;
- Tener mayor acceso al gran mercado estadounidense;

- Disminuir el déficit comercial;
- Atraer capital extranjero;
- Mejorar su capacidad de negociación en el ámbito internacional, a través de la pertenencia al proceso de integración con la economía más importante del mundo;
- Elevar su competitividad y productividad vía apertura comercial y desregulación;
- En una palabra salir de su mala situación económica.

Metas difíciles de lograr sin solucionar de fondo los grandes problemas estructurales del país tanto económicos como políticos. Para EUA, el TLCAN fue tan sólo el punto de partida de su estrategia económica hemisférica,⁸ cuyo fin es recuperar su hegemonía económica global respecto a los otros dos polos de poder económico; la Unión Europea y Japón. Es por ello, que podemos concluir que mientras México negoció el tratado con una visión corta en cuanto a estrategia, EUA lo negoció con una visión de alcance global y conforme a un proyecto de nación bien estructurado.

Sin duda alguna, el TLCAN es una proyección de la naturaleza de las relaciones bilaterales México-EUA a lo largo la historia⁹. Por tanto, el TLCAN, vino a perpetuar lo que ya existía en dicha relación, constituyéndose como un *tratado leonino* (como lo señala el Maestro Luis González Souza, quien lo define como un TLC que “[...]continúa el viejo patrón de repartos ventajosos para la parte menos necesitada (Estados Unidos).”¹⁰ Por eso, para un país como México es fundamental evaluar los *pros* y los *contras* de una zona de libre comercio antes de seguir firmando tlc’s, porque como apunta Andic y Dosser, “ la creación de comercio y la desviación de comercio son términos engañosos en el contexto de los países menos desarrollados, ya que se han derivado de la teoría convencional del costo comparativo. [por eso un país de este tipo debe cuidar que la unión aduanera eleve] al máximo [...] la creación de desarrollo, y no la creación de comercio, [y debe buscar

mecanismos para reducir] al mínimo [...] la desviación de desarrollo, que significa desviar la capacidad potencial de desarrollo hacia un país ya desarrollado”.¹¹

Asimismo, existe una gran problemática jurídica respecto al TLCAN o NAFTA (North American Free Trade Agreement), por las diferencias entre los sistemas jurídicos de los países firmantes, pues mientras que para México, “de acuerdo con la Constitución Política el TLCAN es un tratado y al haber sido ratificado por el Senado forma parte de la ley suprema de la nación”.¹² Para EUA y Canadá el NAFTA es un Acuerdo Ejecutivo que está sujeto a las leyes internas de sus países¹³ y, por tanto está supeditado a ellas. Tal situación profundiza las desventajas para México, y obstaculiza la instauración de reglas claras en el TLCAN, ya que, cada país interpreta el tratado según su legislación interna.¹⁴

3.2.1 Participación del sector empresarial en las negociaciones del TLCAN

A pesar de que hubo una intensa participación del sector empresarial mexicano en las negociaciones e incluso, con el fin de estudiar las debilidades de las empresas mexicanas, se estableció desde 1988, la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), creada bajo los auspicios del Consejo Coordinador Empresarial como un grupo de trabajo que pretendía integrar a todos los organismos empresariales involucrados en el sector externo de la economía mexicana, con el fin de lograr que los acuerdos comerciales negociados por el sector público de México tomaran en cuenta los intereses del sector privado, en la práctica, esta organización empresarial tiene una estructura oligárquica, donde prevalecen los intereses de un pequeño pero poderoso conjunto de grandes empresas y, como lo ha señalado el senador Jorge Calderón de la bancada del Partido de la Revolución Democrática (PRD), durante la negociación del Tratado de Libre Comercio Unión Europea- México (TLCUEM): “[...]la Coordinadora de Organizaciones Empresariales para el Comercio Exterior indebidamente ha monopolizado las negociaciones y gozado de trato preferencial desde la época de Carlos Salinas de Gortari”¹⁵, sin que pequeños y medianos empresarios sean tomados en cuenta, pese a ser los más afectados por el libre comercio.

De esta manera, las prácticas antidemocráticas del gobierno han sido reproducidas en la esfera de la organización empresarial, donde predomina la inequidad de trato entre las grandes empresas y las MPyMEs. Por eso mientras las primeras lograron que las cláusulas de los diversos capítulos del TLCAN reflejaran en mucho los puntos de vista de sus ejecutivos, gracias a su determinante influencia en las negociaciones comerciales,¹⁶ las segundas se convirtieron en las grandes perdedoras del acuerdo debido a su débil poder de negociación y de organización, pero principalmente a la poca atención que el gobierno les ha prestado.

3.2.2 Consideraciones para la pequeña y mediana empresa en el TLCAN

Debido a las condiciones de negociación, en el texto final del tratado sólo se incluyó, en el artículo 1021 una minúscula consideración a la micro y pequeña empresa, que consistió en la realización de programas de participación conjunta. Al mismo tiempo, se dan las bases para el establecimiento del Comité de la Micro y Pequeña Empresa, integrado por representantes de cada una de las partes, que se reúne por lo menos una vez al año para promover oportunidades para éstas, en la proveeduría de compras al sector público.

El Comité tiene la encomienda de facilitarles las siguientes actividades:

- a. La identificación de oportunidades disponibles para el adiestramiento del personal de micro y pequeñas empresas en materia de procedimientos de compras del sector público;
- b. La identificación de micro y pequeñas empresas interesadas en convertirse en socios comerciales de micro y pequeñas empresas en el territorio de otra Parte;
- c. El desarrollo de bases de datos sobre micro y pequeñas empresas en territorio de cada Parte para ser utilizadas por entidades de otra Parte que deseen realizar compras a micro y pequeñas empresas;

- d. La realización de consultas respecto a los factores que cada país utiliza para establecer sus criterios de elegibilidad para cualquier programa de micros y pequeñas empresas; y
- e. La realización de actividades para tratar cualquier asunto relacionado.

Sin embargo, esto no compensa los graves perjuicios que la indiscriminada liberalización les ha ocasionado a las empresas mexicanas, pues son sólo paliativos para enfrentar una problemática que requiere de una mayor cooperación entre los tres socios del TLCAN, además, de que debieron haberse considerado las debilidades que las micro y pequeñas empresas mexicanas tienen con respecto a las canadienses y estadounidenses, ya que las asimetrías entre los países hacen que estas empresas no compitan en igualdad de condiciones. Pues mientras que en Canadá y EUA éstas, además de ser un motor de la economía al sostener el crecimiento económico gracias a su importante contribución en la generación de empleos, también, participan directamente en el sector externo a través de sus exportaciones. En cambio en México, las imperfecciones del mercado doméstico, las deficiencias al interior de las MPyMEs y, particularmente, la falta de apoyo gubernamental las colocan en una situación muy vulnerable y al margen de la dinámica exportadora¹⁷.

3.3 Situación actual de la micro, pequeña y mediana empresa

Como ya se dijo, las dificultades que enfrentan actualmente las MPyMEs son consecuencia de varios factores, algunos de los cuales corresponden a un periodo anterior al espacio temporal estudiado en este trabajo, es por eso que se aborda, a manera de antecedentes, la política económica del modelo de sustitución de importaciones y los cambios en la producción industrial a nivel mundial en los últimos veinte años que han incidido en estas empresas.

3.3.1. Los desequilibrios entre el sector interno y externo de la economía

Los antecedentes recientes del modelo económico en México están marcados por dos etapas disímbricas en la vida económica del país: un modelo basado en la sustitución de importaciones que producía para el mercado interno y un modelo exportador sustentado en el sector externo. El primero apoyó el crecimiento industrial durante casi 40 años, pero su condición de dependencia y el elevado proteccionismo produjo una industria manufacturera altamente deficiente, que transfería sus altos costos de producción a los consumidores, quienes se veían obligados a comprar productos de alto precio y poca calidad.

El inadecuado manejo del proteccionismo económico que ejercía el gobierno dañó seriamente al sector industrial, pues no se transitó a tiempo hacia un modelo mixto que apuntalara la sustitución de importaciones con políticas de promoción a las exportaciones manufactureras, como se hizo en algunos países asiáticos como Japón, donde se implementó un modelo de industrialización, mediante el cual se aplicaron barreras proteccionistas que ayudaron a impulsar la industria nacional, ya que, su aplicación fue temporal. Además, los incentivos gubernamentales a las empresas, estaban condicionados al cumplimiento de ciertos niveles de producción, exportación y desarrollo tecnológico, que tenía como propósito elevar su competitividad hacia el exterior, gracias a esto fue posible que su reinserción a la economía mundial fuese exitosa.

Por el contrario, en México las empresas no estuvieron sujetas al cumplimiento de ningún requisito durante mucho tiempo, por lo que se convirtieron en empresas deficientes, poco competitivas y, en muchos casos, con plantas productivas obsoletas esto último debido a la falta de innovación científico-tecnológica.

Más tarde, con la irrupción de un nuevo modelo orientado a la exportación, lejos de solucionarse los desequilibrios económicos, se agregaron otros más al procederse a una apertura comercial casi inmediata y sin sustento en un proyecto industrializador, que tomará en cuenta a toda la planta productiva nacional, y apoyara a las MPyMEs, con una

política industrial que tuviera como objetivo integrarlas a la nueva dinámica económica, ya sea fomentando la proveeduría nacional para el sector maquilador o las exportaciones directas; con lo cual se hubiese mantenido un equilibrio entre el sector interno y externo de la economía. Pero como lo advertía Sergio de la Peña, “con la política de la prioridad máxima a la exportación, sin una base productiva para el mercado interno, sólida y eficiente, no se obtiene el efecto de la reconversión industrial, sino el de construcción de enclaves exportadores”¹⁸ que subordinan al país a las condiciones inciertas de la economía internacional y, particularmente, a la economía estadounidense, ya que, los enclaves exportadores no producen el crecimiento endógeno indispensable para lograr el desarrollo económico del país.

A veinte años de su existencia el neoliberalismo, una ideología creada para abrirse al mundo y aumentar exportaciones, construir nuevas empresas y más empleo, no ha logrado el crecimiento dinámico que prometía, pese a haberse implementado políticas económicas que siguen, al pie de la letra sus postulados.

Cabe destacar, que bajo estos postulados que han determinado la política económica hasta la fecha, se han establecido 11 acuerdos de libre comercio con 32 países, y aunque, en teoría la apertura debería darnos acceso a muchos mercados, realmente, no tenemos la estructura productiva para aprovechar las ventajas de las zonas de libre comercio a las que pertenecemos. Y como lo plantean los investigadores René Villarreal y Rocío Ramos, en su obra *México Competitivo 2020*, “Nuestra economía es una de las más abiertas del mundo y paradójicamente es de las menos competitivas y globalizadas, pues no se han promovido adecuadamente los factores de crecimiento dinámico, especialmente el de la competitividad sistémica.”¹⁹

3.3.2. Cambios en la producción manufacturera transnacional

A los problemas ocasionados por la ideología neoliberal, se suman los cambios cualitativos de la producción manufacturera a nivel mundial, que han transformado las interacciones entre la economía internacional, transnacional y nacional, privilegiando una estructura

crecientemente oligopólica, y cuya incidencia en las economías nacionales ha dificultado la entrada y permanencia de nuevas empresas, particularmente las de menor tamaño, además las MPyMEs que hasta ahora sobreviven se ven obligadas a modificar su estructura organizacional y sus productos para poder adaptarse y competir en los mercados.

Pero no es suficiente con el esfuerzo individual de las empresas para lograr ser competitivas, ya que, las nuevas estrategias globales de producción manufacturera emprendidas por las empresas transnacionales han conducido a una fragmentación de la producción manufacturera a nivel global, que repercute tanto en países desarrollados como en países en desarrollo, aunque no de la misma manera, pues mientras los primeros han experimentado un cambio tecnológico adjetivo que les ha permitido reinsertarse en la economía mundial a partir de procesos productivos complejos que generan el mayor porcentaje de valor agregado en la cadena productiva transnacional fragmentada. Para los segundos, estos cambios han significado grandes desventajas, ya que la dinámica del sistema económico internacional los obliga a reinsertarse en dicha cadena productiva de manera marginal, pues en el actual esquema de la producción manufacturera (véase Capítulo II) se les asigna procesos más simples, de ensamblaje y subensamblaje, que han deteriorado sus condiciones de intercambio, debido a que el proceso de maquilización inhibe su potencial tecnológico. Muestra de ello, es la ampliación de la brecha tecnológica, entre países en desarrollo y desarrollados, en los últimos años. No obstante, el desarrollo tecnológico es indispensable para elevar el perfil competitivo de cualquier país en la producción manufacturera y un medio fundamental para lograr el bienestar social.

Por otra parte, en México, como en muchos otros países latinoamericanos, el proceso de maquilización ha significado el rompimiento de las cadenas productivas y una escasa vinculación entre ellas, a pesar de ser un factor fundamental para el buen funcionamiento de la producción industrial, ya que, los encadenamientos productivos hacen posible que se mantenga el equilibrio en la balanza comercial, además, está comprobado “...que en los lugares donde las cadenas productivas son más débiles se asumen posiciones adversas al riesgo y existe una tendencia menor a la planeación”²⁰. No obstante, con la situación que

prevalece los grandes exportadores del país paradójicamente son también los más grandes importadores.

La falta de encadenamientos productivos es tan grave que por cada 100 pesos invertidos por el sector nacional de las maquiladoras para la adquisición de insumos, apenas tres son destinados a la proveeduría nacional y el resto va destinado hacia la proveeduría externa.²¹ Empero, las maquiladoras no son las únicas que producen sus bienes con insumos principalmente extranjeros, también, las grandes empresas industriales nacionales son altamente importadoras y, por tanto, se encuentran desvinculados del resto de la economía.

3.3.3. Desvinculación entre las grandes empresas industriales y las MPyMEs

La falta de vinculación entre las grandes empresas industriales (GEI) y las MPyMEs es una de las más graves distorsiones provocadas por el neoliberalismo, pues sus repercusiones en el crecimiento desigual entre el sector externo e interno de la economía nacional ha dañado a tal grado el tejido industrial del país que nos encontramos ante un proceso de maquilización y desindustrialización creciente, luego que el cambio estructural iniciado 1982, en el que tuvieron un impacto fundamental las políticas estatales para transformar radicalmente las reglas y condiciones de operación de la economía nacional, han ocasionado el desplazamiento del proveedor nacional por proveedores externos.

3.3.3.1. Cadenas productivas

La problemática en torno a las cadenas productivas nacionales, es consecuencia de las distorsiones ocasionadas por la política industrial, una vez que el gobierno, buscando elevar el perfil competitivo de las grandes empresas privadas nacionales, favoreció las importaciones, a través de beneficios fiscales y crediticios que trastocaron por completo la relación de eslabonamiento de los dos sectores más dinámicos de la economía en los últimos veinte años (las GEI y la IME) con el resto de la economía.

También, existen severos obstáculos para eslabonar la expansión de las GEI y la IME con la dinámica de la economía nacional en su conjunto, ya que, el inadecuado manejo del proteccionismo y, más tarde, el proceso de liberación y desregulación ocasionó una incapacidad para ofertar productos competitivos, por lo que muchos fabricantes locales han sido desplazados por proveedores externos. Para superar esta distorsión que está aniquilando a las miles de MPyMEs se precisa aumentar su competitividad y productividad de manera que sus utilidades contribuyan al fortalecimiento del mercado interno, del erario público y a la generación de más y mejores empleos. Sin embargo, el alcanzar tal objetivo requiere que los programas de promoción empresarial se planeen de forma descentralizada bajo una visión sistémica territorial derivados “de la interacción del sector público-privado, en la perspectiva de que la configuración “sector-tamaño” de empresa requiere superarse, ya que hoy por hoy se conocen las interacciones de los sectores (manufactura, comercio y servicios) y por lo mismo carece de sentido una promoción exclusiva de la industria manufacturera, de igual forma carece de sentido el apoyo exclusivo a un sector empresarial, ya que, ahora se sabe que el mercado funciona a través de cadenas productivas, en donde interactúan las empresas micro, pequeñas, medianas y grandes”.²²

Por su parte, los pequeños empresarios precisan de un cambio de mentalidad para dejar de pensar en singular y pasar a actuar en conjunto y, de este modo, dar rápida respuesta al constante cambio y dinamismo de la industria manufacturera, satisfaciendo las necesidades individuales y colectivas de los negocios que dependen de esta cadena,²³ lo cual les permitiría ampliar sus posibilidades de relación con múltiples empresas, y lograr una mayor y mejor organización, colaboración e integración entre los miembros de una misma cadena productiva, con mayor acceso a la demanda en tiempo real, así como mayores niveles de servicio al último consumidor.

Por otra parte, no debe perderse de vista que el actual entorno de la producción manufacturera demanda cuantiosas inversiones que difícilmente una empresa pequeña puede absorber, es por eso, que la cooperación e integración con otras pequeñas empresas es una buena opción, puesto que se dividirían los costos y los riesgos, a la vez que compartirían beneficios superiores a los que obtendrían si actuaran de manera individual.

Para lograr tal nivel de integración y eficiencia se requiere que las MPyMEs desarrollen cualidades de flexibilidad y adaptabilidad a las condiciones cambiantes del entorno, así como una sincronización entre múltiples proveedores que a su vez alimenten las necesidades de otros negocios a partir de la demanda de sus clientes, es decir, integrarse vertical y horizontalmente para cumplir con los requerimientos que más reclama la estrategia manufacturera global. Pues está “[...] claro que una empresa que aspire a competir en un ambiente global debe contar con prácticas y procesos de clase mundial, como el “*Just in Time*”, que les permitan producir e interactuar de forma eficiente, rápida y oportuna con clientes y proveedores, “²⁴ de lo contrario, será difícil insertarse en el actual esquema de producción manufacturera, donde se demandan empresas integradas en conglomerados industriales o *clusters*.”

3.3.4. La Falta de Innovación Científico-Tecnológico

La problemática alrededor de la falta de innovación científico- tecnológica tiene varias aristas relacionadas con el carácter “inorgánico” que ha adquirido en los últimos veinte años el desarrollo industrial en México, “debido a que las ramas industriales más dinámicas [y por consiguiente] la tecnología inherente a ellas, en lugar de haberse desarrollado de manera endógena, al asumir de manera paulatina etapas cada vez más complejas de los distintos procesos de producción, encadenando fases del proceso al aparato productivo, fueron inducidas por el traslado de ciertas actividades industriales desde los países avanzados, implantando exógenamente patrones tecnológicos y formas de organización de la producción,”²⁵ generando con esto, distorsiones que dificultan su adaptación y el desarrollo de tecnologías propias, así como la formación e impulso del capital humano que requiere el país para desplegar una estrategia tecnológica propia que contribuya al desarrollo económico. Al respecto, “Conacyt calcula que en nuestro país existe sólo un investigador por cada cuatro millones de habitantes y una casi inexistente vinculación entre la academia y el sector productivo,”²⁶ lo cual nos da una idea de la gravedad de la problemática alrededor de la innovación científico-tecnológico.

Existen dos conceptos asociados al cambio tecnológico de manufacturas: las tecnologías duras y las tecnologías blandas. Las primeras se refieren al desarrollo científico-tecnológico concerniente, “[...] estrictamente [con la] técnica entre maquinaria, equipo, sistemas de abastecimiento, sistemas de máquinas, dispositivos, herramientas, *layoff*, características de ensamblaje, mecanismos de control y flujos de procesos.”²⁷ Las segundas se refieren a la innovación tecnológica aplicada a cuestiones organizacionales, respecto “a la distribución de la mano de obra o fuerza de trabajo, no sólo, en el sentido de distribución espacial, sino también, a los atributos de conocimientos, habilidades y responsabilidades en el proceso de producción, es decir, de sus niveles de “calificación”.²⁸ Los cuales, no son elementos que se puedan comprar en una tienda, sino que deben desarrollarse dentro de la empresa, a partir de una cultura empresarial profesionalizada y emprendedora , que haga de la innovación un bien útil y el motor del crecimiento de la empresa. Pero a pesar de esta realidad, las empresas prefieren comprar tecnología del extranjero, ya que, temen invertir en investigación científica, lo cual da muestra de la falta de cultura empresarial de innovación.

En México faltan condiciones que propicien la innovación tecnológica necesaria para que la manufactura nacional evolucione hacia conglomerados industriales y manufacturas de “tercera generación”, e incluso puede decirse que su sobrevivencia en el futuro inmediato está en peligro. Para salvarla se requiere de una sistemática innovación científica- tecnológica del aparato productivo que impulse el desarrollo de capacidades tecnológicas, mediante las cuales se ganaría la habilidad para efectuar tareas más complejas en términos de adaptación, mejora, diseño, ingeniería, desarrollo e innovación de productos, que generarían beneficios adicionales como: difusión más amplia de tecnología, mayor uso de componentes nacionales, mayor diferenciación de productos y mayor valor agregado nacional.²⁹

No obstante, en el país existen diversos obstáculos que frenan el desarrollo tecnológico de las MPyMEs y de las cadenas productivas relacionadas con ellas, entre los que se encuentra: el “ [...] bajo nivel de tecnificación y deficiente infraestructura en la base de la pirámide de las empresas; resistencia al cambio de los jugadores de la cadena, cuando

las empresas líderes incentivan a sus eslabones a formar parte de su modelo de negocios; falta de comunicación con proveedores; carencia de alineación de objetivos comunes en toda la cadena; complejidad para acoplar las diferentes herramientas y soluciones tecnológicas; y la incipiente regulación que genera desconfianza en los procesos.”³⁰ Todo lo cual habla de la falta de una cultura empresarial que valore la innovación y de la falta de una estrategia de industrialización articulada y coherente por parte del gobierno. Como resultado de todas estas carencias y de la falta de capacitación adecuada y oportuna, sobretudo, en las etapas iniciales de las empresa, cuando el bajo nivel de madurez las conduce a resultados erráticos e impredecibles, del total de las nuevas empresas establecidas anualmente, el 65% desaparecen antes de cumplir dos años de vida, mientras que el 25% de las que quedan tiene escasas posibilidades de desarrollo y sólo un 10% tiene posibilidades de desarrollarse en la economía formal.³¹

Por tanto, esta problemática debe ser atacada por diferentes flancos, por el sector público y privado conjuntamente; que se ocupen de la creación de un Sistema Nacional de Innovación (SNI) que contribuiría a superar la dependencia económica. Además, facilitaría los proceso de innovación tecnológica de las MPyMEs, a través de una mayor inversión pública que promoviera un cambio tecnológico cualitativo, pues hasta el momento el país sólo invierte el 0.4% del PIB para financiar investigación científica y tecnológica, muy por debajo de otros países en desarrollo, como Brasil, donde se destina el 0.9%, y de países desarrollados, como Corea y EUA, los cuales invierten 2.6% y 2.9 % respectivamente.³² Además se requiere de la creación de más y mejores programas de asesoría y capacitación que coadyuven a que las empresas lleven a cabo cambios en sus procesos productivos, el diseño y la generación de nuevos productos; y de mecanismos de vinculación e integración empresa–academia para que se de una retroalimentación del aprendizaje tecnológico, que elevaría la participación del país en el circuito del valor internacional.

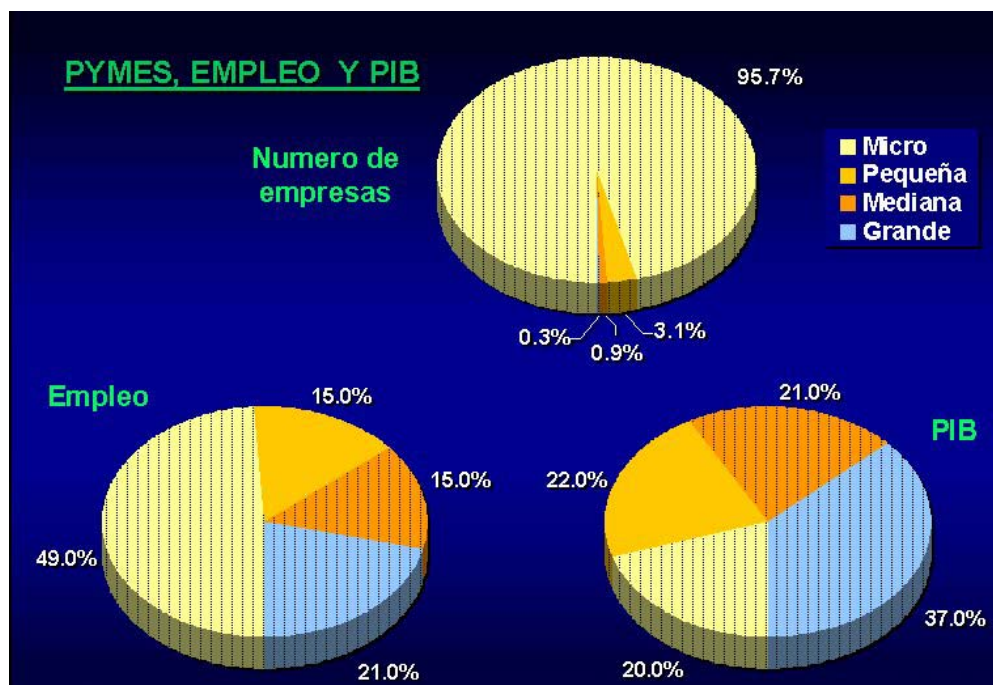
El reto principal para las MPyMEs es cómo mejorar con los pocos recursos que tienen e insertarse en los mercados globales, donde se exigen proveedores altamente competitivos; cuando existen altos costos financieros; falta de información estadística oportuna; incertidumbre recurrente³³ y falta de una conducción adecuada de la economía,

que promuevan la construcción de cadenas de proveeduría local altamente competitivas, tal como se hace en China, donde sí existen políticas públicas encaminadas a este objetivo.

3.4. Efectos de las MPyMEs en la economía nacional

Las MPyMEs son un sector fundamental en la generación de riquezas, y tienen un efecto mayor en la economía nacional que las GEI y la IME, no sólo porque contribuyen en 63% al PIB, y constituyen el 98% del total de las unidades productivas legalmente establecidas³⁴, sino también porque son un instrumento para mejorar la distribución del ingreso.

Las MPyMEs manufactureras poseen un gran potencial para desarrollar el diseño industrial en el país, ya que, hasta hoy la función del diseño industrial la realizan en su mayoría empresas transnacionales, y se reduce a la adecuación del producto extranjero en el mercado nacional.³⁵ Por consiguiente, a pesar de que México entre 1990 y 2000 ha sido uno de los principales receptores de IED, las derramas tecnológicas que ha dejado a la industria mexicana son exiguas, pues según resultados del análisis estadístico realizado por David Romo Murillo³⁶ existe una falta de efectos de eslabonamiento y colaboración tecnológica entre los corporativos multinacionales y las empresas nacionales, a tal grado que recomienda que la formulación de políticas se concentre en el apoyo a empresas nacionales en sus intentos por aprender e interactuar con corporaciones extranjeras.

CUADRO N° 1

Fuente: Secretaría de Economía. <http://www.contactopyme.gob.mx/grafos.asp?v=0>

3.4.1 Acciones gubernamentales

Ante la grave problemática en torno a las MPyMEs, durante los dos últimos gobiernos, se han llevado a cabo acciones para fortalecer a este sector, a través de la instrumentación de algunas políticas de apoyo; sin embargo, éstas han resultado insuficientes. Por ejemplo, entre 1995 y 2000 el gobierno zedillista, por medio del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), estableció programas de fomento y promoción a las MPyMEs que se encontraban directamente vinculadas a la exportación, las cuales sólo abarcan el 1% del total de ellas.³⁷ Así que las políticas de apoyo durante ese sexenio fueron por mucho insuficientes.

Por su parte el gobierno foxista, ha resaltado su propósito de rescatar a las MPyMEs de su difícil situación, y de hecho ha creado diversos programas de apoyo que buscan, a corto plazo, reactivar el mercado interno, para que el 30% de las compras de gobierno se hagan en la pequeña industria, brindándoles mayores facilidades; con el fin de que quienes están en la informalidad tengan incentivos para pasarse a la formalidad. También se han

disminuido trámites administrativos, brindado políticas de apoyo, que buscan motivar a los canales de distribución, como las tiendas departamentales y de auto servicio, para que comercialicen productos mexicanos.

A mediano y largo plazo, se pretende mejorar su competitividad duplicando los recursos que se destinan a la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa. Sin embargo, es difícil revertir la desindustrialización y maquilización que vive México desde hace más de una década, más aún cuando no se ha creado “una política industrial activa y diferenciada por sector, región y tamaño de empresa que impulse la competitividad nacional”.³⁸ Por tanto, la actual administración ha caído en una pseudo política industrial que promueve la “changarrización” de la economía, cuando de por sí ya existe una gran problemática en torno a la economía informal.³⁹ En suma, la situación de las MPyMEs es cada vez más crítica porque las acciones gubernamentales para apoyarlas no sólo son insuficientes, sino desarticuladas.

3.5 Caso de la Industria textil

A lo largo de su historia, la industria textil mexicana ha jugado un importante papel en el desarrollo industrial del país y posee una antigua tradición “ [...]de gran significación no sólo por los bienes de consumo que produce, sino por los variados bienes intermedios que alimentan las cadenas productivas de otras industrias que utilizan textiles [...]”.⁴⁰

Esta rama productiva tuvo su auge en México en la primera parte de la década de los cuarenta, cuando fungió como uno de los mayores agentes dinamizadores de la economía nacional, experimentando un substancial crecimiento en la producción que hizo posible que ésta, satisficiera la creciente demanda del mercado doméstico, en parte gracias a “la favorable coyuntura de la segunda guerra mundial y en menor medida a la guerra de Corea, [ambos factores...] permitieron alcanzar mayores índices de producción, empleo y mejores precios en sus productos de exportación [...]”.⁴¹

Sin embargo, esta industria ha pasado por muchos altibajos que han modificado su importancia relativa con respecto a otras ramas productivas. Por ejemplo, durante la década de los cincuenta su posición como rama prioritaria para el gobierno fue desplazada por otras ramas que producían bienes intermedios, de capital y de consumo duradero.⁴² Más tarde, en los años sesenta y setenta se presentan diversos cambios al interior pero, particularmente, al exterior del país que la hacen perder espacios internacionales. Por un lado, por las innovaciones en el mismo sector, al desarrollarse materiales artificiales y sintéticos que han ido desplazado a los materiales naturales, como el algodón y la lana. Y por otro, debido a la estructura del mercado internacional de textiles que ha predominado desde los años sesenta.

3.5.1 Comercio Exterior de Textiles y vestido

Durante más de treinta años, el comercio de textiles y vestido se ha regido por acuerdos especiales: los acuerdos a corto plazo para los textiles de algodón, seguidos del Acuerdo a Corto Plazo, Acuerdo a Largo Plazo y, por último, el Acuerdo Multifibras (AMF), los cuales han representado un severo obstáculo para el desarrollo del comercio exterior de textiles, en perjuicio de países en desarrollo como México, ya que limita mediante cuotas fijadas por el país contratante las importaciones de textiles.

El AMF es de singular importancia, ya que, desde 1974 (fecha en que entró en vigor hasta el final de las Rondas Uruguay), permitía a las partes contratantes eludir algunas obligaciones fundamentales del GATT; además de que éste sirvió de marco a acuerdos bilaterales o medidas unilaterales para el establecimiento de contingentes por los que se limitaban las exportaciones de países (principalmente “en vías de desarrollo” y algunos de la Europa Oriental), según los cuales un rápido aumento de esas exportaciones representaba un grave perjuicio para las ramas productivas nacionales.

Es así como el AMF constituyó una excepción al principio de igualdad de trato para todos los socios comerciales del GATT, ya que, se especificaban las cantidades que el país importador aceptaría de los distintos países exportadores.

Es por eso que los textiles resultaron ser uno de los temas más controvertidos en las negociaciones de las Rondas Uruguay: “las negociaciones en el área de los textiles y el vestido tendrán por finalidad definir modalidades que permitan integrar finalmente este sector en el GATT sobre la base de normas y disciplinas del GATT reforzadas, con lo que se contribuiría también a la consecución del objetivo de una mayor liberalización del comercio”⁴³.

Este tema representaba un punto importante en la agenda de negociaciones de los países “en vías de desarrollo”, pues significaba una parte importante de sus exportaciones manufactureras. Por eso, lo que estos países querían era que en el comercio de este sector se aplicaran normas y disposiciones del GATT más estrictas; y se pusiera fin a la dispensa de las disposiciones del GATT, al trato selectivo y discriminatorio que se aplicaba a sus exportaciones.

En la Reunión Ministerial que se llevó a cabo en Montreal en 1988, los países “en vías de desarrollo” solicitaban que se dispusiera un congelamiento de otras restricciones y un acuerdo por medio del cual se diera inicio a la eliminación gradual de las restricciones contenidas en el AMF a partir de agosto de 1991.

Por su parte Estados Unidos, la entonces Comunidad Económica Europea (CEE) hoy Unión Europea (UE) y otros países industrializados, que pugnaban porque el AMF continuara hasta el siglo XXI, se opusieron a establecer plazos. Estados Unidos quería que la integración del comercio de este sector al GATT, fuera una incorporación del AMF al GATT, en lugar de considerarlo una dispensa al Acuerdo General, sancionada mediante protocolos de prórroga cada tres o cuatro años, como se había hecho hasta entonces.

En lo concerniente a los países que integraban la CEE, condicionaban la integración de este sector al Acuerdo General, a la aceptación de sus exigencias acerca de la propiedad intelectual y salvaguardias. Los países nórdicos eran los únicos que parecían estar abiertos a la discusión y al arribo de un acuerdo sobre un plazo para concluir el AMF.

El acuerdo al que se llegó en la Reunión de Montreal establece que, “sobre las bases, normas y disciplinas del GATT reforzadas, deberán abarcar, entre otras cosas: la eliminación gradual de las restricciones establecidas en el marco del AMF y otras restricciones impuestas a los textiles que no sean compatibles con las normas y disciplinas del GATT; el lapso de tiempo en que se realizará ese proceso de integración; y el carácter progresivo de ese proceso deberá iniciarse después de concluidas las negociaciones en 1990.”⁴⁴

Este acuerdo muestra claramente que tanto Estados Unidos, como la UE, lo que pretendían era mantener el *statu quo* imperante en ese tiempo: contingentes discriminatorios a las exportaciones de textiles, de los países “en vías de desarrollo”. Tuvieron que pasar varios años para que se diera inicio a la eliminación gradual del AMF. Siendo hasta 1995 cuando el AMF quedó sustituido por el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido de la OMC, en el cual se prevé que para el año 2005 el sector esté completamente integrado en las disposiciones normales del GATT; poniendo fin a los contingentes en donde los países no podrán ya discriminar entre los exportadores.

3.5.1.1 El Acuerdo sobre textiles y el vestido

La integración de los textiles y el vestido a las normas del GATT se realizaría gradualmente en 4 etapas, en un periodo de 10 años. Esto con la finalidad de que los países importadores y los países exportadores pudieran ajustarse a la nueva situación.

En el Acuerdo se encuentran contenidos los porcentajes de los productos que habrían de quedar sujetos a las normas del GATT en cada etapa, si alguno de ellos estaba sujeto a contingentes deberán suprimirse al mismo tiempo. Los porcentajes se establecen con respecto a los niveles de comercio de textiles del país importador en 1990. En el Acuerdo se dispuso, también que las cantidades cuya importación se permiten en el marco de contingentes deberá crecer anualmente y que la tasa de expansión deberá aumentar en cada etapa.

Etapas de liberalización

Etapa	Porcentaje de productos que han de integrarse en el GATT (con inclusión , en su caso de la eliminación de contingentes)	Ritmo de liberalización de los contingentes subsistentes si el coeficiente de 1994 hubiera sido del 6 %
Etapa 1 1° de enero de 1995 (hasta el 31 de diciembre de 1997)	16 % (mínimo), tomando como base las importaciones de 1990)	6.96 % anual
Etapa 2 1° de enero de 1998 (hasta el 31 de diciembre de 2001)	17 %	8.7 % anual
Etapa 3 1° de enero de 2002 (hasta el 31 de diciembre de 2004)	18 %	11.05 % anual
Etapa 4 1° de enero de 2005 plena integración en el GATT (y eliminación definitiva de los contingentes). Queda sin efecto el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido.	49 % (máximo)	No quedan contingentes

Fuente: OMC. Página web www.wto.org

Se previó un mecanismo de salvaguardia específico de transición destinado a que los miembros pudieran imponer restricciones a determinados países exportadores si el país importador podía demostrar que tanto las importaciones globales de un producto como las importaciones procedentes de esos países habían aumentado en tal cantidad que causara (o amenazara causar) un perjuicio grave a la correspondiente rama de producción nacional.

El Acuerdo contiene disposiciones para hacer frente a la posible elusión de los compromisos mediante reexpedición, desviación, declaración falsa sobre el lugar de origen o falsificación de documentos oficiales. Prevé también un trato especial para determinadas categorías de países: por ejemplo, los que no eran miembros del AMF desde 1986, los

nuevos exportadores, los pequeños abastecedores y los países menos desarrollados El Acuerdo se refiere a las normas y disciplinas reforzadas en otras esferas de la OMC y a mejores condiciones en materia de acceso a los mercados para los productos textiles y las prendas de vestir.

El Órgano de Supervisión de los Textiles (OCT), que consta de un presidente y 10 miembros que desempeñan sus funciones a título personal, vigilan la detallada aplicación de los compromisos y deben preparar informes para el Consejo de Comercio y de Mercancías, que examina el funcionamiento del acuerdo antes de finalizar cada etapa del proceso de integración.

En suma, los acuerdos sobre textiles han sido hasta mediados de la década de los noventa una excepción a las normas y disciplinas, que contradicen los principios de libre comercio que ha defendido el GATT- OMC a lo largo de su historia, y son una muestra de las contradicciones y la falta de equidad que persiste en el marco jurídico del comercio internacional, y que sólo con la unión de los países “en vías de desarrollo” podrá ser sustituida por un régimen no discriminatorio. De lo contrario, se alentarán las tendencias actuales de ampliar los regímenes especiales y discriminatorios a todos los ámbitos de actividad donde surjan competidores.

Estos acuerdos han ocasionado, graves perjuicios a muchos países “en vías de desarrollo”, como México, “[...] quienes en décadas pasadas empezaban a mostrar un mejor desenvolvimiento de su industria textil.”⁴⁵ Y por tanto deberían ser compensados por los daños sufridos mediante un régimen especial que les permitiera recuperar la competitividad de su industria textil.

3.5.1.2 Situación de la industria textil mexicana frente al TLCAN

Por mucho tiempo, el marco jurídico internacional del comercio textil ocasionó que el comercio exterior de textiles mexicanos dependiera de los Acuerdos bilaterales que podía concretar. Por tanto, y con el fin de aumentar sus cuotas de exportación hacia EUA, en

1988 se firma un convenio por cuatro años, que incrementa en un 6% la cuota estadounidense de textiles y ropa mexicanos, elevando a un 80% las exportaciones de estos bienes destinados a la Unión Americana.⁴⁶ Sin embargo, el acuerdo limitaba las exportaciones y el desarrollo de la industria textil mexicana, es por eso que al concretarse el TLCAN, crecen las expectativas de desarrollo de esta rama productiva, y efectivamente la rama textil y del vestido se vio favorecida con aranceles preferenciales en el acceso al importante mercado estadounidense, tanto que por mucho tiempo fue catalogada como la gran ganadora de TLCAN y brazo fuerte de la industria manufacturera mexicana, mientras que otros países competidores seguían sujetos a restricciones arancelarias y no arancelarias.

Sin embargo, los beneficios de los que gozó la industria textil, en los últimos años se han erosionado por el incremento de la competencia, derivada del ingreso de China a la OMC; el otorgamiento unilateral de preferencia, que EUA ofrece a países de la Cuenca de Caribe (CBI), África Subsahariana y Pacto Andino; y la recesión de la economía estadounidense.

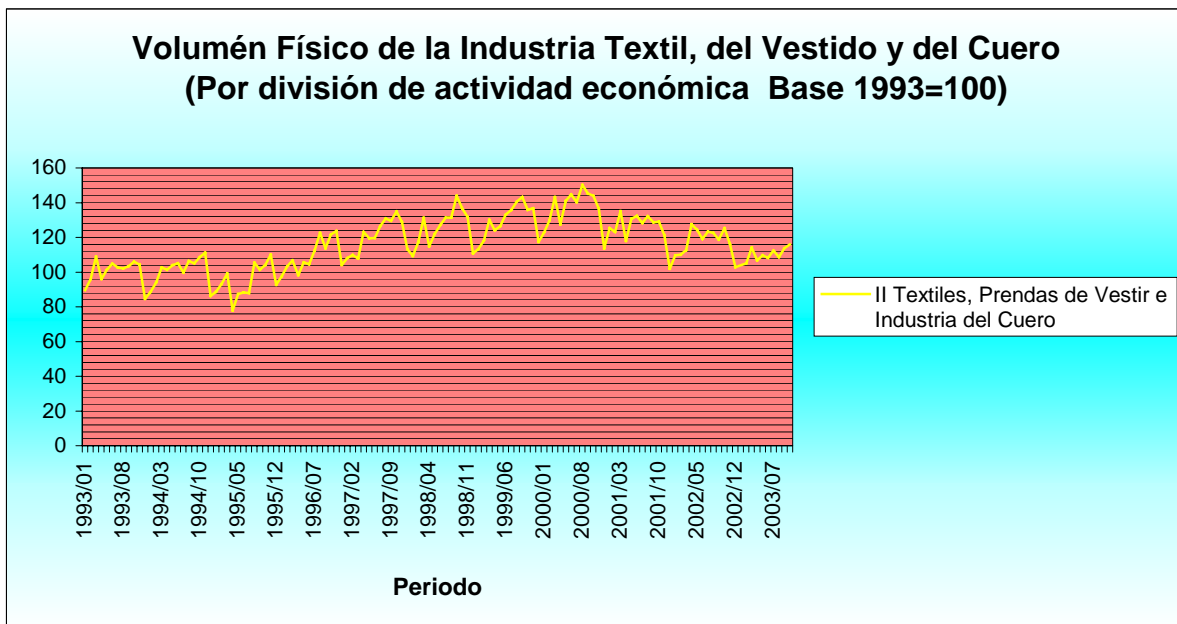
Otra causa de la pérdida de ventajas competitivas es la gran competencia de países como China, que poseen una gran flexibilidad en las reglamentaciones laborales y ambientales; atractivos estímulos gubernamentales para atraer inversión extranjera; y muy bajos salarios, éste último factor determinante para el establecimiento de las maquiladoras en un país.⁴⁷

Por otra parte, la industria textil mexicana no llevó a cabo una transformación estructural para evolucionar de la maquila de simple ensamblaje hacia la proveeduría de “Paquete completo”⁴⁸, y a la producción de bienes nacionales competitivos con procesos de desarrollo científico-tecnológico aplicado a los procesos y a los productos. Por tal motivo, el actual Gobierno Federal crea el “Programa para la competitividad de la cadena fibra –textil –vestido”, el cual se desprende del Plan Nacional de Desarrollo 2001- 2006⁴⁹, en el cual se identifica a esta rama productiva como la cuarta actividad manufacturera más importante del país. Baste decir que durante el 2001, representó el 1.2% del PIB, 7.1% del

PIB manufacturero, 17.5% del empleo y el 2.4% de la inversión en la industria manufacturera.

En este Programa se identifican las fortalezas de la industria textil en función de su cercanía geográfica con el mercado estadounidense y su gran tradición. No obstante, dichas ventajas se ven disminuidas, por las desventajas que se han venido acumulando, debido a la débil vinculación entre los eslabones de la cadena fibra- textil- vestido que han conducido al deterioro de la estructura industrial;⁵⁰ a una alta concentración de las ganancias del sector formal en unas cuantas empresas que controlan el mercado interno; la competencia desleal del sector informal, que concentra en 58% de mercado nacional de prendas de vestir;⁵¹ mientras que las MPyMEs del sector formal, compiten con desventaja por los altos impuestos que deben pagar y que repercuten en altos costos productivos; además carecen de financiamiento a precios competitivos; obstáculos burocráticos por la excesiva tramitología y falta de estímulos a la inversión.

CUADRO N° 2



Fuente: INEGI, www.inegi.gob.mx. Sistema de Cuentas Nacionales.

Todo ello ha conducido a que la industria, actualmente, se encuentre en una de sus más graves crisis, particularmente, a partir del año 2000. Incluso el presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV) Salomón Presburger, ha señalado que desde entonces “[...] la inversión nacional y extranjera en el sector se [ha] desplomado en un 73 por ciento”, y con ella ha aumentado el desempleo acumulado que asciende a 187 mil plazas de enero de 2001 al cierre de 2003, tanto que para finales de 2003 se espera que hayan cerrado más de mil 200 empresas, para alcanzar un total de 11 mil 947 en territorio nacional,⁵² muchas de las cuales son MPyMEs.

Es especialmente preocupante la situación de la pequeña empresa, la cual durante 1999 redujo su número de establecimientos a la mitad, para posteriormente ir cayendo de manera gradual.

La situación de las MPyMEs en la Industria Textil

Tamaño	Establecimientos 12/95	%	Empleos 12/95	%
Micro	14,110	75.4	61,056	10.9
Pequeña	3,440	18.4	134,065	24.0
Mediana	724	3.9	112,170	20.1
Grande	430	2.3	251,782	45.0
Total de división	18,704		559,073	
Tamaño	Establecimientos 12/96	%	Empleos 12/96	%
Micro	14,105	72.4	63,316	9.3
Pequeña	3,993	20.5	154,412	22.7
Mediana	823	4.2	127,772	18.7
Grande	558	2.9	336,218	49.3
Total de división	19,479		681,718	
Tamaño	Establecimientos 12/97	%	Empleos 12/97	%
Micro	14,765	71.5	67,761	8.8
Pequeña	4,344	21.0	170,539	22.0
Mediana	888	4.3	138,905	18.0
Grande	655	3.2	396,297	51.2
Total de división	20,652		773,502	
Tamaño	Establecimientos 12/98	%	Empleos 12/98	%
Micro	15,375	70.6	70,901	8.0
Pequeña	4,644	21.3	182,979	20.6
Mediana	1,027	4.7	162,630	18.3
Grande	732	3.4	471,664	53.1
Total de división	21,778		888,174	
Tamaño	Establecimientos 12/99	%	Empleos 12/99	%
Micro	17,868	80.2	121,941	12.7
Pequeña	2,499	11.2	136,935	14.3
Mediana	1,561	7.0	340,418	35.5
Grande	338	1.5	360,433	37.6
Total de división	22,266		959,727	
Tamaño	Establecimientos 12/00	%	Empleos 12/00	%
Micro	18,649	80.9	128,206	12.9
Pequeña	2,481	10.8	135,606	13.7
Mediana	1,588	6.9	345,115	34.8
Grande	337	1.5	383,215	6.0
Total de división	23,055		992,142	

Fuente: Secretaría de Economía, www.contactopyme.gob.mx.

3.5.1.2.1 Cambio Tecnológico

El cambio tecnológico en las MPyMEs es un factor clave para su sobrevivencia, por eso se les debe apoyar para que logren la especialización en alguna etapa del proceso productivo, que les permitiría ofertar productos en nichos de mercado donde se demanden bienes diferenciados. Otra opción sería ingresar en un esquema de subcontratación,⁵³ en condiciones más favorables a las que existen en la actualidad, y que se obtendrían a partir de dicho cambio tecnológico, pues éste las haría más eficientes y competitivas o por lo menos les permitiría diversificar sus actividades y sobrevivir. Pues como lo expresa Concepción Alvarado Rosas y Antonio Vieyra, para muchas empresas mexicanas subcontratadas “[...] la diversificación [ha sido] una manera de mantenerse en el proceso productivo.”⁵⁴

La subcontratación es parte de una nueva estrategia de producción manufacturera que han adoptado las GEI en todo el mundo e incluso ambos autores estiman que en la zona metropolitana de la ciudad de México el 56 % de las grandes empresas en la industria de la confección se encuentran bajo el esquema de subcontratación, pues ésta les proporciona grandes beneficios como son: la disminución de costos de producción y un incremento sustancial de las ganancias.

Sin embargo, la falta de recursos financieros, técnicos, de investigación tecnológica han restringido de manera estructural la posibilidad de que las MPyMEs de la industria textil lleven a cabo una modernización fincada en un profundo y extenso proceso de transformación, a través de tecnologías duras de punta, como alternativa para alcanzar la tan deseada competitividad, no obstante, éstas por sí mismas no garantizan alcanzar una mayor competitividad, en cambio el impulso de las tecnologías blandas, es una vía atractiva y factible para alcanzarla, pues no requieren de montos de inversión tan elevados como las tecnologías duras, sino de un cambio de actitud hacia una cultura laboral más productiva, que por otra parte es fundamental para producir un cambio tecnológico profundo. Aunque, esto no quiere decir que deba olvidarse la transformación tecnológica

aplicada a equipos y maquinaria, ya que, es la operación sincronizada de ambas tecnologías, lo que más reeditaría a estas empresas.⁵⁵

Asimismo, el cambio tecnológico de las MPyMEs ayudaría al buen funcionamiento de la economía en su conjunto, evitando la concentración de las ganancias en unos cuantos productores y distribuidores; y la desaparición de miles de empleos.

3.5.12.2 Acuerdos de Coinversión

Otra opción planteada ⁵⁶ son los acuerdos de coinversión como una alternativa para las MPyMEs que no han podido tecnologizarse, ni sostener el impacto en el mercado de la entrada de los productores extranjeros, tal como lo ha hecho Celanese Mexicana con mucho éxito. En dicho esquema de inversión, al que han recurrido sobretodo las GEI nacionales, las cuales se han asociado con empresas extranjeras que aportan la tecnología, mientras ellas aportan estructuras y experiencia en el mercado doméstico, es un esquema que si bien ha servido para renovar el liderazgo de las GEI y las relaciones de comercio internacional, especialmente, bilateral México- EUA, también ha conducido a una incipiente tendencia a la extranjerización de la industria nacional.⁵⁷

Por ello, es de suma importancia que el gobierno adopte una política industrial proactiva que promueva un crecimiento integral de la industria nacional, a través del buen manejo de las variables macroeconómicas, estímulos fiscales, políticas industriales que promuevan el desarrollo tecnológico, asesoría y capacitación para que las pequeñas empresas adquieran habilidades que las conduzcan a la innovación tecnológica. Además se deben buscar canales de cooperación intergubernamental para superar el rezago de las MPyMEs, pues está visto que las fuerzas del mercado y el liderazgo de las GEI no van a mantener a flote ni a la industria nacional ni la estabilidad en materia de empleo e ingreso.

Las MPyMEs deben recibir una atención especial que las integre en la cadena productiva de la industria textil y del vestido en condiciones que les permita crecer y desarrollar sus ventajas competitivas, ya sea, bajo esquemas de subcontratación o como

productores independientes de bienes diferenciados, de lo contrario seguirán desapareciendo.

Notas al capítulo

¹ Celso Garrido. “El caso de México” en *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, Wilson Peres Wilson (coord.) Ed. Siglo XXI- CEPAL, México 1998. En este trabajo se expone la situación de las grandes empresas industriales (GEI) de cinco países latinoamericanos entre ellos, México, en dicho trabajo se concluye que la falta de vinculación de éstas con el resto de la economía nacional ha dado como resultado la tendencia creciente a la extranjerización de las GEI, así como la agudización de los desequilibrios macroeconómicos, gran inestabilidad en materia de empleo e ingreso, el incremento de la polarización social e incluso severas distorsiones en las relaciones de comercio internacional.

² O doctrina Monroista que postula la unión del continente americano, bajo la hegemonía estadounidense

³ Arturo Guillén Romo. “Flujos comerciales en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en *Comercio Exterior*, vol. 51núm. 6, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, junio de 2001, 467- 479 pp.

⁴ Las regiones periféricas son las zonas donde el PIB per cápita es muy inferior al promedio nacional.

⁵ La relación entre el PIB por habitante más alto y el más bajo a nivel territorial pasó de cinco veces en 1990 a seis en el año 2000.

⁶ Alfredo Guerra- Borges. *La integración...op.cit.*, p. 133

⁷ Efrén Ricárdez Calderón. *El Tratado de Libre Comercio México- Unión Europea ¿Una opción para las Micros pequeñas y medianas empresas nacionales?*. Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2001

⁸ La estrategia hemisférica, pretende expandirse principalmente con el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) , que involucra a 34 naciones del hemisferio occidental que podrían reducir las barreras comerciales a los productos procedentes de otros países no miembros del TLCAN, a niveles similares a los que gozan los países de América del Norte.

⁹ Sobre las bases de la política exterior estadounidense hay una extensa bibliografía entre la que podemos citar Henry Kissinger *La Diplomacia*, Ed. FCE, México, 1996; y Zbigniew Brzezinski. *El Gran tablero Mundial. La supremacía Estadounidense y sus Imperativos geoestratégicos*, Ed. Paídos, Estado y Sociedad, España, 1998.

¹⁰ Luis González Souza. *México en la estrategia de Estados Unidos*. Ed. Siglo XXI, México, 1993, p. 17

¹¹ En este texto plantean opciones alternativas a la teoría tradicional de las uniones aduaneras, para que los países menos desarrollados utilicen la unión aduanera para desarrollarse económicamente. Andic F., Andic S. y Dossier D., “Una Contribución a la teoría de la integración económica” en *Integración... op.cit.*, p. 409

¹² Efrén Ricárdez Calderón. *El Tratado de Libre Comercio... op.cit.*, p. 16

¹³ Efrén Ricárdez Calderón. *El Tratado de Libre Comercio... op.cit.*, p.17 En este trabajo cómo el TLCAN tiene diferentes jerarquías en los tres países. “En resumen, tanto Estados Unidos como Canadá, recurren a su legislación interna con el fin de instrumentar el Tratado o hacer las adecuaciones necesarias en función de sus intereses. México por su parte, lo considera parte de su ley fundamental, por encima de las legislaciones

locales. Además, por si fuera poco, debido a la Convención de Viena , se obliga a respetar el Tratado aunque sea contrario a su legislación interna”.

¹⁴ Jorge Witker. *Derecho de Competencia en América: Canadá, Chile, Estados Unidos y México*, Edit. Fondo de Cultura Económica- UNAM- Instituto de Investigaciones Económicas, México, 2000.

¹⁵ Andrea Becerril. “Irreflexivo aval de PRI y PAN al TLCUEM, advierte Calderón”, *La Jornada*, México, marzo de 2000. <http://www.jornada.unam.mx/2000/mar00/000306/eco1.html>

¹⁶ Es bien sabido que el grupo de ejecutivos de las grandes empresas, conocido como “el grupo del cuarto de junto”, por ubicarse en una sala contigua a aquella donde sesionaban las comisiones negociadoras de los tres países, tenía una constante interacción con los negociadores mexicanos.

¹⁷ A finales de los noventa se estima que sólo 34,700 pequeñas empresas participaban en las exportaciones, representando sólo 6.4% del total del valor de las mismas.

¹⁸ Sergio de la Peña. “La política económica de la crisis”, en *Primer informe sobre la democracia: México 1988*, Pablo González Casanova y Jorge Cadena Roa (coords.), Ed. Siglo XXI, México, p.103. Citado por Gregorio Vidal. *México y la...op.cit.*, p. 34

¹⁹ “El modelo de Competitividad Sistémica para el Desarrollo, que apoya Villarreal, plantea, ante los retos que imponen la globalización y la hipercompetencia, un nuevo paradigma que promueva el crecimiento del PIB per cápita, a través de la formación de un capital sistémico. Este modelo propone un modelo de competitividad, más allá de la apertura y la macro-estabilización, soportado en tres pilares: una estrategia de crecimiento equilibrado que considere los motores externos e internos; una estrategia de industrialización tridimensional, apoyada en los pivotes de exportación, sustitución de importaciones y endógeno de crecimiento; así como una política de competitividad. Este modelo, de origen alemán, se sustenta en 10 capitales, a través de los cuales se logra el crecimiento y la competitividad, éstos son: empresarial, laboral, organizacional, logístico, intelectual, macroeconómico, comercial, institucional, gubernamental y social!”. Fuente electrónica de la revista *Manufactura*. Citado en el artículo “Dos Modelos un Problema”, <http://www.manufacturaweb.com>, 7 de enero de 2003.

²⁰ Clemente Ruiz Durán. “Adaptación y éxito de las pequeñas y medianas empresas al proceso de apertura” en *Desarrollo en América Latina*, Ed. Nacional Financiera-UNAM, México, 2002, p.192

²¹ Arturo Trueba. “Cadenas productivas ¿Estamos fuera de la jugada?”. Fuente electrónica de *la Revista Manufactura* <http://www.manufacturaweb.com/> 7 de enero de 2003.

²² Clemente Ruiz Durán (coord.). *Desarrollo en ... op. cit.*, p. 31

²³ Arturo Trueba. “Cadenas productivas...” *op.cit.*

²⁴ Arturo Trueba. “Cadenas productivas...” *op.cit.*

²⁵ Enrique de la Garza Toledo (coord.). *Modelos... op.cit.*, p. 143

²⁶ Guadalupe Cadena. “Innovación tecnológica, lujo que no llega al sector manufacturero”, *El Financiero*, 11 de septiembre de 2003, Sección Economía, p. 15.

²⁷ Enrique de la Garza Toledo (coord.). *Modelos.... op. cit.*, p. 136

²⁸ Enrique de la Garza Toledo (coord.). *Modelos...* op. cit., p. 136. El concepto de “calificación” introducido por el autor, basado en una perspectiva funcional, da cuenta de una estructura diferenciada de la mano de obra, derivada de atributos de mando, planeación, ejecución y verificación en cada una de las categorías ocupacionales.

²⁹ David Romo Murillo. “Derramas tecnológicas de la inversión extranjeras en la industria mexicana” en *Comercio Exterior*, vol. 53, núm.3, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, Marzo de 2003, p. 231

³⁰ Arturo Trueba. “Cadenas productivas...” op.cit.

³¹ Datos de la Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx

³² Guadalupe Cadena. “Innovación tecnológica...” op. cit.

³³ Comentario de Castillo, Alejandro, “Romper el Paradigma” Fuente electrónica de *la revista Manufactura* <http://www.manufacturaweb.com/> 7 de enero de 2003.

³⁴ En esta investigación se hace una diferenciación entre las MPyMEs pertenecientes a la economía formal e informal, debido al importante crecimiento de la economía informal, motivada por el gran deterioro del salario en el país. Véase, Efrén Ricárdez Calderón. *El Tratado...* op.cit., p. 7

³⁵ Jorge Rodríguez Martínez “Propuestas con base en esquemas de fomento a las PyMEs” en *Diseño Industrial Herramienta de competitividad para la pequeña y Mediana empresas*, Javier Gutiérrez Ruiz (coord.), Ed. UAM, México, 2001.

³⁶ David Romo Murillo. “Derramas...” , op. cit., p. 243

³⁷ Efrén Ricárdez Calderón. *El Tratado de Libre Comercio...*, op. cit., p. 39

³⁸ Isabel Becerril. “Agoniza 20 por ciento de las micro y pequeñas empresa” *El Financiero*, 11 de agosto de 2003, sección Economía, p. 17

³⁹ Desde el principio de su administración el presidente Fox ha recibido severas críticas por parte de los pequeños empresarios, quienes lamentan que el gobierno sólo haya creado paliativos para la problemática de las MPyMEs, en vez de elaborar verdaderos planes o programas de estímulo para el sector, cuando organizaciones como “la Fundación para el desarrollo sostenido (Fundes) afirma que el 68. 5% de las unidades productivas en el país carecen de un local; el 87.7 % difícilmente son aptas para crear más de 2 empleos y los salarios que pagan son “ de los peores” que se pueden obtener en algún negocio establecido”. “[...] Coparmex estima esas empresas generan el 10 por ciento del PIB de los sectores manufactura, comercio y servicios, además de que son objeto de la sobrerregulación oficial, lo que impide que ese universo de negocios ingrese a la economía formal”. Isabel Becerril. “Los changarros frenan a las miniempresas en la formalidad” , en *El Financiero*, México, 15 de Diciembre de 2003, sección Economía, p. 21

⁴⁰ Cristina Campos Galván y Raquel Rodríguez. *La industria Textil Mexicana en el Marco de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio: México, Estados Unidos y Canadá*. Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 1994, p. 105

⁴¹ Irma Portos. *Pasado y presente de la industria textil en México*, Ed. Tiempo- UNAM-III, México, 1992, p. 47

⁴² Cristina Campos Galván y Raquel Rodríguez. *La industria Textil...* op. cit.

⁴³ Chakravarthi Raghavan. *Un GATT sin cascabel*, Ed. Red del Tercer Mundo, Uruguay, 1990. 207 pp.

⁴⁴ Chakravarthi Raghavan., *op. cit.* p. 295

⁴⁵ Cristina Campos Galván y Raquel Rodríguez. *La industria Textil...*, *op. cit.*, p. 105

⁴⁶ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Convenio Bilateral México-Estados Unidos en materia de textiles, SECOFI, 1988, p.7. Citado por Cristina Campos Galván y Raquel Rodríguez. *La industria Textil...*, *op. cit.*,p. 69

⁴⁷ “Programa para la competitividad de la cadena fibras- textil- vestido”, *Secretaria de Economía*, página electrónica www.economia.gob.mx.

⁴⁸ En el “Programa para la competitividad de la cadena fibras- textil- vestido” realizado por Secretaría de Economía llaman “paquete completo” a proporcionar a los clientes soluciones integrales que incluyan el desarrollo conjunto de productos innovadores, con moda o desempeño técnico superior, a lo largo de la cadena; velocidad, flexibilidad y exactitud, y seguridad de los suministros; “proceso vertical virtual” para eliminar redundancias; uso de tecnologías que soporte un proceso uniforme de pronósticos de la demanda, resurtido de inventarios, logística y comunicaciones; embarques directos a tiendas y al consumidor final, entre otros.

⁴⁹ Cabe mencionar la existencia de otros programas para promover la competitividad de la industria, y en especial el Programa para promover la competitividad e internacionalización de la industria textil y de la confección firmado en mayo de 1992, en vísperas de la puesta en marcha del TLCAN, el cual contenía una estrategia muy bien estructurada para la industria, sin embargo estaba dirigida a favorecer al las GEI, en detrimento del las MPyMEs y de la planta productiva nacional.

⁵⁰ Aunque la contribución de la industria textil al PIB manufacturero es aún importante, ésta ha tenido un descenso de casi dos puntos porcentuales, pues en 1992 ascendía al un 10% de PIB manufacturero. Cristina Campos Galván y Raquel Rodríguez. *La industria Textil...*, *op. cit.*, p. 74

⁵¹ Véase el “ Programa para la competitividad de la cadena Fibra- textil- vestido”, pagina Electrónica de la Secretaría de Economía www.economia.gob.mx.

⁵² Isabel Becerril. ” Cae 73% la IED en la industria del vestido”, *El Financiero*, México, 4 de diciembre de 2003, sección Economía. Fuente electrónica del Financiero www.elfinanciero.org.mx.

⁵³ Para fines de este estudio, se entiende por subcontratación el contrato que hace una empresa a otra para que ésta realice determinadas actividades dentro de un proceso productivo. Definición tomada de Concepción Alvarado Rosas y Antonio Vieyra. “La Subcontratación de las Grandes Empresas de la Confección en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México”, en *Problemas del Desarrollo*, vol. 33 # 30, Ed. IIE- UNAM, México julio-sep 2002, p. 64

⁵⁴ Concepción Alvarado Rosas y Antonio Vieyra. “*La Subcontratación...*” *op. cit.*, p. 82

⁵⁵ Enrique de la Garza Toledo, Enrique, *Modelos de indus...*, *op.cit.*, p. 137

⁵⁶ Cristina Campos Galván y Raquel Rodríguez. *La industria Textil...*, *op. cit.*

⁵⁷ Celso Garrido. “El caso de México” en *Grandes Empresas...**op. cit.*, p. 469

Anexos al capítulo

Banco de Información Económica

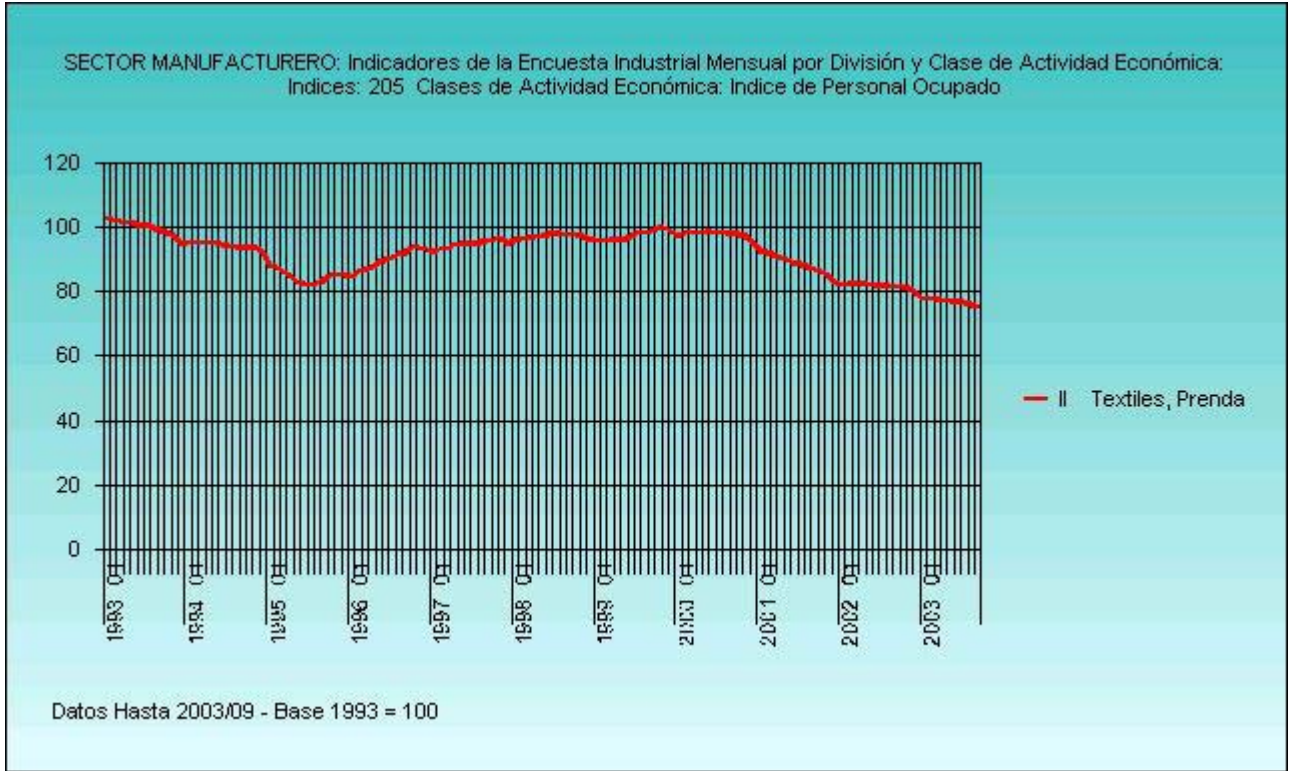
SECTOR MANUFACTURERO Indicadores de la Encuesta Industrial Mensual por División y Clase de Actividad Económica Indices 205 Clases de Actividad Económica Índice de Personal Ocupado (Base 1993 = 100)	
PERIODO	II Textiles, Prendas de Vestir e Industria del Cuero
1993/01	102.6
1993/02	102.4
1993/03	101.9
1993/04	101.2
1993/05	101.4
1993/06	100.3
1993/07	100.9
1993/08	99.7
1993/09	99.0
1993/10	98.4
1993/11	97.4
1993/12	94.8
1994/01	94.9
1994/02	95.4
1994/03	95.0
1994/04	94.9
1994/05	94.9
1994/06	94.5
1994/07	94.1
1994/08	93.7
1994/09	93.5
1994/10	93.8
1994/11	93.5
1994/12	92.0
1995/01	88.2
1995/02	87.5
1995/03	86.3
1995/04	84.9

1995/05	83.2
1995/06	82.3
1995/07	81.9
1995/08	82.7
1995/09	83.5
1995/10	85.0
1995/11	85.5
1995/12	85.1
1996/01	84.7
1996/02	86.2
1996/03	86.7
1996/04	87.7
1996/05	89.1
1996/06	89.7
1996/07	90.6
1996/08	91.7
1996/09	92.3
1996/10	93.7
1996/11	93.8
1996/12	93.0
1997/01	92.4
1997/02	93.2
1997/03	93.1
1997/04	94.3
1997/05	94.8
1997/06	94.7
1997/07	94.7
1997/08	95.4
1997/09	95.7
1997/10	96.3
1997/11	96.4
1997/12	94.7
1998/01	95.8
1998/02	96.3
1998/03	96.7
1998/04	96.9
1998/05	97.3
1998/06	97.7
1998/07	97.9

1998/08	97.8
1998/09	97.4
1998/10	97.8
1998/11	97.1
1998/12	96.1
1999/01	95.8
1999/02	95.6
1999/03	96.1
1999/04	95.8
1999/05	96.0
1999/06	97.1
1999/07	98.0
1999/08	98.0
1999/09	98.8
1999/10	99.6
1999/11	99.8
1999/12	98.9
2000/01	97.4
2000/02	98.1
2000/03	98.7
2000/04	98.1
2000/05	98.3
2000/06	98.2
2000/07	98.1
2000/08	98.5
2000/09	97.9
2000/10	97.6
2000/11	97.1
2000/12	95.5
2001/01	92.9
2001/02	92.3
2001/03	91.6
2001/04	90.5
2001/05	90.0
2001/06	88.9
2001/07	88.4
2001/08	87.9
2001/09	86.9
2001/10	86.4

2001/11	85.2
2001/12	83.3
2002/01	82.0
2002/02	82.1
2002/03	82.4
2002/04	82.2
2002/05	82.6
2002/06	82.0
2002/07	81.7
2002/08	81.6
2002/09	81.4
2002/10	81.4
2002/11	80.9
2002/12	79.4
2003/01 p/	77.7
2003/02	77.7
2003/03	77.8
2003/04	77.0
2003/05	77.0
2003/06	76.9
2003/07	76.7
2003/08	76.0
2003/09	75.4

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica
 FUENTE: INEGI. Encuesta Industrial Mensual.



Banco de Información Económica

SECTOR MANUFACTURERO	
Índice de Volumen Físico de la Producción Manufacturera	
Por División de Actividad Económica (Base 1993=100)	
Industria Manufacturera	
(Base 1993 = 100)	
PERIODO	II Textiles, Prendas de Vestir e Industria del Cuero
1993/01	89.6
1993/02	95.8
1993/03	109.0
1993/04	96.1
1993/05	101.4
1993/06	104.9
1993/07	102.6
1993/08	102.1

1993/09	103.5
1993/10	106.0
1993/11	104.4
1993/12	84.7
1994/01	88.4
1994/02	94.0
1994/03	102.6
1994/04	101.4
1994/05	104.0
1994/06	105.0
1994/07	99.8
1994/08	106.4
1994/09	105.0
1994/10	108.6
1994/11	111.2
1994/12	86.2
1995/01	88.6
1995/02	93.0
1995/03	99.2
1995/04	78.0
1995/05	87.3
1995/06	88.3
1995/07	88.0
1995/08	105.4
1995/09	101.3
1995/10	104.1
1995/11	110.0
1995/12	92.8
1996/01	97.5
1996/02	103.2
1996/03	106.8
1996/04	98.3
1996/05	105.7
1996/06	104.6
1996/07	112.5
1996/08	122.5
1996/09	113.8
1996/10	121.7
1996/11	123.6

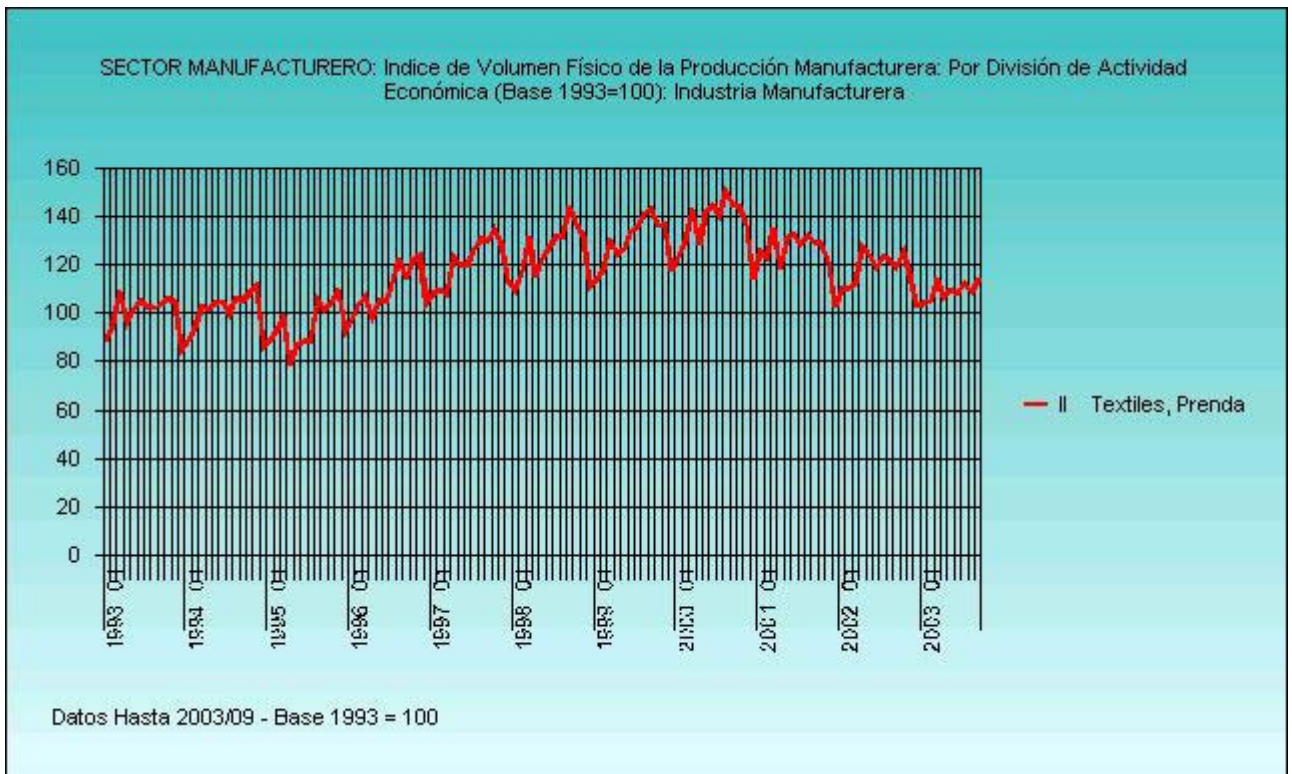
1996/12	104.2
1997/01	108.1
1997/02	109.8
1997/03	107.8
1997/04	123.2
1997/05	119.4
1997/06	119.6
1997/07	126.4
1997/08	130.9
1997/09	129.5
1997/10	134.9
1997/11	128.8
1997/12	113.2
1998/01	109.4
1998/02	117.2
1998/03	131.2
1998/04	114.8
1998/05	121.8
1998/06	127.1
1998/07	131.5
1998/08	131.4
1998/09	144.0
1998/10	136.8
1998/11	131.8
1998/12	110.7
1999/01	113.3
1999/02	118.2
1999/03	130.2
1999/04	124.0
1999/05	126.5
1999/06	133.1
1999/07	135.9
1999/08	140.7
1999/09	143.2
1999/10	135.9
1999/11	136.7
1999/12	117.4
2000/01	122.8
2000/02	129.7

2000/03	143.3
2000/04	127.6
2000/05	141.1
2000/06	144.7
2000/07	140.2
2000/08	150.2
2000/09	145.2
2000/10	143.9
2000/11	136.6
2000/12	113.7
2001/01 p/	125.3
2001/02	123.1
2001/03	135.1
2001/04	117.9
2001/05	130.7
2001/06	132.3
2001/07	128.3
2001/08	132.2
2001/09	128.6
2001/10	129.0
2001/11	121.2
2001/12	102.0
2002/01	109.6
2002/02	110.1
2002/03	112.6
2002/04	127.6
2002/05	124.4
2002/06	119.0
2002/07	123.4
2002/08	122.6
2002/09	118.7
2002/10	125.3
2002/11	116.1
2002/12	102.9
2003/01	103.9
2003/02	105.1
2003/03	114.1
2003/04	106.7
2003/05	109.6

2003/06	108.2
2003/07	112.4
2003/08	108.5
2003/09	113.8

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.



Banco de Información Económica

SECTOR MANUFACTURERO

Índice de Volumen Físico de la Producción Manufacturera
Por Destino de la Producción

Base 1993=100

Bienes de Consumo Final no Duradero
(Base 1993 = 100)

PERIODO	Vestuario y Calzado
1993/01	87.6
1993/02	94.5
1993/03	108.4

1993/04	93.1
1993/05	98.7
1993/06	104.9
1993/07	103.0
1993/08	102.7
1993/09	106.2
1993/10	107.4
1993/11	106.7
1993/12	86.8
1994/01	84.4
1994/02	93.1
1994/03	100.4
1994/04	100.7
1994/05	102.4
1994/06	104.2
1994/07	99.9
1994/08	99.2
1994/09	98.4
1994/10	104.5
1994/11	107.5
1994/12	83.4
1995/01	78.9
1995/02	87.3
1995/03	90.0
1995/04	66.8
1995/05	79.5
1995/06	83.2
1995/07	82.9
1995/08	94.1
1995/09	92.6
1995/10	97.4
1995/11	101.7
1995/12	84.4
1996/01	86.3
1996/02	93.0
1996/03	99.5
1996/04	93.2
1996/05	95.3
1996/06	95.5

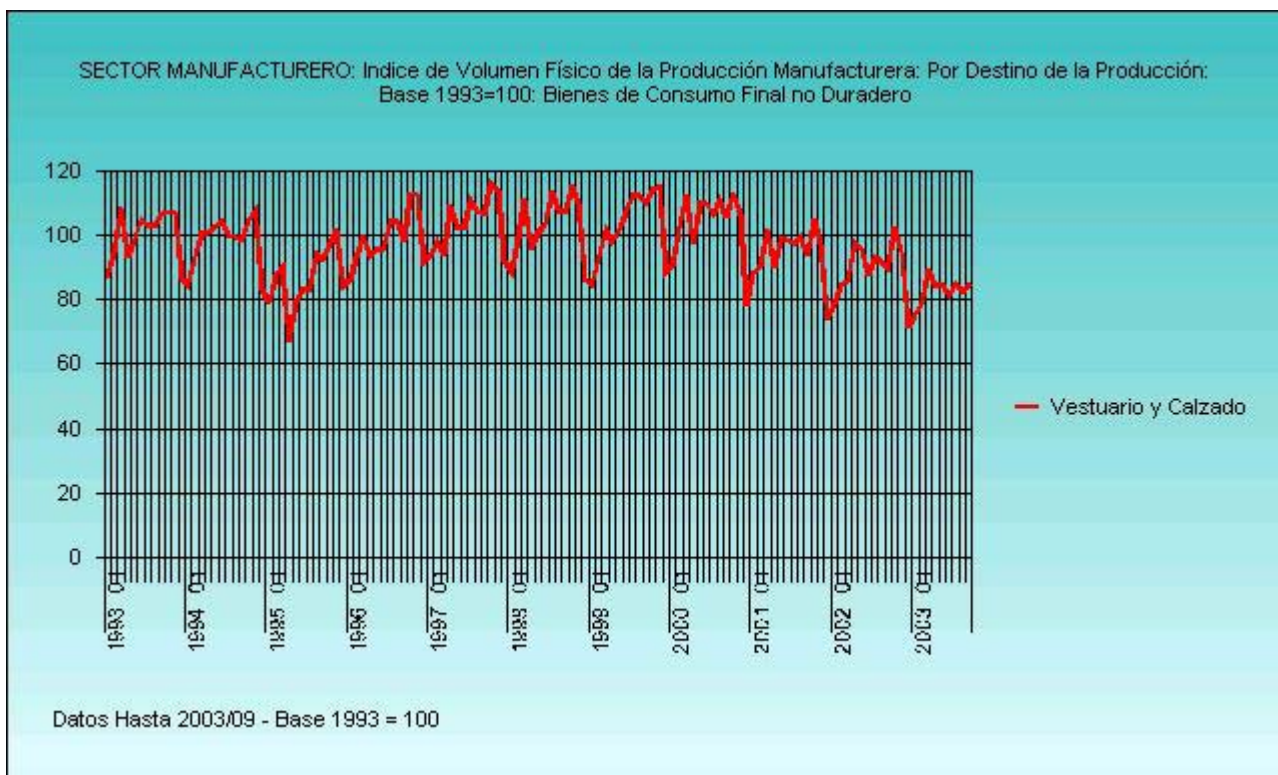
1996/07	104.7
1996/08	104.0
1996/09	97.9
1996/10	112.5
1996/11	112.4
1996/12	92.0
1997/01	93.9
1997/02	98.0
1997/03	93.7
1997/04	109.3
1997/05	102.8
1997/06	102.4
1997/07	110.7
1997/08	107.5
1997/09	106.5
1997/10	116.0
1997/11	113.6
1997/12	92.2
1998/01	88.7
1998/02	99.0
1998/03	111.0
1998/04	95.4
1998/05	100.5
1998/06	103.5
1998/07	113.3
1998/08	107.0
1998/09	107.2
1998/10	115.1
1998/11	109.9
1998/12	86.0
1999/01	84.5
1999/02	93.4
1999/03	101.6
1999/04	97.7
1999/05	101.3
1999/06	107.2
1999/07	112.0
1999/08	112.2
1999/09	109.9

1999/10	114.0
1999/11	114.9
1999/12	88.2
2000/01	90.7
2000/02	102.1
2000/03	112.0
2000/04	97.2
2000/05	110.1
2000/06	109.5
2000/07	106.5
2000/08	110.8
2000/09	105.4
2000/10	112.6
2000/11	106.4
2000/12	78.0
2001/01 p/	88.5
2001/02	90.2
2001/03	101.4
2001/04	89.7
2001/05	98.9
2001/06	98.5
2001/07	97.1
2001/08	99.5
2001/09	93.5
2001/10	105.0
2001/11	97.5
2001/12	73.6
2002/01	78.3
2002/02	84.4
2002/03	85.5
2002/04	97.9
2002/05	95.9
2002/06	87.3
2002/07	93.0
2002/08	91.6
2002/09	89.8
2002/10	102.1
2002/11	94.9
2002/12	71.3

2003/01	75.4
2003/02	78.7
2003/03	89.0
2003/04	84.3
2003/05	84.9
2003/06	81.3
2003/07	84.8
2003/08	82.5
2003/09	84.4

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.



Banco de Información Económica**SECTOR MANUFACTURERO**Indicadores de la Encuesta Industrial Mensual por División y
Clase de Actividad Económica

Cifras Absolutas

205 Clases de Actividad Económica

Personal Ocupado

Personal Ocupado Total

II Textiles, Prendas de Vestir e Industria del Cuero

(Personas Ocupadas)

PERIODO	Total de la División
1994/01	185,268
1994/02	185,937
1994/03	185,622
1994/04	185,218
1994/05	185,469
1994/06	184,361
1994/07	183,349
1994/08	182,552
1994/09	182,552
1994/10	182,553
1994/11	182,455
1994/12	179,386
1995/01	172,427
1995/02	171,372
1995/03	169,572
1995/04	166,666
1995/05	163,468
1995/06	161,429
1995/07	160,768
1995/08	162,485
1995/09	164,257
1995/10	166,927
1995/11	168,391
1995/12	167,578
1996/01	166,496
1996/02	169,865
1996/03	171,105
1996/04	172,963
1996/05	175,830
1996/06	176,321
1996/07	178,516

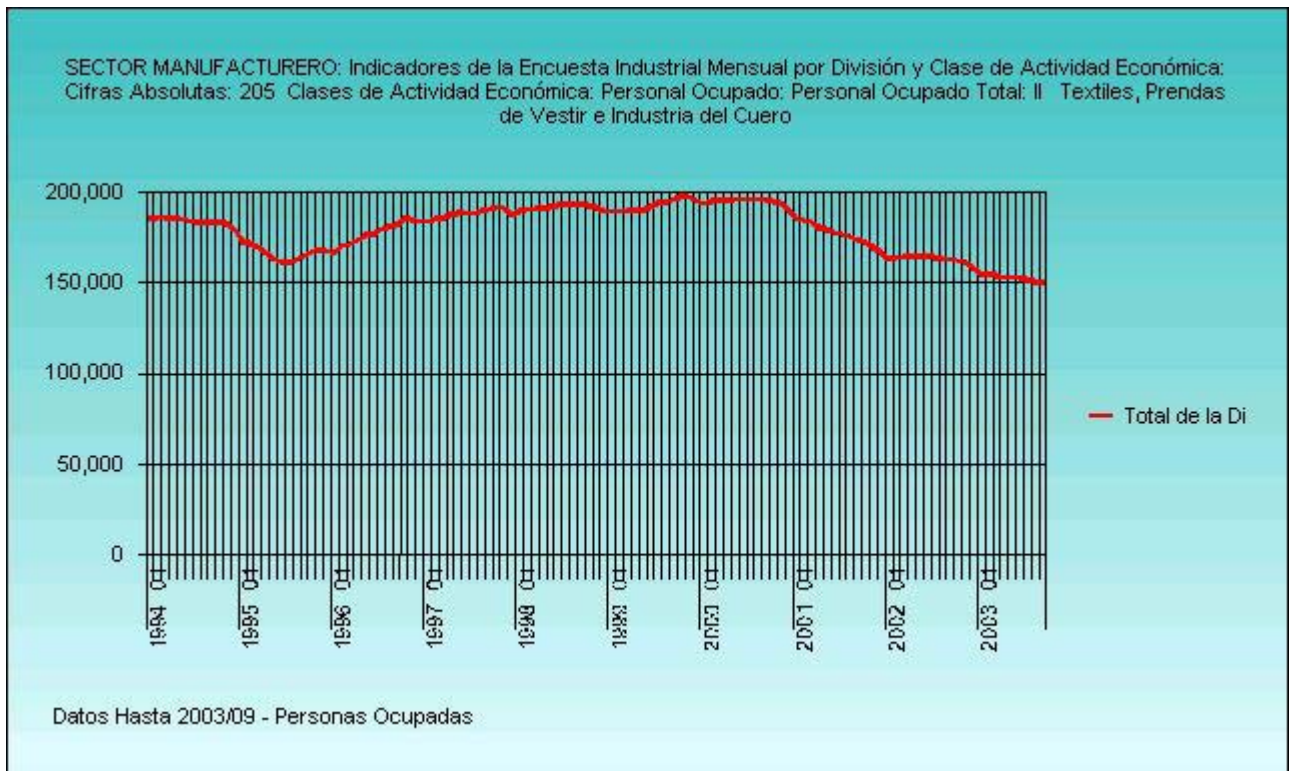
1996/08	180,685
1996/09	181,745
1996/10	184,653
1996/11	184,770
1996/12	183,436
1997/01	183,305
1997/02	185,013
1997/03	184,735
1997/04	187,000
1997/05	188,034
1997/06	188,169
1997/07	187,803
1997/08	188,985
1997/09	189,742
1997/10	191,149
1997/11	191,073
1997/12	187,413
1998/01	189,109
1998/02	189,913
1998/03	190,762
1998/04	190,721
1998/05	191,773
1998/06	192,864
1998/07	192,998
1998/08	192,780
1998/09	192,298
1998/10	192,702
1998/11	191,273
1998/12	189,151
1999/01	188,909
1999/02	188,632
1999/03	189,262
1999/04	189,173
1999/05	189,548
1999/06	191,637
1999/07	193,500
1999/08	193,869
1999/09	195,335
1999/10	197,052

1999/11	197,520
1999/12	195,564
2000/01	193,381
2000/02	195,058
2000/03	196,077
2000/04	194,967
2000/05	195,432
2000/06	195,669
2000/07	195,531
2000/08	196,513
2000/09	195,449
2000/10	194,999
2000/11	193,927
2000/12	189,943
2001/01	185,200
2001/02	184,281
2001/03	183,033
2001/04	180,627
2001/05	179,307
2001/06	177,736
2001/07	176,720
2001/08	175,707
2001/09	173,617
2001/10	172,495
2001/11	169,519
2001/12	166,336
2002/01	163,086
2002/02	163,560
2002/03	163,987
2002/04	164,097
2002/05	165,064
2002/06	163,898
2002/07	163,911
2002/08	163,014
2002/09	162,403
2002/10	162,314
2002/11	161,261
2002/12	158,198
2003/01 p/	154,568

2003/02	154,261
2003/03	154,008
2003/04	152,274
2003/05	152,441
2003/06	152,288
2003/07	151,632
2003/08	150,468
2003/09	149,731

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

FUENTE: INEGI. Encuesta Industrial Mensual.



CONCLUSIONES

- Conforme a la hipótesis basada en la teoría del desarrollo económico se ha podido comprobar que el Modelo económico neoliberal ha revertido el proceso de industrialización posrevolucionario, dañando gravemente el tejido industrial al desarticular las cadenas productivas mediante una política industrial que ha incentivado la importación de insumos manufactureros y destimulado el consumo de insumos locales, tanto en el ámbito de la industria maquiladora de exportación como en el ámbito de los grandes grupos industriales nacionales que conlleva la desconexión de los sectores más dinámicos de la economía (las GEI y la IME).

-Las bases de la política industrial neoliberal provienen de teorías ultraconservadoras que parten de supuestos basados en mercados perfectos (inexistentes) y en las condiciones estructurales de economías desarrolladas que nada tienen que ver con las condiciones económicas de los países en desarrollo donde prevalecen mercados incompletos y con estructuras monopólicas y oligopólicas que distorsionan la libre competencia.

-El impacto de la política económica neoliberal ha afectado gravemente a las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que se procedió a una apertura comercial indiscriminada sin que se crearan mecanismos eficaces para ayudar a estas empresas a enfrentar la competencia internacional, principalmente de las empresas transnacionales.

-La grave crisis que enfrentan actualmente las micro, pequeñas y medianas empresas ha repercutido en la concentración del ingreso de las empresas y de las personas, pues su desaparición implica también la desaparición de un importante factor de distribución del ingreso por conducto de los salarios.

-La industria maquiladora de exportación que se creó como un programa fronterizo que buscaba aliviar las presiones de la balanza comercial y del empleo, una vez que se transita de un modelo económico por sustitución de importaciones dirigido hacia el mercado interno a un

modelo económico neoliberal, cuya prioridad es el sector externo, se consolida como el sector productivo más dinámico de la economía mexicana; sin embargo, esta industria no ha contribuido al desarrollo del país, ya que, no genera mayores riquezas para éste, excepto en la generación de empleos de bajos ingresos, y en cambio su gran auge implica un proceso de maquilización que inhibe el desarrollo de la industria nacional.

-El marco jurídico de la IME le ha dado un tratamiento preferencial del que ningún otro sector productivo ha gozado, particularmente, en lo que se refiere a su régimen tributario que por mucho tiempo le ha permitido operar en el país libre de cargas tributarias y de trámites administrativos.

- La reforma a la Ley de Inversión Extranjera ha sido un factor fundamental para que desde la década de los noventa hayan aumentado y diversificado la procedencia de los flujos de inversión extranjera; sin embargo, la naturaleza volátil de los mercados bursátiles en la actualidad, hacen de ésta una fuente de financiamiento inestable que no sustituye al ahorro interno, como en algunas ocasiones se ha sostenido.

- Los cambios gestados en la misma IME y en las relaciones económicas de México con el resto del mundo, especialmente las relaciones económicas bilaterales México- EUA han complicado la situación de este sector, imponiéndole enormes retos, muchos de los cuales al no haber sido superados, la han hecho caer desde inicios del nuevo milenio, en una grave crisis, que ha disminuido en un tercio los empleos maquiladores, su producción y el número de establecimientos activos en el país.

- La evolución de la estructura de producción de las empresas transnacionales, la evolución del comercio internacional y los procesos de integración promovidos por EUA, tienden a desvanecer las ventajas comerciales que el TLCAN le ha brindado a la IME en el mercado estadounidense, por eso es necesario promover desde el gobierno un cambio cualitativo que eleve la productividad y competitividad del sector manufacturero mexicano para transitar del ensamblaje y subensamblaje a procesos productivos de mayor valor agregado, ya que con la

entrada al mercado mundial de países como China, la política salarial baja no es suficiente para atraer inversiones productivas ni las inversiones maquiladoras por si solas contribuyen al desarrollo económico del país por lo que es necesaria la creación de una estrategia de industrialización que coadyuve a tal fin.

-La desatención del régimen neoliberal hacia las micro, pequeñas y medianas empresas ha ocasionado una situación muy grave que pone en riesgo su supervivencia, y también amenaza la estabilidad económica del país, debido a que éstas son un importante factor económico dinamizador por su contribución en la generación de empleos de calidad y su potencial tecnológico.

-Los grandes desequilibrios existentes entre el sector interno y externo de la economía nacional han dañado el tejido industrial a tal grado que puede decirse que estamos ante un proceso de desindustrialización y maquilización creciente que ha deteriorado la economía y el intercambio comercial de México con el resto del mundo, muestra de ello es la grave crisis que enfrentan muchas ramas productivas como la textil y del vestido, que incluso pone en duda su viabilidad en el corto plazo.

- Desde la década de los sesenta la estructura del comercio internacional textil ha contribuido a la mala situación del ramo textil y del vestido en los países en desarrollo, ya que las restricciones para que este tipo de bienes entraran en los mercados de países desarrollados ha revertido el buen desempeño que la producción textil de algunos países del “tercer mundo” había alcanzado antes de la imposición del régimen discriminatorio del GATT.

-Con la entrada en vigor del TLCAN, la industria textil y del vestido mexicana gozó de muchos beneficios de los que ningún otro país gozaba, tanto que se consideró a esta industria como una de las grandes ganadoras del proceso de integración en América del Norte; sin embargo, estas ventajas se han desvanecido ante la ampliación de muchos de los beneficios del tratado a otros países latinoamericanos, los cuales junto con otros países asiáticos representan una gran competencia para México en el mercado estadounidense e incluso en el suyo propio.

- Las micro, pequeñas y medianas empresas de la rama textil enfrenta una difícil situación al no haber podido enfrentar la competencia externa, debido en parte a sus rezagos tecnológicos y a la falta de apoyo del gobierno, generando una desvinculación de la cadena fibra- textil – vestido que ha dañado a toda la rama productiva en su conjunto.

-Una alternativa para la supervivencia de las micro, pequeñas y medianas empresas textiles es “la subcontratación”, la cual precisa de una estructura organizacional más eficiente que contribuya a elevar el perfil competitivo de éstas.

- Los micro, pequeños y medianos empresarios mexicanos deben trabajar para crear una cultura empresarial que estimule la innovación de manera endógena para lograr vencer los grandes rezagos tecnológicos y elevar su competitividad.

- Otros de los obstáculos para elevar la eficiencia y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas son: la falta de vinculación empresa- academia, la escasez de inversión privada y pública en investigación y desarrollo tecnológico, así como la falta del capital humano necesario para impulsar el desarrollo científico- tecnológico dirigido a la producción industrial.

- Conforme a lo planteado por los estructuralistas existen factores estructurales, que predisponen un intercambio comercial desigual entre países del centro y países periféricos, por lo que es necesario que el gobierno lleve a cabo un cambio económico estructural que apoye la competitividad sistémica del país, a través de la creación de una estrategia de industrialización integral de largo plazo como se ha hecho en todos y cada uno de los países desarrollados.

Bibliografía

- ANDIC, Sthephan, TEITEL, Suphan (comp.). *Integración Económica*, Ed. Fondo de Cultura Económica, Serie Lecturas del Trimestre Económico, No 19, México, 1997, 692 pp.
- BALASSA, B. *El desarrollo Económico y la Integración*, Ed. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA), Serie Lecturas, México, 1965, 157 pp.
- CHAKRAVARTHI, Raghavan. *Un GATT sin cascabel*, Ed. Red del Tercer Mundo. Uruguay 1990, 207 pp.
- CLAVIJO, Fernando (Compilador). *Reformas Económicas en México 1992-1999*, Ed. CEPAL-Estrategia y Análisis Económico, Consultores, SC.-FCE, Lecturas de trimestre Económico, México, 2000, 581 pp.
- DE LA GARZA Toledo, Enrique (coord.). *Modelos de industrialización en México*, Ed. UAM-I, México, 1998, 315 pp.
- GARRIDO, Celso, Peres Wilson (coord.). *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, Ed. Siglo XXI- CEPAL, México 1998, 472 pp.
- MANRIQUE Campos, Irma. “ Reforma de Estado y Modernización Integral: ¿Bases para un Nuevo Modelo de Desarrollo?”, en *Integración y Globalización ¿Antecedentes de Un Modelo de Desarrollo?*, Girón, Alicia (coord.), Ed. UNAM-IIE, México, 1992, 95-117 pp.
- GONZÁLEZ Souza, Luis. *México en la estrategia de Estados Unidos*, Ed. Siglo XXI, México, 1993, 320 pp.
- GUERRA-Borges, Alfredo. *La Integración económica de América Latina y el Caribe*”, Ed.

- UNAM-IIE, México, 1997, 253 pp.
- GUERRA-Borges, Alfredo. *Globalización e Integración Latinoamericana*. Ed. Siglo XXI- IIE-UNAM- Universidad Rafael Landívar, México, 2002. 280 pp.
- GUTIÉRREZ Ruiz, Javier (coord.). *Diseño Industrial. Herramienta de competitividad para la pequeña y Mediana empresas*, Ed. UAM, México, 2001, 1121 pp.
- MORALES, Josefina. *México y Cuba, dos experiencias frente a la reinserción internacional*, Ed. IIE- UNAM, México, 1997, 280 pp.
- LORA, Jorge y MALLORQUÍN, Carlos (comp.). *Prebisch y Furtado: El estructuralismo latinoamericano*. Ed. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México, 1999, 307 pp.
- PORTOS, Irma. *Pasado y presente de la industria textil en México*. Ed. Nuestro Tiempo-UNAM-IIE, México, 1992, 165 pp.
- RUIZ Durán, Clemente. “Adaptación y éxito de las pequeñas y medianas empresas al proceso de apertura” en *Desarrollo en América Latina*, Ed. Nacional Financiera-UNAM, México, 2002, 240 pp.
- SORIA, Víctor M. *Crecimiento Económico, Crisis estructural y Evolución de un Enfoque Regulacionista de largo plazo*, Ed. UAM-Plaza y Valdés, México, 1997, 243 pp.
- VIDAL, Gregorio (coord.). *México y la Economía mundial: análisis y perspectivas*, Ed. UAM, México, 2001, 265 pp.
- WEEKS, John y BULMER- Thomas, Víctor (comp.) *El Nuevo Modelo Económico en América Latina*, Ed. Fondo de Cultura Económica, El Trimestre Económico, México, 1997, 372

pp.

WITKER Velásquez, Jorge. *Derecho de Competencia en América: Canadá, Chile, Estados Unidos y México*, Ed. Fondo de Cultura Económica- Universidad Nacional Autónoma de México- Instituto de Investigaciones Económicas, México, 2000, 344 pp.

Hemerografía

Revistas

ALVARADO Rosas, Concepción y VIEYRA Antonio. “La Subcontratación de las Grandes Empresas de la Confección en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México”, *en Problemas del Desarrollo*, Ed. UNAM- IIE, vol. 33 # 30, México, julio-sep 2002, 63—83 pp.

CARRILLO, Jorge y GOMIS Redi. “Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de competitividad”, *en Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, México, abril de 2003, 318- 327 pp.

CASTILLO, Alejandro. “Romper el Paradigma”, *en Manufactura*, página electrónica <http://www.manufacturaweb.com/> 7 de enero de 2003.

CASTILLO, Alejandro. “Dos Modelos un Problema”, *en Manufactura*, página electrónica <http://www.manufacturaweb.com>. 7 de enero de 2003.

DUSSEL Peters, Enrique. “Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésa la pregunta?”, *en Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, México, abril de 2003, 328-336 pp.

GUILLÉN Romo, Arturo. “Flujos comerciales en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”, en *Comercio Exterior*, vol. 51número. 6, junio de 2001, México 467-479 pp.

ROMO Murillo, David. “Derramas tecnológicas de la inversión extranjera en la industria mexicana” en *Comercio Exterior*, México, Marzo de 2003, 230- 243 pp.

SCHATÁN, Roberto. “Régimen tributario de la industria maquiladora”, en *Comercio Exterior*, vol. 52, número. 10, México, octubre de 2002, 916- 926 pp.

Hemerografía

Periódicos

Se consultaron diversos números de los periódicos La Jornada, El financiero, El Economista y Reforma, entre los años de 2000 al 2004

Fuentes Electrónicas

GAVITO Pineda, Amparo. “Política Industrial en Colombia” Calí, Colombia 2000, Universidad de Rosario, 27 de diciembre del 2003, revisada en enero de 2004
<http://unamosapuntos.mexico.com.mx/>

Página electrónica del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación.
www.cnime.org.mx

Página electrónica de la Secretaría de Economía www.economia.gob.mx

página electrónica del Banco de México <http://www.bancomext.gob.mx>

página de la Cámara de Comercio México- Estados Unidos, <http://www.usmcoc.org>

Página de Aduanas de México, <http://www.aduanas.sat.gob.mx>

Página de la Presidencia de México <http://www.presidencia.gob.mx>

Diario Oficial de la Federación. www.gobernacion.gob.mx

Documentos

GRUPO INBURSA “La evolución Legal Mexicana y la Industria Maquiladora”, *Reseña Anual de la Industria Maquiladora*, México, 1993.

MERRILL LYNCH GLOBAL SECURITIES RESEARCH & ECONOMICS GROUP GLOBAL INVESTMENT STRATEGY DEPARTMENT, *The Threat and Opportunity from China*, México, febrero de 2003, 80 pp.

UNITED STATES GENERAL ACCOUNTING OFFICE, “Mexico’s Maquiladora Decline Affects U.S.- Mexico Border Communities and Trade; Recovery Depends in part on Mexico’s Actions”, EUA, julio 2003, 78 pp.

Tesis

CAMPOS Cervera, Rocío, *La Industria Maquiladora y la Asimetría México- Estados Unidos: Problemas y Alternativas*. Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 1997, 171pp.

CAMPOS Galván, Cristina y RODRÍGUEZ, Raquel , *La industria Textil Mexicana en el Marco de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio: México, Estados Unidos y Canadá*. Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 1994, 120 pp.

GUTIÉRREZ Castro, Jesús, *La Industria Textil Mexicana ante el Proceso de Apertura Comercial*. Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 1994, 148 pp.

LEAL Laris, Graciela, *La Industria Maquiladora, su Contribución e Impacto en México*. Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía, UNAM, México, 2000, 139 pp.

LUNA López, Margarita Guadalupe, *Subcontratación, Tecnología y Organización en la Industria Maquiladora de electrónicos. Cambios Internacionales y en México*, Tesis de Licenciatura en Economía, Facultad de Economía, UNAM, México, 2000, 172 pp.

RICARDEZ Calderón, Efrén, *El Tratado de Libre Comercio México- Unión Europea ¿Una opción para las Micros pequeñas y medianas empresas nacionales?.* Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2001, 130pp.

SALDAÑA, José Antonio, *La Industria Maquiladora de Exportación en el Modelo Económico Neoliberal: Una opción para el desarrollo de México (1982-1994)*. Tesis de Licenciatura,

Faculta de Economía, UNAM, México, 1997, 111 pp.