

1A  
2 ej.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

**FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION**

**LAS REPERCUSIONES DEL TRATADO DE  
LIBRE COMERCIO EN LA MICRO, PEQUEÑA Y  
MEDIANA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION  
ADMINISTRATIVA  
QUE EN OPCION AL GRADO DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

**P R E S E N T A N :**

**AQUINO MOTHELET MA. GUADALUPE  
DAVILA GARZA ISMAEL ALEJANDRO  
ESPINOSA GARCIA ADRIANA  
PEÑA MONDRAGON LUIS ALFONSO**

**DIRECTOR DEL SEMINARIO  
C.P. Y M.A. SALVADOR RUIZ DE CHAVEZ OCHOA**

MEXICO, D. F.

1992

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



## **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 está 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.

## INDICE

INTRODUCCION.....	14
<b>Capítulo Uno EL SECTOR DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....</b>	<b>20</b>
I. La Micro, Pequeña y Mediana Empresa.....	21
1. Concepto de empresa.....	21
2. Importancia de la industria micro, pequeña y mediana.....	21
3. Clasificación de la micro, pequeña y mediana empresa.....	25
4. Situación en México.....	27
A) Número de establecimientos.....	28
B) Distribución geográfica.....	29
C) Estructura de la producción manufacturera.....	33
D) Empleo generado.....	35
a) Evolución del empleo.....	35
b) Estructura regional del empleo.....	35
c) Estructura del empleo en la actividad económica.....	38
E) Aspectos administrativos.....	40
a) Estructura organizacional.....	40
b) Organización contable.....	40
5. Problemática de la micro, pequeña y mediana industria.....	42
II. La Empresa Familiar.....	47
1. Conceptos.....	48
2. Características de la empresa familiar.....	48

A) Papel de la relación familiar en la empresa.....	49
B) Papel del dueño (Propietario, Gerente-Director).....	51
a) Conflictos de remuneración e inversión.....	52
b) Capital cerrado y mercado abierto.....	52
c) Estados financieros secretos.....	53
d) Desánimo de los colaboradores.....	53
e) Tiranía del patriarca.....	54
f) Limitaciones de la sucesión.....	54
3. Estilo de Dirección: paternalismo y nepotismo.....	54
A) El paternalismo.....	55
B) El nepotismo.....	56
4. Ventajas y desventajas ante la estructura familiar y administrativa.....	58
 III. Principales Apoyos y Fomentos al Sector de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.....	61
 1. Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994.....	63
A) Problemática del sector.....	64
B) Objetivos del programa.....	65
C) Estrategias.....	65
D) Conclusiones.....	68
2. Nacional Financiera S.N.C.....	68
A) Antecedentes.....	69
B) Proceso de modernización empresarial integral en Nacional Financiera.....	71
C) Los programas de apoyo integral de Nacional Financiera.....	73
a) Promoción e información.....	73
b) Capacitación y asistencia técnica.....	73
c) Garantías.....	74
d) Apoyos crediticios.....	74
e) Programa de asesores empresariales y financieros.....	76

f) Programa nacional de apoyo a las empresas de Solidaridad.....	76
g) Actividades fiduciarias.....	77
h) Actividades bursátiles.....	77
i) Operaciones internacionales.....	78
D) Nueva generación de instrumentos de apoyo empresarial de amplia cobertura.....	78
a) Carta Nafin.....	78
b) Capacitación y asistencia técnica.....	79
c) Sistema de tarjeta empresarial.....	79
d) Crédito paramétrico.....	80
e) Financiamiento bursátil.....	80
f) Cadenas de proveedores.....	81
g) Subcontratación.....	81
h) Concertación empresarial.....	81
3. Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C.....	83
A) Antecedentes.....	83
B) Objetivos de Bancomext.....	85
C) Clasificación de empresas.....	86
D) Actividades financieras Bancomext.....	87
a) Apoyo financiero promocional.....	87
b) Programas de apoyos financieros.....	89
4. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.....	93
A) Antecedentes.....	93
B) Apoyos y fomentos de Secofi.....	95
a) Asesoría técnica.....	95
b) Simplificación administrativa.....	96
<b>Capítulo Dos TRATADO DE LIBRE COMERCIO.....</b>	<b>103</b>
<b>I. México y el Libre Comercio.....</b>	<b>104</b>
1. Tendencias de la economía internacional.....	104
2. México y los cambios en el entorno de la economía internacional.....	105
A) Significado de la apertura comercial.....	107

3. Objetivos de México en los acuerdos internacionales comerciales.....	110
4. Relaciones comerciales de México con norteamérica previas al TLC.....	112
A) Relaciones comerciales entre Canadá y Estados Unidos.....	112
B) Relaciones comerciales de México con los Estados Unidos.....	113
C) Relaciones comerciales de México con Canadá.....	115
D) Oportunidades que representa esta zona para México.....	116
5. Formas de Integración Económica.....	117

II. Tratado de Libre Comercio Entre México, Estados Unidos y Canadá..... 121

1. Generalidades acerca del Tratado de Libre Comercio.....	121
A) Introducción.....	121
B) Importancia de crear la mayor zona de libre comercio en el mundo.....	124
2. México hacia el Tratado de Libre Comercio.....	126
3. Premisas de Negociación.....	127
4. Requisitos para el Tratado de Libre Comercio.....	127
5. Pasos previos que se han dado para el Tratado de Libre Comercio.....	128
6. Temas de negociación.....	133
A) Acceso a mercados.....	132
B) Reglas de comercio.....	135
C) Servicios.....	136
D) Inversión.....	136
E) Propiedad intelectual.....	138
F) Solución de controversias.....	137
7. Organización de los trabajos.....	137
8. Ventajas para México.....	140
9. Desventajas para México.....	141
10. Repercusiones en el ámbito Nacional.....	144

Capítulo Tres	INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO.....	147
I.	Industria Textil.....	148
1.	Clasificación de la industria textil.....	148
2.	Estadísticas de la industria manufacturera.....	151
3.	Industria textil y del vestido.....	155
A)	Antecedentes.....	155
a)	En México.....	157
B)	La industria textil en México.....	159
a)	Producción, procesos y cadena productiva.....	159
b)	Fibras.....	160
c)	Textiles.....	161
d)	Confección.....	161
C)	Diagnóstico de la industria textil en México.....	162
D)	Comparación de la industria textil mexicana con la de otros países.....	165
a)	En Estados Unidos.....	167
b)	En Colombia.....	170
c)	En Corea del Sur.....	171
d)	En Bélgica.....	172
e)	En Bangladesh.....	173
f)	En Rumania.....	174
E)	El comercio internacional de textiles.....	175
a)	Acuerdo Multifibras.....	175
II.	Industria del Vestido.....	179
1.	Un perfil de la industria del vestido en México.....	179
A)	Antecedentes.....	179
a)	Materias primas.....	180
b)	Maquinaria y tecnología.....	180
c)	Importancia económica y social de la industria del vestido.....	181

d) Su participación en el comercio internacional de prendas de vestir.....	182
B) Entorno mundial.....	184
C) Situación y entorno actual.....	188
a) Producción.....	187
b) Abastecimiento de insumos.....	188
c) Política fiscal y financiera.....	188
d) Fuerza de trabajo.....	188

Capítulo Cuatro LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO  
DENTRO DEL MARCO DEL TRATADO  
DEL LIBRE COMERCIO..... 189

I. El Comercio Exterior de Textiles en México.....	190
1. Comercio de textiles con el mundo.....	190
2. El comercio de textiles con Estados Unidos.....	192
3. El comercio textil con Canadá.....	194
4. Participación de Estados Unidos y Canadá el comercio de textiles mexicano.....	198
II. Repercusiones del Tratado de Libre Comercio dentro de la Industria textil y del vestido.....	198
1. Elementos a considerar.....	198
2. La industria textil en el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá.....	201
3. Acceso de los productos textiles al mercado de Estados Unidos y Canadá.....	202
A) Barreras arancelarias.....	202
B) Barreras no arancelarias.....	203
C) Otras barreras al comercio.....	203
4. Objetivos de México en la negociación del Tratado de Libre Comercio.....	204
A) Objetivos de la negociación.....	204
5. Requerimientos de la industria del	



vestido en el Tratado de Libre Comercio.....	208
6. Ultimos avances en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio en materia textil.....	211
<b>RESUMEN.....</b>	<b>212</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>226</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....</b>	<b>242</b>

## INTRODUCCION

En la última década de éste siglo, el mundo ha sufrido una serie de cambios sorprendentes que han modificado la escena económica internacional; la evolución incesante de las tecnologías, el cambio constante en la organización de la producción y la nueva estructura de los mercados, estimula la interdependencia entre los países y vuelve necesaria la interacción de sus economías.

Esta interacción entre diversas economías es el mejor camino para que un conjunto de países aproveche sus ventajas comparativas, ingrese a mercados ampliados y explote economías de escala mediante la competencia y la liberalización del comercio.

La competitividad es parte fundamental de la globalización y del cambio tecnológico, si en el pasado se pensaba que el crecimiento podía basarse únicamente en la posesión de los recursos naturales o en la abundancia de mano de obra, hoy se deben realizar transformaciones radicales en procesos, productos y servicios para alcanzar la calidad óptima, ya que sólo por éste medio será posible participar en mercados altamente competidos.

En éste contexto internacional la participación de México se ha transformado significativamente para no permanecer ajeno al proceso de integración mundial, de ahí la importancia de su participación en el establecimiento de una zona de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, la cual le dará a México grandes ventajas comparativas frente a terceros y mucha mayor certidumbre en el acceso al mercado norteamericano.

Uno de los objetivos del tratado es garantizar un acceso ágil, claro y permanente de los productos y servicios nacionales a los mercados de Estados Unidos y Canadá.

Para lograr esto, las negociaciones del tratado se dividieron en seis grandes temas que son: Acceso al Mercado, Reglas de Comercio, Servicios, Inversión Extranjera, Propiedad Intelectual y Solución de Controversias. A su vez, estos seis grandes temas se subdividieron en 18 grupos de negociación. Además, se creó uno especial para el caso de textiles que está en el grupo o en el tema de acceso al mercado.

Si bien el grupo de textiles no tiene una magnitud considerable en el sector exportador de los tres países, se decidió crear éste grupo especial por la importancia económica y social que representa para dichos países, al ser uno de los que absorbe mayor cantidad de mano de obra y, por consiguiente, es importante generador de empleos.

Cabe señalar que éste sector textil comprende toda la cadena textil, es decir, desde la fibra natural, sintética, artificial, hasta la prenda de vestir totalmente confeccionada.

La industria textil mexicana tiene características especiales, que ningún otro país puede reunir, ya que abarca desde la siembra del algodón, o desde la extracción del petróleo, para transformarlo en petroquímica secundaria y posteriormente en fibras, hasta la producción de las prendas de vestir, de los artículos del hogar y múltiples usos industriales.

Como industria está formada por un gran número de empresas cuya magnitud permite clasificarlas como micro, pequeñas y medianas empresas, debido a que se trata en mucho de los casos de negocios familiares, que por diversas razones tienen limitaciones para alcanzar sus objetivos de crecimiento; algunas de estas limitantes son el acceso restringido a los créditos, la escasa capacidad de negociación por falta de organización, la marginación con respecto a los apoyos institucionales y la falta de cultura tecnológica y empresarial, entre otras.

Sin embargo, estas empresas merecen especial atención, ya que a pesar de sus deficiencias poseen ventajas y elementos que les confieren gran importancia para nuestra economía, lo cual es objeto de este estudio, ya que se considera que la micro, pequeña y mediana empresa pueden llegar a ser parte importante en la estrategia de desarrollo del país.

En la realización del trabajo se utilizó como herramienta principal la investigación documental.

La investigación documental es aquella que se realiza a través de la consulta de documentos (libros, revistas, periódicos, memorias, anuarios, registros, etc.) y que sirve para establecer un marco teórico acerca del problema que se requiere investigar.

La investigación tiene por objeto analizar los problemas a los que se enfrenta la micro, pequeña y mediana empresa, en la rama textil y del vestido ante la firma del Tratado de Libre Comercio.

Dentro de esta investigación se consultaron libros y folletos editados por instituciones involucradas en el aspecto del Tratado de Libre Comercio. Asimismo se realizó una investigación hemerográfica que constó del periodo Nov 91 - Abril 92.

También se visitaron organismos que están vinculados directamente con el tratado, tales como: Secretaría de Comercio y Fomento Industria (SECOFI), Senado de la República, Cámara Nacional de Comercio (CANACO), Confederación de Cámaras Industriales (CONCANIND), Cámara Nacional de la Industria Textil (Canaintex), Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV), Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Nacional Financiera (NAFIN), Expo-Nafin e Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI).

Uno de los principales problemas que se enfrenta en la investigación es la falta de actualización en datos estadísticos, también en la diversidad de conceptos y en el manejo de parámetros para la clasificación de las empresas micros, pequeñas y medianas.

En ocasiones resulta que los datos, ni siquiera coinciden entre los organismos que los publican, ya que cada quien maneja sus cifras y cuadros de acuerdo a sus fuentes.

La falta de acceso a publicaciones editadas por las cámaras a las que solamente se tiene entrada si uno es socio. Y al mismo tiempo la necesidad de bibliotecas en las mismas.

El acceso restringido al Banco de Comercio Exterior, limitado únicamente a un sólo día. Aquí también se señala el exceso en el precio de sus publicaciones, no habiendo descuento para los estudiantes.

La falta de atención de la gente que ocupa puestos gerenciales, ya que para tener una plática con ellos se necesitaba pasar por muchas trabas.

En seguida se hará la descripción de los capítulos que conforman esta investigación.

En el capítulo uno, está conformado por tres grandes temas, el primero es la micro, pequeña y mediana empresa, donde se explica el papel y la importancia de éstas en el desarrollo integral de México, con el análisis de estadísticas e índices económicos, relativos a estas empresas.

En el segundo tema, denominado empresa familiar, se exponen las características peculiares de las empresas familiares y los problemas administrativos a los que se enfrentan.

El tema tres llamado apoyos y fomentos al sector de la micro, pequeña y mediana empresa, aborda en primer término el programa para la modernización de la micro, pequeña y mediana industria en el cual se manifiesta la preocupación del gobierno hacia éste sector de empresas. Consecuentemente se analizan las principales instituciones que como parte de la estrategia de desarrollo, están abocadas a la instrumentación de programas en favor de la micro, pequeña y mediana empresa.

En el segundo capítulo, Tratado de Libre Comercio, se hace énfasis del entorno de la economía internacional, y del papel que ha jugado nuestro país ante los retos que esto representa. Al mismo tiempo se analizan las relaciones comerciales previas que existen en norteamérica; entre estas se menciona el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, y los acuerdos bilaterales de México con ambos países y se concluye con las oportunidades que representa esta zona para México.

A continuación se abordan de lleno las generalidades del Tratado, partiendo desde la definición hasta la importancia estratégica de formar el mercado más grande del mundo. Posteriormente se describen los pasos que se han dado en las negociaciones, los temas de negociación que integran el Tratado y la forma en que se han organizado los trabajos por la parte mexicana. Para cerrar el capítulo se comentan las ventajas y las desventajas que posiblemente pueda acarrear la firma del Tratado de Libre Comercio y sus repercusiones en el ámbito nacional.

En el tercer capítulo, industria textil y del vestido, se hace un análisis primero del sector industrial y después del subsector vestido, con el objeto de hacer un estudio del aspecto general a lo particular.

Se empieza por clasificar a la industria textil con el objeto de ubicarla dentro del sector industrial y a continuación se describe un diagnóstico del sector en México para terminar con una

comparación de la industria textil mexicana con la de otros países.

El cuarto capítulo denominado la industria textil y del vestido dentro del marco del Tratado de Libre Comercio, describe brevemente el comercio exterior de textiles de México en relación con los países de norteamérica. Y a continuación se abordan aspectos que sirven para analizar los términos en que podrían concluir las negociaciones, tales como el Acuerdo de Libre Comercio que firmaron Estados Unidos y Canadá en el rubro de textiles, requerimientos del sector ante el Tratado, objetivos de México en la negociación, etc.

Por último se incluye un resumen de la investigación y las conclusiones a las que se llegaron.

Se agradece la aportación de conocimientos y experiencia de parte de los profesores de la Facultad de Contaduría y Administración que contribuyeron a nuestra formación profesional. Se quiere hacer una mención especial a nuestro profesor C.P. y M.A. Salvador Ruiz de Chavez asesor de este seminario de investigación.

El último agradecimiento es para nuestra máxima casa de estudios la Universidad Nacional Autónoma de México por encauzar los esfuerzos de quienes la constituimos, para lograr en un futuro la digna actividad de servir.

## **CAPITULO UNO**

### **EL SECTOR DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**



## I. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

### 1. CONCEPTO DE EMPRESA

La palabra empresa proviene del vocablo "emprender", es decir, iniciar algo; empezar un conjunto de actividades encaminadas a un fin específico y predeterminado.

Para los efectos del presente trabajo, se limitará a definir como empresa: a la unidad o entidad económica legalmente constituida, conformada por recursos humanos, materiales tecnológicos y económicos, que interrelacionados entre sí, producen y/o comercializan bienes o servicios con el propósito de lograr un objetivo dado.

### 2. IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA

El papel que el sector industrial juega en el proceso de crecimiento de una economía es fundamental, no sólo por su elevada participación en el producto y empleo nacionales sino, quizás más significativamente, por su rol de motivador del crecimiento.

Tradicionalmente, el conjunto de la micro, pequeña y mediana empresa (IMP) ha absorbido una parte importante de la actividad industrial. (Senado de la República, 1991a) "Sin tratar, ni mucho menos, de minimizar la importancia actual de la gran empresa, se debe reconocer que el estrato empresarial de mayor dinamismo, desde hace 20 años y por mucho tiempo aún, es la micro, pequeña y mediana empresa, en cuanto a creación de nuevas empresas, empleo, producción, exportación, tecnología de punta, distribución del ingreso, desarrollo regional, etc." (p. 43).

En la actualidad, países en diferentes etapas de desarrollo,

muestran, en sus respectivas industrias, participaciones considerables de la IMP. En el Cuadro 1 se incluyen indicadores que permiten constatar esta afirmación. Aunque las cifras no son estrictamente comparables pues las definiciones de IMP varían de país a país, se observa que la IMP controla una porción significativa de la actividad industrial.

Cuadro 1

IMPORTANCIA DE LA IMP EN ALGUNOS PAISES  
(porcentajes)

PAIS	ESTABLECIMIENTOS ECONOMICOS	PARTICIPACION EN EL EMPLEO MANUFACTURERO Y TOTAL	
Japón	99	85	81
Italia	99	60	30
Alemania Occ.	99	75	67
Brasil	99	88	83

FUENTE: Senado de la República (IPDI, p. 48)

El desarrollo industrial alcanzado por México en las últimas décadas descansa, en buena medida, sobre el avance y consolidación de un importante número de IMP que, por sus características, constituyen un elemento indispensable para lograr la conformación de un aparato productivo más integrado en todos sus niveles, con una mayor competitividad y, fundamentalmente, menos dependiente del exterior.

Señala la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1991a): "En los años recientes la industria experimentó contracción de la demanda interna y baja inversión, presiones inflacionarias y restricciones de crédito. Sin embargo, el subsector de industria micro, pequeña y mediana no sólo pudo mantenerse, sino que en algunas ramas de actividad y regiones aumentó su participación relativa en cuanto al número de establecimientos. En el período 1982-1989 estas empresas

registraron una tasa media de crecimiento anual del 4.1%, inferior al 5.3% de la gran industria" (p. 4).

En la actualidad la industria pequeña y mediana en México, que comprende a la gran mayoría de los establecimientos de transformación y absorbe casi la mitad del personal ocupado en el sector posee características que confieren un carácter vital a su participación en la consecución de los grandes objetivos nacionales. Dentro de los factores que caracterizan a la IMP y le denotan de importancia estratégica en el desarrollo del país (SECOFI, 1985), destacan:

- "Su flexibilidad operativa y capacidad de adaptación a nuevas tecnologías; igualmente es apta para integrarse en procesos productivos de grandes unidades, llenando huecos en las cadenas productivas e incrementando el grado de integración de muchos artículos, además requiere de menor tiempo de maduración de sus proyectos.
- "Adaptarse a condiciones regionales; aprovechando materias primas locales y promoviendo el desarrollo regional, especialmente en ciudades de tamaño reducido y medio.
- "Prevalece en ramas agroindustriales, productoras de bienes de consumo básico y en la industria metalmecánica.
- "Es una instancia para la formación de empresarios así como para la canalización del ahorro familiar y excedentes generados a nivel regional.
- "Capacita mano de obra de escaso o nulo nivel de calificación previa.
- "Genera mayor ocupación por unidad de capital invertido.
- "Presenta una menor dependencia relativa del exterior, ya que

aprovecha en mayor grado recursos, maquinaria, equipo y ahorro domésticos.

- "Constituye un elemento de equilibrio en los mercados al alentar la competencia, lo que beneficia al aparato productivo y al consumidor.
- "Significa una alternativa para el desarrollo de empresas del sector social" (p. 12).

La industria pequeña y mediana es pieza clave en el desarrollo industrial y se constituye en un elemento fundamental para impulsar el uso productivo y racional del capital.

Esto se dará en la medida que las actividades más dinámicas reordenen sus efectos hacia la IMP y se aproveche la inversión en ellas realizada, impulsando la articulación industrial y el uso efectivo del capital que se produce en la misma.

La consideración de los establecimientos microindustriales, merece algunas observaciones (SECOFI, 1988). "En primer lugar, estas unidades constituyen un segmento significativo del total de establecimientos y del empleo industriales. En segundo término, la microindustria se localiza fundamentalmente en sectores clave, tanto desde el punto de vista de los volúmenes de demanda que satisface, como del carácter estratégico y básico de sus producciones. En tercer lugar, este conjunto de empresas parece funcionar de manera substancialmente distinta al resto del sector manufacturero, en donde por lo general el comportamiento de las empresas queda inscrito en el modelo capitalista tradicional. Finalmente, buena parte de los estímulos del Estado se destinan a sectores en donde la microindustria localiza mayormente su actividad, sin que necesariamente sea participe de estos estímulos" (p. 12).

En realidad, como afirma García Lirán (1990): "Una mediana y

pequeña empresa en general, es aquella empresa que no es dominante en el mercado en que se encuentra y que es dirigida generalmente por el propio dueño o fundador, quien asume además totalmente los riesgos de su operación" (p. 11).

### 3. CLASIFICACION DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Las empresas según su tamaño se clasifican en: micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

Existen varios elementos que permiten clasificar a las empresas de acuerdo a su tamaño; entre éstos (Méndez, 1988), destacan:

"magnitud de sus recursos económicos principalmente capital y mano de obra... volumen de ventas anuales... área de operaciones de la empresa que puede ser local, regional, nacional e internacional.

"Esto significa que los principales criterios para juzgar el tamaño de una empresa son: el de la producción, explica la forma de producir la cual puede ser rudimentaria y artesanal hasta muy tecnificada; criterio de mercadotecnia, explica el tamaño que la empresa absorbe del mercado; o sea, sus ventas; y criterio financiero, analiza el monto del capital, el pago de impuestos, el tipo de sociedad, etc." (p. 273).

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1991) define los siguientes estratos:

"Microindustria.- las empresas manufactureras que ocupen directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine Secofi.

"Sólo las personas físicas de nacionalidad mexicana que satisfagan los requisitos señalados en los artículos 3o., 8o., y 14., de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y las sociedades mercantiles con cláusulas de exclusión de extranjeros, podrán obtener la Cédula de Microindustria o participar como socios en las Sociedades de Responsabilidad Limitada Microindustrial, a efecto de recibir los beneficios que ese u otros ordenamientos les otorguen, sin perjuicio de que puedan adoptar otra forma legal.

"*Industria Pequeña.*- las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine Secofi.

"*Industria Mediana.*- las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine Secofi.

"Las empresas deberán cumplir simultáneamente con los requisitos de número de personal ocupado y el valor de ventas netas para clasificarse en un determinado estrato. En el caso de empresas de nueva creación, la estimación del valor de las ventas netas anuales tendrá que ser congruente con la capacidad productiva instalada y el número de trabajadores previstos"(Cp. 4).

Para los efectos del estudio, entonces, se adoptará la clasificación del Cuadro 2:

## Cuadro 2

CLASIFICACION INDUSTRIAL

ESTRATO	NUMERO DE TRABAJADORES	VENTAS NETAS ANUALES (SALARIOS MINIMOS) <sup>a/</sup>
MICROINDUSTRIA	HASTA 15	HASTA 110
INDUSTRIA PEQUENA	DE 16 A 100	MAS DE 110 A 1115
INDUSTRIA MEDIANA	DE 101 A 250	MAS DE 1115 A 2010
INDUSTRIA GRANDE	MAS DE 250	MAS DE 2010

a/ salario mínimo general, elevado al año correspondiente a la zona geográfica "A"

FUENTE: SECOFI (1991a, p. 4)

## 4. SITUACION EN MEXICO

En este apartado se abordan las características más importantes de la industria mediana y pequeña en el sector manufacturero.

Los indicadores que se utilizan para el análisis proceden de dos publicaciones:

▶ *Estadísticas Básicas de Comercio y Fomento Industrial 1983-1988*, publicados por SECOFI e INEGI con base en datos de la Dirección General de IMP de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

▶ *Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña 1985*, realizada por el INEGI con la participación de Nacional Financiera.

La información de SECOFI proviene de un programa diseñado especialmente para la Secretaría por el Instituto Mexicano del Seguro Social, y contiene datos exhaustivos del padrón de la industria manufacturera.

La Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña, 1985, contiene información de 20 mil 293 establecimientos industriales, los cuales representan el 22.4% del total de establecimientos (84 902) que el documento de la SECOFI reporta a diciembre de 1985.

Estas publicaciones, parecen propicias para el análisis del sector manufacturero que, si bien sufre un proceso de evolución constante, no se modifica radicalmente a través del tiempo.

#### A) Número de Establecimientos

Según SECOFI-INEGI (1988) -Cuadro 3- en 1982 existían a nivel nacional un total de 78 573 establecimientos en el sector manufacturero, los que se incrementan en casi 16% para llegar a 91 112 centros productivos en 1987.

Como se ha dicho la micro, pequeña y mediana empresa juega un papel muy importante por su participación en la actividad industrial del país. En 1987 el 98% de los establecimientos manufactureros corresponden a la IMP.

Cuadro 3

#### NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES 1982 Y 1987

<u>ESCALA ECONOMICA</u>	<u>DIC. 1982</u>	<u>C%</u>	<u>AGO. 1987</u>	<u>C%</u>
Micrindustria	60 973	78	70 365	77
Industria Pequeña	13 750	17	16 232	18
Industria Mediana	2 279	3	2 637	3
Subsector IMP	77 002	98	89 234	98
Industria Grande	1 571	2	1 878	2
<b>Total Nacional</b>	<b>78 573</b>	<b>100</b>	<b>91 112</b>	<b>100</b>

FUENTE: SECOFI-INEGI (1988, p. 42)



## B) Distribución Geográfica

En el Cuadro 4 se muestra el número de establecimientos y la distribución porcentual de establecimientos de la IMP por entidad federativa; mientras que en el Cuadro 5 se proporciona la integración porcentual de las empresas por entidad federativa y el total nacional de acuerdo a su tamaño.

A nivel global, en las regiones relativamente rezagadas en el proceso de desarrollo industrial, predominan las microempresas. En los estados de Colima, Chiapas, Guerrero, Nayarit, Oaxaca, Tabasco y Zacatecas, la participación de la microindustria, es superior al 90% del total de las plantas manufactureras de cada entidad. (Véase el Cuadro 5).

Por otro lado, el Distrito Federal, Durango, México, Puebla, Querétaro y Tlaxcala, son las entidades en donde la industria del estrato pequeño tiene mayor presencia, ya que en cada uno de esos Estados, más del 20% corresponde al tamaño pequeño. (Véase el Cuadro 5).

La industria mediana, participa en menor medida dentro de la estructura industrial de los Estados, como reflejo de una menor presencia de estas empresas en la composición general de la industria manufacturera.

## Cuadro 4

**NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS EMPRESAS  
MANUFACTURERAS POR ENTIDAD FEDERATIVA Y POR TAMAÑO DE INDUSTRIA  
1987**

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO		PEQUEÑA		MEDIANA		TOTAL IMP	
Aguascalientes	1,035	1.5%	216	1.3%	45	1.7%	1,296	1.5%
Baja California	2,413	3.4%	599	3.7%	110	4.2%	3,122	3.5%
Baja California Sur	300	0.4%	38	0.2%	5	0.2%	343	0.4%
Campeche	469	0.7%	75	0.5%	12	0.5%	556	0.6%
Coahuila	2,163	3.1%	411	2.5%	59	2.2%	2,633	3.0%
Colima	422	0.6%	34	0.2%	8	0.3%	464	0.5%
Chiapas	854	1.2%	78	0.5%	13	0.5%	945	1.1%
Chihuahua	2,326	3.3%	376	2.3%	83	3.1%	2,785	3.1%
Distrito Federal	14,770	21.0%	3911	24.1%	427	16.2%	19,108	21.4%
Durango	1,053	1.5%	297	1.8%	60	2.3%	1,410	1.6%
Guanajuato	4,550	6.5%	1068	6.6%	129	4.9%	5,747	6.4%
Guerrero	1,103	1.6%	67	0.4%	9	0.3%	1,179	1.3%
Hidalgo	900	1.3%	207	1.3%	41	1.6%	1,148	1.3%
Jalisco	7,897	11.2%	1694	10.4%	193	7.3%	9,784	11.0%
Mexico	5,334	7.6%	2710	16.7%	690	26.2%	8,734	9.8%
Michoacan	2,065	2.9%	222	1.4%	31	1.2%	2,318	2.6%
Morelos	938	1.3%	150	0.9%	21	0.8%	1,109	1.2%
Nayarit	521	0.7%	31	0.2%	9	0.3%	561	0.6%
Nuevo Leon	5,136	7.3%	1329	8.2%	191	7.2%	6,656	7.5%
Oaxaca	762	1.1%	62	0.4%	11	0.4%	835	0.9%
Puebla	2,194	3.1%	716	4.4%	124	4.7%	3,034	3.4%
Queretaro	748	1.1%	201	1.2%	46	1.7%	995	1.1%
Quintana Roo	303	0.4%	34	0.2%	4	0.2%	341	0.4%
San Luis Potosi	1,296	1.8%	270	1.7%	48	1.8%	1,614	1.8%
Sinaloa	1,905	2.7%	212	1.3%	32	1.2%	2,149	2.4%
Sonora	1,816	2.6%	256	1.6%	54	2.0%	2,126	2.4%
Tabasco	587	0.8%	62	0.4%	3	0.1%	652	0.7%
Tamaulipas	2,032	2.9%	235	1.4%	52	2.0%	2,319	2.6%
Tlaxcala	325	0.5%	126	0.8%	48	1.8%	499	0.6%
Veracruz	2,471	3.5%	296	1.8%	47	1.8%	2,814	3.2%
Yucatan	1,163	1.7%	216	1.3%	26	1.0%	1,405	1.6%
Zacatecas	514	0.7%	33	0.2%	6	0.2%	553	0.6%
<b>Total</b>	<b>70,365</b>	<b>100%</b>	<b>16,232</b>	<b>100%</b>	<b>2,637</b>	<b>100%</b>	<b>89,234</b>	<b>100.0%</b>

FUENTE: SECOFI-INEGI (1988, p.47-50)

## Cuadro 5

### INTEGRACION PORCENTUAL DE LAS EMPRESAS POR ENTIDAD FEDERATIVA Y NACIONAL DE ACUERDO A SU TAMANO

1987

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO	PEQUENA	MEDIANA	TOTAL IMP
Aguascalientes	79.9%	16.7%	3.5%	100%
Baja California	77.3%	19.2%	3.5%	100%
Baja California Sur	87.5%	11.1%	1.5%	100%
Campeche	84.4%	13.5%	2.2%	100%
Coahuila	82.1%	15.6%	2.2%	100%
Colima	90.9%	7.3%	1.7%	100%
Chiapas	90.4%	8.3%	1.4%	100%
Chihuahua	83.5%	13.5%	3.0%	100%
Distrito Federal	77.3%	20.5%	2.2%	100%
Durango	74.7%	21.1%	4.3%	100%
Guajuato	79.2%	18.6%	2.2%	100%
Guerrero	93.6%	5.7%	0.8%	100%
Hidalgo	78.4%	18.0%	3.6%	100%
Jalisco	80.7%	17.3%	2.0%	100%
Mexico	61.1%	31.0%	7.9%	100%
Michoacan	89.1%	9.6%	1.3%	100%
Morelos	84.6%	13.5%	1.9%	100%
Nayarit	92.9%	5.5%	1.6%	100%
Nuevo Leon	77.2%	20.0%	2.9%	100%
Oaxaca	91.3%	7.4%	1.3%	100%
Puebla	72.3%	23.6%	4.1%	100%
Queretaro	75.2%	20.2%	4.6%	100%
Quintana Roo	88.9%	10.0%	1.2%	100%
San Luis Potosi	80.3%	16.7%	3.0%	100%
Sinaloa	88.6%	9.9%	1.5%	100%
Sonora	85.4%	12.0%	2.5%	100%
Tabasco	90.0%	9.5%	0.5%	100%
Tamaulipas	87.8%	10.1%	2.2%	100%
Tlaxcala	65.1%	25.3%	9.6%	100%
Veracruz	87.8%	10.5%	1.7%	100%
Yucatan	82.8%	15.4%	1.9%	100%
Zacatecas	92.9%	6.0%	1.1%	100%
<b>Nacional</b>	<b>78.9%</b>	<b>18.2%</b>	<b>3.0%</b>	<b>100%</b>

FUENTE: SECOFI-INEGI (1988, p.47-50)

La actividad industrial en México es altamente concentrada regionalmente. Como se observa en el Cuadro 6 en 1987, en el Distrito Federal, Jalisco, México, Nuevo León, Guanajuato y Baja California, se concentraba casi el 80% de la IMP.

Cuadro 6

CONCENTRACION DE LA ACTIVIDAD DE LA  
INDUSTRIA MANUFACTURERA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA  
1987

ENTIDAD FEDERATIVA	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PORCENTAJE DEL TOTAL NACIONAL
Distrito Federal	19 108	21.41
Jalisco	9 784	10.98
México	8 734	9.79
Nuevo León	8 858	7.48
Guanajuato	5 747	6.44
Baja California	3 122	3.80
	53 151	59.56

FUENTE: Cuadro 4

La IMP contribuye a la desconcentración de la actividad económica, ya que no requiere de una gran infraestructura para realizar sus operaciones tal como sucede en las grandes industrias.

De acuerdo a los datos de NAFIN (1988): "Sólo el 1.3% de las empresas observadas en las áreas metropolitanas de la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey se ha reubicado dentro de este entorno geográfico; es decir que tres años antes de la encuesta, se encontraban instaladas en zonas no conurbadas... Asimismo, otro 6.5% de las empresas manufactureras ubicadas en dichas zonas metropolitanas, manifestaron tener planes para relocalizarse en otros ámbitos geográficos. Destacan los estratos microindustria y pequeña industria por mostrar los mayores porcentajes (6.3 y 7.3% de empresas con planes para desconcentrar su actividad económica

fuera de las concentraciones urbano-industriales" (p. 8).

### C) Estructura de la Producción Manufacturera

Considerando el sector manufacturero en su conjunto, la estructura productiva muestra una distribución sectorial en donde la producción de bienes de consumo básico absorbe gran parte de la actividad industrial, mientras que la producción de ciertos bienes intermedios y de capital se encuentra rezagada. (Véase el Cuadro 7).

Tres de las 20 ramas del Catálogo Mexicano de Actividades Económicas, participa con casi el 50% del total del producto manufacturero (véase el Cuadro 8).

Cuadro 8

#### CONCENTRACION DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA 1987

(IMP)

RAMA	ESTABLECIMIENTOS	%
Alimentos	19 063	21.36
Productos Metálicos	16 106	18.06
Prendas de Vestir	8 488	9.52
17 Actividades restantes	45 570	51.06
Total	89 237	100.00

FUENTE: Cuadro 7

## Cuadro 7

**NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA IMP  
SEGUN LA RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA Y EL TAMAÑO DE LA INDUSTRIA  
1987**

RAMA	MICRO		PEQUEÑA		MEDIANA		TOTAL IMP	
Alimentos	16,390	23.3%	2,327	14.3%	346	13.1%	19,063	21.4%
Bebidas	586	0.8%	216	1.3%	102	3.9%	904	1.0%
Tabaco	13	0.0%	10	0.1%	6	0.2%	29	0.0%
Textil	1,506	2.1%	813	5.0%	214	8.1%	2,533	2.8%
Prendas de Vestir	6,308	9.0%	1,943	12.0%	247	9.4%	8,498	9.5%
Calzado y Cuero	3,663	5.2%	1,089	6.7%	124	4.7%	4,876	5.5%
Prods. de Madera y Corcho	1,707	2.4%	406	2.5%	74	2.8%	2,187	2.5%
Muebles y acc. de Madera	3,033	4.3%	659	4.1%	75	2.8%	3,767	4.2%
Papel	391	0.6%	221	1.4%	63	2.4%	675	0.8%
Editorial e Imprenta	5,070	7.2%	719	4.4%	108	4.1%	5,897	6.6%
Química	1,912	2.7%	942	5.8%	233	8.8%	3,087	3.5%
Petroquímica	105	0.1%	48	0.3%	7	0.3%	160	0.2%
Hule y Plastico	2,375	3.4%	1,177	7.3%	175	6.6%	3,727	4.2%
Minerales no Metálicos	3,941	5.6%	868	5.3%	105	4.0%	4,914	5.5%
Metálica Básica	723	1.0%	297	1.8%	51	1.9%	1,071	1.2%
Productos Metálicos	13,238	18.8%	2,530	15.6%	338	12.8%	16,106	18.0%
Maq. y Eq. no Eléctrico	3,767	5.4%	630	3.9%	84	3.2%	4,481	5.0%
Maq. y Ap. Eléctricos	1,568	2.2%	605	3.7%	161	6.1%	2,334	2.6%
Equipo de Transporte	839	1.2%	268	1.7%	53	2.0%	1,160	1.3%
Otras Manufacturas	3,233	4.6%	464	2.9%	71	2.7%	3,768	4.2%
<b>Total</b>	<b>70,368</b>	<b>100%</b>	<b>16,232</b>	<b>100%</b>	<b>2,637</b>	<b>100%</b>	<b>89,237</b>	<b>100%</b>

FUENTE: SECOFI-INEGI (1988, pp.43-46)

## D) Empleo Generado

### a) Evolución del Empleo

En el periodo 1982-1987, el empleo manufacturero creció 1.18 veces. Es decir, de 2.1 millones de personas ocupadas en 1982 pasó a 2.5 millones en 1987 (véase el Cuadro 9).

La participación de la IMP se mantiene estable de 1982 a 1987 con más del 50% (véase el Cuadro 9).

Cuadro 9

PERSONAL OCUPADO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
SEGUN ESCALA ECONOMICA 1982 Y 1987

ESCALA ECONOMICA	DIC. 1982	(%)	AGO. 1987	(%)
Microindustria	251 920	12	291 514	11
Industria Pequeña	523 395	24	609 842	24
Industria Mediana	351 819	16	413 165	16
Subsector IMI*	1 127 124	52	1 313 521	51
Industria Grande	1 044 598	48	1 255 413	49
Total Nacional	2 171 722	100	2 578 934	100

FUENTE: SECOFI-INEGI (1986, p. 51)

### b) Estructura Regional del Empleo

El Cuadro 11 muestra el personal ocupado y la distribución porcentual de la industria manufacturera por entidad federativa y por el tamaño de industria, en el año de 1987.

Al igual que la distribución de los establecimientos manufactureros, el personal ocupado es altamente concentrado regionalmente. En 1987, los Estados de Guanajuato, Nuevo León, Jalisco, México y el Distrito Federal aportaban más del 60% del empleo. (Tan solo el Distrito Federal y el Estado de México concentraban casi el 40% del personal ocupado de la IMP). (véase Cuadro 10).

Mientras que los Estados de Baja California Sur, Campeche, Colima, Nayarit, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco y Zacatecas aportaban el 2.64% del personal ocupado. (Con menos del 0.5% por cada Estado). (Véase Cuadro 10).

Cuadro 10

CONCENTRACION REGIONAL DEL PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA  
MANUFACTURERA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA  
1987

ENTIDAD	PERSONAL OCUPADO (%) DEL TOTAL NACIONAL	ENTIDAD	PERSONAL OCUPADO (%) DEL TOTAL NACIONAL
Distrito Federal	20.55	Quintana Roo	0.22
México	19.14	Baja California S.	0.24
Jalisco	9.50	Zacatecas	0.28
Nuevo León	7.75	Colima	0.29
Guanajuato	6.04	Nayarit	0.29
Puebla	4.25	Tabasco	0.35
		Campeche	0.48
		Oaxaca	0.49
	67.23		2.64

FUENTE: Cuadro 11

A nivel regional la estructura del empleo de acuerdo al tamaño de la unidad productiva, presenta características similares a la de los establecimientos manufactureros.

Al interior de cada grupo de regiones y en términos generales, se observa, que la industria pequeña controla una proporción del empleo mayor al promedio nacional; a excepción de Colima, Chiapas, Guerrero, Nayarit y Zacatecas, donde predomina la participación de la microindustria en el empleo. (Véase Cuadro 11).



# Cuadro 11

**PERSONAL OCUPADO Y DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA INDUSTRIA  
MANUFACTURERA POR ENTIDAD FEDERATIVA Y POR TAMANO DE EMPRESA  
1987**

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO		PEQUEÑA		MEDIANA		TOTAL IMP.	
Aguascalientes	4,028	1.4%	8,805	1.4%	6,644	1.6%	19,477	1.5%
Baja California	9,616	3.3%	24,093	4.0%	17,887	4.3%	51,596	3.9%
Baja California Sur	1,090	0.4%	1,390	0.2%	703	0.2%	3,183	0.2%
Campeche	1,543	0.5%	3,044	0.5%	1,756	0.4%	6,343	0.5%
Coahuila	8,774	3.0%	15,325	2.5%	9,602	2.3%	33,701	2.6%
Colima	1,472	0.5%	1,081	0.2%	1,285	0.3%	3,838	0.3%
Chiapas	2,795	1.0%	2,457	0.4%	2,067	0.5%	7,319	0.6%
Chihuahua	8,458	2.9%	14,056	2.3%	12,893	3.1%	35,407	2.7%
Distrito Federal	67,507	23.2%	136,693	22.5%	65,787	15.9%	269,987	20.6%
Durango	4,079	1.4%	11,722	1.9%	9,104	2.2%	24,905	1.9%
Guanaajuato	19,218	6.6%	39,698	6.5%	20,477	5.0%	79,393	6.0%
Guerrero	2,879	1.0%	2,396	0.4%	1,373	0.3%	6,648	0.5%
Hidalgo	3,572	1.2%	8,207	1.3%	6,357	1.5%	18,136	1.4%
Jalisco	34,672	11.9%	60,609	10.0%	29,500	7.1%	124,781	9.5%
Mexico	27,492	9.4%	113,457	18.6%	110,488	26.7%	251,437	19.1%
Michoacan	6,896	2.4%	8,341	1.4%	5,407	1.3%	20,644	1.6%
Morelos	3,457	1.2%	5,736	0.9%	3,211	0.8%	12,404	0.9%
Nayarit	1,613	0.6%	926	0.2%	1,282	0.3%	3,821	0.3%
Nuevo Leon	23,105	7.9%	49,273	8.1%	29,443	7.1%	101,821	7.8%
Oaxaca	2,178	0.7%	2,332	0.4%	1,991	0.5%	6,501	0.5%
Puebla	9,212	3.2%	27,311	4.5%	19,266	4.7%	55,789	4.2%
Queretaro	3,075	1.1%	8,340	1.4%	7,168	1.7%	18,583	1.4%
Quintana Roo	1,086	0.4%	1,141	0.2%	609	0.1%	2,836	0.2%
San Luis Potosi	5,007	1.7%	9,766	1.6%	7,801	1.9%	22,574	1.7%
Sinaloa	6,713	2.3%	7,397	1.2%	4,713	1.1%	18,823	1.4%
Sonora	6,560	2.3%	9,346	1.5%	8,065	2.0%	23,971	1.8%
Tabasco	1,846	0.6%	2,223	0.4%	546	0.1%	4,615	0.4%
Tamaulipas	7,103	2.4%	9,287	1.5%	7,931	1.9%	24,321	1.9%
Tlaxcala	1,390	0.5%	5,198	0.9%	7,644	1.9%	14,232	1.1%
Veracruz	8,519	2.9%	10,817	1.8%	6,958	1.7%	26,294	2.0%
Yucatan	4,907	1.7%	7,371	1.2%	4,229	1.0%	16,507	1.3%
Zacatecas	1,652	0.6%	1,004	0.2%	978	0.2%	3,634	0.3%
<b>Total</b>	<b>291,514</b>	<b>100%</b>	<b>608,842</b>	<b>100%</b>	<b>413,165</b>	<b>100%</b>	<b>1,313,521</b>	<b>100%</b>

FUENTE: SECOFI-INEGI (1988, p.p.56-59)

### C) Estructura del Empleo en la Actividad Económica

En el Cuadro 12 se observa que la fabricación de alimentos, la confección de prendas de vestir y la fabricación de productos metálicos, concentraban en 1987 el 40.8% del empleo manufacturero de la IMP, es decir 533 335 personas.

En el mismo cuadro se tiene que las ramas del tabaco, petroquímica, papel, metálica básica y equipo de transporte, concentraban el 5.41% del empleo manufacturero de la IMP, que significa 71 013 personas.

La estructura de la producción manufacturera presenta características similares en cuanto al número de establecimientos como al personal ocupado en las ramas económicas.

A nivel de actividad económica, la elaboración de bebidas y tabaco, son las que tienen menor proporción de empleos en la microindustria y mayor en la mediana.

En cada una de las actividades económicas, la participación en el empleo de la mediana y pequeña industria no se desvía considerablemente de sus respectivos promedios nacionales, 22.19% micro 46.35% pequeña y 31.45% mediana.

## Cuadro 12

**PERSONAL OCUPADO Y ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA  
SEGUN LA RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA Y EL TAMAÑO DE LA EMPRESA  
1987**

RAMA	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL				
Alimentos	58,231	20.0%	85,774	14.1%	53,439	12.9%	197,444	15.0%
Bebidas	2,724	0.9%	9,450	1.6%	16,603	4.0%	28,777	2.2%
Tabaco	66	0.0%	461	0.1%	898	0.2%	1,425	0.1%
Textil	7,923	2.7%	33,265	5.5%	34,067	8.2%	75,255	5.7%
Prendas de Vestir	27,889	9.6%	72,017	11.8%	37,387	9.0%	137,293	10.6%
Calzado y Cuero	16,886	5.8%	41,107	6.8%	19,746	4.8%	77,739	5.9%
Prods. de Madera y Corcho	7,084	2.4%	14,396	2.4%	12,046	2.9%	33,526	2.6%
Muebles y acc. de Madera	12,745	4.4%	22,500	3.7%	10,491	2.5%	45,736	3.5%
Papel	2,153	0.7%	8,398	1.4%	9,695	2.3%	20,246	1.5%
Editorial e imprenta	19,658	6.7%	25,786	4.2%	16,623	4.0%	62,067	4.7%
Química	10,624	3.6%	37,280	6.1%	37,987	9.2%	85,891	6.5%
Petroquímica	617	0.2%	1,672	0.3%	1,175	0.3%	3,464	0.3%
Hule y Plástico	12,772	4.4%	46,521	7.6%	27,258	6.6%	86,551	6.6%
Minerales no Metálicos	16,920	5.8%	32,050	5.3%	16,438	4.0%	65,408	5.0%
Metálica Básica	3,850	1.3%	10,487	1.7%	7,959	1.9%	22,296	1.7%
Productos Metálicos	53,461	18.3%	92,852	15.3%	52,285	12.7%	198,598	15.1%
Maq. y Eq. no Eléctrico	14,972	5.1%	22,685	3.7%	12,916	3.1%	50,573	3.9%
Maq. y Ap. Eléctricos	7,670	2.6%	24,269	4.0%	25,973	6.3%	57,912	4.4%
Equipo de Transporte	4,132	1.4%	10,663	1.8%	8,787	2.1%	23,582	1.8%
Otras Manufacturas	11,137	3.8%	17,209	2.8%	11,392	2.8%	39,738	3.0%
<b>Total</b>	<b>291,514</b>	<b>100%</b>	<b>608,842</b>	<b>100%</b>	<b>413,165</b>	<b>100%</b>	<b>1,313,521</b>	<b>100%</b>

NOTAS: \* = 533,335 o 40.6%  
@ = 71,013 o 5.4%

FUENTE: SECOFI-INEGI (1988, p.p.52-55)

## **E) Aspectos Administrativos**

Este apartado toma como fuente una encuesta realizada por NAFIN (1988).

### **a) Estructura Organizacional**

La estructura organizacional de las empresas refleja el grado de madurez y tamaño de una industria. En este sentido, los datos obtenidos en el estudio amplían el conocimiento que sobre este aspecto presentan las industrias del subsector pequeño y mediano.

En el estrato microindustria se puede observar que sus estructuras funcionales son más elementales. Según sus respuestas, el área con mayor peso es la producción. Así lo expresó el 33% de las empresas encuestadas. Junto con el área de almacén y la de ventas, las respuestas conjuntan un 62.7% del total manifestado. Las otras áreas obtuvieron menores respuestas, por lo que estas industrias manifiestan una organización básica.

En el caso de la pequeña industria la organización presenta mayor diversificación. Considerando las respuestas que ofrecieron los industriales, las áreas de producción, almacén, contabilidad y finanzas, ventas y compras agrupan el 75.6% de las respuestas.

Para la empresa mediana, su organización se hace más compleja pues a excepción del área de capacitación y otras, todas las demás tienen una presencia similar, de acuerdo a las menciones de los empresarios.

### **b) Organización Contable**

Parte de los problemas que singularizan a los empresarios de este subsector recae en la implementación deficiente de registros

y de sistemas de control contable.

Con base en los datos obtenidos, a nivel de estrato se puede observar que en la microindustria los registros contables son llevados por despachos privados, caso que se da en el 82.8% de las unidades observadas. En el 29.3% de las unidades observadas, la contabilidad es llevada por la misma empresa y en el 8.1% no se llevan registros.

Asimismo, de los distintos tipos de registros que permiten un control de las actividades, en la microindustria se lleva predominantemente la contabilidad básica y la contabilidad de costos.

Este patrón cambia en las industrias pequeñas, pues el 57.8% de ellas realiza su propia contabilidad, mientras que el 41.9% recurren a despachos privados. Los registros que más comúnmente realizan son: contabilidad básica en 36.9% de los casos, contabilidad de costos en el 15.1% y estados financieros dictaminados en 12.8%.

En la industria mediana la contabilidad es llevada en un 89.5% de los casos por la misma empresa. Sólo 10.5% de las empresas confía a despachos privados su contabilidad.

En virtud del tamaño y la magnitud de sus operaciones, estas industrias realizan un control financiero más completo que las industrias de un menor tamaño.

## 5. PROBLEMATICA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIAS

La SECOFI (1990a), menciona que los obstáculos al desarrollo de la pequeña y mediana industrias son:

"La micro, pequeña y mediana industrias presentan una problemática particular derivada de su reducida escala productiva; cada uno de los estratos que integran el subsector tienen características y dificultades propias que los distinguen entre sí. En general, estas empresas adolecen de una limitada capacidad de negociación, así como de bajos niveles de organización y gestión. Es frecuente que estas unidades productivas no cuenten con un nivel tecnológico apropiado, ni con mano de obra calificada, dando lugar a improvisaciones que se traducen en baja productividad.

"La concentración de la oferta en determinadas ramas industriales y en un número reducido de empresas grandes dificulta la penetración de los productos elaborados por las empresas pequeñas, lo que impide su concurrencia a mercados amplios y diversificados y las limita, generalmente, a mercados de tipo regional y local.

"Las industrias mediana y pequeña presentan serias dificultades para que sus productos tengan acceso al mercado de exportación ya que muchas veces, no tienen los volúmenes ni la calidad necesarios para competir en el mercado internacional. Por ello, sus exportaciones, en la mayoría de los casos, sólo se realizan de manera indirecta, limitándose al abasto de bienes intermedios, partes y componentes a compañías exportadoras de mayor tamaño.

"Con frecuencia las microempresas no reúnen las condiciones para ser beneficiarias del crédito institucional, principalmente por carecer de avales y garantías físicas. Esto, combinado con la escasez de crédito, ha propiciado que permanezcan al margen de las

instituciones financieras.

"La instalación de pequeños establecimientos, por regla general, no obedece a un patrón de localización industrial basado en una planeación de largo plazo. Por consiguiente, estas empresas no siempre disponen de la infraestructura física y de los servicios indispensables para su operación.

"El exceso de regulaciones afecta, en especial, a la micro, pequeña y mediana industrias, al imponerle costos fijos que, en muchos casos, son incapaces de cubrir" (p. 167).

Se considera importante ampliar el panorama con respecto a problemas más específicos que enfrentan los empresarios de este sector, en el entorno actual.

Los empresarios están acostumbrados a la ausencia de rivalidad de primera clase, como lo son los competidores extranjeros. Estos empresarios, eligieron el tipo de industria o comercio que demandaba un mercado abierto para ellos y cerrado para el exterior, protegiéndolos de la entrada al país de mejores productos a precios más bajos.

Como apunta García Liñán (1992), esta situación debilitó la destreza y actualización del empresario, su capacidad de negociación, su aptitud de innovación, sus procesos tecnológicos (en servicio, comercialización y producción), su actividad mental para competir y ser exitoso, sin la protección a la que estaban acostumbrados.

Consecuencia de lo anterior es que ahora los empresarios mexicanos se tienen que preparar con apresuramiento sobre tópicos tan complicados como son mercadotecnia internacional, control total de calidad, comercio exterior, productividad y competitividad, etc. Y, además ahora del extranjero se marcan las

pautas de competencia a las que hay que adaptarse.

Un rasgo preocupante en las empresas mexicanas, según se ha apuntado repetidamente en los diarios, es que no se satisfacen los niveles de calidad y servicio para competir dentro del entorno del Tratado de Libre Comercio. Tschohl (1992), señala que cuando en Norteamérica se habla sobre México, no se piensa en buena calidad y servicio, por lo que las firmas estadounidenses que si toman en cuenta este concepto "matarán" a sus contrapartes mexicanas. Sin embargo -argumenta-, cuando las empresas mexicanas comiencen a adoptar la calidad y el servicio como su estandarte de guerra, será una amenaza no sólo para el mercado mexicano sino también para el estadounidense, como lo hizo Japón hace 15 o 20 años.

No cabe duda de que la firma del Tratado de Libre Comercio ha despertado expectativas, pero también temores entre los empresarios del país. Uno de los riesgos que encierra, según Madáhuar (1992), es que los empresarios rehúyan y prefieran vender sus empresas a los inversionistas extranjeros, lo que minaría la independencia económica de México.

Se ha generalizado dentro del sector de empresas estudiado, la transformación de entidades industriales en entidades comerciantes de artículos importados, fenómeno que ya se conoce como el "síndrome fenicio". El proceso se puede ejemplificar muy bien con la industria del vestido, apunta García Linares (1991), "...empresas importantes que antes de la apertura tenían sus industrias manufactureras, a partir de la apertura disminuyeron su producción y se convirtieron en maquiladoras de otras marcas reconocidas, posteriormente dejaron por completo de producir para convertirse en comercializadoras".

También argumenta, que el "síndrome fenicio" no es tan preocupante, puesto que las empresas que los padecen no eran competitivas y, por lo tanto, su destino era quebrar; por lo que si se dedican a la comercialización se salvarían de la quiebra.



En otro orden de ideas, existe una creciente preocupación por parte del sector gobierno de impulsar a las industrias micro, pequeñas y medianas, como parte de la estrategia para modernizar la planta industrial. Sin embargo, es interesante analizar algunas disposiciones fiscales y de política económica que no van de acuerdo con el tratamiento que se debe dar a este sector; García Lifán (1991) expone algunos comentarios al respecto.

- 1) Eliminar la deducción de los vehículos que no forman parte de las flotillas de distribución de mercancías, es ignorar que un alto porcentaje de los negocios familiares utilizan el automóvil de la familia para distribuir sus productos, abastecerse de insumos y llevar a cabo todos los trámites, labores de promoción y prestación de servicios relacionados con el negocio.
- 2) Sólo se le autoriza al empresario a deducir de sus viajes 200 dólares diarios. Esto es absurdo si se considera que se ha dado una apertura comercial y que se estamos en un proceso de globalización. El empresario tiene la inminente necesidad de visitar ferias y exposiciones en el extranjero, investigar nuevos mercados para sus productos, etc.
- 3) El incremento del precio de las gasolinas y las tarifas de peaje incrementarán los gastos de las empresas y lo mismo pasa con la energía eléctrica. ¿Cómo explicar que en 90% de las regiones industriales de Estados Unidos y en las 10 provincias canadienses el kilovatio-hora es más barato (hasta tres veces) que lo que paga la industria en México? ¿puede ser más competitiva la industria nacional?
- 4) Gravar con 10% del IVA los intereses de la tarjetas de crédito es una gran carga para las empresas micro, pequeñas y medianas. Quizás no sea muy conocido que nueve de cada diez negocios familiares utilizan la tarjeta de crédito de su propietario para financiarse en casi todas sus necesidades de recursos

(pago de nóminas, capital de trabajo, impuestos, seguro social, Infonavit, etc.).

La realidad de la economía mexicana y su firme proceso de incorporación a las corrientes de progreso mundial, ponen de manifiesto la urgencia de revisar un modelo industrial que en el futuro vea en la industria micro, pequeña y mediana, el potencial generador de riqueza y empleo que el país necesita para recuperarse y mejorar. Desde luego, ello implicará ampliar y enriquecer los esquemas promocionales de fomento y financiamiento actuales, propiciar nuevas inversiones, alentar la agroindustria, la desregulación, para transformarlos en nuevas oportunidades productivas, mucho más congruentes con el presente de la industria nacional y con el perfil del país al que aspiran los mexicanos.

## II. EMPRESA FAMILIAR

Llano (1986) señala: "La familia constituye la unidad básica, estable y última de todo componente social: es el núcleo vital fundamental de toda sociedad. De ella surge como una extensión lógica, la actividad política familiar. De igual manera las formas tempranas de las actividades comerciales e industriales son más una prolongación del sistema familiar, que una ruptura con él: más que una ruptura se da, en rigor, un desdoblamiento. Este desdoblamiento confuso de la familia en la empresa se puede constituir como un hecho sociológico fundamental.

"Cuando con el paso del tiempo la actividad de la empresa se distingue, y aún se desprende como célula social autónoma de la familia, esta nada sufre en su más íntima constitución. Convive con la empresa y se relaciona con ella de muy diversos modos, pero siempre de un modo radical y básico, porque la familia sigue siendo el núcleo originante de la sociedad. Al punto que puede afirmarse que no es el hombre solo sino la familia quien, en relación con la empresa, invierte, compra, vende y aporta su trabajo" (p. 244).

La familia constituye el grupo humano no sólo más primitivo, sino más perfecto que conocemos, perfecto como grupo, en su sentido de solidez, armonía y unidad. Cualquier hombre de negocios puede pensar que con tal grupo se puede formar "un buen equipo de trabajo". De este pensamiento, expreso o implícito, surge la empresa familiar.

## 1. CONCEPTOS

Actualmente y sin muchos rodeos se puede definir a la empresa familiar como el ente productor de bienes y/o servicios el cual es administrado, generalmente, por el fundador y miembros que conforman la familia de éste.

La palabra empresario proviene del verbo francés entreprendre que significa: emprender y comprometerse. Para García Liñán (1989) "el empresario se propone y se compromete consigo mismo a emprender una actividad independiente con el fin de obtener una utilidad... El dueño de un negocio mediano o pequeño es aquella persona, hombre o mujer, que bajo el vehemente impulso de ser independiente, y a través de la gestación y madurez de una idea, organiza, dirige y asume los riesgos calculados de la operación y sobrevivencia de un negocio, por pequeño que éste sea"

## 2. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA FAMILIAR

La empresa familiar como cualquier unidad productora cuenta con elementos como activos, pasivos y capital, pero existen ciertos factores que las distinguen de las grandes empresas, a estos factores los podemos llamar características y son según Canacíntra (1991), Grabinsky (1988), Llano (1988) y Rodríguez (1990) las siguientes:

- Es atendida por el dueño, por lo que se tiene un estrecho contacto del director para con los que intervienen en la empresa.
- La empresa familiar puede empezar pequeña, no requiere grandes capitales, se aprovechan tiempos libres, no exige gran preparación en los fundadores, al menos al principio.
- Existe el deseo permanente del dueño de independencia económica

y en el trabajo.

- Obtener un alto nivel de autorrealización.
- Se concibe un buen nivel de confianza, comunicación y control, lo que da lugar a más unidad en la toma de decisiones, debido quizá, a una autoridad reconocida y aceptada.
- Intima relación con la comunidad local.

Estas no son todas las características que distinguen a la empresa familiar, pero sí en gran porcentaje son las que más la representan.

#### Al Papel de la Relación Familiar en la Empresa

Según Grabinsky (1982), "El promotor de empresas empieza siendo un hombre orquesta y trata de lograr sus planes trabajando en todos los aspectos del negocio. Puede solicitar el auxilio de sus padres, esposa, hermanos o hijos según el caso, y este se dará como socios, aportando dinero o trabajo; como acreedores prestando dinero, propiedades u otros activos, o aceptando ser banqueros en épocas duras; como empleados o trabajadores de confianza" (p. 15).

Las normas familiares generalmente enfatizan la obligación de satisfacer las necesidades de la familia.

Donnelly (1982), precisa que: "La diferencia entre los intereses familiares y los de la compañía, generalmente es psicológica, y surge del sentido de responsabilidad de la familia hacia la empresa. El hecho de que muchas empresas familiares exitosas hayan implantado complicadas restricciones institucionales sobre las prerrogativas familiares no evita el hecho de que en cada uno de esos casos las restricciones tuvieron que ser adoptadas en primer lugar por los mismos miembros de la

familia.

"En organizaciones menos exitosas sin embargo, la inmunidad ante restricciones institucionales permite que las necesidades importantes de la compañía se vean frustradas por consideraciones familiares, incluyendo faltantes de fondos, secretos financieros mal encauzados, utilidades, falta de eficiencia en la utilización de talento no emparentado con la gerencia y muy serios conflictos familiares" (p. 4).

Estos abusos no son anormales, especialmente en una familia que no ha desarrollado conscientemente un sentido de responsabilidad empresarial.

Cuando la familia iguala sus intereses a largo plazo con los de la compañía, se logra la armonía entre los valores que compiten normalmente dentro del individuo y la organización.

Reforzados y perpetuados por el orgullo, la identificación y tradición de la familia, esta unidad de propósitos ha sido un factor fundamental aunque intangible del éxito de muchas empresas familiares.

Muchas empresas familiares se han fundado sobre la tradición de dividendos mínimos y sacrificios personales, y el orgullo de familia y la lealtad han sido la causa de operaciones continuas a través de épocas difíciles cuando las consideraciones de pérdidas y ganancias podrían haber obligado al cierre.

En ocasiones, una familia bien establecida no sólo contribuye al sostén económico sino también recluta al talento ejecutivo de sus otras organizaciones para ayudar a la compañía a resolver un problema serio.

La reputación de una familia no sólo puede ejercer influencia benéfica sobre las relaciones en la comunidad, sino que también

puede tener un impacto directo y obvio sobre las operaciones de la compañía. En muchos casos de compañías que luchan por sobrevivir, la reputación de la familia es un factor importante para obtener préstamos de los bancos.

En algunos casos el beneficio derivado de una reacción familiar puede ser más sutil. En aquellos campos de los negocios en que las relaciones informales son de vital importancia para la administración de la empresa, la identificación de la misma con una familia puede tener una repercusión directa sobre sus actividades dentro del mercado.

#### B) Papel del Dueño (Propietario, Gerente - Director)

Ya se habló en el punto anterior de lo que representa para la empresa la relación que guarda la familia entre sí, de la forma en la cual la compañía se beneficiará por esta relación.

Ahora es importante analizar la situación que envuelve a una empresa familiar cuando el propietario es a la vez director de la misma. Archer (1989) hace referencia al sentimiento de propiedad por parte de la familia dueña del negocio: "La propiedad de los medios instrumentales en la empresa familiar induce a los miembros de la familia empresaria a sentirse propietarios de la empresa como tal" (p.44).

El sentido de propiedad de los medios que emplea la empresa para su operación, puede inducir, al, o los propietarios familiares, a una idea e incluso un sentimiento erróneo de propiedad de la empresa por parte de la familia.

En general, los empresarios familiares dan por supuesto que la propiedad de la familia da derecho a emplearse en puestos directivos dentro de la empresa. Es fácil deducir que de este sentimiento erróneo pueden derivarse consecuencias graves que

afecten profundamente el funcionamiento socio-económico de la organización.

Para Llano (1986), debe distinguirse entre dirección y propiedad: "Si esta diferencia es en nuestro tiempo requerida para la buena marcha de toda empresa, en el caso de las empresas familiares resulta imprescindible: unos son los derechos y funciones de la propiedad y otros son los derechos y funciones de la dirección; y esto aunque los mismos familiares sean propietarios y directores" (p. 281).

Llano (1986) precisa seis consecuencias que resultan de la confusión entre gerencia y propiedad, según se expone en seguida.

#### a) Conflictos de Remuneración e Inversión

"Los capitales que los fundadores acumularon en la empresa, frecuentemente por autofinanciamiento tenderán a abandonarla; tal vez por razones sentimentales, no suceda en la segunda generación, pero si, en la tercera... cuando el propietario es ya remunerado suficientemente con su sueldo de director, no tendrá deseos de aumentar su inversión en el capital. El conflicto se presenta de inmediato con quienes juzgan que su remuneración como directores no les resulta bastante para satisfacerles como inversionistas.

#### b) Capital Cerrado y Mercado Abierto

"Cuando se confunde el concepto de beneficio al capital con el de salario a la dirección, se elimina de la empresa a cualquier otro inversionista posible. Esto provoca, en primer plano, un serio problema de financiamiento, porque la única fuente de ésta son las propias utilidades. La estrategia de financiamiento se convierte en un "círculo cuadrado": se trata casi siempre de montar la estrategia de una empresa cerrada en su capital para



proveer un mercado abierto, campo propicio precisamente para el juego de capitales no sólo abierto sino casi ilimitado. La autofinanciación provoca entonces el peligro de la lentitud, y en ocasiones se torna negativa en tiempo de crisis. Por otro lado, al llegar a la tercera generación, la familia contempla su propia estrategia de diversificación de inversiones, y el autofinanciamiento se hace aún mas lento, hasta el punto de la nulificación. Esto da como resultado que la empresa, decaiga, y en el peor de los casos desaparezca.

#### c) Estados Financieros Secretos

"Generalmente los estados de cuentas, del negocio, reflejan los de la familia, esto es: son los estados de cuenta de un grupo de accionistas y trabajadores que viven de la compañía en un sentido literal, por decirlo de alguna manera. Como es entendible, la familia prefiere no tener al tanto a mucha gente de lo que es en realidad su propia y muy privada situación económica. Los estados financieros se convierten de alguna forma, en documentos secretos, que a su vez no permiten la clara comprensión de las políticas y decisiones de la organización, por parte de aquellos directivos que, al no ser de la familia no participan en esa información y van por un túnel oscuro.

#### d) Desánimo de los Colaboradores

"Si el directivo familiar recibe un sueldo derivado de esa condición, y no estrictamente de su trabajo, se desanima a todos los directores que no pertenecen a la familia; pero se desaniman de igual manera si la escala de sueldos es baja para todos, sabiendo que los familiares se recompensan con el reparto de dividendos. En este caso la empresa termina siendo una cooperativa familiar.

### e) Tiranía del Patriarca

"Cuando a la condición de propietario y director se suma la de jefe de familia, la empresa se convierte en un patriarcado en donde se respetan, como en ninguna otra; dictados, costumbres principios sin más justificación que la persona autócrata del patriarca, quien va perdiendo por ello mismo, insensiblemente, contacto con la realidad.

### f) Limitaciones de la Sucesión

"Al confundirse la dirección y la propiedad, pueden perjudicarse los propios destinos de la empresa, y de sus miembros, si se insiste en que sea un familiar el que dirija la empresa, sin considerar su capacidad o su inclinación para ello" (pp. 261-263).

Se considera que estas consecuencias que llegan a producirse en una empresa en las que no están bien definidas y diferenciadas la propiedad y la dirección, no significa que deban ser distintas las personas que sustenten la propiedad y las que ejerzan la dirección, lo que sí, es que estos conceptos deben de ser diferenciados.

Ahora bien, la naturaleza y situación de muchas empresas hacen recomendable un director; en otras el patrono sigue siendo insustituible. Lo único válido en casi la mayoría de los casos, es que ni una cosa ni otra den pie para la ruptura de los sistemas económicos de los que toda empresa debe vivir hoy.

### 3. ESTILO DE DIRECCION: PATERNALISMO Y NEPOTISMO

Es importante señalar que el paternalismo así como el

nepotismo en una empresa familiar generalmente nublan y/o entorpecen el buen desarrollo de la misma, a continuación se analizan dichos puntos.

### A) El Paternalismo

Carlos Llano (1988) se refiere al paternalismo de la siguiente manera:

"Se puede decir que en repetidas situaciones la confusión entre las funciones de familia y las funciones de la empresa, ha sido de alguna forma consagrada con un nombre ya conocido: Paternalismo. El paternalismo significa dos cosas: primero, no practicar el principio de acción subsidiaria, por el que el más capaz ayuda al menos capaz sólo transitoriamente, con un carácter de suplencia, es decir, mientras el incapaz deja de serlo; a este primer significado, se añade, además, el del ejercicio de la paternidad fuera del ámbito familiar, que, como ejemplo, se definiría como ser padre de la empresa.

"El paternalismo se detecta por el deseo del paternalista de imponer a los demás el modo de ser felices: la felicidad impuesta es una característica clara del paternalismo. De igual modo, el paternalismo sobresale por el hecho de que las relaciones jefe-subordinado, al igual que en la familia la de padre-hijo, adquieren en la empresa una desorbitada importancia, en tanto que las relaciones inversas ascendente (hijo-padre, subordinado-jefe) apenas existen. El paternalismo prolonga en la empresa, por último, el ambiente de protección que es constitutivo de la familia: se opaca así la iniciativa, incluso a veces, se sofoca el afán de superación" (p. 247).

Estas manifestaciones significan para la empresa un riesgo prácticamente ineludible. Cuando el padre es a la vez jefe, y no distingue bien entre ambas funciones, se convierte en amo y señor

de bienes y de personas.

El ser jefe de familia y jefe de empresa a un tiempo es una posibilidad no sólo frecuente sino tentadora. Pero no hay duda de que cuanto mayor sea esta confusión, más enredados serán los problemas en que se encuentren empresas familiares.

#### B) El Nepotismo

Otra molestia, si así se le puede llamar, es el nepotismo, esto es, el progreso de los parientes basados en lazos familiares más que el mérito.

Por otra parte Donnelley (1982) señala acerca del nepotismo: "Esto da lugar al hecho ineludible de que en la competencia y en la demanda del mercado rápidamente solucionan la situación de cualquier compañía que depende de parientes incompetentes en la administración.

"En las compañías donde se da el nepotismo, éste nace de la imposición que hace la familia de sus propios valores y del criterio de sus miembros sobre el negocio, independientemente del factor competencia. Cuando esto se manifiesta las oportunidades que pueden ofrecer al talento ejecutivo ajeno a la familia, son limitadas. Esto, desde luego, sitúa a la empresa en desventaja con respecto a sus competidores, los cuales en la posición de elegir su personal en mercados más amplios.

"Paralelamente, el nepotismo provoca debilidad a los ejecutivos presentes dentro de la empresa, forzándolos a llevar la carga de los incompetentes y enfrentar la pesadez del trabajo no realizado. Por otra parte, el nepotismo puede conducir a un sistema administrativo que destaque las políticas familiares con inclinación al perfeccionamiento.

"El tipo de pensamiento que provoca el nepotismo también origina feudos sangrientos, siendo esto una de los problemas más serios de las empresas familiares.

"En las empresas en las cuales se da el nepotismo declaradamente, el conjunto de medidas y premios fomentados en las relaciones familiares, más que en el nivel de competitividad, disminuye la capacidad de la compañía para enfrentarse a fuerzas y tensiones internas. Cada decisión da lugar a un problema de familia, subjetivo y altamente cargado" (p. 8).

Sobre el nepotismo Grabinsky (1992) menciona: "Es imposible no contratar a familiares en una empresa familiar. Por múltiples razones necesita de toda la ayuda que pueda obtener, y más si es gratis y de confianza. Así que el nepotismo, aún siendo malo en grandes organizaciones no lo es necesariamente en pequeñas y medianas compañías... Sería desable poder separar a los familiares de las actividades del negocio, pero como no es posible vamos a tratar de dar ciertas indicaciones: La familia nuclear (padre, madre e hijos) son lógicamente básicos para que se cree y desarrolle un negocio. Sus objetivos son similares y son herederos de éste; Otros familiares deberán ser invitados a colaborar o invertir como socios trabajadores por sus características especiales, y confiabilidad, pero no sólo por ser familia o hacerles un favor; Una serie de políticas claras, organigramas y planes de desarrollo organizacional para TODOS los empleados sin distinción de parentesco pueden ser muy efectivos para contrarrestar el poder de algunos familiares o feudos. No es completamente efectivo pero ayuda a poner las cosas en claro" (pp. 29-30).

#### 4. VENTAJAS Y DESVENTAJAS ANTE LA ESTRUCTURA FAMILIAR Y ADMINISTRATIVA

Dentro de las ventajas que de alguna manera ya se han puesto en evidencia en puntos anteriores, con las que cuentan las empresas familiares podemos hacer mención a unas cuantas para que se aprecien puntos que a veces no se contemplan, quizá por la rutina misma de su sistema administrativo y otras razones poco precisas.

Llano (1986) propone que una de las ventajas de la empresa familiar es la armonía, pero armonía en cuanto a qué, pues a que en la estructura familiar se da una buena comunicación debido desde luego a un conocimiento mutuo, lo cual viene a ser otra de las ventajas; existen intereses elementales comunes, como son, crear y reforzar el bienestar familiar; confianza entre sí, se origina desde luego con el convivir diario, lo que da lugar a una ventaja más y ésta es la compenetración que se da entre personas bien identificadas consigo mismas y con las demás personas; otro punto importante es el de la autoridad reconocida y aceptada, producida por la jerarquía misma de la familia.

De tal forma se dan estos valores en la estructura familiar que le otorgan a ésta un alto nivel en cuanto a función y operación. Es naturaleza de la agrupación familiar, que los roles desempeñados por sus miembros sean de una complementariedad vital, los cuales, bien adaptados, resultan muy útiles en la compañía.

Llano (1986) agrega que otra de las ventajas que se atribuyen a las empresas familiares es sin duda la entrega por decisión de los hombres que fundamentalmente la componen, en resumidas palabras es la dedicación.

Esta entrega nace de la idea de originar un ente económico, esto como extensión de la familia, sin descuidar, por supuesto, a la familia. En el camino hacia la creación y permanencia de la

empresa, se encuentra, sin duda, sacrificios que trae consigo todo nacimiento. Pero la familia crea naturalmente, dentro de su misma evolución, sin astucia alguna, la capacidad y la inclinación de ir más allá del límite individual para abrirse a los objetivos comunes. No existe nada más atractivo y tentador que convertir las metas comunes familiares en metas comunes económicas. La entrega que se necesita para el logro de esa meta común se dará en la familia como un hecho, no ya por decisión, sino por nacimiento: la necesidad inicial de entrega estaría ya resuelta" (pp. 257-258).

Se deduce entonces, es la familia en donde se encuentran bríos que para sacrificarse por una meta común, para transformar el trabajo en capital, sin que exista una retribución, para renunciar al fruto momentáneo de ese trabajo ante la perspectiva de un bien familiar.

Desde luego que lo que se apreció anteriormente como ventaja da también ciertas desventajas, y esto es un defecto original, pues da lugar a la posibilidad de enturbiar los sanos mecanismos que mantienen en tensión y equilibrio los elementos que intervienen en la operación y funcionamiento de la organización.

Se ha puntualizado que la armonía y la dedicación surgen naturalmente en la familia. Su extensión a la empresa puede proporcionar bases indiscutibles para la organización misma, al grado de conformar su ventaja competitiva. Pero tal extensión es, en realidad, un difícil trasplante. Cualidades que se dan por naturaleza en un ámbito, no siempre florecen en un clima y en una tierra diversa.

Las desventajas que se pueden apreciar se han podido detectar a lo largo del tema, pero vale la pena hacer mención y quizá sean más, (Canacintre, 1991; Llano, 1988) estas son:

- Traslapar los problemas de la empresa con los familiares.

- Conflictos entre padres e hijos, no siempre los intereses son comunes entre los primeros y los segundos.
- Problemas entre hermanos, en ocasiones los padres mismos, sin intención, crean rivalidades.
- Excesos de gastos fijos, se pagan sueldos ficticios, y los que se pagan se salen de los parámetros oficiales.
- Los controles, normas y reglas suelen ser demasiado flexibles.
- Dificultades para conseguir financiamiento externo.
- Resistencia en el cambio de los usos administrativos, la familia cree que si la empresa ha funcionado desde sus inicios bien, se resisten a innovar o cambiar en sus hábitos de trabajo.
- Obstáculos para conseguir personal capaz fuera de la familia, el personal si lo hay, lo que no se da es la confianza de los familiares para poner en manos de extraños sus intereses.

Tales manifestaciones tienen su causa en que han desaparecido las naturales ventajas de las empresas de familia: la coordinación del equipo de trabajo y la entrega a una finalidad común.

La falta de armonía y de espíritu de entrega no aparece fácilmente, se culpa a factores externos, cuando el mollo está en el decaimiento de la causa original, de la fidelidad a una causa sin la que el equipo familiar no puede vivir por siempre.



### III. PRINCIPALES APOYOS Y FOMENTOS AL SECTOR DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

La integración de grandes bloques en el contexto internacional, plantea la necesidad de afinar estrategias de productividad y competitividad en el sector de las micro, pequeñas y medianas industrias, las cuales conforman la base de nuestra economía.

Para hacer frente a dicha situación, México se ha propuesto ocupar un lugar competitivo a nivel internacional. Con tal objetivo, el país entero está inmerso en un proceso modernizador dentro del cual la planta productiva, conformada en su mayor parte por industrias pequeñas y medianas, debe desempeñar un papel protagónico.

En palabras de Salinas de Gortari (1991), al hablar de la importancia del Tratado de Libre Comercio con respecto a éste sector de empresas comenta, "nosotros sabemos que los pequeños y medianos empresarios son innovadores, con una gran capacidad para introducir las nuevas tecnologías con oportunidad y flexibilidad, que generan más empleo por peso invertido. Y además, ante la perspectiva de un Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, queremos que el Tratado signifique oportunidades y que éstas puedan ser aprovechadas por los propios pequeños y medianos empresarios del país; que cuando el Tratado llegue, después de la intensa negociación que llevamos a cabo, pueda ser aprovechado por ustedes y no signifique una desventaja para los pequeños y medianos empresarios del país. Y para que estas oportunidades puedan ser tomadas, se requiere, sin duda, como un elemento fundamental, el acceso a un crédito oportuno y a un costo accesible, con la asesoría tecnológica, comercializadora y también de organización que el gobierno federal puede brindarles." (p. 86).

Bajo ésta serie de condicionantes, surge la necesidad de conformar una estrategia por parte de la administración pública federal que sirva de apoyo a éste importante sector de empresas; para dar respuesta a este requerimiento se instrumentó el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (1991-1994), el cuál se analizará en el presente capítulo con el propósito de establecer un mosaico claro de las estrategias, instrumentos y líneas de acción que señala el mismo.

Continuando con la investigación, se presentaran las instituciones que el Estado ha designado para cumplir la tarea de apoyar y fomentar a este segmento de empresas. Entre ellas se destaca en primer lugar a Nacional Financiera S.N.C. como banca de desarrollo, cuya responsabilidad la describe Espinosa Villarreal (Nafin, 1992a) de la siguiente manera, "debemos apoyar en forma integral la modernización empresarial con promoción, información, capacitación, asistencia técnica, garantías, capital de riesgo, financiamiento y asesoría, entre otros, principalmente a la micro, pequeña y mediana empresa nacional." (p. 5).

En seguida se estudiará al Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., la institución de banca de desarrollo encargada de financiar y promover el comercio exterior de México, y para finalizar, se verán las gestiones de apoyo y fomento que realiza la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Con este marco se pretende conocer la labor existente en materia de apoyos e instrumentos de fomento, que lleva a cabo el Gobierno Federal a través de sus instituciones y dependencias.

## 1. PROGRAMA PARA LA MODERNIZACION Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA (1991-1994)

El Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, tiene el propósito de contribuir a superar los problemas operativos y de mercado y favorecer la instalación, operación y crecimiento de ese importante sector de la economía, como señala Secofi (1991a).

Para comprender mejor en que contexto se ubica la participación de este programa, el director general de la micro, pequeña, y mediana industria de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Valdéz (1991a), dice al respecto que este documento es un compromiso del Programa de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994, en el cual se menciona la necesidad de apoyar a la micro, pequeña y mediana industria para alcanzar los niveles de competitividad necesarios para hacer frente a las condiciones cambiantes de la economía.

El programa se elaboró, según Secofi (1991a), tomando en consideración las recomendaciones del sector privado a través de los planteamientos expresados en los foros de consulta popular y las propuestas de las diferentes organizaciones de industriales.

Uno de los compromisos del programa es la participación activa del sector empresarial, dado que en cierta forma, el documento emana de los propios organismos empresariales. Para confirmar lo anterior, se exponen las siguientes líneas del programa (Secofi 1991a), "su ejecución se sustenta primordialmente en las vertientes de coordinación entre los tres niveles de gobierno y de concertación con los sectores sociales y privado, cuya participación es fundamental, ya que sus integrantes son los protagonistas principales del Programa y por tanto, serán quienes podrán adoptar y aclimatar los instrumentos a sus propias necesidades. La iniciativa de los particulares será el elemento motriz para la realización del Programa." (p. 8).

A continuación se abordaran de manera breve los problemas que enfrenta el sector, para hacer notar desde que base se partió en la instrumentación del programa.

#### A) Problemática del Sector

En una sección anterior del presente trabajo se ha presentado un panorama más completo acerca de la problemática que encara la micro, pequeña y mediana empresa. Por lo que ahora, sólo se enunciarán algunos aspectos de dichos problemas que sirvan para analizar las estrategias, los instrumentos y las líneas de acción del programa en estudio.

Los problemas del sector los menciona Valdéz (1991a), y son los siguientes:

- "1. Limitada capacidad de negociación por falta de organización y deficiente gestión administrativa;
- "2. Escasa cultura tecnológica;
- "3. Improvisación y carencia de patrones de calidad;
- "4. Marginación respecto a los apoyos institucionales;
- "5. Falta de garantías para acceder al crédito;
- "6. Excesiva regulación." (p. 125).

Bajo esta serie de condicionantes, estipuladas por la modernización y por los cambios estructurales que sacuden al país, se conforma esta estrategia, como apoyo por parte de las dependencias y entidades de la administración pública federal al sector de empresas micro, pequeñas y medianas.

Como ya se ha visto, el propósito general del presente programa se puede reducir al fomento de la industria micro, pequeña y mediana. Sin embargo es importante ir señalando con más delimitación los objetivos que dicho documento persigue.

## B) Objetivos del Programa

Se hará mención de los objetivos específicos contenidos en el texto del programa (Secofi, 1991a), con el fin de observar el alcance que se pretende en la instrumentación del mismo:

- "1- Fortalecer su crecimiento, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.
- "2- Elevar su nivel tecnológico y de calidad.
- "3- Profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa.
- "4- Fomentar su establecimiento en todo el territorio, coadyuvar al desarrollo regional, apoyar la desconcentración y la preservación del medio ambiente.
- "5- Promover la creación de empleos productivos y permanentes, con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.
- "6- Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras" (p. 13).

Habiéndose expuesto los objetivos en un plano más específico, se dará paso al análisis de las estrategias que da como respuesta el programa.

## C) Estrategias

Con una visión de la problemática que ha detenido el desarrollo de este sector y con los objetivos que se han planteado, se desprende la siguiente estrategia, según nos comenta Valdez (1991a) y que reduce así:

- "1. Alentar la organización interempresarial.

- "2. Incrementar la eficiencia productiva.
- "3. Adopción de normas de calidad y capacitación gerencial y de la mano de obra.
- "4. Organizar empresas de comercio exterior.
- "5. Fomentar la especialización en productos y procesos en los que se tengan ventajas competitivas.
- "6. Impulsar la desregulación, desconcentración y simplificación administrativa.
- "7. Convocar a la participación de los sectores social y privado." (P. 127).

Es evidente que el programa da especial atención a la organización interempresarial, y Valdéz (1991b) comenta al respecto que esta medida permitirá a las empresas sumar sus esfuerzos para aprovechar integralmente no solo sus ventajas sino también las que se deriven de la propia escala de la empresa; el hecho de ser pequeñas tiene muchas veces más ventajas que si fueran grandes.

Continúa Valdéz (1991b) declarando "...pensamos que la organización interempresarial, en las modalidades que marca el programa, puede ser la alternativa para aumentar su capacidad de gestión, que conduzca a las empresas a esquemas de especialización e integración que les asegure mayor eficiencia y competitividad. La organización interempresarial se constituye en el eje real para mejorar la capacidad de gestión." (p. 125).

Dentro de este concepto se han desarrollado figuras novedosas como lo son las empresas integradoras, las empresas de comercio exterior y las comercializadoras a nivel nacional; Valdéz (1991a)

nos dice que estas figuras van a crear los canales adecuados para que los pequeños empresarios puedan vender, lo que representaba un gran problema para ellos.

En el caso de las empresas integradoras -continúa Valdéz (1991a)- es una figura más ambiciosa, pues se trata de especializar a las industrias de una forma más integral. "En Italia, por ejemplo, sectores de pequeña y mediana industria dedicados a los muebles, los textiles y la joyería, operan bajo esquemas de administración de empresas integradoras, y han llegado a ser exportadoras importantes dentro de la Comunidad Económica Europea, un mercado muy exigente en sus condiciones" (p. 127).

En materia de financiamiento, la Secofi hará un planteamiento a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a Nacional Financiera y Bancomext para hacer fluir los esquemas de crédito a la micro, pequeña y mediana industria. El principal problema, argumenta Valdéz (1991a), son las garantías y otro problema de fondo es el desinterés por parte de la banca de primer piso para atender sobre todo al micro y pequeño industrial. Como respuesta se tiene el Programa para la Microindustria (Promicro), que son los fondos estatales de desarrollo que le permiten acercarse a los créditos. "Llegará el momento -adiciona Valdéz (1991a)- en que los microindustriales serán sujetos de crédito y pasarán a la banca de primer piso, pero ya con una etiqueta de Nafin de que son sujetos de crédito y que han respondido al Promicro. Nafin ya les está creando su historia financiera, pero esto es algo que lleva tiempo." (p. 127).

Para finalizar y dar paso a la conclusión del programa, es importante ratificar la intención fundamental que es, crear conciencia en el pequeño empresario de que no está solo y que existen los mecanismos adecuados para mejorar su posición competitiva.

## D) Conclusiones

La presentación del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana es un marco adecuado para ordenar y sistematizar el fomento a estas empresas. Con un análisis de los principales problemas que afectan su estructura productiva, se definen objetivos, estrategias y los instrumentos y las acciones para solucionarlos.

El programa (Secofi, 1991a) señala que "la modernización del subsector tendrá efectos trascendentales al permitir el aprovechamiento de los recursos y mano de obra, así como la formación de empresarios. De esta manera se tendrá mayor eficacia y calidad en la producción, y una participación más significativa en el comercio internacional" (p. 32).

Se pretende así, desde la célula más valiosa de la estructura productiva, fomentar la capacidad empresarial, liberando y dando cauce a esa enorme energía, hasta hoy reprimida, parcialmente, del sector privado y del sector social.

Una vez estudiado el anterior programa, se continuarán analizando las instituciones a las que el sector de la micro, pequeña y mediana empresa puede acudir en busca de apoyo y fomento.

## **2. NACIONAL FINANCIERA S. N. C.**

Para empezar se hará una referencia histórica acerca de la institución y las etapas que la han afectado en su evolución. Continuando con esta descripción, se mencionaran los aspectos más relevantes del proceso de modernización que inició Nacional Financiera (Nafin) en 1989, debido a la trascendencia que tiene en



el sector de empresas estudiado.

Posterior a esto, se enunciarán de manera genérica, los programas de apoyo integral de Nafin, para cerrar con la nueva generación de instrumentos de apoyo empresarial de amplia cobertura, que ofrece la institución, como parte de las novedosas formas de fomento y apoyo a las empresas de pequeña escala.

#### A) Antecedentes

La reseña histórica que se presenta, esta basada en el documento La Banca de Desarrollo para la Modernización Empresarial (Nacional Financiera, 1992), en donde se hace una descripción muy completa de la evolución histórica de la institución, y de la cual se desprende el siguiente resumen:

Nacional Financiera se crea en 1934 y se convirtió en el instrumento central para financiar el desarrollo de la infraestructura económica de México.

El desarrollo de sus operaciones durante el periodo 1934-1940, contribuye a un proceso general de consolidación del aparato bancario nacional y, en un contexto más amplio, del sistema mexicano de economía mixta.

En un principio, su propósito principal fue el de promover el mercado de valores, y propiciar la movilización de los recursos financieros hacia las actividades productivas, proporcionando liquidez al sistema financiero nacional, mediante la desamortización de los inmuebles adjudicados como garantía en la etapa revolucionaria.

Hacia 1940, dos inquietudes eran apremiantes en la política económica del gobierno de México: la industrialización del país y la creación de un mecanismo eficaz para movilizar masivamente el

ahorro, hacia la promoción de la inversión productiva. En 1940, con la idea de crear una institución oficial que pudiera operar en esos dos sentidos, se dota a Nacional Financiera de una nueva ley orgánica, que la define como banca de fomento, otorgándole facultades para promover, crear y auxiliar financieramente a empresas prioritarias, formar un mercado nacional de valores, y actuar como agente financiero del gobierno federal.

Un quinquenio después de su constitución como banca de desarrollo, al terminar la Segunda Guerra Mundial y al adoptarse el modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, Nacional Financiera comienza a hacerse artífice del proceso de industrialización en México, de tal manera que su apoyo ha sido fundamental y se ha orientado hacia múltiples sectores básicos. En forma simultánea, Nacional Financiera se ha caracterizado por ser la pionera en el impulso y desarrollo del mercado de valores.

Cabe señalar que ha partir de 1975 se transformó en banca múltiple, asociándose con el Grupo Financiero Internacional, lo que le permitió diversificar sus fuentes de recursos y llevar las acciones de fomento a muchas regiones del país, cuyo gran potencial de crecimiento económico se puso en marcha.

Nafin ha realizado su proceso de internacionalización estableciendo oficinas en los centros financieros más importantes, participando en grupos bancarios mundiales y creando nuevos esquemas y procedimientos de coinversión, lo que ha dado lugar a la materialización de proyectos realizados mediante la cooperación internacional.

En resumen, Nacional Financiera durante la etapa de 1945-1980 se convirtió en la más importante banca de desarrollo del país y de América Latina y en un agente fundamental de impulso y equilibrio del mercado de valores del sistema financiero nacional.

Durante casi toda la década de los años ochenta, la economía mexicana vivió un proceso de crisis en que Nacional Financiera vivió una etapa atípica. Continuó realizando un importante papel como banca de desarrollo al sanear las finanzas de algunas empresas estratégicas para la economía nacional.

Ante esta situación, la institución orientó gran parte de sus recursos y capacidad administrativa a la rehabilitación de aquellas empresas cuya conservación era fundamental para preservar la planta productiva y el empleo (principalmente en la minería, siderurgia y transportes) en forma tal que una vez superada la crisis, continuarán desempeñando su importante papel dentro de la economía nacional.

La institución salió fortalecida de este periodo, preparándose para reajustar sus funciones así como su estructura. Menciona Nafin (1992a), "en la actualidad, Nafin tiene la responsabilidad de apoyar en forma integral la modernización empresarial con promoción, información, capacitación, asistencia técnica, garantías, capital de riesgo, financiamiento y asesoría, entre otros, principalmente a la micro, pequeña y mediana empresa nacional" (p. 5).

## BD Proceso de Modernización Empresarial

### Integral en Nacional Financiera

En 1989 Nacional Financiera inició un proceso de transformación, para adecuarse y contribuir a la política oficial de modernización económica emprendida por el gobierno de México.

Se anota a continuación lo que se considera como lo más relevante acerca de los cambios que la institución ha llevado a cabo a partir de ese año, citados por Nafin (1992a):

"1. La institución amplió su campo de acción, para atender además de la industria, al comercio y a los servicios.

"2. Su apoyo se reorientó, preferentemente, a la micro, pequeña y mediana empresa en los sectores privado y social.

"3. Con el fin de dar una atención integral al desarrollo, se ha instrumentado y puesto a la disposición de los empresarios, un conjunto de programas básicos de apoyo, que cubren integralmente las necesidades potenciales de la modernización económica.

"4. Como banca de segundo piso, la canalización de los créditos se realiza en forma complementaria con la banca comercial, aprovechando su estructura, sus múltiples sucursales en todo el país y las 4 500 ventanillas de éstas. Esta labor de Nafin, como banca de segundo piso, al mismo tiempo que le permite apoyar a un número mucho mayor de empresarios que antes, en prácticamente todo el territorio nacional, también le permite multiplicar los clientes, recursos y operaciones de la banca comercial, sin que ésta tenga que incrementar la captación de recursos.

"5. Los fondos de fomento antes existentes se fusionaron a la estructura de Nacional Financiera, convirtiéndose en programas institucionales, que fortalecieron los esquemas de segundo piso y simplificaron la tramitación de los financiamientos, que ahora se atienden en una sola ventanilla.

"6. La estructura financiera de la institución se fortaleció mediante la transferencia y la capitalización de pasivos a cargo de la empresa el gobierno federal, se eliminaron los privilegios en las concesiones de los créditos, se agilizó la recuperación de la cartera vencida, así como la incorporación del patrimonio de los fondos de fomento integrados" (p. 8).

### **C) Los Programas de Apoyo Integral de Nacional Financiera**

Esta institución cuenta con una amplio conjunto establecido de programas de apoyo integral, los cuales deben ser del conocimiento de todo empresario, debido a los beneficios que puede obtener. A continuación citamos a Nafin (1992a) para la reseña de los principales programas:

#### **a) Promoción e Información**

El propósito de este programa es orientar al empresario en la búsqueda de soluciones integrales a su problemática, con el apoyo de los promotores que se encuentran diseminados en todo el país y a través de las 48 representaciones regionales y estatales de Nafin. Asimismo, pone a disposición del empresario información, especializada a través de su Biblioteca y Centro de información, para resolver consultas relacionadas con mercado, materias primas, tecnologías, disponibilidad de mano de obra y canales de comercialización, así como cualquier otro aspecto de interés, para la adecuada toma de decisiones que implica una verdadera modernización.

#### **b) Capacitación y Asistencia Técnica**

Este programa está diseñado para fomentar una cultura empresarial y desarrollar el potencial que todo empresario y personal ejecutivo tiene, con objeto de elevar su eficiencia organizativa y productiva a efecto de encauzar adecuadamente importantes decisiones relacionadas con criterios de viabilidad y competitividad de las inversiones que haya de realizar. Adicionalmente, pone en contacto al empresario nacional con los centros de adiestramiento de mano de obra adecuados a sus requerimientos y necesidades.

### c) Garantías

Nafin ha diseñado un programa cuyo propósito es el de facilitar el acceso al financiamiento de proyectos con garantías insuficientes para la banca, o de alto riesgo pero de gran impacto, mediante el otorgamiento de garantías selectivas y complementarias en proyectos técnicamente viables y rentables.

### d) Apoyos Crediticios

Nafin promueve, desarrolla y apoya financieramente a las micro, pequeñas y medianas empresas a través de la banca comercial y otros intermediarios financieros no bancarios como son las uniones de crédito, cajas de ahorro, entidades de fomento, arrendadoras y empresas de factoraje, entre otras, mediante los siguientes programas:

#### 1. Estudios y asesorías

Este programa promueve, apoya y financia la elaboración de estudios para la formulación y evaluación de inversiones, así como la contratación de asesorías necesarias para nuevas empresas o para la ampliación de las ya existentes, que fortalezcan técnicamente las decisiones de inversión y la ejecución de proyectos. También se apoya la elaboración de estudios de mercado, de productos, de servicios, de materia prima, de sistema de inventarios y disponibilidad de mano de obra, entre otros, que refuercen la capacidad de gestión empresarial y aseguren la sustentación técnica, la viabilidad y rentabilidad de sus proyectos de inversión.

#### 2. Desarrollo tecnológico

A través de este programa es posible financiar la modernización de las empresas, mediante la adquisición, adaptación

y desarrollo de tecnologías, así como su transferencia y comercialización que mejor se ajusten a las necesidades de los empresarios a fin de incrementar la productividad de las empresas. También se apoyan los proyectos de investigación, elaboración de diagnóstico, diseños y plantas piloto, encaminados a la mejora tanto de procesos productivos, como para la preservación de los productos y facilitar la transferencia de las tecnologías más novedosas a los empresarios que así lo requieren.

### 3. Infraestructura y desconcentración industrial

Este programa promueve y apoya el desarrollo de infraestructura industrial moderna e impulsa y financia la localización y acondicionamiento de parques, ciudades industriales y centros comerciales y permite la ubicación de las empresas, tanto en ellos, como en zonas y lugares adecuados con servicios integrales de agua, luz, teléfono y bodegas, entre otros.

### 4. Preservación del medio ambiente

Para Nafin es una prioridad en su acción de fomento, contribuir a guardar el equilibrio entre el crecimiento económico y la calidad de vida de la población. Para contribuir a ese objetivo ha instituido un programa para promover, inducir y respaldar las acciones e inversiones que se realicen para la preservación, control y eliminación de contaminantes, así como para la racionalización del consumo de agua y energía.

Con este programa se financian tanto la adquisición e instalación de equipos anticontaminantes para uso de las empresas, como la fabricación de los mismos.

### 5. Modernización productiva

El propósito fundamental de este programa es apoyar a las empresas pequeñas y medianas en sus inversiones iniciales, en sus ampliaciones y modernización de la capacidad productiva, comercial

y de servicios, así como para aumentar su competitividad en los mercados, mediante la canalización de apoyos financieros que les permita hacer cambios y ajustes en los procesos productivos y en los sistemas de comercialización.

#### **B. Programa para la Micro y Pequeña Empresa (Promyp)**

Este programa ha sido diseñado para otorgar créditos para capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipos, reestructurar pasivos, apoyar compras y ventas en común y acondicionamiento de instalaciones, en condiciones apropiadas, tanto en tasas de interés como en plazos, a la micro y pequeña empresa, que constituye un estrato muy importante, por su capacidad de adaptación, inversión y generación de empleo, para el desarrollo económico del país.

#### **e) Programa de Asesores Empresariales y Financieros**

Este programa es un instrumento para multiplicar la labor de asesoría y orientación en la gestión crediticia a las empresas asociadas a diversas Cámaras y a los intermediarios financieros de Nafin. La institución procede a la capacitación de los asesores que, distribuidos a lo largo y ancho del país, promueven los programas institucionales entre la comunidad empresarial y financiera.

#### **f) Programa Nacional de Apoyo a las Empresas de Solidaridad**

Nacional Financiera participa en este programa, con acciones fundamentales que se orientan a la concertación de voluntades, capacidades y recursos, de los diferentes agentes económicos (sociales, públicos y privados) para posibilitar la identificación, elaboración, financiamiento y ejecución de proyectos que estimulen y fortalezcan la presencia de la micro y



pequeña empresa y coadyuvan a la incorporación permanente de grupos sociales en desventaja a las actividades productivas del país.

También se fomenta la creación de organismos técnico-sociales, privados y públicos, responsables a su vez de promover en forma integral la realización de proyectos viables y rentables de las empresas de solidaridad e inducir una nueva cultura empresarial.

#### g) Actividades Fiduciarias

Como complemento a sus actividades financieras, Nafin participa activamente en el diseño, constitución y administración de fideicomisos, encargándose como fiduciaria de los gobiernos federal, estatal y municipal, así como de otras instituciones, empresas y personas físicas que lo soliciten, para administrar los patrimonios que les sean confiados, con propósitos o fines específicos.

#### h) Actividades Bursátiles

Nacional Financiera, a través de este programa, asesora a los empresarios y gestiona para ellos la obtención de recursos, mediante la emisión de acciones y obligaciones que coloca en los mercados de valores de México y el extranjero; adicionalmente, puede asesorarlos en la compra-venta de títulos bursátiles. En este campo, la institución pone al servicio del empresario la amplia experiencia adquirida a lo largo de su existencia, así como los mecanismos modernos y eficientes, que ha desarrollado durante más de cincuenta años de actividad bursátil.

## **1) Operaciones Internacionales**

Nafin ha desempeñado una importante función en la realización de operaciones financieras internacionales durante los últimos decenios, y mantiene vínculos con las principales entidades financieras mundiales, regionales y de países extranjeros, así como con personal calificado del más alto nivel.

Nacional Financiera, promueve en beneficio del empresario que lo solicite, líneas globales de crédito, negociadas con los bancos del extranjero, para la importación de insumos y equipos; la coinversión con empresarios de otros países; las operaciones de compra-venta de divisas; las coberturas cambiarias y de tasas de interés; los canjes de títulos de deuda por inversión y compra-venta o custodia de títulos, entre otras operaciones.

## **DD Nueva Generación de Instrumentos de**

### **Apoyo Empresarial de Amplia Cobertura**

En Nafin existe una preocupación por diseñar mecanismos novedosos que puedan dar mayor alcance y proyección a los programas de apoyo que tiene instituidos. Por lo anterior se han puesto en práctica mecanismos que por sus características se consideran como una nueva generación de instrumentos de la banca de desarrollo. En seguida se resumirán los más importantes, como los señala Nafin (1992a):

#### **a) Carta Nafin**

Órgano de información para los micro, pequeños y medianos empresarios. Dentro del Programa de Promoción e Información, se ha concebido y puesto en práctica la edición de una publicación mensual de distribución masiva denominada "Carta Nafin" para la modernización empresarial. Esta publicación se envía directamente

## ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

a los micro, pequeños y medianos empresarios y su finalidad es tanto la de proporcionar un importante estrato la información requerida para la toma de decisiones, como la de promover los otros instrumentos de apoyo integral de la institución y coadyuvar al desarrollo de la cultura empresarial.

### **b) Capacitación y Asistencia Técnica**

Vinculado con el Programa de Capacitación y Asistencia Técnica, Nacional Financiera está diseñando un mecanismo mediante el cual se logre ofrecer estos importantes apoyos en forma masiva a los empresarios, a través de entidades públicas y privadas, universidades e institutos de enseñanza superior, centros de investigación, así como a través de medios masivos de comunicación. En los actuales tiempos de apertura económica y competencia internacional, el empresario mexicano requiere necesariamente de la capacitación y la asistencia técnica para hacer el mejor uso de los recursos productivos de que dispone.

Al mismo tiempo, Nacional Financiera está procediendo a la identificación y promoción de despachos especializados de consultoría que, mediante apoyos profesionales y técnicos, proporcionen asesoría oportuna, accesible y en sus lugares de origen a la micro, pequeña y mediana empresa, para elevar su capacidad de gestión empresarial. Este apoyo se otorga en aspectos como contabilidad, administración, asuntos jurídicos, financieros, evaluación de proyectos, etc.

### **c) Sistema de Tarjeta Empresarial**

Nacional Financiera diseñó este programa, que consiste en una línea de crédito revolvente que se otorga a los pequeños empresarios a través de la banca comercial. El crédito que se ofrece está orientado a financiar capital de trabajo e inversión

fija; incluye desde materia prima, productos a comercializar y pago de salarios, hasta la compra de maquinaria, equipo de remodelación integral de locales e instalaciones.

Ofrece muchas ventajas a los acreditados entre las cuales destacan la seguridad en la disposición de recursos, revolvencia del crédito, ahorro de tiempo en trámites, al igual que otorga orientación, mediante la utilización de ingeniería financiera, para la óptima aplicación y pago de los recursos.

#### **d) Crédito Paramétrico**

Con el propósito de hacer más expedito y masivo el proceso de tramitación del crédito a los micro y pequeños empresarios, Nafin ha diseñado y tiene en experimentación un mecanismo computarizado de ponderación y análisis, de los parámetros o criterios establecidos en la evaluación individualizada de los créditos que se complementaría con una garantía de Nafin. Si el empresario proporciona la información solicitada y ésta cae dentro de los márgenes aprobados, se facilitaría en forma automática e inmediata la obtención del crédito solicitado a través de la banca comercial.

#### **e) Financiamiento Bursátil**

Ante la creciente importancia del financiamiento bursátil para, satisfacer las necesidades de recursos por parte de las empresas, Nafin está definiendo mecanismos modernos y novedosos que permitan a los empresarios principalmente pequeños, obtener apoyo financiero para sus empresas a través de la Bolsa Mexicana de Valores, a condición de que sean empresas sólidas y rentables.

#### **f) Cadenas de Proveedores**

Nacional Financiera viene realizando actividades orientadas a vincular eficientemente a demandantes y oferentes de bienes y servicios, propiciando con ellos el desarrollo de sólidas cadenas productivas. Estas acciones de concertación se llevan a cabo para apoyar a los micro, pequeños y medianos proveedores de las medianas y grandes empresas industriales y comerciales, tanto privadas como públicas y sociales, otorgándoles recursos crediticios, capacitación, asistencia técnica e información, a los micro, pequeños y medianos empresarios involucrados, por el solo hecho de ser proveedores reconocidos de medianas y grandes empresas.

#### **g) Subcontratación**

Es importante que en el país se adopten y consoliden los esquemas industriales de integración desconcentrada que permiten entrelazar la productividad de empresas de muy distinto tamaño, mediante la subcontratación de suministros de insumos o productos de la micro, pequeña y mediana empresa, por parte de industrias medianas y grandes. Este mecanismo beneficia a todos los estratos empresariales del país, y compromete a todo el tejido productivo nacional, en la responsabilidad de alcanzar los niveles de eficiencia y competitividad que requiere la modernización de la economía, mediante el establecimiento de nuevos y eficientes vínculos productivos entre empresas independientes, y de todos los tamaños.

#### **h) Concertación Empresarial**

Por otra parte, Nafin en conjunto con los organismos cúpula del sector empresarial, así como con diversas autoridades, realiza actividades de concertación de esfuerzos y definición de acciones

conjuntas de amplio espectro, para el apoyo de proyectos integrales. Los compromisos establecidos hasta el momento, son los siguientes:

- Análisis e identificación de los problemas, y necesidades de modernización por sectores.
- Establecimiento del Programa de Asesores Empresariales.
- Identificación de paquetes de apoyo integral masivos para la modernización eficiente de la micro, pequeña y mediana empresa.
- Definición de programas, conjuntos de difusión sobre apoyos integrales para el empresario.
- Establecimiento de módulos de información, orientación y asesoría.

Es conveniente apuntar, que existe un esfuerzo permanente, por parte de esta institución, en el diseño de los mecanismos más novedosos que permitan al mayor número de empresarios tener acceso oportuno y amplio a los apoyos requeridos para el desarrollo de sus actividades.

Nacional Financiera representa una de las instituciones con más responsabilidades en lo que se refiere al apoyo y fomento de la micro, pequeña y mediana empresa y también al impulso de la cultura empresarial. Así, se abordó el tema con la extensión que requería, dada la importancia que reviste que el pequeño empresario este informado de lo que Nafin le puede ofrecer y tratar de acercarse para obtener los beneficios que le permitan ser más eficiente y competitivo.

Ahora se presenta otra institución de banca de desarrollo, el Banco Nacional de Comercio Exterior, que es conveniente analizar ya que ofrece una serie de apoyos que son susceptibles de ser aprovechados por el sector de empresas estudiado.

### 3. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S. N. C.

Para la mejor comprensión de esta institución, se darán a conocer de manera breve los antecedentes de la misma, los servicios que proporciona, los objetivos fundamentales que persigue y las políticas que aplica para lograr dichos objetivos. Además se verá el criterio que utiliza el Banco Nacional de Comercio Exterior para clasificar a las empresas exportadoras y la importancia de ésta clasificación para las pequeñas y medianas empresas. Por último y como tema más importante, se analizarán las actividades financieras que ofrece la institución como apoyo al comercio exterior.

#### A) Antecedentes

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), como indica BANCOMEXT, (1990a), fue fundado en 1937, y es la institución financiera encargada de canalizar el crédito, las garantías y los servicios promocionales al comercio exterior de México.

Su Consejo Directivo está integrado por representantes del más alto nivel del sector público, de la banca y del sector privado industrial y comercial del país. De esta forma, las actividades de BANCOMEXT se llevan a cabo en estrecha coordinación con los agentes que participan en el comercio exterior.

La mayor parte de las operaciones crediticias las realiza el Banco a través de la infraestructura bancaria existente, como lo aclara BANCOMEXT (1991b), contribuyendo así a cubrir las necesidades de la comunidad importadora y exportadora nacional.

Los servicios que proporciona la institución, como lo expone BANCOMEXT (1991b) son:

• "Crédito a corto, mediano y largo plazos para la exportación •

importación de productos y servicios no petroleros.

- "Financiamiento integral para incrementar la oferta exportable del país.
- "Garantías a corto, mediano y largo plazos a empresas y a instituciones financieras contra el riesgo de falta de pago en actividades de comercio exterior.
- "Servicios de promoción, información, capacitación y asesoría en materia financiera, comercial y jurídica para facilitar el intercambio comercial y la inversión extranjera." (p. 110).

Al igual BANCOMEXT (1991b), indica que los servicios que se ofrecen se destinan a:

- "Empresas de los sectores público y privado para apoyar la exportación e importación de bienes y servicios no petroleros.
- "Empresas comercializadoras, uniones de productores y exportadores indirectos.
- "La producción y la comercialización de bienes y servicios de diverso valor agregado, desde los agropecuarios hasta los electrónicos, además de servicios como turismo e ingeniería y construcción." (p. 110).

Las principales fuentes de los recursos del Banco son, según BANCOMEXT (1990a), su capital, créditos externos y los provenientes de su propia operación. En México los servicios del Banco -añade-, se ofrecen a los exportadores e importadores en 24 oficinas regionales y su oficina matriz. En el extranjero, el Banco cuenta con una red de 38 consejerías comerciales, ubicadas en 28 países que representan mercados estratégicos para nuestro país.

Es un hecho que el proceso de modernización y apertura de México proporciona oportunidades comerciales y de inversión atractivas. BANCOMEXT (1991b) indica que "la liberación comercial, las exportaciones no petroleras y la promoción de la inversión extranjera, han sido la piedra angular de la orientación



estratégica hacia el exterior. Esto ha llevado a mejorar la obtención y eficientar la utilización de los recursos económicos." (p. 110).

La estructura comercial de México ha permitido que su economía sea una de las más abiertas en el mundo y BANCOMEXT es la institución encargada de mantener el contacto con estas oportunidades comerciales, actuando como el agente financiero del país y como su contacto local.

Se pasara a continuación a revisar los objetivos de BANCOMEXT y las políticas tendientes a la consecución de éstos.

#### B) Objetivos de BANCOMEXT

En el afán por fortalecer el carácter exportador de las ramas productivas mexicanas, BANCOMEXT enmarca sus acciones en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, comenta al respecto Amezcua (1989), y sus objetivos fundamentales son los siguientes:

- "Cumplir con la función coordinadora de apoyos financieros y promocionales oficiales a las empresas que participan en el comercio exterior de México.
- "Incrementar la participación de BANCOMEXT en el financiamiento al comercio exterior.
- "Consolidar la estructura operativa y de control descentralizando de manera efectiva sus actividades.
- "Fortalecer la estructura financiera y patrimonio de la institución sin partidas presupuestales." (p. 39).

Amezcua (1989), señala que para el logro de tales objetivos el Banco aplicará seis políticas básicas que son:

- "Crédito suficiente, oportuno, flexible y competitivo.

- "Descentralización efectiva de todas las actividades de la institución.
- "Asistencia integral y especializada por ramas o sectores.
- "Aprovechamiento racional de fuentes externas de fondeo a largo plazo y en condiciones favorables.
- "Simplificación administrativa y consolidación del control interno.
- "Operación rentable para alcanzar la autosuficiencia financiera." Cp. 39).

BANCOMEXT ha iniciado un cambio estructural en sus actividades, constituyéndose como el banco de las exportaciones no petroleras y está implementando programas de apoyo a actividades agroexportadoras, turísticas y pesqueras de exportación (atún y camarón en una primera etapa) que, sumadas a las ya tradicionales manufactureras y extractivas, conforman los cinco sectores a los que BANCOMEXT dedicará sus esfuerzos para que sigan consolidándose, de acuerdo a lo comentado por Amezcua (1989).

### C) Clasificación de Empresas

Cuadro 13

EMPRESA	Venta anual EXPORTACION (US.\$)
a. A desarrollar	Hasta 2 millones
b. Intermedia	Entre 2 y 20 millones
c. Consolidada	Más de 20 millones

Fuente: Informe Anual 1990 BANCOMEXT.

El Banco Nacional de Comercio Exterior ha establecido una clasificación de las empresas en función de sus ventas al exterior, conforme a BANCOMEXT, (1990a). De acuerdo con lo dicho, la clasificación se presenta en el Cuadro 13. Así, es posible la incorporación de un mayor número de empresas a la actividad exportadora, principalmente pequeñas y medianas.

#### D) Actividades Financieras BANCOMEXT

El comercio exterior es una de las actividades económicas que tiene que ver más directamente con el cambio estructural, apunta Amezcua (1989), y el Banco Nacional de Comercio Exterior ha jugado un papel fundamental en este proceso y entiende al comercio exterior no sólo como el acceso exitoso a los mercados externos, también como el mercado al que recurre para la importación de bienes de consumo y de capital.

El principio básico que ha guiado al Banco ha sido la concepción y el establecimiento de instrumentos financieros y promocionales que coloquen al producto mexicano en igualdad de circunstancias frente a sus competidores en los mercados internacionales. BANCOMEXT ha diseñado dos estrategias básicas con este fin:

Las dos estrategias que a continuación se mencionarán, se han resumido de BANCOMEXT (1991b), y constituyen los dos principales apoyos que la institución brinda.

##### **a) Apoyo Financiero Promocional**

Estos apoyos se encaminan a apoyar las acciones promocionales que permitan iniciar, incrementar y consolidar la presencia de bienes y servicios mexicanos en el mercado internacional.

## *Destino de los Apoyos Financieros*

Los recursos del programa se canalizarán a financiar los siguientes conceptos, divididos en tres acciones básicas.

### **Acciones Estratégicas:**

- Estudio de mercado.
- Estudios para mejorar productos y servicios.
- Estudios de factibilidad técnica y/o financiera.
- Estudios para el desarrollo de nuevas tecnologías.
- Capacitación.
- Asesoría.
- Tiendas comercializadoras de productos en el extranjero.

### **Acciones de Promoción:**

- Viajes de promoción.
- Envío de muestras al extranjero.
- Ferias internacionales y misiones comerciales.
- Publicidad.
- Licitaciones internacionales.

### **Acciones de Defensa:**

- Defensa del comercio exterior mexicano.

### *Sujetos de Apoyo Promocional*

- Personas físicas o morales que cuenten con proceso de transformación de bienes.
- Empresas de capital extranjero.
- Empresas de comercio exterior.
- Comercializadora.
- Maquiladoras y parques industriales.
- Organizaciones industriales.
- Instituciones de educación superior.
- Gobiernos estatales.
- Organizaciones comerciales.
- Empresas de servicios.

#### *Requisitos de Elegibilidad*

- **Productos:** Tener grado de integración nacional (GIN) superior al 30%.
- **Servicios:** Generar un ingreso de divisas igual o superior al 30% del valor total del pronóstico de ventas.

#### *Monto Financiable*

- Hasta el 85% del costo total del programa promocional de la solicitante.

#### *Moneda*

- Los financiamientos podrán otorgarse tanto en moneda nacional como en dólares.

#### *Disposición de Financiamiento*

- **Reembolso:** entrega de recursos contra gastos efectuados.
- **Anticipo:** Gastos por efectuar.

#### **b) Programas de Apoyos Financieros**

Para participar activamente en los mercados internacionales, es indispensable que las empresas exportadoras cuenten con apoyos financieros suficientes y adecuados, en condiciones competitivas, para cumplir con ello. BANCOMEXT otorga financiamiento para cubrir todo el proceso productivo de un artículo de exportación, esto comprende desde la producción de materias primas que se incorporan al producto exportable, hasta la venta del producto. Bajo este esquema, se analizan los recursos financieros de BANCOMEXT a través de los programas de: Preexportación y Exportación.

Los recursos se canalizan a través de las sociedades

nacionales de crédito pudiéndose establecer las operaciones en forma sindicada o compartida, con base en la estrategia de complementariedad que ha seguido BANCOMEXT.

#### *Exportación de Manufacturas y Servicios*

Al amparo de este Programa y por conducto de las sociedades nacionales de crédito, se otorgarán créditos para capital de trabajo y para inversión fija con el propósito de que se lleven a cabo las etapas de producción, acopio, existencia, prestación de servicios y ventas de productos manufacturados y servicios de exportación, así como la adquisición de unidades de equipo y la realización de proyectos de inversión generadores de divisas.

#### *Importaciones*

A través de este Programa, y por conducto de las sociedades nacionales de crédito se otorgan créditos de corto y largo plazo para apoyar importaciones de productos básicos y de bienes de capital respectivamente.

#### *Equipamiento del Sector Industrial Generador de Divisas*

Apoyar financieramente la instalación, ampliación o modernización de empresas orientadas a incrementar la oferta exportable bajo las siguientes modalidades:

- Adquisición de unidades de equipo
- Proyectos de inversión

#### *Fortalecimiento de la Estructura Financiera de Empresas Exportadoras*

Fortalecer la estructura financiera de empresas exportadoras mediante la sustitución de pasivos bancarios en pesos mexicanos a dólares estadounidenses.

### *Turismo Altamente Generador de Divisas*

Financiar inversiones orientadas a ofrecer un servicio turístico altamente generador de divisas, así como los gastos derivados de la promoción y participación en ferias y eventos internacionales especializados.

### *Sectores Agropecuario y Silvícola de Exportación*

Apoyar al sector agropecuario y silvícola mediante créditos para capital de trabajo e inversión fija, para que se lleve a cabo la producción, acopio, existencias y ventas, así como la adquisición de unidades de equipo y la realización de proyectos de inversión que, en su caso, se requieran.

### *Sector Pesquero de Exportación*

Apoyar al sector pesquero de exportación mediante créditos de capital de trabajo, la adquisición de unidades de equipo y la realización de proyectos de inversión.

### *Sector Apícola de Exportación*

Apoyar al sector apícola mediante créditos para capital de trabajo e inversión fija, para que se lleve a cabo la producción, acopio, existencias y ventas, así como la adquisición de unidades de equipo y la realización de proyectos de inversión que, en su caso, requiera.

### *Industria Maquiladora de Exportación*

Apoyar a la industria maquiladora mediante créditos para capital de trabajo, inversión fija y acciones promocionales, con el fin de que las empresas maquiladoras lleven a cabo la producción, adquisición de insumos nacionales y ventas a plazo de manufacturas de exportación, así como la adquisición de unidades

de equipo y la realización de actividades promocionales.

#### *Sector Minero-Metalúrgico de Exportación*

Al amparo de este Programa y por conducto de las sociedades nacionales de crédito, se otorgarán apoyos financieros desde la exploración hasta la comercialización de productos minero - metalúrgicos y sus derivados, canalizándose créditos para capital de trabajo, inversión fija, acciones promocionales y desarrollo tecnológico.

#### *Proveedores de la Industria Maquiladora de Exportación*

Otorgar créditos para capital de trabajo, inversión fija, acciones promocionales y desarrollo tecnológico, con el fin de que los proveedores de la industria maquiladora lleven a cabo la producción, acopio, mantenimiento de existencias, prestación de servicios, construcción de naves industriales y ventas a plazo, así como la adquisición de unidades de equipo, la realización de proyectos de inversión, acciones promocionales y de actividades y proyectos específicos de desarrollo tecnológico que en su caso requieran.

#### *Empresas Altamente Exportadoras*

Al amparo de este Programa y por conducto de las Sociedades Nacionales de Crédito, se otorgarán financiamientos para acciones promocionales, capital de trabajo y para inversión fija con el propósito de que las empresas altamente exportadoras estén en posibilidad de incrementar y/o diversificar sus exportaciones, así como financiar sus importaciones.

Es importante resaltar que todos estos apoyos, como lo menciona Amezcua (1989), han sido diseñados conforme a la relación de BANCOMEXT con cámaras, asociaciones y confederaciones del



sector privado del país, a fin de lograr una detección de necesidades oportunas de cada sector industrial y una retroalimentación respecto a la implementación de cada programa.

Para concluir con el tema de los apoyos y fomentos al sector de la micro, pequeña y mediana empresa, se analizará la gestión que realiza la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, y además se verán los avances en simplificación administrativa que se han logrado en distintas dependencias gubernamentales.

#### 4. SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

De las estrategias gubernamentales de atención a la industria micro, pequeña y mediana, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) ocupa un lugar preponderante en el diseño de las mismas.

Por la importancia que reviste la Secofi se estudiará conforme a lo siguiente. En primer lugar se verá el antecedente de la Secretaría y algunas de sus funciones primordiales, posterior a esto se presentarán las gestiones que se realizan en materia de asesoría técnica y de simplificación administrativa.

##### A) Antecedentes

Los intercambios comerciales han sido puntal en el desarrollo económico y cultural de la humanidad y de las naciones en todos los periodos históricos. En México es muy rica la historia en cuanto a este aspecto.

El antecedente más directo en el país, en materia de industria y comercio, es el Ministerio de Fomento, Colonización,

Industria y Comercio, el cual fué fundado en 1933. Fué hasta 1982, cuando dicha dependencia recibe su nombre actual, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Las funciones que le corresponden a la Secofi, se encuentran contenidas en la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (1990), y se mencionarán algunas de las más importantes:

- "Formular y conducir las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país; con excepción de los precios de bienes y servicios de la administración pública federal.
- "Establecer la política de industrialización, distribución y consumo de los productos agrícolas, ganaderos, forestales, minerales y pesqueros, escuchando la opinión de las dependencias competentes.
- "Fomentar el comercio exterior del país. "
- "Estudiar, proyectar y determinar los aranceles y fijar los precios oficiales, escuchando la opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; estudiar y determinar las restricciones para los artículos de importación y exportación, y participar con la mencionada Secretaría en la fijación de los criterios generales para el establecimiento de los estímulos al comercio exterior.
- "Estudiar y determinar mediante reglas generales, conforme a los montos globales establecidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, los estímulos fiscales necesarios para el fomento industrial, el comercio interior y exterior y el abasto, incluyendo los subsidios sobre impuestos de importación, y administrar su aplicación, así como vigilar y evaluar sus resultados..." (pp. 29-30).

A juzgar por las atribuciones de que se encarga la Socofi, es una de las dependencias que desempeñan un papel más activo en el proceso modernizador del país. Se puede observar que se encarga de dictar la política industrial y además de establecer los estímulos para el fomento industrial. Además es la piedra angular que dió lugar a la apertura comercial del país y, en el presente, con la posible firma de un Tratado de Libre Comercio, cuenta con el equipo que se encarga de las negociaciones, lo cual representa para México, gran parte de su estrategia en materia de comercio exterior.

Ahora con el giro que se ha dado en la instrumentación de los apoyos gubernamentales, al motivar más al sector de la micro, pequeña y mediana industria, la Socofi ha volcado parte de su estrategia en gestiones que impulsen a este revalorado conjunto de empresas.

## **B) Apoyos y Fomentos de Socofi**

Ahora se pasará a describir los apoyos y fomentos que la Secretaría promueve, desde dos vertientes, en materia de asesoría técnica y de simplificación administrativa.

### **a) Asesoría Técnica**

La Secretaría establece mecanismos de enlace entre oferentes y demandantes, con la finalidad de dar transparencia en el mercado. Dentro de este aspecto se ofrecen dos opciones:

#### ***Bolsas de Residuos***

Desechos que todavía pueden ser utilizados por las empresas pequeñas, como lo menciona Muñoz (1989), su función primordial es vincular a los oferentes y demandantes de los mismos. Se parte del

principio de que algún material o subproducto que no es útil en una determinada empresa, puede convertirse en la materia prima esencial de otro proceso productivo. Asimismo, existen algunos materiales que por su naturaleza sólo son conocidos en una determinada especialidad como es el caso de los residuos químicos y agropecuarios. En esta situación se proporciona información adicional sobre sus posibles usos.

#### *Bolsa de Tecnologías*

Al respecto señala Muñoz (1989) que la función es dar a conocer aquellas tecnologías que se encuentran disponibles, así como los requerimientos tecnológicos específicos de las empresas.

#### *Sistema Nacional de Gestión Empresarial*

Su función consistirá en brindar capacitación en diversas materias tanto de tipo técnico como en aspectos de relaciones públicas. Este esfuerzo, establece Muñoz (1989), lo realiza la Secofi en colaboración con los institutos tecnológicos de la Secretaría de Educación Pública, con las autoridades estatales de fomento y con los organismos empresariales.

#### **b) Simplificación Administrativa**

Se ha reconocido que uno de los principales obstáculos que enfrenta toda empresa es la excesiva regulación que le impone el sector público para poder echar a andar un negocio. Con tal motivo, se hacen esfuerzos por parte de la Secretaría para aminorar esta situación.

#### *Ventanilla Única de Gestión*

El objetivo primordial, según lo indica Secofi (1991a), es el de brindar a los particulares los servicios de orientación y

gestoría de los trámites que requieren las diversas dependencias federales y estatales para la constitución y operación cotidiana de la industria. En dicha ventanilla se pueden realizar todos los trámites para la apertura de la empresa, ó bién, todos los trámites relacionados con la operación y funcionamiento de la misma.

Las empresas que se puede beneficiar con esta opción, menciona Secofi (1991a), son aquellas que se encuentren clasificadas dentro de los parámetros que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial establece para las industrias micro, pequeñas y medianas y que realicen actividades de transformación, de acuerdo con la clasificación mexicana de actividades y productos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

Los requisitos que se necesitan para acudir a la ventanilla e inscribirse, los señala Secofi (1991b), y estos son:

- "Ser persona física o moral de nacionalidad mexicana.
- "Desarrollar una actividad industrial.
- "Original y copia fotostática del acta de nacimiento (persona física).
- "Original y copia fotostática del acta constitutiva (persona moral).  
"En caso de estar constituida la microempresa bajo cualquier figura jurídica sólo podrá tener como socios personas físicas de nacionalidad mexicana y no podrá admitir con posteridad, socios extranjeros.
- "Presentar el comprobante de depósito bancario que respalde el capital social exhibido.
- "Plano de ubicación de la microindustria.
- "Llenar el formulario único para la obtención de la cédula de microindustria.

"Una vez cubiertos los requisitos mencionados, se obtendrá de inmediato la cédula de microindustria, con lo cuál se pueden iniciar operaciones" (p. 7).

El tiempo que se podrá disfrutar de los beneficios que otorga la ley será de tres años, que es el tiempo de vigencia de la cédula, menciona Tendencias (1992); y se tiene la opción de solicitar el referendo correspondiente por el mismo período si después de este tiempo se continúa siendo microindustria.

Los trámites y servicios que se pueden obtener en la ventanilla se detallarán a continuación; primero se menciona la dependencia encargada y en seguida el trámite o servicio, según lo establece Secofi (1991b):

- "Secretaría de Relaciones Exteriores. Autorización de la denominación o razón social de tu empresa.
  
- "Gobiernos Estatales y D.D.F. Inscripción de la sociedad en el Registro Público de la Propiedad, se otorga la constancia de zonificación, de licencia de suelo, alineamiento y número oficial, el visto bueno de seguridad y operación y licencia de anuncios en la vía pública.
  
- "Secretaría de Programación y Presupuesto. Información y orientación para venderle al sector público. Al llenar el formulario ya no se tendrá que realizar la manifestación estadística que solicita el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
  
- "Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Otorga el Registro Federal de Contribuyentes y la autorización de los libros contables. Adicionalmente ofrece la gestoría para el aumento ó disminución de las obligaciones fiscales de la empresa, apertura o cierre de establecimiento; cambio de domicilio fiscal, de actividad preponderante, de régimen de capital social, de nombre, denominación o razón social, entre otros.
  
- "Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología. Otorga la licencia de funcionamiento, el registro de emisión de contaminantes en la

atmósfera, la manifestación del impacto ambiental e información en lo referente a descargas de agua residual y control de residuos peligrosos.

- "Secretaría de Salud. Proporciona el aviso de apertura y licencia sanitaria; registro de producto, de medicamentos, de materiales de curación; autorización de responsable de establecimiento, agentes de diagnóstico y equipo médico

- "Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Proporciona la autorización de instalaciones de gas LP y energía eléctrica. Además, brinda asesoría sobre el registro de marcas y patentes, obtención de permisos de importación, así como la verificación de aparatos de medición.

- "Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Informes sobre la forma más sencilla de constituir las comisiones mixtas de seguridad e higiene y de capacitación y adiestramiento, así como para aprovechar el Programa de Capacitación de Mano de Obra.

- "Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Ofrece la autorización sanitaria para la importación y exportación de productos agropecuarios, forestales y agroquímicos.

- "Secretaría de Educación Pública. Información y asesoría sobre el Programa de Servicio Social en la Microindustria.

- "Instituto Mexicano del Seguro Social. Información sobre la afiliación de trabajadores, registro patronal y grado de riesgo. Así como, lo relativo al Programa de Regularización Voluntaria de la Afiliación.

- "Infonavit. Información sobre el registro empresarial.

- "Nacional Financiera. Orientación sobre los Programas de Financiamiento para la Micro y Pequeña Empresa y el de Apoyo

Integral a la Microindustria y tarjeta empresarial.

- "Canacindra, Información sobre el registro en la cámara" (p. 5D).

Además en la ventanilla única de gestión, se ofrecen los siguientes apoyos, mencionados por Secofi (1991b):

- "Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
  - + Capacitación a grupos a través de los talleres fiscales.
  - + Orientación y asesoría sobre comercio exterior.
  - + Facilidades administrativas a los contribuyentes, a través del Régimen de Tributación Simplificada.
  - + Información relacionada con el cumplimiento de las obligaciones fiscales.
- "Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología.
  - + Eliminación del trámite de licencia de funcionamiento para 163 giros industriales, que abarcan la mayoría de las microindustrias.
- "Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
  - + Facilidades para la constitución de microindustrias como personas morales, mediante la figura jurídica de Sociedad Limitada Microindustrial.
  - + Información y asesoría para constituir agrupaciones microindustriales.
  - + Exención del requisito de autorización para instalaciones eléctricas, cuando la carga instalada no exceda de 40 Kw. en zonas normales y de 20 Kw. en zonas consideradas peligrosas.
  - + Simplificación y reducción del tiempo de trámite para la autorización de uso y funcionamiento de instalaciones de gas LP.
  - + Eliminación del trámite de autorización para proyectos de instalaciones de gas en base a la responsiva de un técnico autorizado.



- + Reducción del 50% en el pago de derechos por registro de marcas y patentes.
- "Instituto Mexicano del Seguro Social."
  - + Facilidades para incorporarse al Programa de Regularización Voluntaria de Afiliación. No determina obligaciones retroactivas ni tampoco finca cargos moratorios.
- "Infonavit."
  - + Ampliación de 5 días de la fecha límite del pago mensual de cuotas.
- "Nacional Financiera."
  - + Informes y orientación acerca del Programa para la Micro y Pequeña Empresa (Promyp). Su objetivo es allegar de recursos a las unidades de producción de carácter familiar en condiciones favorables.
  - + Informes y orientación acerca del Programa de Apoyo Integral a la Microindustria (Promicro). Este programa proporciona asistencia integral a través de los fondos estatales de fomento.
- "D.D.F. y Canacintra."
  - + Durante dos años no cobra cuotas a las microindustrias de nueva creación, inscritas en el Padrón Nacional de la Microindustria.
  - + Cuenta con una ventanilla de atención, cuya función consiste en gestionar a los interesados con domicilio en el Distrito Federal la obtención de la cédula de microindustria.

En materia de fomentos a las microindustrias, se han hecho grandes esfuerzos por parte de las dependencias del gobierno en materia de simplificación administrativa, financiera, fiscal, de mercado y de asistencia técnica. Todo esto con el firme propósito de fortalecer a la planta industrial desde el sector más pequeño de la misma, la micro empresa.

De esta manera se han presentado los apoyos y fomentos que ofrecen las principales instituciones y dependencias del sector gobierno. Es una responsabilidad por ambas partes, gobierno y empresarios, el poder aprovechar toda esta gama de opciones que tiene la planta productiva del país, para incorporarse y afrontar los retos que se presentan en el nuevo entorno nacional.

## **CAPITULO DOS**

### **TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

## I. MEXICO Y EL LIBRE COMERCIO

### 1. TENDENCIAS DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL

Las tendencias de la economía internacional latentes en la década de los setenta, se materializaron en los ochenta surgiendo una nueva estructura económica a nivel mundial, en la cual los mercados de bienes, servicios y capitales mostraron un proceso creciente de globalización, congruente con la internacionalización del capital productivo y financiero; señala Abdala (1991) "Este particular fenómeno ha generado un marco dinámico de circuitos de intercambio de productos, servicios y tecnologías entre las naciones del planeta con una creciente interdependencia en las mismas" (p. 17).

Es en este contexto que los países en desarrollo deben incorporarse a la nueva dinámica de las actividades internacionales con el fin de que participen activamente en estos cambios, de manera tal que las fluctuaciones de la economía no incidan -como lo han venido haciendo los últimos años- de manera negativa sobre sus estructuras productivas.

El mismo autor menciona, "En este marco de creciente interdependencia económica, la gran mayoría de los países, tanto desarrollados como en desarrollo, deben adecuar sus políticas económicas hacia una mayor liberalización en el intercambio de bienes, capitales y servicios a fin de acelerar la competitividad internacional de sus sectores más dinámicos y, con ello, consolidar su presencia en los mercados internacionales " (p. 18).

Particularmente, las naciones del Tercer Mundo y concretamente México, deben redoblar los esfuerzos encaminados a propiciar cambios estructurales, buscando que su intercambio con el exterior se convierta en un elemento fundamental para el desarrollo de sus economías.

Siguiendo con Abdala, se menciona que "...es prioritario que los países como el nuestro, profundicen en el cambio estructural con el objeto de evitar el riesgo de que los acontecimientos y la dinámica de los mercados internacionales rebasen la capacidad de las autoridades gubernamentales para controlar las fluctuaciones macro-económicas y por ende las posibilidades de un desarrollo armónico y equilibrado del país" (p. 17).

## 2. MEXICO Y LOS CAMBIOS EN EL ENTORNO DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL

Actualmente se habla mucho acerca del Tratado de Libre Comercio, se dice que va a traer perjuicios a nuestro país, que ha sido también una buena medida tomada por el actual presidente. en fin una serie de predicciones, las cuales sólo se confirmarán una vez que se haya firmado dicho tratado y se ponga en práctica; la última palabra la tiene el tiempo.

Según Alvarez (1992), la crisis de 1982 y la etapa de estancamiento económico de los años ochenta, hizo inevitable y a la vez ofreció una oportunidad de modificar el rumbo para acceder al desarrollo del país. México necesitaba exportar para recuperar el crecimiento y sostenerlo. Fué en 1983 pero sobre todo a partir de 1985, que el gobierno transforma radicalmente la política comercial, reemplazando el modelo de sustitución de importaciones por una estrategia dirigida hacia el exterior. Así, la apertura comercial junto con la desregulación interna de la economía constituyen los principales mecanismos para llevar a cabo un cambio estructural que convierta a la planta productiva de México en una estructura competitiva a nivel internacional.

Ya desde 1983 había comenzado un proceso de liberación de permisos previos para la importación así como una política de fomento a la exportación.

El 25 de julio de 1985, señala el mismo autor, comenzó un proceso que ha transformado radicalmente a la estructura productiva de México. La sustitución del requisito de permisos previos para la importación por un sistema de aranceles, la eliminación de los permisos oficiales para la valoración aduanera, y la racionalización del esquema de aranceles han sido principales medidas adoptadas por el gobierno para abrir nuestra economía hacia el exterior y así lograr una conversión fundamental de nuestra estructura industrial.

Hasta el momento, la estructura arancelaria de México se ha acercado a la existencia en países industrializados. Para Alvarez (1992), del 100% de las fracciones arancelarias que estaban sujetas a permisos previos en 1982, ahora solo el 2.7% lo están, el número de niveles arancelarios se redujo de 16 a sólo 5; el tope arancelario paso del 100% al 20%. De esta manera, el arancel ponderado promedio de la economía se encuentra actualmente por debajo al 10% además de que se eliminaron los precios oficiales para los productos de importación.

Junto con las anteriores medidas, el gobierno ha dado señales irrefutables acerca del cambio y sobre su carácter irreversible y permanente. En este sentido, cabe mencionar que la firma del protocolo de adhesión de México al GATT, los acuerdos comerciales con Estados Unidos, y la actual negociación para el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos constituyen pasos inequívocos para lograr la consolidación del nuevo modelo de desarrollo adoptado por México.

Vale la pena mencionar que el esfuerzo de apertura comercial no ha sido aislado. Al contrario, el gobierno ha instrumentado un conjunto de medidas dirigidas fundamentalmente a recuperar la estabilidad macroeconómica reduciendo el déficit público y controlando la inflación y lograr el cambio estructural. De esta manera, se establecen las condiciones para recuperar el crecimiento sostenido. Depende, sin embargo, de las mismas

empresas y de sus administradores, aprovechar esas condiciones para lograr mayores niveles de eficiencia y productividad, ofreciendo bienes y servicios de calidad a precios competitivos.

#### A) Significado de la Apertura Comercial

La apertura de nuestras fronteras al comercio internacional constituye un cambio radical para lo que los industriales y los administradores han conocido en la historia de México. Cada uno de los sectores que conforman la estructura industrial del país se van a ver afectados de una manera u otra. Aunque el impacto de la liberación va a ser distinto para cada sector, el significado de la apertura comercial es el mismo para toda la industria y para todas y cada una de las empresas. Todas habrán de enfrentar la competencia internacional. No sólo las empresas exportadoras tendrán que competir por los mercados en el exterior, también las empresas que sólo se dediquen a comercializar su producción en el mercado doméstico tendrán que enfrentar la competencia de los productos extranjeros. El éxito empresarial ya no depende de la protección comercial proporcionada por el gobierno ni de la capacidad de consulta de los administradores para conseguir ya fuera protección o permisos de importación.

En la actualidad, señala el autor que, dicho éxito depende de los esfuerzos de la misma empresa y de los administradores para adaptarse a los cambios y enfrentar la competencia.

Es todavía prematuro evaluar los méritos de la apertura comercial, como se ha visto, pero sus efectos se comienzan a percibir ya en la industria mexicana, la cual ha entrado a un proceso de internacionalización de su economía. El crecimiento de las exportaciones manufactureras constituye un primer resultado de la apertura comercial.

Sin embargo, la apertura comercial de México se ha visto

acompañada por procesos de desregulación interna que tanta falta hacía a la economía del país. De esta manera, se ha hecho más amplio el uso de los mecanismos de mercado para reducir los desequilibrios generados por la promoción indiscriminada a la industria y el uso irracional de la protección. Así, se han mejorado las condiciones en que se desarrollan aquellas industrias y empresas que han sabido aprovechar eficientemente los recursos con los que cuenta nuestro país, para aumentar su competitividad.

En el proceso, México está conformando una nueva estructura industrial en la que los recursos del país se han de asignar de manera eficiente y en la que han de destacar, aquellas industrias y empresas que, no sólo aprovechan las ventajas comparativas de México, sino aquellas que sepan desarrollar sus propias ventajas competitivas, para poder subsistir en un mercado en el que predominará la calidad, dejando atrás la baja productividad.

Para el gobierno, la apertura de la economía significa que el establecimiento de las condiciones para recuperar el crecimiento sostenido de nuestra economía constituye su principal obligación. Su anterior participación en la economía había dejado de ser únicamente promotora y se había convertido, en cambio, en una participación que afectaba el aparato productivo nacional, con un alto proteccionismo que lejos de impulsar el crecimiento, lo detenía.

Los crecientes espacios que ocupaba el gobierno en el ámbito económico habían afectado el buen desempeño de la industria y de las empresas, ya que la sobrerregulación económica y la capacidad facultativa con que contaba sólo incentivaba una asignación ineficiente de los recursos, el agotamiento del mercado interno y los altos costos en la producción de bienes de baja calidad, todo esto a costa de los consumidores. Al tomar un nuevo rumbo, el desarrollo económico de México obliga al gobierno a establecer un ambiente estable y certero en donde sea posible el crecimiento económico y la competitividad de las empresas. es aquí donde el



gobierno deja de ser sólo un promotor para convertirse en un participante más.

Para las empresas e industrias, la apertura comercial hace necesario adaptarse a una nueva reforma de acceder al desarrollo, a las nuevas políticas que están rigiendo la vida y organización económica de México, de los efectos que dichos cambios han de provocar en la actividad productiva del país. Pero el esfuerzo de adaptación para las empresas mexicanas es ahora todavía mayor pues no sólo está cambiando la estructura económica de México sino que también cambia el contexto internacional en el cual se busca nuestra competitividad. Comenta el autor que cuando México decide abrirse al exterior y participar en las corrientes comerciales así como tecnológicas y financieras a nivel mundial, el mundo se encuentra en una de sus mayores y más significativas transformaciones. El espacio y el tiempo nos detiene para desarrollar los temas que actualmente enmarcan la apertura de la economía mexicana. Basta señalar el acelerado proceso de globalización de la producción y de la comercialización, la creciente amenaza del proteccionismo sobre el comercio internacional y la veloz formación de bloques económicos, para tener presente la magnitud de la adaptación que requiere llevar a cabo la industria nacional.

Para los Administradores y para cualquier profesionista de México, la apertura comercial trae consigo enormes retos a enfrentar. Es necesario que no sólo los Administradores entiendan el nuevo rumbo que ha tomado el desarrollo de México, sino que también adquieran la capacidad indispensable para aprovechar las oportunidades que trae consigo la apertura comercial, que agilicen sus respuestas a los cambios en el contexto interno y externo para enfrentar así la competencia. De esta manera, la búsqueda de estrategias de desarrollo fundamentadas en el aprovechamiento de las ventajas comparativas de México en general y en la creación de las ventajas competitivas de las empresas en particular constituye el enorme reto al que se enfrentan en la actualidad los profesionistas y en especial el Administrador.

### 3. OBJETIVOS DE MEXICO EN LOS ACUERDOS INTERNACIONALES COMERCIALES

La incorporación de nuevos participantes en el contexto del comercio internacional, el surgimiento de bloques comerciales y una creciente competencia en los mercados, tanto de exportación como de recursos de inversión, requiere de una respuesta ágil y oportuna por parte de nuestro país.

Sin embargo, estas oportunidades se pueden ver limitadas por la agudización de las presiones proteccionistas y la inefectividad de las reglas del comercio internacional para asegurar el acceso a los mercados externos.

México busca la ampliación y mejoramiento, por la vía bilateral, de las relaciones económicas y comerciales con la Comunidad Europea, con los países de América del Norte, con los que integran la Cuenca del Pacífico, con las naciones de América Latina y actualmente con Chile.

En forma simultánea, México participa activa y constructivamente en los organismos regionales y multilaterales, como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y el GATT, a fin de liberalizar los flujos comerciales a nivel regional y global y, con ello, abrir camino a una mayor participación de los productos mexicanos en los mercados mundiales.

Para enfrentar con oportunidad y suficiencia los retos que plantea el escenario internacional, México requerirá de estrategias de negociación comercial internacional que aprovechen al máximo posible y de manera complementaria las vías bilateral, regional y multilateral. Como ha venido ocurriendo hasta el momento, estas negociaciones se harán en forma concertada con los sectores productivo y social del país.

El objetivo de las negociaciones y los acuerdos comerciales

internacionales es lograr la penetración y permanencia de las ventas externas, en los mercados tradicionales y nuevos, y así facilitar la expansión sostenida de las mismas. Por una parte, esto contribuye de manera directa a hacer que las naciones tiendan a relacionarse más ampliamente ya no sólo como países sino como grupos económicos más fuertes y autosuficientes.

En el aspecto bilateral, las negociaciones de México, con el mundo, como lo menciona Secofi (1990), continuarán rigiéndose por cinco principios, que son los siguientes:

"1. Deberán incorporar la mayor disminución arancelaria posible para las exportaciones mexicanas, reconociendo las diferencias económicas entre México y nuestras contrapartes comerciales.

"2. Deberán minimizar las barreras no arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones, en un ámbito de clara reciprocidad.

"3. Deberán asegurar un acceso estable a los mercados externos, que deriven certidumbre de largo plazo.

"4. Deberán procurar un justo equilibrio en la resolución de controversias, evitando la aplicación de medidas unilaterales.

"5. Deberán inducir cabalmente la complementariedad de nuestra economía con la de nuestros socios comerciales" (p. 6)

Es necesario que México se ubique de manera más eficiente en la economía mundial, explica Secofi (1990), buscando simultáneamente formas de fortalecer su soberanía, dentro de los nuevos condicionamientos que impone la actual dinámica económica internacional.

El país debe aprovechar las oportunidades y responder a los

retos económicos que se gestan a través de la revolución científica y tecnológica, la aparición de nuevos actores en el comercio internacional y la formación de bloques económicos.

#### 4. RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON NORTEAMERICA PREVIAS AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

México, Canadá y los Estados Unidos han celebrado entendimientos bilaterales para promover el comercio y la inversión. Destacan entre ellos, el Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá y los convenios bilaterales entre México y los Estados Unidos y entre México y Canadá.

Se procederá a describir, como lo establece Secofi (1991), las principales relaciones que se tiene con la región de Norteamérica. Se verá en primer lugar la relación de Estados Unidos con Canadá, en seguida se verán los lazos de México con ambos países y se concluirá analizando las oportunidades que puede obtener México en esta zona. A continuación se resume lo siguiente:

##### A) Relaciones Comerciales entre Canadá y Estados Unidos

Los flujos de comercio y de servicios entre Canadá y los Estados Unidos se aproximan a los 200 mil millones de dólares al año. Canadá destina a los Estados Unidos más del 70% de sus ventas al exterior y adquiere de este país aproximadamente el 67% de sus importaciones. Las exportaciones de Canadá a los Estados Unidos significan alrededor del 19% del Producto Nacional Bruto (PNB) Canadiense y para los Estados Unidos las ventas a Canadá representan el 1% de su PNB.

En enero de 1988, se firmó el texto final del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos. Un año más

tarde, en enero de 1989, se inició la instrumentación de dicho acuerdo, para concluir en un plazo de 10 años.

#### **BD Relaciones Comerciales de México con los Estados Unidos**

El comercio con los Estados Unidos representa el 68% del comercio total mexicano. En 1989 sumó cerca de 52 mil millones de dólares, incluyendo maquiladoras. México es el tercer importador de los Estados Unidos y el tercer abastecedor.

Las ventas de los productos donde México es el primer abastecedor de los Estados Unidos, incluyendo maquiladoras, representa el 50% del total exportado a ese país.

Más del 70% del valor de las exportaciones a los Estados Unidos corresponden a los productos donde México es primero, segundo, tercero o cuarto abastecedor.

La industria localizada en la frontera norte principalmente la maquiladora ha sido una de las más dinámicas de la economía nacional. Parte de esta dinámica se ha dado por la existencia de una oferta nacional de mano de obra competitiva, la disponibilidad de insumos de calidad y precios internacionales y la certidumbre en el acceso al mercado de los Estados Unidos.

México y los Estados Unidos han establecido un marco institucional que ha contribuido a resolver los problemas y a identificar las oportunidades de comercio e inversión. Los principales entendimientos firmados entre México y los Estados Unidos se describen a continuación:

En 1987, los gobiernos de México y los Estados Unidos firmaron el Entendimiento Bilateral sobre Consultas en materia de Comercio e Inversión (Acuerdo Marco), que establece una serie de principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas que surjan en el ámbito del comercio y la inversión.

En marzo de 1989 ambos países refrendaron este Acuerdo Marco y decidieron crear un grupo de coordinación general y nueve grupos de trabajo sobre acero, electrónica, textiles, agricultura, aranceles, inversión extranjera, propiedad intelectual, seguros y servicios de transporte. En cada uno de estos grupos se han dado avances en la solución de problemas en el intercambio de información. Se liberalizó el régimen estadounidense de importación de mango; se eliminó a México de la lista de observación prioritaria bajo la Sección 301 de la Ley Comercial de los Estados Unidos (represalias comerciales) y se ha establecido, un plan para facilitar el acceso a autotransportistas de ambos países.

Con objeto de impulsar las exportaciones y promover la inversión, en octubre de 1989, ambos países suscribieron el Entendimiento para Facilitar el Comercio y la Inversión. Este Entendimiento da el mandato para iniciar conversaciones globales para facilitar el comercio y la inversión.

El nuevo Acuerdo Marco contiene un Plan de Acción que establece una etapa de definición de sectores y/o áreas funcionales de interés, una de análisis bilateral sobre los mismos y otra de negociación.

En ese mismo mes, se firmó el Entendimiento que crea el Comité Conjunto para la Promoción de la Inversión y el Comercio.

En 1985, se firmó el Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios, mediante el cual los Estados Unidos se comprometieron a comprobar el daño que pudiesen ocasionar las exportaciones mexicanas, antes de aplicar un impuesto compensatorio. Por su parte, México se comprometió a respetar la disciplina internacional sobre subsidios a la exportación. El Entendimiento fue renovado por un periodo de tres años a partir de 1988.

Antes de la suscripción del Entendimiento, la iniciación de una investigación sólo requería la existencia de un subsidio, sin la necesidad de demostrar daño. Con el Entendimiento, el número de casos iniciados en contra de exportaciones mexicanas disminuyó sensiblemente. De 1985 a 1990 sólo se presentaron dos casos, de los cuales sólo prosperó uno, en comparación a los 27 iniciados entre 1980 y 1985.

El convenio de la industria textil y del vestido se caracteriza por una alta competitividad en costo y precio por parte de un grupo de países en desarrollo, como México, Hong kong y Taiwan. Esto ha propiciado que los países desarrollados busquen mecanismos que protejan a sus industrias en este ramo. El mercado internacional de textiles esta regulado por una serie de cuotas de exportación, al amparo del Acuerdo Multifibras firmado en 1973 por los principales países importadores y exportadores.

México, para poder acceder al mercado estadounidense de productos textiles y del vestido, suscribió en 1975 un convenio textil con los Estados Unidos.

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de los Estados Unidos, establecido desde 1974, otorga exenciones arancelarias en favor de los países en desarrollo en aproximadamente 4,100 fracciones arancelarias. Sin embargo, la utilización de este sistema es limitado por la incertidumbre esencial del mismo, ya que estas preferencias pueden ser eliminadas si las exportaciones rebasan ciertos niveles. El gobierno estadounidense decide anualmente sobre la lista de los productos incluidos en el SGP.

### C) Relaciones Comerciales de México con Canadá

En 1989, Secofi señala que el intercambio comercial de México y Canadá sumó 687 millones de dólares. Las relaciones de comercio e inversión con Canadá, hasta marzo de 1990, se regían a través

del Convenio Comercial entre México y Canadá de 1946, del Convenio sobre Cooperación Industrial y Energética de 1980 y del Memorandum de Entendimiento en materia de Comercio de 1984.

#### D) Oportunidades que Representa esta Zona para México

Las oportunidades comerciales y de inversión que representa Norteamérica para México son muy amplias, de las cuales la principal es lograr un mayor y más estable acceso a este mercado, eliminando decisiones discrecionales y unilaterales que afectan nuestras exportaciones y generan incertidumbre para los exportadores e inversionistas.

Las medidas contra prácticas desleales de comercio, permitidas por el GATT, ofrecen cierto margen de prudencialidad y, en ocasiones, se llegan a utilizar con propósitos proteccionistas. Tal es el caso de las investigaciones antidumping, de subsidios e impuestos compensatorios y salvaguardas. Ejemplos de estas investigaciones contra productos mexicanos incluyen: el cemento, globos y pelotas de latex, productos textiles y del vestido y productos de vidrio entre otros.

La solución a estos problemas significará un mejor aprovechamiento del potencial exportador de México. Con Canadá, será necesario avanzar en la búsqueda de mecanismos concretos que permitan incrementar las corrientes exportadoras en los sectores prioritarios ya identificados.



## 5. FORMAS DE INTEGRACION ECONOMICA

La integración económica puede adoptar varias formas, señala Banamex (1990a), que representan grandes variables de integración. Estas son: áreas o zonas de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración económica total. Sin embargo, no se considera indispensable la consecución metódica de cada una de ellas, ya que la realidad ha mostrado que mientras unas áreas de integración económica han empezado por la asociación de libre comercio, otras lo han hecho partiendo de la unión aduanera y en algunos casos estas últimas, antes de terminar el plazo fijado para dar realización a esta forma de integración, han introducido simultáneamente acuerdos de etapas superiores de integración.

A continuación se procede a explicar el significado de las diferentes variables de integración, como lo establecen Banamex (1990a) y Nafin (1991a), para conocer mejor los alcances de cada una:

*Club de comercio preferencial.* Se intercambian entre sus miembros algunas tarifas preferenciales y en sectores previamente determinados, ejemplo, la Comunidad Británica.

*Zona de libre comercio.* En una zona de libre comercio, las tarifas arancelarias y las restricciones cuantitativas se rebajan sustancialmente, y algunas mercancías incluso, llegan a ser totalmente liberadas entre los países participantes, pero cada una mantiene sus aranceles frente a los países no participantes, a los mismos niveles que registraban antes de entrar en el proceso de liberación.

Las Asociaciones de Libre Comercio en realidad son una etapa de preintegración, ya que los países que integran el área pueden

permanecer indefinidamente en la Asociación de Libre Comercio sin que esta etapa los obligue a participar en niveles superiores de integración, no así en cambio con las demás etapas, que entran en un proceso dinámico o de estudios superiores de integración hasta terminar con el último paso, que deja de ser propiamente económico, para convertirse en una Unión Política de Estados.

*Unión aduanera.* Una Unión Aduanera, a diferencia de una Zona de Libre Comercio, es un Acuerdo entre dos o más países para la eliminación total de restricciones al comercio, tanto arancelarias como cuantitativas, imponiendo un arancel común frente a terceros países. Por consiguiente una Unión Aduanera es una mezcla de producción y libre cambio, pero al mismo tiempo que libera al comercio entre los países miembros, protege a los productores de las zonas de competencia del exterior.

La Unión Aduanera aumenta el bienestar de los países que la forman, porque crea comercio, asegura una mejor colocación de los recursos aumentando la productividad y el ingreso; mejora los trámites de comercio y crea economías de administración. Además, aunque la Unión Aduanera discrimina orígenes de oferta dando preferencia a mercancías de países miembros en vez de las de terceros, el efecto para el mundo como un todo es benéfico, por que tiende al libre comercio mundial y a la especialización y división internacional del trabajo, ayudando a una mejor relocalización de los terceros de la producción. Así mismo, la Unión trae beneficios a nivel de consumidor, en el sentido de que aumenta su ingreso real al encontrar más baratas las mercancías que consume, aumentando su satisfacción al poder escoger entre artículos de diferente calidad y origen a la vez que proporcionan mejores oportunidades de empleo remunerativo.

Por otra parte, en el supuesto de que las tarifas aduanales impuestas en el comercio internacional sean de carácter restrictivo, más que con el fin de proporcionarle ingresos a

dichos países, la formación de la Unión Aduanera traerá consigo economías de administración a través de la eliminación de esas tarifas entre los países miembros, además del ahorro en el tiempo que se requiere para cumplir con dichas formalidades. Si a esto se suma el hecho de que los países que integran la Unión tiene fronteras comunes aumentará el bienestar económico, pues además de las economías de administración, traerán consigo ahorros en los gastos de transporte en el flujo de mercancías, así como las posibilidades para que exista una similitud en los patrones de consumo, más fáciles canales de distribución, comunicaciones más baratas, servicios de mantenimiento de bienes de consumo duradero y la facilidad de disminuir los obstáculos para la coordinación de políticas económicas.

*Mercado común.* En un mercado común se logra una etapa superior de integración económica, pues además de aplicar al mismo todo lo relativo a la unión aduanera, comprende la libre circulación de personas, servicios y capitales, o sea la libre circulación de los factores de la producción dentro del área, así como la unificación o armonización de las políticas nacionales tendientes a facilitar estos movimientos.

*Unión económica.* La más completa de las integraciones. Es un mercado común entre dos o más países que proceden a unificar sus políticas fiscales y monetarias.

*Integración económica total.* La integración económica total presupone la unificación de las políticas monetarias, fiscales y sociales y requiere del establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones obliguen a los estados miembros, pero además, la unión económica funciona como una entidad única en sus relaciones con terceros países, siendo evidente la necesidad de la unión política, que se logrará mediante un último tratado

donde los países miembros renuncian a sus soberanías, para actuar en conjunto como una sólo unión política.

Como se desprende del análisis de los diversos compromisos que adquieren los países que participan en cada una de las etapas del proceso de integración, un tratado de libre comercio no debe incluir más que la disminución o eliminación total, para algunas mercancías, de los impuestos a la importación y barreras no arancelarias, sin que se involucren aspectos relativos al tratamiento a inversión extranjera, liberación del intercambio de servicios o posiciones comunes ante terceros países.

Es indudable que el hecho de que un país tenga mejor acceso de su producción a otro mercado promueve que se realicen mayores inversiones en las ramas liberadas, con lo que puede fluir mayor inversión extranjera hacia el país que cuenta con la preferencia; pero no se establecen compromisos para un mejor tratamiento a la inversión.

## II. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA

### 1. GENERALIDADES ACERCA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

#### A) Introducción

La definición que se da, es de CANACO (1992), y dice "un tratado de Libre Comercio lo firman dos o más países con la finalidad de facilitar su comercio. Esto significa que dichos países convienen en reducir paulatinamente, hasta su eliminación total, los impuestos a la importación conocidos como aranceles, y se comprometen a quitar cualquier obstáculo al comercio, llamado permiso previo u otras barreras no arancelarias" (p. 1).

Con base en CANACO (1992), se definirán estos últimos términos:

*Permiso previo* es la autorización que otorga el Gobierno Federal para la importación de los artículos que así lo requieran.

*Barreras no arancelarias* son las medidas restrictivas que aplica un país, distintas al arancel, como: Licencias o permisos previos, embargos, medidas fitosanitarias, cuotas o contingentes de exportación (como ejemplo están las cuotas que aplica Estados Unidos a las ventas de textiles y acero), etc.

México tiene firmados convenios comerciales con muchos países de América Latina, señala CANACO (1992), en los que se conceden reducciones arancelarias. Es decir, México otorga a otro país una disminución en el impuesto que cobra a sus importaciones de determinados productos y, en reciprocidad obtiene que esa nación reduzca también su impuesto a la importación de los artículos.

Ahora bien, las tendencias económicas del mundo en los últimos años se están volviendo proteccionistas; es decir, comenta CANACO (1992), que por todo el globo se están levantando barreras al comercio; por lo que algunos países, utilizando la experiencia Europea, han formado bloques económicos o establecido convenios regionales que les han permitido liberar, entre ellos, su comercio y exportar sus productos sin obstáculos.

Ante esta situación, México ha buscado insertarse en el bloque norteamericano con el fin de incrementar sus relaciones comerciales.

México se desenvuelve en seis foros bien definidos. De los cuales CANACO (1992) señala los siguientes :

- El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT);
- La Cuenca del Pacífico;
- América Latina (4% de nuestro comercio exterior);
- La Comunidad Económica Europea (CEE) (13% del comercio exterior)
- Estados Unidos (67% de nuestro comercio exterior);
- Canadá que es nuestro quinto comprador y cuarto vendedor.

La importancia de nuestras relaciones comerciales con Estados Unidos ocupa un lugar preponderante desde finales del siglo pasado.

Como señala la CANACO (1992), en 1990, el 89% de nuestras exportaciones ya se destinaban al mercado estadounidense y de él provenía poco más de la mitad a nuestras compras externas (56%).

Secofi (1992), señala que gracias a la apertura comercial realizada en la década de 1980, México se convirtió en un exportador de productos no petroleros. Las exportaciones totales de México, incluyendo maquila, ascendieron a 41 122 millones de dólares en 1990. De este total, el 73% por ciento se dirigió a Estados Unidos, lo que hace de México su tercer socio comercial después de Canadá y Japón.

En 1990, las principales exportaciones de México a Estados Unidos, por su valor, fueron combustibles y aceites minerales, vehículos, automóviles, turbinas y artefactos mecánicos, material eléctrico, legumbres y hortalizas. así también, dice Secofi (1992) "México es el primer proveedor de Estados Unidos en televisores de color, radio-grabadoras, circuitos impresos, cinturones de seguridad, conductores eléctricos aislados, aparatos eléctricos, ganado bovino, cobre, tequila, sorgo, zinc, entre otros productos" (p. 8).

Esto significa que si realmente deseamos hacer una ampliación lógica e importante de nuestro mercado, por su magnitud Estados Unidos es el proyecto más viable y de respuesta inmediata.

El hecho de que nuestro comercio internacional con Estados Unidos represente las dos terceras partes del total, es un motivo suficientemente fuerte; pero, además, México tiene una privilegiada posición geográfica, ya que cuenta con costas para los dos océanos más importantes del globo; está cerca de las rutas más utilizadas por los países desarrollados y, lo que es más importante, tiene 3000 kilómetros de frontera con el mercado más grande del mundo.

Ahora bien una de las razones por las cuales México quiere también un TLC con Canadá, es que constituye un mercado de gran potencial para México, tanto en materia comercial como de inversiones.

El Tratado trilateral también incluye a Canadá porque dicho país a su vez tiene un Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, señala Secofi (1992), que entró en vigor el 10. de enero de 1989, por lo que si Estados Unidos conviene algo con México, Canadá está involucrado en ello.

En cuanto a este país CANACO (1992) señala que Canadá se interesa por firmar un acuerdo con México por las ventajas que

ello representaría y por ser un cliente y proveedor importante nuestro, ya que ocupa el 5o. lugar en las exportaciones mexicanas y el 4o. en importaciones. Las exportaciones de México a Canadá han pasado de 1,163 millones de dólares canadienses a 1,730 en el periodo 1986-1990, lo que representó una tasa de crecimiento promedio anual de 10.4%. México vende a Canadá una gama cada vez más amplia de productos, con mayor valor agregado. En 1981, el petróleo representaba el 89% de las exportaciones mexicanas a Canadá, mientras que en 1990 solamente alcanzó el 3%.

Por su valor, los principales productos que México exporta a Canadá son: motores, partes de carrocería, procesadores digitales, cables eléctricos, automóviles, petróleo, grabadoras, televisores y equipo para computadoras.

México es el primer proveedor de Canadá en varios productos, entre los que destacan los receptores de T.V., algunos productos químicos, productos hortifrutícolas y tequila.

Por otro lado y para finalizar cabe decir que, establece CANACO (1992), la población conjunta y el producto interno bruto (PIB) del bloque norteamericano es superior al de la Comunidad Económica Europea, ya que México, EUA y Canadá cuentan con 356 millones de habitantes, y 5 032 billones de dólares frente a 323 y 4 190, respectivamente, de la Comunidad Europea.

## **B) Importancia de Crear la Mayor**

### Zona de Libre Comercio en el Mundo

La competencia internacional se agudiza, los países se agrupan para sumar esfuerzos y los que no lo hagan se atrasarán.

A continuación se presentan los siguientes puntos basados en Secofi (1992):



1. La revolución científica y tecnológica permite producir mayores cantidades de bienes, mejor hechos y más baratos que compitan no sólo en México sino en todos los mercados. Para lograrlo los países necesitan:

- Reglas claras y permanentes que aseguren un clima de confianza.
- Acceso a tecnologías variadas.
- Sumar y aprovechar las ventajas de cada país.
- Especialización en la producción de ciertos productos.
- Mercados amplios que permitan bajar el costo por unidad producida.

2. Los países se agrupan para sumar esfuerzos y como ejemplo de algunas agrupaciones tenemos:

#### *La Comunidad Europea*

Cuenta con 323 millones de habitantes y 4.3 millones de dólares de producto interno bruto (PIB).

#### *La Cuenca del Pacífico*

Estos países, encabezados por Japón, han utilizado exitosamente los llamados " procesos de producción compartida " que quiere decir que un producto combina partes fabricadas en Corea, Taiwan, Hong Kong o Singapur.

#### *América Latina*

El ALADI, el Pacto Andino y el Mercosur son intentos para sumar esfuerzos en América del Sur.

3. Los países que no se incorporen a esta nueva dinámica de cambio corren el riesgo de quedarse solos, sin nuevas tecnologías, fuera de las corrientes de inversión y sin acceso a los grandes mercados. Ello se traducirá en falta de empleos, bajos salarios y productos caros o de mala calidad, que puedan llevar al país al fracaso total.

## 2. MEXICO HACIA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México, los Estados Unidos y Canadá es una respuesta oportuna a los cambios que están sucediendo. El Tratado permitirá aprovechar la complementariedad existente entre las economías de México, los Estados Unidos y Canadá, tanto en la dotación de recursos, como en los procesos productivos incrementando, de esta manera, la competitividad de toda la región.

Secofi (1991) señala que el Tratado pretende: "a) promover un mejor y más seguro acceso de nuestros productos a los Estados Unidos y Canadá; b) reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales; c) permitir a México profundizar el cambio estructural de su economía fortaleciendo la industria nacional mediante un sector exportador sólido y con mayores niveles de competitividad; y d) coadyuvar a crear empleos más productivos que eleven el bienestar de la población nacional" (p. 3).

Para que el Tratado brinde los mejores frutos a la sociedad deberá garantizar un acceso permanente y seguro de las exportaciones mexicanas, mediante la disminución total, pero paulatina, de los aranceles y las barreras no arancelarias, y la creación de mecanismos justos y expeditos para la solución de controversias comerciales entre los tres países.

El Tratado promoverá la conformación de una zona de libre comercio de más de 300 millones de habitantes, con un producto regional del orden de los 6 billones de dólares. La participación en esta zona permitirá a la industria nacional el uso más eficiente de sus recursos productivos, aportando mayores niveles de bienestar a la población mexicana. Al mismo tiempo, contribuirá a que los tres países enfrenten, exitosamente, los retos derivados del proceso de globalización económica que está teniendo lugar en todo el mundo.

### 3. PREMISAS DE NEGOCIACION

Los factores considerados en la negociación, según sugiere CANACO (1992) son los siguientes:

- Lo que se recomienda negociar son aquellos sectores que sean competitivos. Principalmente en donde se este exportando.

- Lo que no se recomienda negociar son aquellos sectores en los cuales la competitividad sea muy baja y que su modernización requiera más tiempo y fuertes cantidades de capital.

Asimismo productos o sectores que se consideren estratégicos o de gran sensibilidad económica.

- Los elementos de negociación que se tienen, son las medidas de política comercial adoptadas, ya que la apertura al exterior fue unilateral; la capacidad de producir a costos menores que Estados Unidos y Canadá y el caudal de materias primas y energéticos con que cuenta el país.

### 4. REQUISITOS PARA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

También se está analizando qué se requiere modificar internamente para enfrentar el Tratado una vez firmado; es decir, lo que el sector privado le deberá solicitar a las autoridades para enfrentar, cuando menos en igualdad de circunstancias, a la competencia internacional; con base en CANACO (1992), estos elementos se pueden resumir en los siguientes:

- *Modernización Aduanera:* Entendido esto como el hecho de dotar a las aduanas de almacenes refrigerados; de equipo más eficiente para manejo de contenedores; ampliación en el horario de recepción y entrega de documentos y mercancías, etc.

- *Modernización de transporte aéreo, terrestre y marítimo:* Elevar sustancialmente la eficiencia de las instalaciones aeroportuarias y, particularmente, mejorar radicalmente el equipo con que cuenta el transporte terrestre marítimo.

- *Desregulación y simplificación:* Esto significa eliminar todos los requisitos en el comercio exterior que no sean estrictamente necesarios y que los pocos que queden sean manejados en forma ágil y oportuna.

- *Estímulos al comercio exterior:* Si se desea fomentar en forma real y efectiva el comercio exterior, se deberán utilizar los estímulos al mismo como una manera de hacer atractivo el comercio internacional. Es decir, en la medida que se logre que el comercio exterior sea un buen negocio, en esa medida se podrá incrementar.

## 5. PASOS PREVIOS QUE SE HAN DADO PARA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Las acciones tendientes a la firma de un Tratado de Libre Comercio, según Secofi (1991), han llevado los siguientes tiempos en su negociación:

*18 de Abril de 1990.*

- Se inician los trabajos del Foro Nacional de Consulta, coordinado por el Senado mexicano, sobre: " Las relaciones comerciales de México con el Mundo ".

Las conclusiones a que se llegó fueron que la dinámica de la globalización económica mundial, tiende a la conformación de bloques comerciales como una medida de proteger el comercio exterior contra el proteccionismo que se ha estado produciendo.

Por lo tanto, será recomendable integrarse a un bloque que garantice ventajas inmediatas en cuanto a fomento de las exportaciones y mayores flujos de inversión extranjera como una medida de incrementar sensiblemente la oferta de trabajo en el país que redundará en mayores cuotas de bienestar para la población.

*11 de Junio de 1990.*

Posteriormente en su entrevista, en Washington, los presidentes de México y Estados Unidos sostuvieron pláticas sobre las relaciones bilaterales entre ambos países con el propósito de ampliar sus relaciones económicas. Los dos presidentes concluyeron que el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio constituiría el mejor vehículo para ampliar los flujos de comercio e inversión entre México y los Estados Unidos y contribuir así, al crecimiento sostenido de sus economías.

En esta ocasión, ambos presidentes dieron instrucciones a sus autoridades de política comercial, Dr. Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México y a la Embajadora Carla Hills, Representante Comercial de los Estados Unidos, para que iniciaran las consultas y los trabajos preparatorios para iniciar las negociaciones.

*8 de Agosto de 1990.*

Los resultados de dichos trabajos y consultas concluyeron con la recomendación de las autoridades comerciales a sus presidentes, de iniciar negociaciones formales para un Tratado de Libre Comercio entre México y los Estados Unidos, de conformidad con las leyes y procedimientos de cada uno de los países.

Durante los meses siguientes Canadá manifestó su interés por participar en las negociaciones con México y Estados Unidos.

*14 de Septiembre de 1990.*

- Concertación entre la iniciativa privada y el Gobierno Federal Mexicano, estableciendo la cooperación entre ambos sectores a través de la Coordinación Empresarial para el TLC con EUA.

*24 de Septiembre de 1990.*

- El Dr. Jaime Serra Puche anunció que los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá, realizarían consultas para evaluar la conveniencia y modalidades de una zona de libre comercio en América del Norte.

*25 de Septiembre de 1990.*

- El Presidente Bush solicitó la autorización formal al Comité de Finanzas del Senado y al Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes de su país para iniciar estas negociaciones bajo la vía expedita (fast-track). Este procedimiento permite que una vez negociado por los ejecutivos el texto del Tratado, éste no se encuentre sujeto a enmiendas, y sólo podrá ser aprobado o rechazado por el Congreso, dentro de un periodo de 60 días legislativos. Es importante resaltar que este procedimiento no implica una negociación apresurada; de hecho, la vía expedita (fast-track) inicia cuando culmina el proceso de negociación de los textos del Tratado.

*5 de Febrero de 1991.*

- El Presidente de México Carlos Salinas de Gortari, el Primer Ministro de Canadá, Brian Mulroney y el Presidente de los Estados Unidos, George Bush, anunciaron su decisión de iniciar negociaciones trilaterales que conduzcan a un Tratado de Libre Comercio en América del Norte, lo que crearía la zona de libre comercio más grande del mundo al incluir cerca de 360 millones de

habitantes, con un producto de 8 billones de dólares.

*27 de Febrero de 1991.*

- El Comité de Finanzas del Senado y el Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos, autorizaron al Presidente George Bush para que inicie negociaciones con México, bajo la vía expedita (fast-track) para el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio.

*10 de Abril de 1991.*

- El Presidente Bush solicitó a su Congreso la extensión de autoridad para realizar negociaciones, bajo el procedimiento de la vía expedita (fast-track), la cual se vencía el 31-V-91.

*24 de Mayo de 1991.*

- El Congreso de los Estados Unidos renovó al Ejecutivo de ese país la autoridad para efectuar negociaciones comerciales internacionales, bajo el procedimiento de la vía expedita (fast-track), por dos años más.

*12 de Junio de 1991.*

- Reunión Ministerial celebrada en Toronto, Canadá, con la que da inicio a las negociaciones trilaterales. Como un primer acuerdo se crearon seis grandes áreas de negociación: acceso a mercados, reglas de comercio, servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias; e inicialmente 17 grupos de trabajo que posteriormente derivaron en 18.

A partir de entonces, los grupos de trabajo han venido sesionando continuamente, conforme a un calendario que se concerta al interior de cada uno de ellos. Hasta el 25 de octubre de 1991 se habían efectuado 80 reuniones en este nivel.

Por lo que respecta a las reuniones de Jefes de Negociación y Ministeriales, el calendario de sesiones se ha venido desarrollando conforme a lo siguiente:

*8 y 9 de Julio de 1991.*

En la primera reunión de Jefes de Negociación estuvieron presentes: Herminio Blanco, por parte de México; Julius Katz, por parte de los Estados Unidos; y John Weekes, por parte de Canadá, para decidir sobre los lineamientos a seguir en los grupos de trabajo.

*6 y 7 de Agosto de 1991.*

Se reunieron por segunda ocasión los Jefes de la Negociación para que los responsables de los Grupos de Trabajo les informaran de los trabajos realizados hasta la fecha, y preparar la agenda para la reunión Ministerial del 18 al 20 de agosto.

*18, 19 y 20 de Agosto de 1991.*

-Segunda reunión ministerial en la ciudad de Seattle, Washington, en donde los secretarios Jaime Serra Puche, Michael Wilson y Carla Hills, recibieron los informes de los Grupos de Trabajo, con base en lo cual decidieron las nuevas líneas de acción.

*19 de Septiembre de 1991.*

En la ciudad de Dallas, Texas, los equipos negociadores de México, Canadá y Estados Unidos intercambiaron sus ofertas de desgravación arancelaria, así como las peticiones de liberalización de barreras no arancelarias.



9 y 10 de Octubre de 1991.

En la tercera reunión de Jefes de Negociación, se revisó el estado de los trabajos en los Grupos de Negociación y se preparó la agenda para la Reunión Ministerial del 26 y 27 de octubre de 1991.

26 y 27 de Octubre de 1991.

Se efectúa la tercera Reunión Ministerial entre los secretarios de los tres países, en la ciudad de Zacatecas, Zac., México. En ella, los responsables de la negociación recibieron los informes sobre los avances alcanzados en los Grupos de Trabajo, con base en lo cual que a partir de ese encuentro se daba inicio a la segunda etapa de negociaciones, en donde se empezarian a preparar los textos de los diversos capitulos que integrarán el Tratado de Libre Comercio de América de Norte.

## 6. TEMAS DE NEGOCIACION

Los seis temas de la negociación y 18 Grupos de Trabajo quedaron integrados de la siguiente manera, segun datos de Secofi (1991d):

### A) Acceso a Mercados

Garantizar un ingreso ágil, claro y permanente de nuestros bienes a los mercados de Canadá y Estados Unidos constituye el tema fundamental del Tratado de Libre Comercio.

#### 1.- Aranceles y Barreras no arancelarias

Las exportaciones mexicanas enfrentan aranceles altos o estacionales, así como cuotas o barreras sanitarias y otras

restricciones que obstaculizan el acceso de nuestros productos a dichos mercados. Se deberá diseñar un calendario de desgravación arancelaria que permita llegar, al final de un periodo de transición, a un comercio sin aranceles entre México, Canadá y los Estados Unidos. También se negociará la eliminación de las cuotas, permisos y cualquier otra barrera a las exportaciones entre los tres países.

#### 2.- Reglas de origen.

El tratado deberá beneficiar el intercambio de mercancías fabricadas en la región. Para ello, será indispensable diseñar un conjunto de normas que eviten la triangulación de productos que no incorporen un mínimo de valor agregado regional. A la vez, deberán promover la competitividad de los tres países, reconocer la creciente globalización de los procesos productivos y permitir cierto contenido extrarregional en los mismos.

#### 3.- Compras gubernamentales.

México pugnará para evitar la discriminación en las adquisiciones que realizan los gobiernos, con el fin de facilitar a nuestros proveedores un acceso igual al de sus competidores, en todas las licitaciones públicas.

#### 4.- Agricultura.

El objetivo mexicano en este importante tema será lograr un acceso estable y permanente de nuestras exportaciones agrícolas a Estados Unidos y Canadá. Ello con el fin de eliminar la incertidumbre que ocasionan los aranceles estacionales, las barreras fitosanitarias innecesarias y otros obstáculos al comercio.

#### 5.- Industria automotriz.

A partir de la década de los 80's se ha llevado a cabo una reorganización de los esquemas de fabricación en este sector que ha implicado la regionalización de la producción. La industria automotriz es de interés especial para la negociación en virtud de

su dimensión, y el impacto multiplicador sobre otros sectores industriales. La negociación en el sector automotriz, que incluirá a las autopartes, buscará enfrentar los retos que plantea la aguda competencia internacional. El Tratado permitirá alcanzar elevados niveles de competitividad a través del logro de economías de escala, la especialización, el acceso a tecnologías variadas y la complementariedad de recursos dentro de la región.

#### 6.- Otras industrias.

Comprende la industria textil y la industria de energéticos y petroquímicos.

### B) Reglas de Comercio

El ejercicio pleno de la soberanía exige que en el Tratado se garantice la facultad de los gobiernos para imponer restricciones a la importación de mercancías, en caso de que surgan circunstancias excepcionales. México propuso establecer los grupos 7 y 8, que inicialmente eran uno sólo, para dar más atención al tema de Antidumping, ya que la aplicación de la legislación respectiva de Estados Unidos ha afectado negativamente a las exportaciones mexicanas.

#### 7.- Salvaguardas.

En materia de salvaguardas, se deberán observar dos principios básicos: temporalidad y transparencia.

#### 8.- Antidumping, subsidios e impuestos compensatorios.

Con respecto a las prácticas desleales deberán definirse mecanismos rigurosos para combatirlos, sin que éstos se conviertan en nuevas formas de proteccionismo.

#### 9.- Normas.

En la negociación se buscará asegurar que las normas y estándares no se vuelvan obstáculos al comercio y al libre intercambio de mercancías.

## C) Servicios

Aún cuando se han registrado avances sustantivos en la normatividad del comercio de servicios a nivel multilateral, se carece de un marco legal que incorpore principios de aplicación general.

10. - *Principios generales.*

11. - *Financieros.*

12. - *Seguros.*

13. - *Transporte terrestre.*

14. - *Telecomunicaciones.*

15. - *Otros servicios.*

## D) Inversion

Como se sabe existe una gran competencia mundial por atraer capital. Con respecto irrestricto al texto constitucional se continuará promoviendo la inversión nacional y extranjera, brindando certeza y transparencia.

16. - *Inversión.*

## E) Propiedad Intelectual

Es esta materia México buscará dos objetivos: por un lado, promover y proteger a los inventores mexicanos y, por el otro, atraer nuevas tecnologías del exterior con el fin de aumentar la competitividad nacional.

*17.- Propiedad Intelectual.*

**F) Solucion de Controversias**

Se prevé la creación de un mecanismo que asegure respuestas ágiles y expeditas a las diferencias que surgan entre los tres países. El establecimiento de reglas claras e instancias imparciales permitirán soluciones justas, apegadas a derecho. Así, se evitará la aplicación unilateral o arbitraria de medidas proteccionistas.

*18.- Solución de controversias.*

**7. ORGANIZACION DE LOS TRABAJOS**

Se considera importante hacer una descripción de como se están llevando los trabajos concernientes a dicho Tratado, para lo cual se presenta a continuación una semblanza, basada en Secofi (1991), de como se ha organizado la parte mexicana, para la negociación:

El 5 de septiembre de 1990, el Presidente Carlos Salinas de Gortari designo al Dr. Herminio Blanco como Jefe de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio. Así mismo, se creó dentro de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), la Oficina de Negociaciones para el Tratado de Libre Comercio la cual tiene como propósito organizar los trabajos para la negociación del Tratado de Libre Comercio, colaborando de manera estrecha con los sectores productivos de México.

Con el objeto de apoyar las tareas de la Oficina de Negociación se creó la Comisión Intersecretarial del TLC. Esta Comisión esta presidida por SECOFI y son miembros permanentes de

ella la Secretaría de Relaciones Exteriores, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, la Secretaría de Programación y Presupuesto, la Oficina de Coordinación de la Presidencia de la República y el Banco de México. La Comisión tiene como objetivo coordinar los trabajos que deben desarrollar las entidades de la administración pública en relación a las negociaciones de este tratado.

La firma del TLC requiere de un esfuerzo de negociación que genere los máximos beneficios para México. Esto exige una amplia participación de todos los mexicanos para estructurar la mejor estrategia de negociación, basada en un diagnóstico preciso de la situación que enfrenta nuestra economía y de la búsqueda de formas en que este tratado se traduzca en los mayores beneficios para todos los mexicanos.

La participación de los diferentes sectores de la sociedad mexicana es canalizada a través del Consejo Asesor del TLC. Dicho Consejo tiene por objeto colaborar en los trabajos del TLC y de informar a la sociedad mexicana del proceso de negociación del Tratado. El Consejo Asesor esta presidido por el Titular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, e integrado por representantes de los sectores laboral, agropecuario, empresarial y académico.

Paralelamente, el Sector empresarial mexicano canaliza sus propuestas sobre el TLC, a través de la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE). La COECE se constituye como el vínculo y unión entre el sector empresarial y el sector público en los trabajos del TLC. La COECE está conformada por las coordinaciones de industria, comercio y servicios, agropecuaria, seguros y financiera. Actualmente, COECE cuenta con 148 grupos sectoriales para el estudio de bienes.

En los trabajos preparatorios de este Consejo, la COECE colaboró con la Oficina de Negociación del TLC en la conformación

de la posición inicial negociadora de nuestro país, la cual fue definida con base en los diagnósticos de los diversos sectores que integran la actividad productiva nacional, y que fueron preparados por el sector empresarial.

La COECE formó un cuerpo de asesores, el cual es consultado por los responsables de los grupos, en forma previa, paralela y posterior a las reuniones de la negociación.

Adicionalmente, el sector social participa en los trabajos del TLC, a través de la coordinación de organismos como el Congreso Agrario Permanente, la Confederación Nacional Campesina y la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad, por su parte el sector académico ha desarrollado diversas actividades como son: organización de eventos de análisis y divulgación de las negociaciones, publicación de diversos libros y revistas sobre el tema, promoción de nuevas carreras relacionadas con la materia y desarrollo de centros de investigación, entre otras labores.

Otra actividad muy importante es la desarrollada por el Senado de la República. Este cuerpo legislativo, en seguimiento de la consulta desarrollada en el año de 1990 instaló en 1991 el "Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las Negociaciones del Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos", dentro del cual se efectuaron 14 audiencias públicas y 30 reuniones de trabajo.

Estos Foros han permitido la participación de todos los sectores sociales de nuestro país, con cuyas manifestaciones se ha enriquecido la posición negociadora de México.

La colaboración comprometida de toda la sociedad es la garantía de que México firma el mejor Tratado de Libre Comercio, en beneficio de los mexicanos de hoy y de las generaciones de mañana.

## B. VENTAJAS PARA MEXICO

Para estudiar este punto, se ha querido ir mencionando por aspectos separados los beneficios que pueden ser aprovechados por el país. A continuación, como señala Méndez (1991), se resumen las ventajas:

Sin duda alguna, el poder participar en uno de los mercados más grandes del mundo es una de las principales y posibles ventajas para empresas y comerciantes mexicanos, que debe evaluarse en su justa dimensión, tomando en cuenta que lo importante no es producir y vender para el mercado exterior, sino como benefician estas actividades al desarrollo del país.

México es uno de los países más dependientes e integrados a la economía norteamericana la cual todavía maneja controles y barreras no arancelarias, es por eso que como señala René Villareal, conviene pasar de "...una integración silenciosa asimétrica y no recíproca, favorecida por la ausencia de negociación... a una integración negociada que suponga superar la debilidad que tiene México frente a su principal socio comercial".

Esta integración negociada con Estados Unidos y Canadá, permitirá una mayor integración de nuestra economía a la economía mundial, así como la participación en uno de los bloques más importantes del mundo, lo cual nos facilitará el acceso a la tecnología de punta de los países desarrollados.

La integración y la interdependencia así como la participación de los bloques económicos mundiales posibilitarán el desarrollo de la productividad y competitividad de empresas mexicanas, lo cual se puede y debe hacer a través de una cultura organizacional, que privilegie la calidad y la reducción de costos en aras de lograr una mayor amplitud de mercados.

La firma y puesta en marcha del Tratado debe traer como



consecuencia la reciprocidad en el trato, en especial con Estados Unidos, teniendo la seguridad de que no se ejercerán presiones sobre nuestro país, ya que las relaciones se ajustarán a lo negociado a través del Tratado.

Nuestro país puede participar y penetrar en forma más amplia en el mercado mundial, para lo cual debe aprovechar las ventajas competitivas con las que cuenta.

Lo que en todo caso debe buscarse con el Tratado es la negociación de los mejores términos para el país, aunque se sabe que se corren riesgos que es necesario enfrentar, para evitar quedar rezagados y no participar de los beneficios que puede traer una mayor integración de la economía mexicana en la mundial.

Es importante establecer un juicio racional para valorar estas ventajas y sobretodo no dejar de analizar las desventajas que a continuación se presentan.

#### 9. DESVENTAJAS PARA MEXICO

Es preciso buscar que los riesgos para el país sean mínimos. También se presentan a manera de resumen, según el mismo autor (1991), las principales desventajas que puede ocasionar el Tratado:

Pérdida de la soberanía nacional. Aunque se menciona que es sólo un acuerdo de tipo comercial, es evidente que afectará a otros aspectos de la vida económica social, tan es así que la negociación que se hace del mismo es de tipo político. Hay que tener mucho cuidado con este aspecto de la soberanía que es muy delicado y no debe afectarse de ninguna forma.

Pérdida del control de los recursos naturales, en especial el petróleo. Este aspecto se debe tratar con mucho cuidado, dado que los recursos naturales del país no se deben dilapidar en el corto plazo. El país debe seguir manteniendo el control total y absoluto de la producción y comercialización del petróleo.

Prohibición de fijar precios a algunos artículos nacionales. Si se negocia en el Tratado la fijación de precios comunes para ciertos artículos, puede haber problemas porque los niveles inflacionarios y de ingresos son diferentes en los tres países. Esto significaría que algunos precios dependerían de lo que se negociara en el Tratado y no de lo que más convenga al país.

Prohibición de fijar impuestos a las exportaciones e importaciones. En este caso, la política arancelaria del país dependerá de lo que se firme en el Tratado.

Se pueden imponer restricciones cuantitativas a productos tanto de importación como de exportación con base en lo señalado en el Tratado y no contemplar las necesidades del país.

Es probable que Estados Unidos pretenda convertir a México y Canadá en proveedores del mercado estadounidense, dada la baja capacidad adquisitiva de los mexicanos.

Imposición de restricciones a la formulación y aplicación de modelos de desarrollo que propicien una mejor distribución del ingreso y del bienestar social. Algunos analistas se preguntan si los objetivos del Tratado no chocan con los establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo, el PECE y el PRONASOL.

Cierre de empresas no competitivas, en especial las pequeñas y medianas, lo que provocará aumento del desempleo y subempleo y en consecuencia disminución de los niveles de vida para muchos mexicanos.

Con la firma del Tratado existe la posibilidad de que nuestro país se pueda convertir en maquilador, debido a que la ventaja comparativa más importante que tenemos es la mano de obra barata.

Los inversionistas extranjeros tienen la ventaja de reducir sus costos de producción y operación, lo que aumentarán sus posibilidades de competir en el mercado internacional. Es decir, las ventajas serían para las grandes empresas que son extranjeras y transnacionales que tienen el capital y la tecnología así como la competitividad para participar en el mercado mundial en perjuicio del mercado nacional y de los pequeños y medianos empresarios del país.

El gobierno mexicano apoya la inversión extranjera directa y la instalación de empresas transnacionales en el país, lo que puede provocar pérdida de derechos sindicales para trabajadores mexicanos, así como la reducción de impuestos para estas empresas, canalización de créditos, creación de infraestructuras y otorgamientos de servicios, todo ello sin beneficio para los mexicanos.

Como se vislumbra el panorama tal parece que los beneficios del TLC son para el gran capital, que en su mayoría está en manos de empresas transnacionales y de inversionistas extranjeros; los asalariados no participarán de los beneficios que probablemente traiga el Tratado.

Por último se abordará un aspecto importante, el cual es la repercusión del Tratado de Libre Comercio en la vida de los mexicanos.

## 10. REPERCUSIONES EN EL AMBITO NACIONAL

CANACO (1992) comenta que el sector privado debe prever la competencia que también puede significar el que los empresarios de otros países vengan a instalarse en el territorio mexicano para producir, con insumos mexicanos y extranjeros, artículos para exportarlos libres de impuestos al mercado americano y evidentemente para que también esos productos se vendan en el mercado mexicano.

América del Norte (México, Canadá y Estados Unidos) podrá producir más barato, con mejor calidad y vender en todo el mundo. En otras palabras, la competitividad de la zona de libre comercio de América del Norte en su conjunto será mayor, que la de cada país en lo individual.

La experiencia de España y Portugal, señala Secofi (1992), cuando ingresaron a la Comunidad Europea, mostró que éstos fueron los países que más rápidamente se beneficiaron de la vinculación a un espacio económico ampliado. En España crecieron las inversiones de todos los países, incluyendo los ajenos a la Comunidad, para aprovechar las nuevas oportunidades, aumentaron las exportaciones y se crearon nuevos empleos, más productivos y mejor remunerados.

Las repercusiones que tendrá en nuestro país el Tratado de Libre Comercio dependerá de la manera en que se haga la negociación. Por lo cual los negociadores oficiales deben incluir en el Acuerdo elementos como: Reconocimiento al grado de asimetría de México con relación a los vecinos del norte; mecanismos de solución de controversias; reglas de origen; sistema de salvaguardas, etc. Se analizará cada uno de estos aspectos para su mejor comprensión, así se resume lo siguiente, según CANACO (1992):

- *Grado de Asimetría:*

Es la diferencia económica entre los tres países, la cual debe permitir a México que sus concesiones sean otorgadas en un tiempo considerablemente más largo que las que recibía de Estados Unidos y Canadá. Lo anterior supone que para la reducción y eliminación de aranceles, Estados Unidos y Canadá deberán llegar a la tasa cero más rápidamente que nuestro país y que en la eliminación de las barreras no arancelarias, México tenga oportunidad de eliminarlas gradualmente, mientras que los países norteamericanos lo hagan más aceleradamente.

- *Mecanismo de solución de controversias:*

Disposiciones mediante las cuales en el momento en que alguno de los países que no cumpla con lo acordado o imponga un obstáculo al comercio exterior, se recurre a un organismo creado para tal efecto, cuyo dictamen tiene que ser acatado por los gobiernos involucrados. Esto permitirá a nuestro país defender su derecho ante las potencias del norte.

- *Reglas de origen de la mercancía.*

Fijan los requisitos de contenido nacional de componentes, para que su artículo sea considerado como producido en el país de que se trate.

- *Salvaguardas:*

Es el derecho que tienen los países de aplicar una restricción a las importaciones de otra nación, siempre y cuando se demuestre que éstas están perjudicando a la industria nacional.

Independientemente de la competencia a que se puede enfrentar el empresario mexicano con la llegada a nuestro país de inversionistas extranjeros, al verse incrementadas las corrientes de inversión aumentarán las oportunidades de trabajo, incentivarán la eficiencia productiva y comercial y habrá una elevación en el nivel de la capacidad productiva de los trabajadores; influyendo todo ello en el mayor ingreso y desarrollo de la economía.

## **CAPITULO TRES**

### **INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO**

## I. LA INDUSTRIA TEXTIL

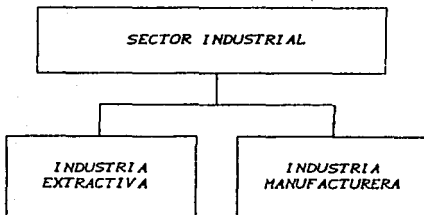
### 1. CLASIFICACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL DENTRO DEL SECTOR INDUSTRIAL

Para lograr una mejor comprensión del tema, se considera importante definir algunos términos que se utilizarán en el desarrollo del estudio.

Los autores Zorrilla y Méndez (1985), definen a la industria como: "... el conjunto de actividades económicas que tiene como finalidad la transformación y la adaptación de recursos naturales y materias primas semielaboradas en productos acabados de consumo final o intermedio, que son los bienes materiales 'o mercancías" (p. 83).

Este conjunto de actividades económicas, conforman el sector industrial. A su vez, este sector se divide en dos subsectores: el de la industria extractiva y el de la industria manufacturera, como se muestra en la figura 1.

Figura 1

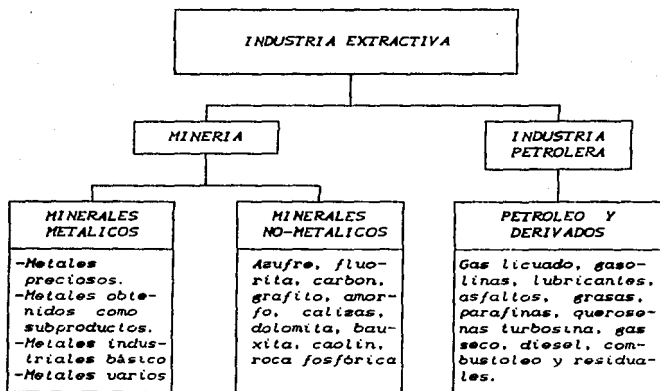




Una sencilla definición de industria extractiva la proporciona Méndez (1987): "... la industria extractiva es el conjunto de actividades que se realizan con el objeto de extraer del subsuelo algunos recursos naturales que son utilizados en la economía, sobre todo los minerales y el petróleo. Al mismo tiempo que se extraen, se purifican estos productos, es decir, se eliminan los productos que vienen asociados y que no son utilizados" (p. 122).

La industria extractiva se divide en minería e industria petrolera. A su vez, la minería se divide en minerales metálicos y minerales no metálicos. En la figura 2 se muestra esta división, así como sus principales productos.

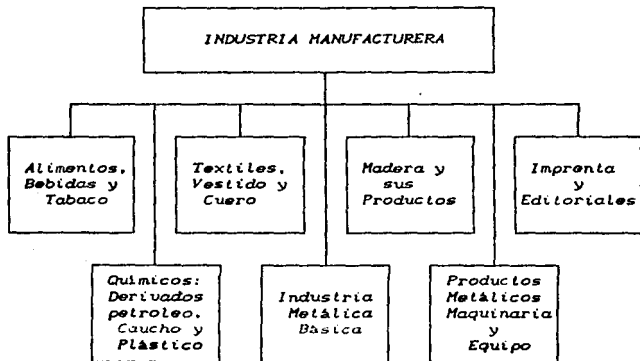
Figura 2



El mismo autor (1987), define a la industria como: "...el conjunto de actividades económicas que se realizan con el objeto de producir bienes materiales o mercancías que han tenido algún cambio durante el proceso productivo. Esta industria se encuentra formada por todas aquellas ramas de la economía que se dedican a la transformación de recursos naturales y de materias primas" (p. 122).

La industria manufacturera cuenta con cerca de 50 ramas. En la figura 3 se muestran algunas de ellas, y además podemos ver la ubicación de la rama textil dentro de este subsector.

Figura 3



## 2. ESTADISTICAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Con el propósito de describir la situación de la industria manufacturera y para tener una idea más clara de lo que representa la rama textil, se presenta el cuadro 14, del cual se puede observar lo siguiente:

- En el período que comprende de 1985 a 1991, el Producto Nacional Bruto (PIB) total de la industria manufacturera, tuvo en general un buen crecimiento, pasando de 1 081 109 a 1 223 632 millones de pesos. La excepción es el año 1986 en el que no se registro crecimiento en ninguna de las ramas del sector.
- La rama que más ha aportado al total del PIB manufacturero, es la de alimentos, bebidas y tabaco, que en 1991 participó con 321 036 millones de pesos. Se puede observar, que en los años 1989 a 1991 tuvo un importante crecimiento respecto a los anteriores años, donde pasó de 297 754 a 321 036 millones de pesos.
- Le siguen en importancia, la rama de productos metálicos (maquinaria y equipo) con una participación de 288 524 millones de pesos en 1991, y la rama de químicos (derivados del petróleo, caucho y plástico) con una participación de 218 012 millones de pesos en el mismo año, como aportación al PIB total de manufacturas.
- Estas ramas han mantenido su lugar en el período de 1985 a 1991 en lo que se refiere a la aportación al PIB total de la industria manufacturera.
- En lo que se refiere a la rama de textiles, vestido y cuero, que es la que se estudia en este capítulo, ocupa un cuarto lugar dentro de este contexto, con una participación de 115 308 millones de pesos en 1991, como aportación al PIB total de la industria manufacturera.  
Esta rama no ha tenido crecimiento en lo absoluto, y en el año 1991 alcanza en nivel más bajo del período estudiado.

# Cuadro 14

## PRODUCTO INTERNO BRUTO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1985 - 1991

(EN MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1980)

CONCEPTO	1985	1986	85/86	1990	90/86	1991	91/90
<b>TOTAL</b>	1,051,109	995,848	(5.3)	1,192,854	19.8	1,223,632	2.6
<b>I. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO</b>	275,410	273,924	(0.5)	307,129	12.1	321,036	4.5
<b>II. TEXTILES, VESTIDO Y CUERO</b>	134,088	127,719	(4.7)	127,972	0.2	115,308	(9.9)
<b>III. MADERA Y SUS PRODUCTOS</b>	41,109	39,894	(3.0)	36,323	(9.0)	39,268	8.1
<b>IV. IMPRENTA Y EDITORIALES</b>	60,942	58,955	(3.3)	71,385	21.1	73,402	2.8
<b>V. QUIMICOS: DERIV. PETR. CAUCHO Y PLASTICO</b>	184,060	177,970	(3.3)	215,308	21.0	218,012	1.3
<b>VI. MINERALES NO METALICOS (NO DERIV. PETR.)</b>	72,862	68,073	(6.6)	80,707	18.6	82,184	1.8
<b>VII. IND. METALICAS BASICAS</b>	61,215	57,055	(6.8)	73,747	29.3	76,900	4.3
<b>VIII. PROD. METALICOS MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	194,160	167,347	(13.8)	250,993	50.0	268,524	7.0
<b>IX. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS</b>	27,263	24,911	(8.6)	29,290	17.6	28,998	(1.0)

FUENTE: ELABORADO POR CANAINTEX 1992, CON DATOS DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES, S.P

Para continuar con este análisis, se presenta el cuadro 15, del que se hacen las siguientes observaciones:

- El Producto Interno Bruto (PIB) total ha registrado crecimiento desde el año de 1987 a 1991, siendo el más alto el de 1990 con 3.9% con respecto al año anterior.
- El PIB manufacturero, como vimos en el cuadro 14, también ha tenido crecimiento a partir de 1987, registrando un mayor porcentaje de crecimiento a comparación del PIB total, a excepción del año de 1991. El mayor crecimiento que se ha alcanzado en este sector fué de 7.1% con respecto del año anterior, en el año de 1989.
- En lo referente al PIB textil, esta rama no ha registrado crecimiento, y presenta su nivel más bajo en 1991 con el mayor decrecimiento del período, -9.9% con respecto al año anterior.
- Como consecuencia de lo anterior, se observa una tendencia decreciente de la participación del PIB textil, tanto en el PIB total como en el PIB de manufacturas.

Los análisis anteriores reflejan una problemática en la rama textil, que se procedera a analizar en el presente capítulo.

# Cuadro 15

## PRODUCTO INTERNO BRUTO

1985 - 1991

EN MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1980

AÑO	PIB	PIB	PIB	PARTICIPACION PIB TEXTIL	
	TOTAL	MANUFACTURE	TEXTIL	En el Total	En el Manuf.
1985	4,920,430	1,051,109	134,088	2.73	12.76
1986	4,738,640	995,848	127,719	2.70	12.83
86/85 VAR %	(3.7)	(5.3)	(4.7)		
1987	4,819,574	1,026,136	121,548	2.52	11.85
87/86 VAR %	1.7	3.0	(4.8)		
1988	4,888,891	1,058,959	122,497	2.51	11.57
88/87 VAR %	1.4	3.2	0.8		
1989	5,040,866	1,133,636	126,038	2.50	11.12
89/88 VAR %	3.1	7.1	2.9		
1990	5,236,337	1,192,854	127,972	2.44	10.73
90/89 VAR %	3.9	5.2	1.5		
1991	5,422,972	1,223,632	115,308	2.13	9.42
91/90 VAR %	3.6	2.6	(9.9)		

FUENTE: ELABORADO POR CANAINTEX, CON DATOS DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES, S.P.

### 3. INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO

#### A) Antecedentes

Para la realización de esta sección se toma como base a Quijano (1991) y Senado de la República (1991b).

Esta actividad del hombre es tan antigua como el ser humano, quien después de satisfacer la necesidad fisiológica de alimentarse, por razones climáticas, psicológicas y de comodidad tuvo que cubrir su cuerpo desnudo, vistiéndose.

Es una actividad tan necesaria y humana que tanto en el pasado, como en el presente, ha dado ocupación igualmente al hombre que a la mujer.

La industria textil junto con la de sus productos inmediatos y conexos, constituye la segunda mayor industria mundial, siendo sólo inferior a la de productos alimenticios.

El 10%, por lo menos de las energías productivas del mundo, se dedica a esta actividad y gran parte de la población del Globo gana su vida y emplea su capacidad creativa en actividades textiles.

Cada una de las grandes ramas de esta complicada y versátil industria es muy compleja en sí misma.

Cada tela que hoy se teje lleva acumulada la experiencia de siglos y siglos de manufacturas de mucho prestigio.

Durante por lo menos 7,000 años, hasta que las fibras artificiales empezaron a fines del Siglo XIX, la historia de los textiles fue la relación del desarrollo de cuatro grandes fibras naturales.

La arqueología nos ha enseñado que el lino, lana, algodón y seda aparecieron, por este orden, junto a la civilización.

En el Exodo menciona: "Y todas las mujeres que eran de inteligencia y buen corazón, hilaban con sus manos y trajeron lo que habían hilado, de azul, de púrpura y de escarlata".

La primera mención histórica del algodón se encuentra en los escritos del historiador griego Herodoto, que vivió unos 484 años antes de la Era Cristiana y quien al regresar de un viaje de la India, escribió:

"Hay árboles en los que crecieron vellones que sobrepasan a los de las ovejas y con ellos hacen tejidos".

Isabel I, Reina de Inglaterra, decretó que los nobles debían prestar juramento de fidelidad a la Corona, de rodillas sobre una almohada rellena de lana, para recordarles que el poder de Inglaterra estaba basado en la lana que aún hoy en día el Trono de la Reina en el Parlamento tiene un cojín de lana.

La seda se originó en la remota antigüedad de China, hace más de 4.000 años.

Al desarrollo textil han contribuido muchos sabios y personalidades.

Recordemos a Leonardo da Vinci, que en 1518 inventó el primer movimiento continuo que fue aplicado a la industria textil.

De épocas primitivas mencionaremos a César, Carlo Magno, Marco Polo y varios emperadores chinos.

En siglos posteriores: Alfonso X, El Sabio y Pedro IV de Castilla.



Los conquistadores españoles, entre ellos Pizarro y Hernán Cortés, llevaron a Europa nuevas materias de la América y trajeron a ésta las conocidas en el viejo mundo.

En Francia, Francisco I, llamado el padre de la industria de seda y el Cardenal Mazanino.

En los Estados Unidos, Jorge Washington era industrial textil en 1788. Pocos años después, en 1782, James Watt inventó la máquina de vapor que fue aplicada a los textiles y Benjamín Franklin aportó ayuda a su progreso.

#### a) En México

La industria textil mecanizada en México, comenzó desde 1835 con la instalación de la fábrica " La Constancia Mexicana ", por Esteban de Antuñano en Puebla, y posteriormente en otras regiones como Orizaba, Tlaxcala, etc.

La grave explotación a los obreros por los bajos salarios, las tiendas de raya, malos tratos, falta de descanso, jornadas agobiantes, la falta de garantías individuales en el trabajo y la dictadura del Gobierno de Porfirio Díaz, trajo como consecuencia la inconformidad manifestada en acción de los trabajadores de la fábrica " Río Blanco ", en Orizaba Veracruz, así como la de los trabajadores de Puebla, Tlaxcala y el Distrito Federal, siguiendo con la Revolución Mexicana y haya de culminar con el reconocimiento de los derechos de los obreros plasmados en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y posteriormente en la Ley Federal del Trabajo.

En el Senado de la República (1991b) se dice que:

"Los industriales textiles y de la confección, no han sabido aprovechar las oportunidades que han tenido para conservar los mercados extranjeros, durante la Segunda Guerra Mundial, los

distintos países involucrados en la misma, necesitaron y compraron los productos textiles de México, pero se tiene conocimiento, que por abuso de los industriales y comerciantes al entregar telas y ropa confeccionada de inferior calidad a la comprometida, al término de la guerra se perdieron esos mercados.

"Después de la Segunda Guerra Mundial, la industria textil y de la confección en México modernizó su equipo, cambiando maquinaria mecánica por maquinaria automatizada, de mayor producción, que aunado al índice de crecimiento de la población de nuestro país, obtuvo como resultado la seguridad de los mercados nacionales y escasos mercados extranjeros" (p. 39).

Los sindicatos nunca se han opuesto a que la industria textil y de la confección se supere y progrese, Gott (Senado de la República 1991b), subraya que estos jamás se han negado a aceptar la modernización de la maquinaria con los constantes cambios tecnológicos que ha sufrido.

Después de la Segunda Guerra Mundial que se empezó a instalar maquinaria automatizada, se hicieron estudios de tiempos y movimientos y se convinieron las normas para trabajar estas nuevas máquinas, que se denominaron reglas generales de modernización, para que con base en estas nuevas técnicas, se asigne al trabajador el número de máquinas que pueda atender eficientemente y la producción que deben rendir.

Hasta 1982, la industria textil y de la confección en México fue de bonanza y obtuvieron grandes utilidades que muchos industriales reinvertieron en la misma empresa, expandiendo o bien modernizando su maquinaria con las nuevas tecnologías de cada época, no así otras empresas que distrajerón sus utilidades en otros negocios y otras actividades, obteniendo como resultado el envejecimiento de su maquinaria e instalaciones, falta de competitividad en los mercados y hasta el cierre de su empresa.

Hace aproximadamente 30 años, la industria textil y de la confección era tan próspera, que los industriales recuperaban los capitales invertidos en 4 o 5 años de trabajo, cuando que nuestras leyes establecían la recuperación del capital invertido en un término de 10 años y muchos de estos industriales si invirtieron sus óptimas utilidades duplicando y triplicando sus fuentes de trabajo, adquiriendo maquinaria de mayor producción, aplicando nuevos sistemas de trabajo y obteniendo óptimas producciones de excelente calidad y mayores utilidades.

## B) La Industria Textil en México

A continuación se presentan algunos puntos que describen la industria textil en México, con el fin de establecer la importancia que tiene este sector en nuestro país.

### a) Producción, Procesos y Cadena Productiva

En el periodo 1988-1990, Secofi (1991e), señala que la industria textil (incluye la industria del cuero) participó, en promedio, con el 2.5% y el 12% del PIB total y de la industria manufacturera, respectivamente. La participación de esta industria en la economía se ha mantenido prácticamente constante durante el periodo.

El total de establecimientos de la industria textil, Senado de la República (1991b), se calcula en alrededor de 11 mil, que generan cerca de 850 mil empleos. Secofi (1991e), la mayoría de los establecimientos y empleos se localizan en el sector de la confección, que es la actividad más intensiva en la utilización de mano de obra.

Con base en los procesos de producción que la industria desarrolla pueden identificarse tres sectores. Secofi (1991e), En

primer lugar, el sector productor de fibras sintéticas y artificiales. Las fibras sintéticas son elaboradas a partir de productos derivados del petróleo y las artificiales a partir, entre otras materias primas, de celulosa. En lo sucesivo, este sector será mencionado como el *sector de fibras*. En segundo lugar, el *sector textil*, que abarca la fabricación de fibras naturales y todo tipo de hilados, tejidos, telas y sus acabados, así como de productos terminados procesados directamente a través del tejido (incluye alfombras). Por último, el *sector de confección*, es decir, la fabricación de ropa y de otras prendas.

## b) Fibras

El sector de fibras es intensivo en capital y suele estar concentrado en un pequeño número de empresas, para lo cual señala Secofi (1991e). En México, está formado por nueve compañías que generan 19 mil empleos en forma directa, que representan alrededor del 2% del total de personas ocupadas por la industria. La producción está distribuida, geográficamente, de la siguiente manera: Jalisco 24%, Nuevo León 22%, Querétaro 10%, México 14%, Veracruz 8%, Distrito Federal 7%, Tamaulipas 4% y Tlaxcala 2%.

La participación del capital extranjero en la producción de fibras varía de acuerdo al tipo de fibra y al sector industrial y se estima que su participación alcanza el 20%.

En México existe una adecuada integración entre las etapas del proceso productivo de las fibras sintéticas y artificiales.

El sector de fibras de nuestro país es competitivo a nivel internacional en función de sus niveles de productividad, tecnología, disponibilidad de materias primas locales, precio calidad y experiencia en los mercados internacionales.

### c) Textiles

Secofi (1991e) nos menciona que el sector textil no es tan intensivo en capital como el de fibras ni tan intensivo en mano de obra como el de la confección. Sin embargo, los avances tecnológicos juegan un papel cada vez más importante en la modernización de la industria, incluyendo su adaptación a las modas.

El sector está constituido por 2.240 empresas, que generan 250 mil empleos, esto es, cerca del 28% del total de la industria textil. El 86% de los establecimientos son pequeños o micros, y el 70% de las empresas se localizan en los estados de Puebla, 16%; México, 36%; y el Distrito Federal, 18%. Con algunas excepciones, la mayoría de las empresas son mexicanas, ya que la participación de los capitales extranjeros no excede el 10%.

En el sector textil coexisten métodos de producción tradicionales y modernos en general -continúa Secofi (1991e)-, México cuenta con tecnología y equipos equivalentes a los que se emplean en países más desarrollados en la elaboración de telas y tejidos, destacando la avanzada tecnología que se utiliza en la fabricación de alfombras, también se cuenta con tecnología y maquinaria equivalentes a la utilizada en el resto del mundo, sin embargo, parte de la capacidad instalada se encuentra ociosa.

Aunque el sector es competitivo internacionalmente, en algunos casos su competitividad se ve afectada por el insuficiente suministro de materias primas naturales y otros insumos, así como por el rezago en la inversión y tecnología.

### d) Confección

Los procesos de confección son intensivos en mano de obra. Para efectos prácticos Secofi (1991e), señala que el 50% de los

costos de producción lo absorben los materiales y el 50% la mano de obra. El sector cuenta con 9,125 empresas y genera más de 800 mil empleos directos, que representan cerca del 70% del total de la industria. El bajo costo de entrada a este sector ha permitido el establecimiento de locales pequeños, muchos de ellos con menos de 10 empleados, dispersos en toda la República. El 96% de los establecimientos son micro o pequeñas empresas y muchas se concentran en grandes ciudades, particularmente en la Ciudad de México y en la frontera norte. Con algunas excepciones, particularmente en la industria maquiladora, la mayoría de las empresas son mexicanas en 100%.

El sector no tiene serios problemas con el abastecimiento de insumos. No obstante, enfrenta algunas dificultades por los altos costos de los materiales para la producción y su poca versatilidad ante los cambios de la moda.

### C) Diagnóstico de la Industria Textil en México

La industria textil mexicana, comenta el Senado de la República (1991b), tiene características especiales, pocos países pueden reunir las condiciones que México, hoy y desde hace mucho tiempo ha podido reunir. Es una cadena que va desde la siembra del algodón, o desde la extracción del petróleo para transformarlo en petroquímica secundaria y posteriormente en fibras, hasta la producción de las prendas de vestir, de los artículos del hogar y múltiples otros usos industriales que son una necesidad fundamental para todo el orbe. México tiene representado toda esta gama de actividades; está en el proceso productivo que compete a toda la cadena. Pocos países del mundo pueden decir lo mismo.

Muchas compañías textiles mexicanas son competitivas para exportar a países industrializados ya que han estado y siguen exportando.

El Senado de la República (1991b) cita, "actualmente el mercado nacional está sobresaturado, debido a la importación indiscriminada de productos textiles buenos y malos como saldos, ropa usada, etc., por ser México el país más abierto en este sector. Por otro lado, muchas veces, no se pueden incrementar las exportaciones por las restricciones de volumen impuestas por los países exportadores" (p. 20).

Gran parte de la industria nacional, no ha podido completar su proceso de modernización o reconversión, ante todo por las altas tasas de interés que prevalecieron en el mercado nacional durante los últimos años. Las fábricas no modernizadas difícilmente podrán competir en un mercado abierto; además, no existió una planeación de la apertura que previese los tiempos necesarios para completar la reconversión.

El número de fábricas que cierran y los despidos de obreros se ha acentuado en los últimos 18 meses. Banamex (1991a) menciona que se tiene conocimiento que en enero de 1991 se finiquitaron 80 establecimientos, entre los que destacan 14 de prendas de vestir y confección en los municipios fronterizos.

Senado de la República (1991b), "señala que de no encontrar muy en breve soluciones razonables desaparecerá gran parte de la industria textil mexicana, pionera de la industrialización del país desde el siglo pasado" (p. 20).

A este mismo respecto Miklos (1991), anuncia que "han cerrado muchos establecimientos que se dedican a la confección, ya que la apertura comercial, les ha pegado muy fuerte a los pequeños talleres de maquila" (p. 36).

El Senado de la República (1991b) especifica que "México es productor de fibra de algodón de excelente calidad pero desgraciadamente lo mejor de nuestra fibra se vende al extranjero, desatendiendo a la industria nacional; también se cuenta con plantas productoras de fibras artificiales y sintéticas, pero los

monopolios que existen tanto con la fibra del algodón como con la fibra sintética, obstruyen en gran parte el buen funcionamiento de nuestra industria textil.

"La industria textil, actualmente está sujeta a seis contratos ley, en primer lugar la rama del algodón, siguiendo el de las fibras sintéticas, tejido de punto, de la lana, cintas y listones y el de las fibras duras, en los cuales están plasmadas las condiciones de trabajo, las prestaciones económico-sociales y los salarios de cada especialidad" (p. 39).

En la industria de la confección no existe contrato ley, sólo se celebran contratos de carácter singular y de jurisdicción local, no federal, por lo que en cada estado o región de la República, se convienen los contratos singulares de acuerdo a las posibilidades económicas y la comprensión de cada empresa, así como la atención y la lucha que desarrollan los distintos representantes obreros.

La industria textil y de la confección en México, prácticamente por muchos años no necesitó de los mercados extranjeros. Senado de la República (1991b), ya que la mayor parte de su producción era vendida en el mercado nacional y muy pocos exportaban parte de su producto al extranjero, pero de 1988 a la fecha, con la apertura comercial que significó la apertura de nuestras fronteras a todos los países que querían vender sus productos textiles a México, nuestra industria nacional ha perdido muy significativamente nuestros propios mercados y no ha podido recuperar ni penetrar en nuevos mercados extranjeros.

El Gobierno invitó a los industriales nacionales a bajar sus precios y reducir sus abundantes utilidades de aquel entonces, Senado de la República (1991b), lo cual no sucedió, por lo que se decretó la apertura de nuestras fronteras a todos los artículos textiles de otros países, con la mínima exigencia de pagar impuestos inferiores a lo que otros países cobran.



Consecuencia de lo anterior, Miklos (1992), es que hemos sido invadidos de telas y ropa confeccionada en otros países, principalmente de los países asiáticos, que en principio reunieron las exigencias de calidad y precio, pero los ambiciosos comerciantes y varios industriales textiles y de la confección, comenzaron a adquirir y siguen adquiriendo ropa confeccionada de saldos, así como ropa de segunda y de tercera calidad y es cierto que ésta se vende a precios bajos, porque no reúnen la calidad e higiene requerida, por lo tanto el consumidor es engañado.

Afirma Gott (Senado de la República, 1991b) que otra de las cosas que se vienen enfrentando en la industria textil y de la confección, es el que otros países como China, subsidian a sus empresas para que puedan vender sus productos muy baratos fuera de sus fronteras y entre ellos a México, lo que impide una competencia de igualdad de condiciones, ya que estos productos son de baja calidad y a precios que escasamente cubren el precio de la materia prima, lo cual ha dejado en gran desventaja a nuestra industria, provocando el cierre de fábricas por la falta de ventas en el mercado nacional y una desocupación que se estima asciende a más de treinta mil obreros en la industria textil y a más de cuarenta mil trabajadores en la confección.

#### D) Cooperación de la Industria Textil Mexicana con la de otros Países

La industria textil mexicana es otra rama de la actividad empresarial. Marcos (1988), que representa importantes posibilidades tendientes a una mayor integración territorial y sectorial de la economía del país. Ya que se trata de una actividad que ha alcanzado un gran peso relativo al interior de la producción manufacturera, las medidas relacionadas con esta industria pueden tener efectos macroeconómicos de gran relevancia.

Para Concamin (1988a), la industria textil es otra de las grandes empleadoras en México. Es la industria que tradicionalmente ha suplido a la industria de la confección en México, aunque como se ha visto, esto ha ido cambiando. La apertura comercial tiene un par de propósitos principales en esta rama productiva: acabar con el mercado negro de telas existente en el país y así sanear fiscalmente esta industria y sus dependientes; y bajar los márgenes de utilidad, en muchos casos desmedida, de los empresarios del sector y a la vez contribuir a la lucha de la inflación.

En general, Concamin (1988a), la industria textil produce telas muy baratas de mediana calidad, y por ello muchas de la empresas que producen volúmenes importantes prefieren venderlos en el extranjero y así ampliar sus márgenes de ganancia. Con la apertura comercial, muchos de los pequeños productores nacionales maquileros, han empezado a perder su fragmento del mercado ante los extranjeros ya que éstos producen a precio tan bajo como los nacionales y con mayor calidad. Muchos dicen que la culpa es por que se tiene en México maquinaria obsoleta y por ello no se puede competir contra la industria textil del extranjero. Pero eso no es verdad, basta con echar un vistazo a la maquinaria usada de Taiwán y se podrá apreciar que es equiparable a la nuestra. Es más, los principales productores textiles de Asia, según Concamin (1988a) ya no son los "4 tigres" sino Sri Lanka y Tailandia. Ya que ahí los costos de la mano de obra y las facilidades de inversión extranjera son inmejorables. Las casas matrices siguen estando en Hong Kong pero las fábricas textiles ya no. Entonces, la falta de competitividad no es debido a la maquinaria.

Quedan también como mercados naturales, Centro y Sudamérica. Ahí la competencia es menor, aunque tanto Colombia como Brasil tienen industria textil de buen nivel que compite con la mexicana, con la cercanía geográfica como ventaja adicional, para aquellos países. El problema es que todo el mercado del Centro y Sudamérica en conjunto no representa ni la mitad del mercado de Estados

Unidos, por lo cual nuestros industriales enfocan sus baterías hacia el norte preferentemente. En general, tanto en la industria textil como en las dependientes (entre ellas la de confección), se empieza a apreciar lo que un alto ejecutivo de una cadena de tiendas de autoservicio llama la "dualidad productiva", en la cual la industria nacional (con contadas excepciones) produce para las clases pobres y la industria internacional produce para satisfacer la demanda de las clases pudientes de México. A la vez, la industria extranjera desplaza del mercado a los productos nacionales de marca poco conocida o a los talleres maquileros, y desplaza en el gasto de los sectores pudientes a la industria nacional con nombre, relegándola a surtir a los sectores más necesitados de la población. El desempleo así provocado también viene a incidir en el problema social creando un círculo vicioso que a nadie beneficia.

#### a) En Estados Unidos

Para hablar de la situación de Estados Unidos, Guerrero de la Vega (CANAINTEK, 1981a) menciona lo siguiente:

●El complejo textil norteamericano está formado de cuatro sectores principales: fibras, productos de las fábricas textiles, confección y otros usos finales, y por último, industrias asociadas.

●Los productos textiles industriales ocupan el segundo lugar en dicho complejo. Incluye todas las operaciones destinadas a transformar la fibra en producto terminado. Gran parte de la producción de este sector proviene de pequeñas o medianas empresas (que no están en igualdad de condiciones a las mexicanas), entre las cuales existe una gran rivalidad, situación que se ve agravada por la competencia de las empresas extranjeras (esto es importante para México) y la subsecuente disminución de la participación de los productores nacionales en el mercado del país.

● Los tres principales usos finales de los productos textiles industriales son: la confección de ropa, los productos para el hogar y los productos industriales especializados. Históricamente, la confección representaba el mayor consumo, pero actualmente, ya no es el caso. El consumo de fibras para la fabricación de productos para el hogar ocupa el primer lugar con 38% del consumo total de fibras (otro aspecto interesante para la industria textil mexicana).

● La ropa confeccionada proviene principalmente de pequeñas empresas, 15,000 empresas con 21,000 fábricas y más del 70% de estos establecimientos emplean menos de 50 trabajadores.

● En lo que atañe a la industria de la confección, ésta se divide en tres tipos de productos: moda, productos de estación y productos básicos. La ropa de hombres y niños pertenece a la tercera categoría y sufre pocos cambios con el paso de los años (el industrial mexicano es muy creativo en esta clase de confección). La ropa de mujeres se distribuye entre moda y ropa de estación.

Cabe señalar que la industria de la confección se ve gravemente amenazada, pues los aranceles, el Acuerdo Multifibras (AMF) y otras medidas de protección, no bastaron para impedir el flujo de las importaciones textiles y de ropa confeccionada. En yardas cuadradas, en 1985 se importó el 48% del mercado de confección, más del doble de lo importado en 1975. Por otro lado, las exportaciones son insignificantes y, en un año particularmente bueno, 1980, apenas alcanzaron el 3% de la producción nacional.

Siguiendo con Guerrero de la Vega, señala que la industria textil figura entre las que más mano de obra emplea (el caso de México). En 1985 trabajaban 1.1 millón de personas en el ramo de la confección, 700,000 en los productos textiles manufacturados y 64,000 en fibras. Esta industria en particular emplea a mujeres y miembros de las minorías y muchos de ellos inmigrantes.

En este sector los sindicatos son particularmente fuertes en el noreste y el centro. Esta membresía ha disminuido en forma importante. En el sur, donde las regiones y ciudades enteras dependen de esta industria, se han cerrado fábricas dando lugar a la ruina de comunidades locales, por el desplazamiento de empleo.

El comportamiento de la productividad en la industria textil estadounidense, en comparación con las demás industrias, es de que siempre gozó de un buen crecimiento de la productividad, medida en término de rendimiento por hora/persona a diferencia de otros sectores, no experimentó un descenso después de 1973.

En cuanto al nivel de participación en el mercado, a pesar de los altos niveles de productividad de la industria textil y de la confección, ésta se vió gravemente lesionada por la competencia internacional. La participación de E.E.U.U. en la producción textil mundial bajó de 21.7% en 1963 a 10.2% en 1980. Por su lado, las importaciones de ropa confeccionada subieron más en forma vigorosa: en 1963 sólo representaban el 2% del consumo nacional; actualmente representan más del 50% de éste. La tercera parte de las importaciones entran en el mercado nacional vía empresas de confección nacionales. En este sector, el desarrollo relativamente lento de la productividad proviene en gran parte de la incertidumbre del mercado.

Hay que señalar en cuanto a las industrias norteamericanas conforme a su productividad, que los estadounidenses se escudan tras la noción de que las empresas textiles Europeas y Japonesas tienen éxito por razones que tienen poco que ver con la productividad y mucho con la intervención del gobierno y prácticas sociales regresivas (sin embargo hay que precisar que a través de los círculos de control de calidad y de cero errores de los japoneses, su productividad es de las más elevadas, inclusive en estas ramas).

## b) En Colombia

Sobre la industria textil en Colombia CANAINTEX (1991b), nos dice:

"La cadena textil, mucho antes de que se hablara de apertura económica e internacionalización, ha venido realizando grandes inversiones en su modernización, a fin de incorporarse a los mercados mundiales exigentes, no sólo en calidad sino también en volumen.

"Desde los inicios de la década de los 80', cuando se gestó una gran crisis en el sector, éste ha venido en una franca recuperación, obteniéndose los mejores resultados en el periodo 85-87.

"La industria textil y de la confección en 1989 participó con el 10.5% del PIB del sector manufacturero y con el 13.1% de su valor agregado. Su generación de empleos directo fue de 101.838 sin incluir el subsector de fibras.

"Su inversión neta del 11.5% de la registrada en el sector manufacturero. La balanza comercial del sector fue favorable en 1989 y superavitaria en US355 millones como resultado de unas exportaciones de US463 millones e importaciones de US128 millones; en 1990 las exportaciones de textiles y confecciones fueron de US580 millones con un crecimiento del 19% " (p. 8).

Las industrias textiles de Colombia han venido ejecutando grandes inversiones en modernización de sus plantas, asegura CANAINTEX (1991b), introduciendo nuevas tecnologías o mejorando las ya existentes, pero siempre con la mira de la calidad, eficiencia y competitividad internacional. Dentro de la corriente integracionista y de conformación de bloques económicos, Colombia viene participando activamente en la conformación de los mismos a nivel Latinoamericano. Es así como se encuentran formulando estrategias comerciales con México y Venezuela (grupo de los 3),

buscando acuerdos de comercio con Centroamérica y el Canadá, pero sobre todo, profundizando y acelerando el proceso de integración con los países andinos.

La integración andina y el establecimiento de la zona de libre comercio se culminó el 31 de diciembre de 1991 y en la cual Colombia, Venezuela, Perú, Ecuador y Bolivia entrarán a comerciar libremente.

La misma cámara (1991b) menciona que "...en respuesta a esta integración y como apoyo a los respectivos gobiernos de los países integrantes, se ha conformado recientemente la Federación Textil Andina en la que participan los industriales.

"Colombia está mirando la integración andina como una gran oportunidad, debido a su tradición textilera y a los avances que se han logrado tanto en producción como en diseño y moda" (p. 9).

Siguiendo con el análisis de la industria textil en otros países, a continuación se van a analizar a otros cuatro países, con el fin de hacer una breve comparación con nuestro país, para lo cual se consulto a Nafin (1991c).

#### c) En Corea del Sur

Nafin (1991c) señala "En noviembre de 1989, después de un año de deterioro continuo en las exportaciones textiles (13 700 millones de dólares que representan el 30% de las totales), el Ministerio de Comercio e Industria y la Federación Coreana de Industriales textiles anuncian un plan de reestructuración de siete años. Se pretende exportar 30 mil millones de dólares anuales y aumentar 50% las ventas internas para el año 2 000. El gobierno aporta 3 819 millones y las líneas de acción son: lograr calidad y competitividad similares a las europeas, principalmente

las italianas; promover a Seúl como centro mundial de la moda; aumentar la automatización de las plantas de 29-45% a 51-70%, cercana a la de Japón; mejorar la productividad, actualmente 20% de la de Italia; ampliar la capacitación técnica y promover las inversiones del exterior " (p. 22).

#### d) En Bélgica

"El mercado externo representa el 80% de la producción, que consiste principalmente en textiles y alfombras (Flandes es el centro mundial de las segundas). En 1982 se pone en marcha el Plan Textil, coordinado por el Instituto Textil y de la Confección, que representa al gobierno y a la industria. Se busca corregir la estructura financiera de las empresas y aumentar sus utilidades, pues perdieron competitividad de 1979 a 1982 por la caída del 18% en la producción. También se orienta a recuperar la participación en el consumo de la Comunidad Económica Europea (CEE). Benelux (Unión económica de Bélgica, Holanda y Luxemburgo) que afecta a la industria porque Holanda es el medio para enviar a Bélgica productos del sudeste de Asia. Se trata de promover pequeñas empresas dirigidas a estratos medios y altos, que crecen 3% en 1989; en cambio, desaparecen 1800 grandes de 1973 a 1988" (p. 22).

Afirma Nafin (1991c) que el plan abarca financiamiento para inversión y capital de trabajo; asistencia social, laboral, saneamiento de los servicios (comercialización, investigación, diseño y capacitación). El apoyo financiero se otorga en dos fases: en la primera, las empresas deben aportar como mínimo 30% del costo total del proyecto, y el resto se financia a través del Plan. En la segunda; las compañías se autofinancian, pero el plan contribuye con 17% del valor del proyecto. 190 firmas, 42% del empleo del sector, aprovechan la primera y más de 500 la segunda. Como consecuencia, se restaura el crecimiento en 1990.



## e) En Bangladesh

Nafin (1991c) señala que la industria está en proceso de modernización y significa el 50% del empleo industrial del país. El gobierno la privatiza en 1992 (es nacionalizada en 1972 y controla el 85% de los activos) para atraer inversión extranjera. El resultado es un incremento de la producción de hilados, telas y prendas de vestir, esta última la más dinámica. Veinticuatro fábricas de hilados vuelven al sector privado y se estimula la compra de telas nacionales para sustituir las importaciones.

Se define un plan cuyo objetivo es lograr la autosuficiencia y aumentar la producción. Se crea una nueva legislación que ofrece incentivos financieros para desarrollar zonas libres de exportación a inversionistas extranjeros. El fin es convertir al país en un importante exportador de hilos y telas para 1993. El plan se divide en el periodo 1989-1991, de "urgencia", y 1990-1993, "prioritario". Concede la ciudadanía a inversionistas foráneos que inviertan 500 mil dólares en el sector industrial o depositen un millón en instituciones financieras locales. Se autoriza el establecimiento de empresas sin permiso previo si el costo del proyecto no excede de 3.3 millones. La participación externa no puede pasar de 49% y el negocio debe ser calificado "favorable".

La ley permite el 100% de propiedad extranjera en la zona de libre de exportaciones, repatriación de capitales y dividendos después de impuestos, y transferencias de regalías y tarifas técnicas (Comisiones por asistencia técnica: transferencia de tecnología y capacitación). Libera de impuestos de cinco a doce años a inversionistas de fuera y no se cobran sobre intereses de préstamos externos.

Se conceden protecciones arancelarias por cuatro años de créditos a corto plazo. Las tarifas de importación sobre maquinaria se reducen de acuerdo con las zonas industriales del

país; las empresas exportadoras quedan exentas. Lo que interesa es que consuman materias primas locales. Para aminorar las importaciones de algodón se desarrollan programas para producir fibras sintéticas con nuevas tecnologías.

f) En Rumania

Nafin (1991c), nos menciona que la política es mixta: intervención directa, tratamiento general a las inversiones y reforma financiera. Este país es uno de los más grandes productores mundiales de telas de lino y suéteres, quinto en hilos sintéticos y octavo en lana y telas de algodón. Con la perspectiva de adoptar mecanismos de economía de mercado y de libre comercio exterior, se busca una descentralización para reestructurar la industria. Los precios se determinan según la oferta y demanda. Se incentivan varios proyectos conjuntos, especialmente con compañías francesas y alemanas. En 1990 se promulgan leyes sobre inversión extranjera que le permiten hasta en un 100%. Otras medidas son: exención de impuestos sobre ganancias y de aranceles en ciertas importaciones, así como reglamentos más flexibles para movimientos de fondos y cuentas en divisas duras. Según el programa de privatizaciones, que se inicia en el primer trimestre de 1991, las empresas pueden optar por la estructura jurídica que mejor les parezca: cooperativa, privada, participación estatal o asociación con extranjeros.

Diversos países con diferentes ideologías económicas han tenido problemas externos similares: reducciones de la demanda de productos textiles por parte de los que representan un flujo comercial importante, por recesiones o aumentos de medidas proteccionistas, y surgimiento de competidores en mercados de inversión extranjera.

Banamex (1991a) nos dice, ante esta situación han optado por

proteger su industria a través de planes específicos de asistencia o de políticas que la favorezcan.

En el primer caso se encuentran Corea del Sur, Bélgica y Bangladesh, con planes de asistencia financiera, de asesoramiento y de estímulo a la inversión foránea, así como colaboración entre sector privado y gobierno para coordinar los proyectos.

En el segundo, México y Rumania, que aplican medidas sobre inversión extranjera, modernización financiera y apertura comercial, para favorecer el conjunto. En Estados Unidos existe una asociación entre varios eslabones de la cadena textil, que realiza proyectos de investigación para modernizarla y planes de asistencia para ayudarla con la competencia.

#### E) El Comercio Internacional de textiles

##### a) Acuerdo Multifibras

Se considera de importancia analizar los antecedentes del Acuerdo Multifibras, a través del cual se regula en la actualidad la mayor parte del comercio de productos textiles en el mundo; para tal efecto se toman como fuentes Banamex (1992); Secofi (1991e), Senado de la República (1991b).

En la historia del comercio internacional, la industria textil ha sido una de las industrias que ha recibido mayor protección. El interés particular por proteger a la industria textil es, que representa una importante fuente de empleo y constituye un sector considerable de la economía de los países. Esto ha dado lugar a prácticas proteccionistas sin paralelo por parte de las naciones desarrolladas en contra de aquellas que gozan de ventajas comparativas en la exportación de productos textiles, casi todas ellas en vías de desarrollo.

Se extiende el plazo del Acuerdo Multifibras IV (AMFD), con vencimiento el 31 de julio de 1991, hasta el 31 de diciembre de

1992. Se adopta la posición de los europeos, quienes declaran tiempo de transición lo diecisiete meses propuestos por el Comité Textil del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT); no se plantea la renovación de AMF al término de ese periodo, sino esperar los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay. Estados Unidos, Europa y otros países desarrollados se oponen a la liberalización total del comercio textil y de la confección; su tendencia es más hacia la desregulación gradual (diez años) dentro de los convenios bilaterales, o la inclusión del sector en los mecanismos del GATT para realizarla globalmente.

El AMF estableció mecanismos para asegurar la reducción de barreras al comercio de textiles y así lograr una liberalización gradual y ordenada del mercado. Esta se ha llevado a cabo a través de la firma de acuerdos bilaterales entre los países importadores y exportadores, que establecen cuotas a la exportación de textiles, de manera que no distorsionen el mercado interno de los importadores. El AMF regula el 66% del comercio internacional de textiles, que llegó a 198 mil millones de dólares (mmd) en 1990. México participó en 0.7% de ese total, mientras que Estados Unidos con el 20.7%.

El AMF, suscrito por 41 países, se han traducido en la imposición de cuotas a las exportaciones de textiles a los países desarrollados, principalmente a Estados Unidos, de manera que éstas no crezcan más allá de un 6% anual. La existencia de cuotas va en contra de las normas del GATT, por lo que el AMF es considerado como una excepción al mismo.

A finales de la segunda guerra mundial, Europa y Estados Unidos pretenden controlar el comercio textil y de la confección, restringiendo el japonés. Por el exceso de oferta al ingresar Hong Kong al mercado, se establece el Acuerdo de Corto Plazo (STA - Short Term Agreement) en 1961 y de Largo Plazo (LTA - Long Term Agreement) en 1962. la aplicación de las restricciones en los productos de algodón dificulta tanto su comercio que se empiezan a

utilizar fibras químicas. A medida que crece el de éstas, en los setenta, aumenta la presión para incluirlas en los tratados. En 1974 el Acuerdo Multifibras I sustituye a los dos anteriores, amplía el régimen internacional y cubre los productos elaborados con fibras químicas y de lana.

El Acuerdo Multifibras combina dos objetivos:

- a) Implementar restricciones con límites de severidad para las importaciones, por medio de cuotas y precios de algunos artículos y control bilateral y multilateral del volumen de otros. Se permite negociar después de consultar y a partir de cierto tiempo transcurrido.
- b) Expandir el comercio progresiva, ordenada y uniformemente. Evitar distorsiones en los mercados de las naciones avanzadas, al mismo tiempo que incentivar la modernización de estos sectores en las retrasadas.

Los europeos negocian el AMF-II en 1977 para fortalecer las restricciones anteriores y derogar la liberalización gradual del 0% de crecimiento anual en las cuotas. En la tercera renovación, 1981, la Comunidad Europea solicita implantar nuevos mecanismos de control de importaciones; cubre ya el 14% de las exportaciones textiles del mundo y el 40% de las de confección, incluyendo a Europa Oriental. En julio de 1980, Estados Unidos y 53 naciones más lo revalidan por cinco años. Se incorporan productos de seda y lino.

México tiene acuerdos bilaterales con la Comunidad Europea y, desde 1987, cinco con Estados Unidos. En general, establecen normas para el comercio textil y limitan el acceso a bienes considerados dañinos para su industria. Los de exportación se clasifican en grupos, que a su vez tienen diferentes categorías. Las cuotas o cupos se miden en yardas cuadradas, libras o docenas, con reglas para la conversión. Se implanta el sistema de visas.

El primer convenio, de mayo de 1967 a abril de 1971, se aplica sólo a artículos de algodón en 64 categorías. El segundo, de mayo de 1971 a abril de 1975, incorpora los artesanales, el tercero, dentro del marco de AMF, de mayo de 1975 a abril de 1978, incluye los de lana y fibras artificiales y sintéticas; las artesanías quedan exentas, pero requieren certificado. El cuarto, de 1978 a 1981 y cuatro prórrogas hasta 1988, aumenta el número de categorías a 120. El quinto, de 1988 a 1991, incluye cuatro grupos y 131 categorías. En enero de 1992 se extiende un año más con incremento del 6% en las cuotas.

El último establece las bases para el sistema especial (productos ensamblados en México con tela producida y cortada en Estados Unidos, operaciones de maquila. El régimen normal abarca producción nacional y maquiladoras) de 27 categorías y aumenta las cuotas con límites específicos (si se excede, la mercancía es embargada. Se fija tasa de crecimiento anual y pueden negociar aumentos limitados) y sublímites (cuando se divide el límite específico de una categoría) para exportaciones con telas no provenientes de Estados Unidos, lo que plantea problemas a la industria nacional para su asignación.

La protección de la industria textil y de la confección en el mundo va en ascenso y no se percibe que aminore ni con el actual esquema de negociaciones de la Ronda Uruguay. La ampliación del AMF IV a diecisiete meses señala que la posición de los países industrializados es cada vez más fuerte y que esa protección les sirve como instrumento de presión sobre los que están en vías de desarrollo, aún cuando no benefician ni a los que la han implantado, por los excesivos costos, ni a los consumidores. Quienes se oponen argumentan que los empleos que ayudan a proteger se eliminan con el tiempo, por los aumentos naturales en productividad y por la rotación normal dentro de la industria.

## II. INDUSTRIA DEL VESTIDO

### 1. UN PERFIL DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN MEXICO

#### A) Antecedentes

Este apartado toma como fuentes Concamin (1988b), CNIV (1989), Senado de la República (1991b), y señala que desde la época prehispánica, la elaboración de prendas de vestir ha tenido un papel importante en México. Aunque durante la Colonia esta actividad fue obstaculizada, también hay referencias de que en el siglo XVI se hicieron algunas exportaciones de ropa manufacturada por indígenas hacia las Antillas.

Después de la Independencia, la carencia de capitales, la inestabilidad en los aranceles, y las continuas convulsiones políticas del país impidieron el desarrollo de una industria del vestido propia.

La formación de una planta industrial tiene lugar hasta las primeras décadas de este siglo. Hacia 1930, ya se confeccionaba en México ropa para hombres, mujeres y niños, así como ropa de trabajo para obreros.

Pocos años después, se establecieron en el país las primeras empresas fabricantes de medias, calcetines, camisas y trajes para hombre.

Sin embargo, hasta la década de los años cuarenta se consolida la industria del vestido en México pues es cuando, con 1,068 socios, se organiza la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, teniendo ya capacidad para satisfacer por sí misma la demanda de prendas de vestir del mercado nacional que hasta entonces dependía en gran proporción del exterior.

## a) Materias Primas

Tradicionalmente la industria textil mexicana ha proporcionado las materias primas que requiere el sector de la confección, y por ello durante muchos años no hubo necesidad de importar telas excepto aquéllas que no se producen en el país, como las telas de seda y de lino.

En cuanto a los tipos de telas utilizadas, en México, se registró un acelerado desplazamiento en la utilización de las fibras naturales como el algodón y la lana, por las fibras químicas tales como poliéster, nylon, acrílico y rayón. Es por ello que dentro de la amplia gama de telas que se utilizan en la confección de prendas de vestir, si bien continúan siendo importantes las del algodón, como la mezclilla y la pana, en realidad predomina el consumo de telas de fibras químicas que por si mismas o mediante mezclas con fibras naturales, se adaptan con facilidad a las nuevas tendencias de la moda tanto nacional como internacional.

Dentro del actual contexto cada vez más competido, la calidad, acabado y precios de las telas juegan un papel de creciente importancia, encontrando actualmente importaciones de telas de algodón, lana y fibras químicas en volúmenes crecientes.

Con respecto a las habilitaciones necesarias para la confección (botones, broches, hebillas y etiquetas) la problemática es similar a la de los textiles, y los proveedores son empresas nacionales de una gran experiencia en el mercado nacional e internacional.

## b) Maquinaria y Tecnología

En la fabricación de las prendas de vestir se han utilizado tradicionalmente procesos mecánicos de ensamble industrial, y



técnicas de control y operación. La planta industrial consta de: máquinas cortadoras, de coser, para ojales, para hilvanar, para pegar botones y planchadoras de vapor. En complemento se utilizan moldes, mesas tendedoras, así como numerosos accesorios para efectuar operaciones de limpieza y acabado de las prendas fabricadas.

Con respecto a la tecnología, en los últimos cinco años han surgido innovaciones relevantes en el proceso productivo; en cuanto al área de diseño, se han desarrollado sistemas de cómputo que facilitan el diseño y elaboración de patrones; en el área de corte se cuenta ya con máquinas cortadoras de rayos láser, y con cuchillas de alta velocidad capaces de cortar con gran precisión y rapidez grandes volúmenes de tela. Cabe aclarar que por su costo, tales adelantos sólo se han introducido en algunas de las más grandes firmas de confeccionistas mexicanas. A este respecto la Cámara ha promovido el primer Centro de Servicio de Moda, Diseño y Corte, mismo que ha sido apoyado por NAFIN, empresa que también participa en su constitución.

### c) Importancia Económica y Social de la Industria del Vestido

Se destaca como una industria citadina, que no contamina, ocupa espacios reducidos y genera gran empleo en todas las regiones de nuestra nación. Aún cuando su contribución a la producción total de la industria manufacturera del país es hasta ahora inferior a la de otras ramas como la de productos alimenticios, sustancias químicas y productos metálicos, maquinaria y equipo, pero pertenece al grupo de actividades con menores requerimientos de inversión, encontrándose al nivel de las industrias del cuero, tabacalera, y de bebidas alcohólicas. Esa característica le ha significado serias limitaciones crediticias puesto que sus reducidos activos fijos, que son el factor primordial de garantía ante las instituciones de crédito, le han impedido acceso a financiamientos preferenciales para su equipamiento y modernización.

Desde su aparición en México, la confección ha sido una actividad industrial intensiva en mano de obra. Ello le ha permitido situarse en una posición muy importante con respecto a otras ramas de la industria manufacturera del país. En la presente década ha sido capaz de ofrecer empleo al 7.9% del personal ocupado en toda la industria, por lo que su contribución a ese rubro la sitúa entre las principales ramas empleadoras como la de alimentos, bebidas y tabaco.

Sin embargo, si se toma en cuenta que a lo largo del territorio nacional operan infinidad de pequeños talleres, que también constituyen un importante soporte local y regional de empleo, la aportación de la rama de la Confección en la generación de empleos se eleva considerablemente. Se estima que el número total de trabajadores dedicados directamente a esta actividad es de 800 mil personas, pero si consideramos que a cada familia la componen 6 miembros en promedio, se calcula que de esta industria dependen más de 3 millones de personas.

La integración de la mujer mexicana a la actividad productiva y al sector de la confección es relevante ya que por su habilidad manual en operaciones propias de esta industria como la costura, ha incrementado su incorporación a su proceso de producción. Ello ha determinado que dentro del sector manufacturero, la confección tenga el primer lugar como empleadora de mano de obra femenina, puesto que del total de trabajadores que ocupa, aproximadamente un 80% corresponde a personas del sexo femenino.

#### d) Su Participación en el Comercio Internacional de Prendas de Vestir

La Industria del Vestido de México ha realizado grandes avances en la exportación después de haber tenido que negociar acuerdos bilaterales con Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea. El mercado norteamericano es el más importante debido a

que recibe aproximadamente del 80% del total de nuestras exportaciones y maquila de prendas de vestir, sobre todo ropa de playa, playeras y camisetas, abrigos, vestidos para dama, camisas, blusas, faldas, suéteres, pantalones, overoles, prendas de dormir, ropa interior y trajes de lana.

Utilizando numerosas cuotas de exportación del acuerdo con Estados Unidos, más de 250 empresas de la ciudad de México, Aguascalientes, Guadalajara, Mérida, Monterrey, etc., han enfrentado la contracción de la demanda de mercado interno y la competencia de los productos de importación. De este modo, han superado su limitada experiencia en el comercio internacional de prendas de vestir, al grado que en 1988 ya estaban registradas 6 empresas Altex (altamente exportadoras).

Un profundo cambio comienza a registrar nuestra planta industrial. El esfuerzo desplegado permitió que en 1987 la confección se colocara en un nivel muy cercano a otras importantes industrias exportadoras como la de productos plásticos y caucho, la industria de la madera y la petroquímica.

El rápido aumento de las exportaciones de confección y de productos de maquila prueban una y otra vez la alta competitividad en precio, calidad y servicio de la confección industrial mexicana. No obstante es importante insistir en que la estrategia del sector es competir con calidad, volumen y diseño, y no por el bajo costo de nuestra mano de obra.

Las perspectivas de exportación y maquila de confección al mercado Norteamericano, enfrentan la creciente competencia de los 27 países y territorios de Centroamérica y el Caribe que incluyó Estados Unidos en su iniciativa para la Cuenca del Caribe en vigor desde 1984, particularmente de Jamaica, Costa Rica y República Dominicana.

Estos países tienen niveles de acceso garantizados y facilidades para ampliarlos, además de que sus productos no están sujetos a controles de aduana al ingresar el mercado norteamericano.

## B) Entorno Mundial

El Senado de la República (1991b), identifica que la coyuntura internacional, ha cambiado los estilos y equilibrios establecidos, abren las posibilidades a países que tengan la capacidad para adaptarse a esta nueva etapa en el mundo, lo que nos da una nueva base como país para enfrentar nuevos retos, definitivos para nuestro propio destino y el futuro cercano. Han surgido nuevas formas:

- En la producción.
- En los sistemas de comercialización de distribución.
- En los hábitos de consumo.

El cambio mundial es irreversible y deben establecerse nuevos modelos. Miklos (Senado de la República, 1991b) comenta que debemos buscar:

- "Adaptarnos a nuevas condiciones internacionales, participar en y/o con ellas.
- Mantener sin lesión nuestra soberanía y los principios de justicia.
- No al aislamiento y/o políticas de alto proteccionismo" (p. 59).

Como apunta Secofi (1990a) se establecen los siguientes puntos que apoyan la política modernizadora:

Primero. La internacionalización de la economía, a través del perfeccionamiento de la apertura comercial, el aliento a la inversión privada y el cumplimiento de los compromisos en inversión pública.

*Segundo.* El desarrollo tecnológico por medio de la promoción de la transferencia de tecnología y de una adecuada protección a la propiedad intelectual.

*Tercero.* La desregulación económica a través de acciones específicas que faciliten la libre competencia, reduciendo costos de producción y eliminando cuellos de botella.

*Cuarto.* El fortalecimiento del mercado interno, que representa una base sólida para que los exportadores aprovechen economías de escala y optimicen sus planes de producción.

*Quinto.* La promoción de las exportaciones, con instancias ágiles y ejecutivas, incrementando las exportaciones, con una estrategia definida y concertada de negociación internacional.

Con la política de modernización, México busca adelantarse al cambio acelerado, con ésto mejores condiciones para enfrentar la aguda competencia internacional y lograr una eficaz inserción en la economía familiar.

Miklos (Senado de la República, 1991b), nos dice que el intercambio de bienes con el exterior permitirá utilizar las ventajas comparativas para dinamizar el sector exportador de productos no petroleros promoviendo la especialización a fin de que los productores puedan aprovechar economías de escala, y facilitar la transferencia de tecnología para aumentar la productividad de la economía, el comercio exterior permitirá generar empleos estables, más productivos y mejor remunerados; aumentará la capacidad de compra de las mayorías, dará acceso a una mayor cantidad y diversidad de bienes y propiciará una mejor distribución del ingreso, de esta forma las exportaciones adquieren un profundo sentido social, mejorando productivamente el nivel de vida de los mexicanos: fortaleciendo nuestra economía, estableciendo las condiciones para que los que menos tienen, puedan mantener empleos permanentes, superando su situación y elevando su bienestar.

## C) Situación y Entorno Actual

Según el Senado de la República (1991b), la industria de la confección es la última parte de una gran rama industrial que vincula económicamente, desde la producción en el campo del algodón, la rama agropecuaria, piel y lana en lo cual se es deficitario en alto porcentaje. Una industria petroquímica que produce una amplia gama de fibras artificiales y sintéticas, pasando a elaborar la mayoría de los procesos relativos de la industria textil, hilados, tejidos y acabado, llegando a la industria del vestido, rama clave en el desarrollo socioeconómico de nuestro país.

Una característica de las empresas, Senado de la República (1991b) "es su incursión en el mercado exterior, debido al tamaño y escasa respuesta administrativa. ésta ha sido esporádica y de poca cuantía debido al desconocimiento del mercado internacional, falta de controles más rígidos en la calidad: baja productividad y capacitación, poco diseño y con sistemas de administración de tipo familiar, la falta de madurez para asociarse en producción compartida ha generado la carencia de una estructura intermedia de comercialización.

"Este panorama que caracterizó hasta hace unos años a la producción, se lleva hacia una necesidad de clara reestructuración y reconversión industrial. Con la finalidad de avanzar hacia estadios de mayor bienestar económico, y paz social, con una necesidad de establecer nuevas estrategias comerciales de sobrevivencia" (p. 57).

El entorno económico a nivel interno, en el que se desarrolla la industria del vestido no es fácil, ya que depende en su abastecimiento de materias primas de fuertes empresas fabricantes de fibras y textiles, que con frecuencia hacen valer su fuerza económica y por otro lado se encuentra con el comercio organizado.

Las condiciones en las que se desarrolla la industria del vestido, según el Senado de la República (1991b), la podemos resumir en:

#### a) Producción

La baja densidad económica que requiere un establecimiento de la industria del vestido facilita su establecimiento en pequeños locales, domicilios particulares, se ha intentado producir en poblaciones alejadas de los centros de producción, pero la estructura de pequeña empresa no le ha permitido contar con los abastecimientos accesibles en precios y oportunidad ya que el volumen no le resulta interesante a fabricantes y distribuidores de los accesorios e insumos, este tipo de mecanismo de trabajo parece ser más adecuado a grandes empresas y corporaciones que cuentan con la estructura y logística de distribución.

Esto ha tenido como resultado una alta proliferación de subcontratación, no utilización de sistemas y técnicas modernas en producción y administración, con baja capacitación tanto de trabajadores, de supervisores y en algunos casos de los propios mandos directivos. Esto ha provocado bajo control de calidad, excesiva diversificación, reduciendo las escalas de producción.

En los últimos años ha empezado a desarrollarse un fenómeno de escasez de mano de obra, orientándose la fuerza a trabajos o actividades más sencillas y rutinarias como la del comercio ambulante provocando así una fuerte rotación laboral.

Se podría considerar que existe la mano de obra, pero no calificada, echando ésto por abajo, lo barato de nuestra mano de obra y con la relación costo-productividad no somos altamente competitivos.

#### b) Abastecimiento de Insumos

El Senado de la República (1991b), nos señala que la industria no ha resentido la escasez de insumos y materias, éstas han tenido las ventajas y desventajas dadas por una política proteccionista que ha afectado a toda la rama:

- Altos precios en los insumos.
- Falta de variedad en los diseños, poca versatilidad ante los cambios de moda.
- Escala de precios y volúmenes.
- Controles inestables en calidad y acabados, si bien no lo es en todos los sectores y productos son muy comunes estos problemas.

#### c) Política Fiscal y Financiera

En este punto nuestra industria por años ha sufrido en forma crónica de créditos insuficientes debido a no disponer de las garantías que los considere ser sujetos de créditos.

El Senado de la República (1991b), nos indica "...la existencia de políticas fiscales no adecuadas a una industria mayormente micro y pequeña sin educación administrativa ha orillado a la industria del vestido hacia una economía informal, a falta de productividad y capacitación, volúmenes inadecuados; sueldos y condiciones laborales no satisfactorios; falta de información técnica y desconocimiento de los apoyos institucionales" (p. 88).

#### d) Fuerza de Trabajo

Con respecto a este punto, las relaciones laborales son reguladas con los trabajadores por contratos individuales o contratos colectivos de trabajo establecidos entre el patrón y el trabajador, o en su caso con el sindicato correspondiente.



## **CAPITULO CUATRO**

### **LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO DENTRO DEL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

## I. EL COMERCIO EXTERIOR DE TEXTILES EN MEXICO

Para comenzar el estudio de la industria textil y del vestido dentro del marco del Tratado de Libre Comercio, se cree conveniente analizar el intercambio comercial de este sector en México, con relación a los países firmantes del Tratado, Estados Unidos y Canadá.

### 1. COMERCIO DE TEXTILES CON EL MUNDO

La industria textil mexicana, excluyendo maquiladoras, tomando datos de Secofi (1991e), registró un superávit en la balanza comercial con el mundo entre 1985 y 1988. A partir de 1989, la industria mostró un déficit, que se explica por el dinamismo de las importaciones, como se observa en el cuadro 16.

Se hace notar en el mismo cuadro 16, que las exportaciones se concentran en fibras 44%, y textiles 48%, mientras que las de la confección juegan un papel secundario con el 11%. Por su parte, la composición de las importaciones es más homogénea ya que existe una importante concentración de los productos de la confección 38%, y el resto son fibras y textiles.

# Cuadro 16

## BALANZA COMERCIAL TEXTIL DE MEXICO CON EL MUNDO \*

(MILES DE DOLARES)

CONCEPTO	1989	\$	1990	\$
----------	------	----	------	----

### INDUSTRIA TEXTIL

Exportaciones	566,593	100	527,412	100
Importaciones	640,720	100	914,303	100
Balanza	(74,127)		(386,891)	

### SECTOR FIBRAS (1)

Exportaciones	261,042	46	233,412	44
Importaciones	191,556	30	296,699	32
Balanza	69,486		(63,287)	

### SECTOR TEXTIL (2)

Exportaciones	241,858	43	238,053	45
Importaciones	202,158	32	271,178	30
Balanza	39,700		(33,125)	

### SECTOR CONFECCION (3)

Exportaciones	63,693	11	55,947	11
Importaciones	247,006	39	346,426	38
Balanza	(183,313)		(290,479)	

\* Excluye maquiladoras

(1) Capítulos 54 y 55 del Sistema Armonizado.

(2) Capítulos 50-53, 56-60 y 63 del Sistema Armonizado.

(3) Capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado.

## 2. EL COMERCIO DE TEXTILES CON ESTADOS UNIDOS

El comercio de productos textiles entre Estados Unidos y México ha sido importante para los dos países.

Secofi (1991e), señala que México mostró un déficit de 50 570 miles de dólares en 1989 y 217 229 miles de dólares en 1990, excluyendo maquiladoras, como se muestra en el cuadro 17, después de haber registrado un superávit con ese país por varios años. Es importante destacar que el 50% de las exportaciones a Estados Unidos se concentró en el sector textil y el 28.6% en fibras. Por su parte, las importaciones estuvieron distribuidas de manera uniforme entre fibras, textiles y confección, lo que implica que la mayoría de ellas son insumos para la producción de otros bienes.

# Cuadro 17

## BALANZA COMERCIAL TEXTIL DE MEXICO CON ESTADOS UNIDOS \*

(MILES DE DOLARES)

CONCEPTO	1989	%	1990	%
----------	------	---	------	---

### INDUSTRIA TEXTIL

Exportaciones	330,376	100	284,037	100
Importaciones	380,946	100	501,266	100
Balanza	(50,570)		(217,229)	

### SECTOR FIBRAS (1)

Exportaciones	92,069	28	81,358	29
Importaciones	110,495	29	154,800	31
Balanza	(18,426)		(73,422)	

### SECTOR TEXTIL (2)

Exportaciones	187,577	57	167,640	59
Importaciones	119,515	31	175,463	35
Balanza	68,062		(7,823)	

### SECTOR CONFECCION (3)

Exportaciones	50,730	15	35,039	12
Importaciones	150,936	40	171,003	34
Balanza	(100,206)		(135,964)	

\* Excluye maquiladoras

(1) Capítulos 54 y 55 del Sistema Armonizado.

(2) Capítulos 50-53, 56-60 y 63 del Sistema Armonizado.

(3) Capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado.

### 3. EL COMERCIO DE TEXTILES CON CANADA

El comercio de productos textiles con Canadá es mucho menor que el que se tiene con Estados Unidos.

En el cuadro 18 se muestra que en 1990, México registró un superávit de 8 670 miles de dólares, al exportar 17 170 millones de dólares e importar 8 500 millones de dólares, según datos de Secofi (1991). Se prevé un aumento en el comercio con ese país, siempre y cuando se eliminen las barreras existentes al comercio. En relación a la composición de las exportaciones, conforme a Secofi (1991e), alrededor del 62% fueron fibras, 20% textiles y 18% confecciones. Las importaciones se concentraron en fibras con un 76% del total, seguidas por los textiles y la confección.

# Cuadro 18

## BALANZA COMERCIAL TEXTIL DE MEXICO CON CANADA \*

(MILES DE DOLARES)

CONCEPTO	1989	\$	1990	\$
----------	------	----	------	----

### INDUSTRIA TEXTIL

Exportaciones	21,943	100	17,170	100
Importaciones	4,462	100	8,500	100
Balanza	17,481		8,670	

### SECTOR FIBRAS (1)

Exportaciones	14,669	67	10,583	62
Importaciones	2,794	63	6,499	77
Balanza	11,875		(4,084)	

### SECTOR TEXTIL (2)

Exportaciones	4,205	19	3,476	20
Importaciones	1,264	28	1,641	19
Balanza	2,942		1,835	

### SECTOR CONFECCION (3)

Exportaciones	3,068	14	3,111	18
Importaciones	404	9	354	4
Balanza	2,665		2,757	

\* Excluye maquiladoras

(1) Capitulo 54 y 55 del Sistema Armonizado.

(2) Capítulos 50-53, 56-60 y 63 del Sistema Armonizado.

(3) Capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado.

#### 4. PARTICIPACION DE ESTADOS UNIDOS Y CANADA EN EL COMERCIO DE TEXTILES MEXICANO

Estados Unidos es el socio comercial más importante de México para productos textiles. Por su parte, Canadá no ha representado para nuestro país un mercado muy importante.

Como se observa en el cuadro 19, con datos de Secofi (1991e), para 1990 el 54% de las exportaciones nacionales tuvo como destino Estados Unidos, mientras que el 55% de las importaciones provino de ese país. Con respecto a Canadá, se puede notar que su participación en la industria textil para 1990 es de 3% en exportaciones y de 1% en importaciones.

El sector textil y el sector confección son los principales rubros de Estados Unidos a los que México exporta, contribuyendo en 1990 con el 70% y el 63% respectivamente, quedando un poco abajo el sector fibras con el 33%. En cambio, las importaciones mexicanas de aquel país muestran en el año de 1990, un comportamiento similar en los tres rubros; 52% en el sector fibras, 65% en el sector textil y 49% en el de la confección.

El intercambio comercial que se mantiene con Canadá, como se puede ver en el cuadro 19 no tiene gran relevancia en ninguno de los rubros. Esto puede significar para México un mercado con grandes posibilidades de desarrollo.



# Cuadro 19

## PARTICIPACION DE E.U. Y CANADA EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO\*

(MILLONES DE DOLARES)

CONCEPTO	1989			1990		
	Mundo	E.U.	Canada	Mundo	E.U.	Canada

### INDUSTRIA TEXTIL

Exportaciones	566,593	330,378	21,943	527,412	284,037	17,170
%	100	58	4	100	54	3
Importaciones	640,720	380,946	4,462	914,303	501,266	8,500
%	100	59	1	100	55	1

### SECTOR FIBRAS (1)

Exportaciones	261,042	92,069	14,669	233,412	81,358	10,583
%	100	35	6	100	35	5
Importaciones	191,556	100,495	2,794	296,699	154,800	6,499
%	100	52	1	100	52	2

### SECTOR TEXTIL (2)

Exportaciones	241,858	187,577	4,205	238,053	167,640	3,476
%	100	78	2	100	70	1
Importaciones	202,158	119,515	1,264	271,177	175,463	1,641
%	100	59	1	100	65	1

### SECTOR CONFECCION (3)

Exportaciones	63,693	50,730	3,068	55,947	35,039	3,111
%	100	80	5	100	63	6
Importaciones	247,006	150,936	404	346,426	171,003	354
%	100	61	0	100	49	0

\* Excluye maquiladoras

(1) Capítulo 54 y 55 del Sistema Armonizado

(2) Capítulo 50-53, 56-60 y 63 del Sistema Armonizado

(3) Capítulos 61 y 82 del Sistema Armonizado

## II. REPERCUSIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DENTRO DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO

En este apartado se analizará en que forma se encuentra el sector ante la eventual firma del Tratado, que objetivos persigue y los requerimientos que precisa para lograr sobreponerse a los retos que enfrentará. Además se abordarán temas como el Acuerdo de Libre Comercio en materia textil que ya se ha firmado por Estados Unidos y Canadá, y los problemas que enfrentan los productos textiles mexicanos para ingresar a esos países.

### 1. ELEMENTOS A CONSIDERAR

El Senado de la República (1991b) comenta acerca de las premisas que se deben tomar en cuenta en la negociación de un posible Tratado de Libre Comercio (TLC), de lo cual se destaca lo siguiente:

Al analizar las últimas décadas en la historia del país, se encuentra que los planes y programas del Gobierno como rector de la economía nos han llevado a tener una gran planta industrial, con una integración poco armónica y en muchos casos con amplias lagunas en su cadena productiva, y con palpables ejemplos de poca efectividad principalmente cuando tratamos de competir con el extranjero.

El industrial mexicano -continúa el Senado de la República (1991b)-, ha tenido la culpa en muchos casos, por no haber hecho valer su fuerza y opinión, quedándose conforme con recibir una serie de estímulos, apoyos, productos y servicios subsidiados. La realidad actual es distinta y con diferentes reglas del juego.

El mundo entra en una nueva etapa de desarrollo, y México debe sumarse con habilidad, ingenio, agresividad, creatividad y con mucha capacitación a este nuevo orden mundial. Es preciso contar por parte de nuestras autoridades de buena intención, disposición, alta calidad y preparación, para los retos que se enfrentarán, además deben existir los medios y conductos para una comunicación adecuada.

Los empresarios deben participar en las negociaciones internacionales, como el Tratado de Libre Comercio, junto con los funcionarios del gobierno, ésta es una práctica común en países desarrollados y esto fortalece y enriquece la posición negociadora. No hay funcionarios del Gobierno que puedan substituir la experiencia de un industrial en la operación diaria, el complejo manejo de instrumentos financieros o la elaboración de estrategias de comercialización. Asimismo es difícil la experiencia que adquiere a través de los años el funcionario de Gobierno en el campo de las negociaciones internacionales y es ésta, la justa combinación para complementarse uno de otro para tener éxito en esta negociación cuyo único beneficiario sería México.

Menciona el Senado de la República (1991b) que en el ámbito internacional también debemos ser escuchados, por convenir a los intereses del país, llevamos a cabo una rápida apertura comercial que nos ha situado como una de las economías más abiertas del mundo, hemos realizado una serie de esfuerzos y sacrificios para no dejar de cumplir con una onerosa deuda externa, nos abrimos comercialmente sin haber negociado un recíproco acceso, ahora nos encontramos en el difícil camino de buscar un trato más justo, equitativo, un reconocimiento a lo que hemos realizado.

Para México es importante buscar los elementos para eliminar los peligros a los que se puede enfrentar la industria en general; por lo que se deben de establecer claramente ciertas consideraciones como bases en las negociaciones del Tratado.

El Senado de la República (1991b) enumera las siguientes:

- "1. Reconocimiento de los esfuerzos realizados por México en la apertura comercial y deuda externa.
- "2. La base del éxito de un TLC será el mutuo respeto a los acuerdos a que se llegue.
- "3. Considerando los intereses de nuestro país, México deberá negociar un Tratado que sirva como instrumento de complementariedad para nuestra economía, aprovechando las ventajas competitivas, buscando los mecanismos idóneos y equitativos estableciendo claramente la reciprocidad. No se busca que este acuerdo sustituya al GATT sino que ayude a contemplar en detalle y por sectores, aquellos aspectos que el GATT por genérico no considera.
- "4. Deberá reconocerse en el TLC el diferente grado de desarrollo de las economías de los tres países.
- "5. Deberá tomarse en consideración en el TLC, que al negociar nuestro acceso al GATT, México fue reconocido como un país en desarrollo gozando de un trato especial y más favorable, así como de las disposiciones derivadas del Acuerdo General para los países en desarrollo. Habrá capítulos en el TLC, en el que con mayor objetividad se pueda hacer evidente y patente este tratamiento, por ejemplo:
  - la desgravación arancelaria
  - eliminación gradual de las barreras no arancelarias
  - eliminar la constante amenaza de impuestos compensatorios para los programas de desarrollo y apoyo interno a la industria.
- "6. La determinación de que la negociación se haga gradual y por sectores nos dará más facilidad asegurando que al negociar se tomen en cuenta las ventajas y desventajas del sector en ese mercado específico" (p. 69).

## 2. LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CANADA

En el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, como señala Secofi (1991e), no se creó un grupo especial de negociación para la industria textil. Sin embargo, se llegó a los siguientes acuerdos:

*Barreras arancelarias.* Se convino que la desgravación sería simultáneamente e idéntica en los países. En el sector fibras, se estableció un periodo de desgravación de 10 años al igual que en el textil para 818 fracciones, ya que 59 habían sido desgravadas previamente. En el sector de confección se acordaron periodos de desgravación inmediata para 3 fracciones, de 10 años para 759 y 8 fueron liberadas anticipadamente.

*Barreras no arancelarias.* Se acordó la eliminación de todas ellas, como son los permisos de importación y otras disposiciones.

*Reglas de origen.* (El objetivo de las reglas es garantizar que los productos fabricados en territorio de los países firmantes de un Tratado de Libre Comercio sean los beneficiados del mismo, sin descuidar la competitividad global). Se estableció el requisito de "doble transformación" para que los productos provenientes de otros países gozaran del arancel preferencial del ALC. Esto implica que un producto quede clasificado en un renglón diferente al de sus insumos en la tarifa de importación, después de sufrir dos procesos diferentes de transformación en territorio de los países firmantes del ALC. Sin embargo, se consideraron excepciones, a través de cuotas arancelarias, para algunos bienes provenientes de terceros países que pueden gozar de las preferencias del ALC aunque no cumplan con el requisito de dobles transformación, particularmente cuando los insumos necesarios para producirlos no se fabriquen en la zona. El nivel de las cuotas arancelarias es revisado periódicamente.

Es conveniente revisar a que acuerdos se llegaron en las negociaciones entre Estados Unidos y Canadá, ya que con México se puede negociar algo similar, solo que nuestro país no cuenta con las mismas circunstancias que los otros dos.

### **3. ACCESO DE LOS PRODUCTOS TEXTILES AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS Y CANADA**

Los productos de la industria textil mexicana enfrentan una serie de barreras para entrar al mercado de Estados Unidos y Canadá como son los aranceles altos y las cuotas.

#### **A) Barreras Arancelarias**

Los productos textiles nacionales, como establece Secofi (1991e), enfrentan un arancel máximo de 37% para entrar a Estados Unidos y de 30% a Canadá. México, por su parte, impone un arancel máximo de 20% a las importaciones de textiles de cualquier país.

Secofi (1991e) señala que "el arancel ponderado que impone Estados Unidos a los productos textiles mexicanos es de 6.8% en fibras, 9% en textiles y 18.5% en confección. La protección arancelaria en aquél país es mayor justamente en aquellos productos en los que México es más competitivo. En 1990, el arancel ponderado en Estados Unidos para los productos canadienses fue de 6.8% para fibras, 6.2% para textiles y 15.3% para confección, lo que colocó a México en una situación desventajosa tanto por el nivel arancelario vigente como por el proceso de desgravación en marcha" (p. 17).

## B) Barreras No Arancelarias

### Cuotas

Se menciona en Secofi (1991e) que "...las exportaciones mexicanas enfrentan cuotas para entrar al mercado de Estados Unidos, esto es, límites arriba de los cuales algunos productos no pueden ser exportados a ese país. En la actualidad, el 71.1% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos está sujeto a cuotas fijadas por el Convenio Bilateral Textil firmado con ese país en el marco del Acuerdo Multifibras" (p. 17).

Las cuotas han tenido el efecto de limitar la inversión de la industria, como establece Secofi (1991e), no sólo en maquinaria y planta, sino también en canales de comercialización. Canadá; aunque es signatario de AMF, no impone cuotas a México pero exige un permiso previo de importación lo que le permite frenar las exportaciones en un momento dado.

## C) Otras Barreras al Comercio

Una de las principales barreras son los impuestos compensatorios, así se menciona en Secofi (1991e) "...la Ley de Estados Unidos determinó un impuesto compensatorio preliminar de 1.78 ad valorem en contra de productos textiles mexicanos que afectó a 200 empresas, por lo cual en 1990, México sólo exportó a Estados Unidos 118 millones de dólares bajo fracciones sujetas a este impuesto" (p. 18).

Por otro lado, Estados Unidos no permite que la ropa del ejército la provean fabricantes extranjeros. Esto impide el acceso a una parte importante del mercado de la confección en ese país.

#### 4. OBJETIVOS DE MEXICO EN LA NEGOCIACION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Secofi (1991e) sugiere que el objetivo mexicano en la negociación del comercio textil es tener un acceso amplio a los mercados de esos países. El tamaño del mercado de Estados Unidos se aprecia claramente cuando se considera que el consumo de fibras de todo tipo por persona es de 20.2 Kilogramos al año, mientras que en México sólo asciende a 5.5 Kilos.

El tener mayor acceso a esos mercados permitirá ampliar las escalas de producción, abatiendo así los costos unitarios. Asimismo, -continúa Secofi (1991e)- se fomentaría la creación de empleos en la industria textil de nuestro país, y nos daría preferencia sobre otros proveedores del mercado, particularmente de Asia.

La industria mexicana, dice Secofi (1991e), podría incrementar sus exportaciones y modificar su composición de manera tal que la participación de las confecciones fabricadas con insumos mexicanos aumentara. Como último eslabón de la cadena textil, la confección es potencialmente la punta de lanza para toda la industria. Al mismo tiempo, tendría que mejorarse la calidad de algunos productos de algodón, polyester y nylon, fortalecerse el segmento de acabados dentro del sector textil y abrirse nuevos y mejores canales de comercialización.

Un Tratado de Libre Comercio abriría nuevas oportunidades para complementar los factores de la producción en los tres países y los volvería más competitivos frente al resto del mundo.

##### A) Objetivos de la Negociación

Según lo expresado anteriormente, se muestran los objetivos como los señala Secofi (1991e):



## *Grupo Especial de Negociación para la Industria Textil*

"En el momento de plantearse la estructura de los grupos de trabajo para la negociación del TLC con Estados Unidos y Canadá, México se pronunció por la formación de un grupo especial para discutir todo lo relacionado con la industria textil. La propuesta estuvo fundamentada en la importancia económica de esta industria en los tres países, en especial su papel en la generación de empleos. Estados Unidos y Canadá estuvieron de acuerdo con la propuesta mexicana.

### *Barreras Arancelarias*

"El objetivo de México es lograr la eliminación de aranceles para tener un acceso más franco a los mercados de Estados Unidos y Canadá, al tiempo que se establece un plazo para la modernización de la industria mexicana. Además, los textiles mexicanos enfrentan aranceles ponderados más altos que Canadá para entrar a los Estados Unidos, lo que coloca a México en desventaja.

### *Barreras No Arancelarias*

"México también se propone la eliminación de cuotas a las exportaciones nacionales a los Estados Unidos y sus argumentos son los siguientes: en primer lugar, la existencia de cuotas a las importaciones provenientes de México es incongruente con el Acuerdo Multifibras. En segundo, México es el único país, de los tres involucrados en las negociaciones que enfrenta cuotas, lo que le coloca en una situación de asimetría. En tercero, las cuotas han tenido un efecto perverso en la inversión de la industria en México, al inhibirla no sólo en maquinaria y equipo, sino en canales de comercialización. En cuarto lugar, las exportaciones de productos textiles mexicanos no son una amenaza para Estados Unidos ya que éstas representaron, en 1990, sólo el 3.2% de las importaciones textiles totales de ese país, siendo los países asiáticos los principales proveedores.

### *Reglas de Origen*

"El objetivo fundamental es negociar reglas de origen que permitan un balance entre dos principios: por un lado, beneficiar a los productores de la región y, por el otro, permitir el desarrollo de una mayor competitividad de los productores de la región frente a otros.

### *Otros aspectos de la negociación*

"En relación a salvaguardas para la industria textil, el objetivo del país es el establecimiento de salvaguardas que permitan la protección del mercado mexicano en caso de que haya un incremento repentino de importaciones que pueda introducir distorsiones.

"En lo que se refiere al etiquetado, se buscará la introducción de un sistema de etiquetado trilateral que proteja al consumidor con información sobre el origen, composición y cuidado del producto, entre otros requisitos" (pp. 22-23).

Se considera que es tema fundamental no perder de vista los anteriores puntos, ya que es la base de la cual se parte para la negociación.

## **5. REQUERIMIENTOS DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

El sector de la industria del vestido, reviste una gran importancia no sólo en el contexto del Tratado de Libre Comercio sino también en el ámbito de la Ronda Uruguay del GATT, así como también en el Acuerdo Multifibras y de vital trascendencia en el Acuerdo Bilateral de Textiles México-Estados Unidos.

Bajo este complejo panorama, Miklos (Senado de la República, 1991b), establece ciertos requerimientos específicos para una adecuada participación del sector en el Tratado, estos son:

- "a) La eliminación total de las cuotas de acceso al mercado norteamericano y el no incremento de las barreras no arancelarias en el futuro y/o medidas de presión como las que actualmente tenemos para incrementar las cuotas al amparo del Convenio Bilateral de Textiles de México-Estados Unidos.
- "b) Libre acceso a los productos ensamblados con insumos intrarregionales a los mercados de Canadá y Estados Unidos.
- "c) Para competir en los mercados extranjeros y en tanto la planta industrial alcanza los niveles de calidad, diseño y precio que solicita el mercado internacional se requiere del establecimiento de reglas de origen, que nos apoyen a competir en las mismas condiciones en el mercado doméstico y que nos de la posibilidad de incrementar y competir en el mercado de exportación, así como la condición de que la mano de obra sea 100% de la región.
- "d) El establecimiento de un proceso de desgravación con equidad haciendo valer nuestra calidad de país en desarrollo negociada durante el acceso de México al GATT. Considerando la asimetría de las industrias del vestido norteamericano y canadiense requerimos de la eliminación inmediata de los aranceles norteamericanos "arancel 0". Por nuestra parte el inicio inmediato de una desgravación de los aranceles de importación mexicana a razón del 10% anual en un periodo de 10 años.
- "e) Los insumos que se producen en nuestro país, deberán de tener un ritmo más acelerado que los productos finales, es decir, que si consideramos que requerimos para la industria del vestido un plazo de 10 años para alcanzar un arancel "0" el

resto de los insumos para la industria del vestido y accesorios, deberán de quedar en un arancel "0" antes de 7 años.

"f) Los bienes de capital que intervienen en el proceso de producción de las prendas de vestir, tanto en la maquinaria como en el equipo electrónico de corte, diseño y patronaje, éstos deberán de quedar en forma inmediata con arancel "0" ya que estos no se producen en México.

Además, -continúa señalando Miklos (Senado de la República, 1991b)- "es indispensable la cooperación que requiere el sector productivo, por parte de las autoridades, con el objeto de evitar todo tipo de prácticas desleales, es decir, que apliquen las leyes existentes para evitar la desorganización de nuestro mercado interno, que se apliquen estrictamente las reglas de origen negociadas, así como también que sea posible la aplicación de medidas de control que sin contravenir los mecanismos internacionales puedan salvaguardar la planta nacional generadora de empleo tal y como lo hacen otros países en el mundo, siendo un ejemplo los mismos Estados Unidos y Canadá" (pp. 72-74).

Con respecto a las necesidades para competir dentro y fuera del mercado, la industria del vestido deberá orientarse a una seria estrategia de modernización y desarrollo. En el mismo documento (Senado de la República, 1991b) se plantean una serie de requisitos a este respecto:

"a) Un programa a nivel nacional de capacitación de la industria del Vestido:

- "Capacitación integral a todos los niveles de la empresa (trabajador, supervisor, oficinista y patrón).
- "Establecimiento de un sistema nacional de capacitación para abastecer los requerimientos cada vez mayores de mano de obra

calificada, teniendo la meta de capacitar de 55 a 60 mil nuevos operarios del vestido en el lapso de 3 años, para lo cual se cuenta con el apoyo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, así como diversos tipos de escuelas técnicas, con los cuales ya se han firmado los convenios respectivos.

- "Calidad total como una filosofía de trabajo; un comportamiento permanente y un estilo de vida de comprometerse consigo mismo, de hacer las cosas bien hechas, siempre a la primera vez y en tiempo. Al respecto la Confederación de Camaras Industriales (CONCAMIND), ya ha establecido los lineamientos para que en forma conjunta con las autoridades se vaya creando esta mística, y como resultado se obtenga un incremento sensible de la productividad.

"b) Promoción selectiva y acceso a tecnologías más desarrolladas:

- "Buscar el acceso a tecnologías más desarrolladas de producción más innovadoras de acuerdo al tipo de producto, ubicación de la empresa en el mercado, equilibrando los aspectos tecnológicos a la disponibilidad de la mano de obra y la automatización.
- "Considerando la disponibilidad financiera para la compra de bienes de capital, buscamos las posibilidades de coinversiones con empresas extranjeras que beneficien la rama industrial y mantengan creciente la generación de empleos.
- "Fomentar la participación directa con las empresas especialistas en la comercialización y distribución de los productos a nivel internacional. en el ámbito del comercio exterior se requiere de una mayor internacionalización. Se puede aprovechar a las empresas que ya cuentan con experiencia.

- "Fomentar la creación de bancos y fuentes de información tecnológica del sector, promoviendo el desarrollo de conceptos como diseño, moda, patronaje y corte que han estado iniciando en México empresas como el Centro de Moda y Diseño, que cuentan con la tecnología computarizada más moderna para la industria del vestido.
- "También se promueve el Consejo de Moda Mexicana, para difundir una cultura de moda apoyando al consumidor mexicano, aleccionándolo sobre la compra más racional de una prenda de vestir" (pp. 72-76).

Con respecto a lo ya mencionado, Miklos (Senado de la Republica, 1991b) comenta que se reconoce la necesidad de adoptar procesos de modernización en la confección, etiquetado, manteniendo el respeto como hasta la fecha sobre la propiedad industrial, propiedad intelectual, marcas, etc. Se acepta la libre actuación de las fuerzas del mercado en los insumos, accesorios y materias primas en esta industria; eliminando los factores de inequidad y prácticas desleales de comercio que tiendan a distorsionar el mercado nacional.

Una mención especial que se quiere hacer es la relativa a la actividad de la subcontratación, más conocida como maquila.

Para esto se cita a Miklos (Senado de la República, 1991b), con lo siguiente "...la industria del vestido al tener una orientación al mercado doméstico descuidó el aprendizaje de procesos orientados a la exportación, por lo cual el sector carece del conocimiento específico en la producción, gustos y preferencias del mercado internacional; se concibe la actividad y los procesos de maquila como una etapa de aprendizaje y experiencia, no como una actividad permanente de ensamble de productos extranjeros, no se pretende exportar el sudor de los trabajadores, ni la transferencia de utilidades a otros países. En la industria del vestido no se acepta esta situación como estrategia nacional" (p. 76).

## 6. ULTIMOS AVANCES EN LAS NEGOCIACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN MATERIA TEXTIL

Para culminar el tema se quiere hacer referencia de la situación que guarda el sector en las ultimas negociaciones.

Dentro de las negociaciones que se llevan a cabo, correspondientes al grupo seis "otras industrias", se ha llegado a lo siguiente:

- Con respecto a la industria textil, señala Nafin (1992b) que México ha insistido en la existencia de cuotas injustificadas y de aranceles altos para aquellos productos en que somos más competitivos, por lo cual demanda la eliminación inmediata de las cuotas y la reducción gradual de los aranceles hasta su completa eliminación.
- Por otro lado, Secofi (1992b) ratifica que la eliminación de cuotas abrirá un futuro promisorio para la industria textil, ya que las primeras estimaciones consideran que las ventas podrían cuadruplicarse en los cinco primeros años de vigencia del Tratado. Continúa Secofi (1992b), "el impacto positivo sería de gran magnitud puesto que el sector participa con el 2.5% del PIB total y con 12% del PIB de la industria manufacturera; cuenta con alrededor de once mil establecimientos y proporciona empleo a cerca de 850 mil personas. Además México puede convertirse en un importante proveedor de insumos para la industria textil canadiense.

## RESUMEN



## RESUMEN

### CAPITULO UNO: El Sector de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

En el capítulo uno se abordan las generalidades de la micro, pequeña y mediana empresa. Se menciona que el papel del sector industrial en el proceso de crecimiento de la economía nacional es fundamental, tanto por su participación en el Producto Nacional Bruto, por el empleo que genera a nivel nacional y por su rol de motivador del crecimiento.

En este orden de ideas, se puede afirmar que la micro, pequeña y mediana industria conforman una parte importante de la actividad industrial, y ésta situación se presenta en países que se encuentran en diferentes etapas de desarrollo económico y social.

Este conjunto de empresas, debido a los factores que las caracterizan, como son su flexibilidad operativa, capacidad de adaptación, fuentes de insumo de la gran empresa, etc., denotan una importancia estratégica en el desarrollo del país.

Desde la anterior perspectiva, y con base en los comentarios de Acle Tomasini (1992), es importante considerar dos aspectos fundamentales del nuevo escenario que enfrenta la empresa, la apertura comercial y la privatización de las empresas del Estado.

Viendo estos procesos como una realidad, el papel de los sectores privados (o sea las empresas), nacional y extranjero, es desarrollar una base industrial y comercial, que a la larga permita al país ser un exportador neto, captando así divisas que provengan del consumo e inversión de otros países y no tanto de su ahorro.

Para resaltar lo dicho anteriormente con respecto a la

importancia de dicho sector en México, se cita a Grabinsky (1991) con el siguiente comentario. "del sano crecimiento y adaptabilidad de cientos de miles de micro, pequeñas y medianas industrias en el país depende, ni más ni menos, que nuestro desarrollo económico y nuestra estabilidad política" (p. 13).

Con respecto a la clasificación de las empresas, se ha descrito que hay varios elementos para catalogar a las empresas de acuerdo con su tamaño. Para este fin se aplican diferentes criterios, como lo son, de producción, de mercadotecnia o financiero.

En México se adopta el criterio de número de trabajadores y el criterio de ventas netas anuales, para juzgar el tamaño de una empresa.

El fin de esta clasificación, es para destinar créditos financieros y apoyos especializados dirigidos a las empresas.

En la problemática se dijo que la micro, pequeña y mediana empresa presentan una serie de obstáculos en su desarrollo, derivados en principal medida de su reducida escala productiva.

Cada subsector tiene su problemática particular, pero en general se puede decir que las barreras que más afectan a estas empresas son la excesiva y compleja tramitación y reglamentación que requieren para su instalación y operación y el acceso casi imposible a créditos por falta de garantías.

Se realizó una investigación hemerográfica en la cual se precisan un conjunto de problemas que atañen a las empresas micro, pequeñas y medianas, que no se incluyen en los programas oficiales del gobierno. Se considera de gran utilidad ampliar el panorama del empresario en cuanto a los retos que encara para estar más al tanto de la situación real del sector.

Además se hace notar que a pesar de los esfuerzos por apoyar a la empresa de pequeña escala, existen algunas disposiciones fiscales y de política económica que no van de acuerdo con el tratamiento que se le debe dar a este sector. Por lo que existen serias contradicciones que llegan a frenar los avances conseguidos en materia de fomentos.

Posteriormente se habla acerca de la empresa familiar. Esta surge, como se ha expresado, del grupo humano que constituye el núcleo vital fundamental de la sociedad, la familia. Es por ello que esta unidad productora, por definición, cuenta con una administración básica llevada a cabo por el fundador y los miembros de la familia.

La motivación que lleva al emprendedor a fundar su propia empresa, se puede reducir a los siguientes aspectos: el logro de satisfacciones (tales como lograr una independencia), su desarrollo personal y la creación de una fuente de ingresos.

Es importante delimitar las características propias que distinguen a la empresa familiar de las empresas grandes o de las empresas dirigidas por administradores profesionales. Entre éstas se explicó ampliamente el papel que juega la relación familiar y la forma en la cual la compañía se puede beneficiar por ésta relación; también se abordó la problemática que encierra el hecho de que los puestos directivos pertenezcan exclusivamente a los miembros de la familia.

Otra situación común en este núcleo de empresas y que tienden a entorpecer el buen desarrollo de las mismas, es lo que se ha descrito como estilo de dirección. En este aspecto se destacan dos puntos. El paternalismo, en el cual se confunden las funciones de la familia y las funciones de la empresa y el nepotismo, que es el progreso de los parientes en el terreno empresarial, basado en los lazos familiares más que en el mérito del individuo.

Este tipo de consideraciones son necesarias para comprender en forma más realista la situación de la empresa familiar y sus dificultades para sobrevivir en una sociedad cada vez más demandante de empresas eficientes.

El siguiente tema analizado es el de apoyos y fomentos a este tipo de empresas. En el contexto internacional en el cual México se ha propuesto ocupar un lugar protagónico, surge la necesidad de conformar una estrategia por parte del sector gobierno que sirva para encauzar el enorme potencial que ofrecen las micro, pequeñas y medianas empresas.

Con este marco se pretende conocer la labor existente en materia de apoyos e instrumentos de fomento, que lleva a cabo el Gobierno Federal a través de sus instituciones y dependencias, con el objeto de establecer un mosaico claro de la variedad de apoyos y fomentos a los que el empresario se puede acercar para mejorar su productividad y ser más competitivo.

Como primer instrumento se estudia el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana. Parte esencial del mismo es que establece un marco adecuado para ordenar y sistematizar el fomento a estas empresas, con un análisis de los principales problemas que afectan su estructura productiva, se definen objetivos, estrategias y los instrumentos y las acciones para solucionarlos. Se puede decir que el programa es ambicioso, pero es un esfuerzo válido para aliviar la pesada carga de un sector al que se le ha descuidado mucho.

A continuación se hace un análisis de Nacional Financiera S.N.C., ya que representa una de las instituciones con más responsabilidad en lo que se refiere al apoyo y fomento de la micro, pequeña y mediana empresa. Esta institución ha iniciado un proceso de transformación en el cual se instrumentan y se ponen a la disposición del empresario un conjunto de programas básicos de apoyo que cubren las necesidades de la modernización económica.

La institución cuenta con un conjunto de programas de apoyo integral, entre los cuales destacan los de promoción e información, capacitación y asistencia técnica, garantías, apoyos crediticios, asesores empresariales y financieros, apoyo a las empresas de solidaridad, actividades fiduciarias, actividades bursátiles y operaciones internacionales.

Además existe en Nacional Financiera una preocupación por diseñar mecanismos novedosos que puedan dar mayor alcance y proyección a los programas instituidos. Entre estos instrumentos se encuentran la carta Nafin, capacitación y asistencia técnica, sistema de tarjeta empresarial, crédito paramétrico, cadenas de proveedores, subcontratación y concertación empresarial.

La siguiente institución presentada es el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., la cual se encarga de canalizar el crédito, las garantías y los servicios promocionales al comercio exterior de México. En esta se vieron los servicios que proporciona, sus objetivos y políticas, la clasificación que hace para destinar sus recursos, y por último se mencionaron las dos estrategias básicas del Banco para apoyar las actividades comerciales de las empresas, el apoyo financiero promocional y los programas de apoyo financiero.

Por último se revisó la gestión de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en atención a la micro, pequeña y mediana empresa. Esta Secretaría ocupa un lugar preponderante en el esfuerzo del gobierno por atender este sector de empresas.

Las funciones que le corresponde despachar a Secofi, la colocan entre las dependencias que desempeñan un papel más activo en el proceso modernizador de México.

Los apoyos y fomentos que promueve la Secretaría se centran principalmente en dos vertientes, asesoría técnica y simplificación administrativa. En materia de asesoría técnica se

mencionarán las bolsas de residuos, las bolsas de tecnologías y el sistema nacional de gestión empresarial. Por el lado de la simplificación administrativa se menciona como estrategia principal la ventanilla única de gestión.

Para finalizar el capítulo uno se menciona la responsabilidad compartida, por el gobierno y los empresarios de hacer uso de todas estas opciones y poder colocar a la micro, pequeña y mediana empresa en un lugar competitivo dentro del nuevo entorno nacional.

## CAPITULO DOS: El Tratado de Libre Comercio

En la última década de este siglo, el mundo ha sufrido una serie de cambios sorprendentes. La rápida transformación mundial ha gestado una nueva correlación de fuerzas. La confrontación Este-Oeste ha desaparecido ante el fracaso de las economías planificadas y su reciente incorporación a la economía de mercado. Se han modificado las condiciones internas de muchas naciones, así como las relaciones internacionales de las mismas.

De una forma u otra, las economías se encuentran siempre en una etapa de transición en busca de un sistema cada vez más flexible y eficaz.

Con la apertura económica se está forjando un solo mundo que se caracteriza, principalmente, por la globalización de la producción y el comercio, en el cual todos los países van a beneficiarse de la división del trabajo y de las economías de escala mediante la competencia y la liberalización del comercio. Nunca antes los distintos procesos productivos habían estado tan vinculados.

Se considera que la interrelación entre diversas economías es el mejor camino para que un conjunto de países aproveche sus

ventajas comparativas, ingrese a mercados ampliados y explote economías de escala.

La competitividad es parte fundamental de la globalización y del cambio tecnológico; si en el pasado se pensaba que el crecimiento podía basarse únicamente en la posesión de los recursos naturales o en la abundancia de mano de obra, hoy se deben realizar transformaciones radicales en procesos, productos y servicios para alcanzar la calidad óptima, ya que sólo por este medio será posible participar en mercados altamente competidos.

En este contexto internacional la participación de México se ha transformado significativamente y se han diversificado las relaciones económicas entrando con ello en la competencia que existe en el mercado mundial.

Durante poco más de tres décadas, hasta mediados de los 80, la política comercial de nuestro país se caracterizó por una acentuada intervención del Estado en el crecimiento económico.

La estrategia de sustitución de importaciones propició el crecimiento de algunos sectores productivos, el encontrarse dentro de una economía cerrada a la competencia del exterior generó altos costos y bajos niveles de calidad, rezago tecnológico y una ineficiente asignación de los recursos en nuestra economía.

Gracias a ello las inversiones industriales, en particular la extranjera, contaron en forma permanente de un mercado protegido de toda competencia internacional, del apoyo del Estado y del control del salario real.

En 1982, la crisis económica derivada de la caída de los precios del petróleo y del aumento en las tasas de interés en los mercados internacionales, reflejaron los problemas del proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones.

Estos desajustes económicos llevaron a una reorientación de toda la política económica instrumentada. En la que se decidió mejorar la eficiencia y productividad por medio de una economía abierta, sujeta a la competencia del exterior.

Al iniciarse las negociaciones del acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá, en mayo de 1986, quedó definida la posición estadounidense respecto a su política comercial.

La recesión económica por la que atraviesan los Estados Unidos, propició que adoptaran mecanismos proteccionistas en el comercio internacional.

De lo anterior se desprende que la forma más apropiada para evitar la expansión del proteccionismo estará determinada por la posibilidad de penetrar a los mercados internacionales a partir de la firma de acuerdos bilaterales o regionales que propicien la liberación comercial.

La conformación del Mercado Común Europeo y el gradual acercamiento de Japón con los países del sudeste asiático, ha sido considerado por Estados Unidos como un fenómeno en el que debe crear, en su zona de influencia, un bloque comercial que no sólo amplíe su mercado, sino que también se constituya en un mecanismo de mayor capacidad de negociación ante los retos derivados del proceso de globalización económica que está teniendo lugar en todo el mundo.

El Tratado de Libre Comercio entre México, los Estados Unidos y Canadá es una respuesta oportuna a estos cambios que están sucediendo. El Tratado contribuirá a que los tres países enfrenen, exitosamente, los retos derivados del proceso de globalización económica que está teniendo lugar en todo el mundo.

El argumento económico en favor de un Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, se basa en lo siguiente:



- Podrá esperarse, un considerable incremento en el comercio de los tres países, lo que traería mayores ingresos, empleo y bienestar para la población de los mismos.

- El tratado permitirá aprovechar la complementariedad existente entre las economías de estos países, tanto en la dotación de recursos, como en los procesos productivos logrando, de esta manera, generar una mayor competitividad en toda la región.

- El garantizar un acceso permanente y seguro de las exportaciones mediante la disminución total, pero paulatina, de los aranceles y las barreras no arancelarias, permitirá en principio, un mayor incremento del bienestar económico de los tres países.

Todo lo anterior, cabe insistir, se derivaría del TLC en términos generales, de acuerdo con lo señalado por la Secofi. Sin embargo, tales efectos podrían esperarse si los tres países aceptan la especialización productiva que pediría la complementariedad de sus respectivas economías de acuerdo con sus propias ventajas comparativas.

Es precisamente aquí donde se menciona que dado las notables asimetrías en los niveles de desarrollo entre México y Estados Unidos, el acuerdo podría llevar a México a una posición productiva en la que faltaran las actividades industriales más dinámicas y de mayor impacto sobre el crecimiento económico.

No es viable señalar cual sería el perfil de la estructura productiva en México que se derivaría del TLC, entre otras cosas porque dependerá de la manera en que se lleven a cabo las negociaciones correspondientes.

### CAPITULO TRES: La Industria Textil y del Vestido

La industria textil y del vestido es una actividad tan antigua como el ser humano, quien después de satisfacer la necesidad de alimentarse, por diversas razones, como las del clima y las psicológicas, tuvo que cubrir su cuerpo desnudo.

Dentro de la investigación realizada se encontró que con base en los procesos de producción que la industria desarrolla se pueden identificar tres sectores. En primer lugar esta el productor de las fibras sintéticas y artificiales (sector fibras). En segundo lugar se identifica el sector textil, que abarca la fabricación de fibras naturales y todo tipo de hilados, tejidos, acabados, así como de productos terminados, procesados directamente a través del tejido. Por último se conoce al sector de la confección, es decir, la fabricación de ropa y de otras prendas.

En cuanto a la situación de la industria textil, podemos mencionar que la nuestra es de las pocas que reúnen ciertas características, ya que van desde la siembra del algodón, o desde la extracción del petróleo para transformarlo en petroquímica secundaria y posteriormente en fibras, hasta la producción de las prendas de vestir.

La industria nacional, se ha visto saturada, por la importación indiscriminada de productos textiles tanto buenos como malos; ya que estamos poblados de saldos, ropa usada, etc. Y esto se debió a que México abrió sus fronteras y por lo tanto provocó la penetración de ropa extranjera de muy mala calidad que apenas y reúne los mínimos requerimientos de higiene.

En cuanto a nuestra maquinaria y tecnología, podemos decir que nuestra industria ha utilizado tradicionalmente procesos mecánicos de ensamble industrial, y técnicas de control y operación, es decir, contamos con equipos en su mayoría obsoletos

o con los elementos indispensable para trabajar.

En cuanto a la mano de obra, esta industria es la que más fuentes de empleo genera, en total 250 mil en la industria textil y 600 mil empleos en la industria del vestido. Cabe resaltar que esta industria es la que mayormente requiere de personal femenino. Dicha integración de la mujer mexicana a la actividad productiva y en especial al sector de la confección es relevante, por su habilidad manual en operaciones propias de esta industria como la costura, ha incrementado su incorporación a su proceso de producción.

Una característica importante de la industria textil y del vestido, es su incursión en el mercado exterior, debido al tamaño y escasa respuesta administrativa, ésta ha sido esporádica y de poca cuantía debido al desconocimiento del mercado internacional, falta de controles más rígidos en la calidad, baja productividad y capacitación, poco diseño y con sistemas de administración de tipo familiar, la falta de madurez para asociarse en producción compartida ha generado la carencia de una estructura intermedia de comercialización.

#### **CAPITULO CUATRO: La Industria Textil y del Vestido dentro del Marco del Tratado de Libre Comercio**

El capítulo cuatro inició con una revisión del intercambio comercial de la industria textil de México, en el mercado norteamericano.

Se comentó que la industria textil mexicana ha registrado un déficit en su balanza comercial a partir de 1999, lo cual se ha causado por el dinamismo de las exportaciones a raíz de la apertura comercial. También se apunta que el comercio de productos textiles entre Estados Unidos y México ha sido importante para los

dos países, no así el comercio que se mantiene con Canadá.

Por otra parte, para analizar las repercusiones que el Tratado tendrá en la industria textil y del vestido, se recomienda una serie de elementos que se deben tomar en cuenta para que se puedan eliminar los peligros a los que se puede enfrentar la industria en general.

Se consideró de importancia analizar el Acuerdo de Libre Comercio que firmaron Estados Unidos y Canadá en el aspecto textil.

En cuanto al acceso de los productos textiles a Estados Unidos y Canadá, cabe señalar que los productos mexicanos presentan una serie de barreras para entrar al mercado extranjero como son: los aranceles altos y las cuotas.

Los productos textiles mexicanos enfrentan un arancel máximo de 57% para entrar a los Estados Unidos y de 30% para Canadá. A diferencia de los dos países México impone un arancel máximo de 20% a las importaciones de textiles de cualquier país.

Aparte de sufrir de ésta desventaja, México se enfrenta con cuotas para entrar a Estados Unidos, es decir, límites arriba de los cuales algunos productos no pueden ser exportados a ese país. El efecto que han tenido estas cuotas es limitar la inversión de la industria no sólo en maquinaria y planta, sino también en canales de comercialización. Canadá por su parte no impone cuotas pero sí exige un permiso previo de importación lo que permite frenar las exportaciones. Para lo cual representa el mismo efecto en nuestro país.

Por último hay que agregar que el mundo está entrando en una nueva etapa de desarrollo, y México debe sumarse con habilidad, ingenio, agresividad, creatividad y con mucha capacitación a este

nuevo orden mundial. Es preciso que también se cuente con la participación de nuestras autoridades, ya que los retos que enfrentaremos no solo dependen de unos cuantos sino de todos en general, y no hay duda que el único beneficiado será nuestro país.

**CONCLUSIONES**

El presente trabajo tiene como objetivo principal analizar el impacto de las políticas económicas implementadas en el país durante el periodo de 1980 a 1990, con especial énfasis en el sector agrícola y agropecuario. Para ello se ha recurrido a un análisis cuantitativo de los datos estadísticos disponibles, así como a una revisión de la literatura especializada en el tema.

Los resultados obtenidos indican que, a pesar de los esfuerzos realizados por el gobierno para promover el desarrollo rural, el sector agrícola ha experimentado un estancamiento y una creciente dependencia de las importaciones. Esto se debe, principalmente, a la falta de inversión en infraestructura y tecnología, así como a la aplicación de políticas proteccionistas que han limitado la competitividad de los productores locales.

En consecuencia, se concluye que es necesario implementar reformas estructurales que permitan mejorar el acceso a los recursos financieros y tecnológicos, así como promover la integración del sector agrícola con el resto de la economía. Solo así se podrá lograr un desarrollo sostenible y una mejora en el nivel de vida de la población rural.

## CONCLUSIONES

En la actualidad, unos de los temas de mayor discusión dentro de los diferentes sectores del país son los del tratado trilateral de libre comercio, la globalización y la apertura económica. Sin embargo no está por demás ahondar en la reflexión de estos temas, porque los cambios que se prevén hacen necesario mantener nuestra atención alerta, a fin de enfrentarlos (los de la competencia en los mercados nacionales y extranjeros), con estrategias adecuadas que, mirando al futuro, permitirán al país y a las empresas ampliar sus expectativas de crecimiento y desarrollo.

La interrelación con diversas economías le permitirá a México el uso de tecnologías más adecuadas para aumentar la productividad en los procesos, mejorar la calidad de los productos y maximizar así sus ventajas comparativas.

La apertura comercial, principalmente, ha puesto en manos de la industria nacional insumos de calidad y precios internacionales y ha orientado el desarrollo de la economía hacia los sectores con mayor potencial exportador.

Como camino a largo plazo se deben identificar los nichos y áreas donde México es fuerte adoptando la especialización productiva.

La modernización y apertura del mercado mexicano, requieren, antes que nada de un cambio de mentalidad, más que industrial, con el fin de crear una actitud empresarial diferente.

El argumento económico en favor de un Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, en principio es evidente:

- Podrá esperarse, un considerable incremento en el comercio de los tres países, lo que traería mayores ingresos, empleo y bienestar para la población de los mismos.

- El tratado permitirá aprovechar la complementariedad existente entre las economías de estos países, tanto en la dotación de recursos, como en los procesos productivos logrando, de esta manera, generar una mayor competitividad en toda la región.

- El garantizar un acceso permanente y seguro de las exportaciones mediante la disminución total, pero paulatina, de los aranceles y barreras no arancelarias, permitirá en principio, un mayor incremento del bienestar económico de los tres países.

Todo lo antes señalado, cabe insistir, se derivaría del TLC en términos generales, de acuerdo con lo señalado por SECOFI. Sin embargo, tales efectos podrían esperarse si los tres países aceptan la especialización productiva que pediría la complementación de sus respectivas economías de acuerdo con sus propias ventajas comparativas.

Es precisamente aquí donde se menciona que dado las notables asimetrías en los niveles de desarrollo entre México y Estados Unidos, el acuerdo podría llevar a México a una posición productiva en las que faltaran las actividades industriales más dinámicas y de mayor impacto sobre el crecimiento económico.

No es viable señalar cual sería el perfil de la estructura productiva en México que se derivaría del TLC, entre otras cosas porque dependerá de la manera en que se lleven a cabo las negociaciones correspondientes.

La ampliación de los mercados, si bien es útil no significa una panacea capaz de librar a los países en desarrollo que los están promoviendo de todos sus males, ya que éstos derivan, entre



otras causas, de una estructura comercial internacional injusta e inoperante, a la que se añaden las dificultades internas para producir bienes y servicios de calidad y costos competitivos.

Se considera que el problema fundamental para el gobierno y su proyecto económico es que el Tratado de Libre Comercio se convirtió, no en un medio, sino en un fin que subordinó todos los demás aspectos de la modernización. De no firmarse el TLC, México se podría enfrentar a nuevas fugas de capitales y a una disminución en la velocidad con que llegan los flujos de inversión extranjera.

Como ya se mencionó, las repercusiones que tendrá en nuestro país el TLC dependerán de la manera en que se haga la negociación. Paradójicamente, el gobierno mexicano para evitar la desestabilización, ha cedido cada vez más en las negociaciones del tratado comercial.

Por último, es importante señalar que con o sin tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, el proceso de apertura comercial en México ya no puede detenerse. Es el proyecto económico de dos sexenios de la nación, por lo que resulta de vital importancia que nos adecuemos e integremos a esta nueva dinámica de comercio mundial.

El país está inmerso en un proceso de modernización y de apertura comercial desde finales del sexenio pasado, en el cual aunque las circunstancias actuales arrojan buenos resultados en el terreno macroeconómico, la situación de la planta productiva es muy vulnerable porque presenta limitaciones derivadas de algunas causas que se mencionan a continuación:

Las políticas económicas no se ejecutan pensando en la pequeña y mediana empresa sino en las grandes; el alto costo de

los créditos y el tiempo en que tardan en otorgarlos; los cuellos de botella en infraestructura básica y la mayor presencia extranjera en el mercado nacional, son entre otras causas, las que ayudan a que persista el deterioro del poder adquisitivo de la población.

Uno de los principales perjudicados con el proceso de apertura acelerada de la economía iniciado a fines de los 80, es la industria de la confección.

Las empresas en aras de seguir subsistiendo, han cambiado su giro y han dejado de ser manufactureras para transformarse en intermediarias de productos que antes elaboraban.

Muchos han cambiado hacia la maquila y no falta el que va siguiendo la moda, fabricando lo que haga falta. Esto ha funcionado como un colchón, amortiguando los efectos del incremento en la competencia.

La transformación de industriales en comerciantes y la quiebra de la pequeña y mediana empresa es prueba fehaciente de que hay aspectos importantes por corregir para que los propósitos de cambio y modernización puedan tener éxito.

La industria nacional está compuesta actualmente por unos 11 mil talleres, entre pequeños y grandes. Aunque los pequeños no tienen los fondos necesarios para modernizarse, su tamaño les otorga mayor adaptabilidad.

Otra situación es que nuestro país todavía se mantiene como industria familiar. Y se puede afirmar que la problemática y oportunidad de la micro, pequeña y mediana empresa se genera de las características del propietario, ya que sus cualidades y defectos individuales se reflejan sobre la empresa que dirige. La

falta de conocimientos técnicos sobre administración da lugar a consecuencias considerablemente graves. Ello supone que las empresas en cuestión, dependan de la calidad de su dirigente y de que éste sea responsable por aprovechar al máximo las ventajas específicas de este tipo de empresas.

La difícil situación que atraviesa la industria se debe en gran parte al rezago tecnológico que se viene enfrentando aprox. desde hace 12 años.

México debe aprovechar la transferencia de tecnología, esto se debe al acceso al que se tendrá hacia los sistemas y equipos automatizados. lo que ayudará a producir en grandes volúmenes, a bajos costos. en un periodo de corto tiempo , lo cual permite a los productores competir, ampliando la presencia mexicana en los mercados internacionales.

La industria textil mexicana necesita actualizarse a través de la modernización de la maquinaria y el equipo así como la adquisición de tecnología de punta, para poder ser competitivos frente a las firmas extranjeras.

La modernización tecnológica, los conocimientos y la información debe estar orientada a dotar a las industrias mexicanas de la necesaria flexibilidad, para que puedan hacer frente a las cambiantes condiciones del mercado.

En estos momentos se puede decir que algunos industriales textiles desconocen los efectos que traerá el TLC en el corto plazo. lo que es inminente es que se realicen ajustes o recortes de personal y cierre de fabricas mexicanas como consecuencia de la

mayor competencia que se producirá al reducir los aranceles y abrir el mercado al exterior.

En cuanto a nuestros productos como ya hemos visto en el presente trabajo, la industria textil mexicana enfrenta una serie de barreras para entrar a los mercados de Estados Unidos y Canadá como son las cuotas y los aranceles altos. Dichas medidas de protección impuestas por ambos países nos mantienen en una desventaja total y por lo tanto en una competencia desleal.

Las cuotas han tenido el efecto de limitar la inversión de la industria no sólo en maquinaria y planta, sino también en canales de comercialización.

Se piensa que uno de los principales beneficios que se deben de obtener en la negociación es la eliminación de las cuotas impuestas a las exportaciones mexicanas, es decir, la eliminación del Acuerdo Multifibras que es el que rige el comercio mundial de textiles desde el año 1973, el cual sólo constituye una práctica proteccionista que favorece únicamente a las naciones o países desarrollados.

La industria textil requiere que se conozcan a fondo sus problemas ante las negociaciones del Tratado de Libre Comercio.

Se han llevado a cabo múltiples reuniones a distintos niveles, dentro del propio sector y ante los negociadores nombrados por el Gobierno de la República, para tratar de encontrar las formas más convenientes para adecuar la realidad de nuestra industria y nuestro país, frente a la de Estados Unidos y Canadá, y así encontrar el máximo beneficio posible en vistas al TLC cuyas negociaciones ya se han iniciado en los dos países del norte.

Es motivo de gran preocupación las asimetrías existentes entre nuestro país y nuestros futuros socios comerciales en lo referente a estructuras laborales, fiscales, financieras, tecnológicas y, relacionadas a éstas, los problemas de productividad que tenemos y que se agravan ante la imposibilidad de adquirir maquinarias y equipos en las mismas condiciones de apertura arancelaria que existen en esos países.

Cabe señalar que a pesar de que nuestra industria es una de las más antiguas del país, su grado de modernidad es tal que la coloca en una quinto o sexto lugar dentro de la industria textil mundial. Sin embargo, deben revisarse sus contratos ley obsoletos y buscar a todos los niveles posibles el óptimo aprovechamiento de estos equipos existentes y sus futuras ampliaciones para que realmente pueda enfrentarse en franca y abierta competencia y en igualdad de condiciones con las que existen y existirán en los países que integrarán la zona de libre comercio.

Los industriales mexicanos siempre han sabido enfrentarse y superar situaciones adversas. En este momento se necesita y se reclama la más absoluta y clara comprensión de las autoridades para que el Tratado de Libre Comercio aporte beneficios duraderos en bienestar de la industria y del país.

Hay que tener presente que cuando se habla de apertura no solamente se habla de la eliminación de permisos de importación y la reducción de aranceles a productos primarios o finales. Se está hablando de aquello que día a día se comenta en el ámbito financiero como indispensable para el crecimiento futuro del país y que según se dice, se está dando a un ritmo muy satisfactorio: la inversión extranjera y por ende la creación de empresas grandes, capaces y eficientes, que vendrán a competir con nosotros en nuestro territorio, por nuestro mercado local y por los mercados de exportación.

El reto al que la cadena industrial se enfrenta requiere el ser capaz de participar en esta revolución con plena conciencia de que la competitividad de cada elemento de la cadena afecta a la competitividad del conjunto. Esto requiere una profunda modificación de sus procesos productivos y operativos y, sobre todo, de sus relaciones mutuas y su complementación, desde la determinación del producto que el mercado demanda, la adquisición de materias primas básicas hasta la comercialización del producto final.

Uno de los sucesos que mayormente han afectado a nuestra industria es la importación desmedida de ropa -en buena parte usada-, que se vende en el mercado a precios muy bajos. Esto como consecuencia de que el Gobierno, al tratar de hacer más eficiente la planta industrial, abre las fronteras provocando así la penetración de telas y ropa confeccionada de otros países, principalmente de Asia. Dichas prendas en un principio reunían calidad y precio pero posteriormente los comerciantes sólo fueron adquiriendo ropa confeccionada de saldos, así como ropa de segunda y tercera calidad; por lo tanto ésta se vende a precios más bajos provocando condiciones de competencia desleal.

Los consumidores por su parte se volverán aún más exigentes por lo que respecta a sus demandas, buscarán, y estarán dispuestos a pagar por diseños con exclusividad y calidad, pero por otro lado ya no aceptarán productos de calidad y precio relativos que no llenen sus condiciones.

Como cadena productiva se deberá enfrentar a una competencia abierta, global y sobre todo tecnificada, por otro lado, al firmarse el tratado se enfrentará la industria directamente a estructuras industriales fuertes y diversificadas.

Si bien se espera tener mayor acceso al mercado más rico y costoso del mundo, es indudable que se tendrá que luchar por mantener el nuestro que, como quiera que sea, es del que formamos parte integral y del que conocemos mejor que nadie.

Con respecto a la mano de obra, es inconveniente basar la competitividad internacional en bajos costos, ya que constituye una ventaja temporal. La experiencia muestra que es posible y conveniente ser competitivo a nivel mundial y tener un nivel salarial elevado. El problema no radica en el costo de la mano de obra, sino en su productividad, una mano de obra bien retribuida debe de significar un alto nivel de productividad, por eso basar la competitividad de la economía en bajos costos salariales implica correr el riesgo de que en cualquier momento puede haber un desplazamiento de la inversión hacia otros países.

Un punto muy interesante, que si de verdad se aplicará, constituiría parte del camino por recorrer, y es precisamente el de los créditos que se deben de otorgar a las empresas para que estas puedan subsistir, primeramente estos créditos se deberán de adaptar a las necesidades de cada empresa, segundo no se les puede exigir más de lo que no poseen, ni se les debe considerar como grupos insuficientes negados de toda garantía. Hay que eliminar aún más los procesos de otorgamiento de créditos ya que el tiempo es oro para muchos de ellos y para otros representa la pérdida de su patrimonio social.

Algo que se debe tener presente es que se dé el Tratado o no, México requiere de un cambio, no hay que esperar hasta el último momento para hacerlo, lo está exigiendo el consumidor, los industriales y el país mismo para salir adelante.

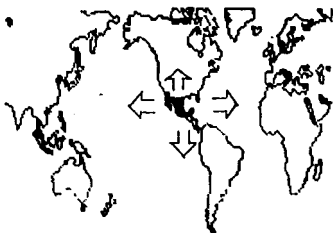
Hay que hacer cambios en este instante, no hay por que esperar a que vengan otros de fuera y los realicen por nosotros.

ya que ellos terminarian como dueños de nuestras empresas.

Cabe señalar como ultimo punto que México es un sitio estratégico en la Economía Mundial, México tiene una ubicación envidiable y eso no sólo lo vemos nosotros sino también los demás países como Taiwan, Corea, Hong Kong, Italia, España, Indonesia, entre otros.

México es un punto geográficamente situado en el lugar ideal para la economía de los 90's y el siglo XXI.

México pertenece histórica y tradicionalmente a Latinoamérica; por lo que son muy fuertes sus lazos con el centro y sur del continente.





México pertenece geográficamente a Norteamérica; esto y la complementariedad de las estructuras económicas, hace factible una futura integración económica.

México tiene más de 3.000 kilómetros de litorales en el Pacífico; por ello ya se toma en cuenta como potencial integrante del acuerdo relativo.

El planisferio económico ha cambiado su forma y ahora, México se encuentra en el centro: entre el presente y el futuro de la economía mundial.

Miklos (1992) señala que el verdadero negocio de la confección no está en coser, sino en el diseño y la mercadotecnia, y nos preguntamos, si, esto es verdad?, entonces tenemos todo para hacerle frente a la competencia. Sólo hace falta la iniciativa del empresario, la participación del gobierno y de todo aquel que se sienta comprometido con la industria y con el país.

Uno de los principales aspectos en donde ya se sienten los efectos del TLC es, el de las inversiones que provienen del extranjero.

Estas inversiones desde luego bien aplicadas crearán fuentes de trabajo. Sin olvidar desde luego la beneficiosa inyección a la planta productiva mexicana.

Con la atracción de inversiones del extranjero aumentan las reservas de divisas del Banco de México.

Por otra parte es importante evitar la existencia de reglamentos rígidos los cuales sólo ahuyentarían a los inversionistas que estén en espera de resultados ventajosos.

Se presenta la oportunidad de comprar, vender, aprender y

generar empleos debido a las actividades que se crearán originados del gran comercio que se espera, otras en cambio se multiplicarán.

Es necesario edificar nuevas plantas productivas cerca de las grandes urbes, de tal suerte que se pueda aprovechar la infraestructura de éstas, sin ser estas plantas contaminadoras del medio ambiente.

Se debe reconocer que en México no se cuenta con personal capacitado para operar la alta tecnología a la que se tendrá acceso. Entonces será necesaria la integración de industria - universidad, esto con el fin de analizar, diseñar e implantar nuevos programas de estudios que permitan a los futuros profesionistas una mejor preparación y una visión objetiva respecto a las situaciones a las que se están enfrentando.

Es necesario la pronta y adecuada capacitación a todos los niveles, al personal ya empleado en las empresas, ésta capacitación no debe enfocarse exclusivamente a transmitir conocimientos operativos, sino que debe pasar a un proceso de conocimientos de conscientización y de comprensión hacia otros niveles sociales y económicos, adquiriendo conocimientos que permitan coadyuvar en otras actividades.

Resultado de una buena capacitación es la productividad, que da lugar a una guía de como utilizar racionalmente la naturaleza para lograr el desarrollo del ser humano y mejorar a la sociedad como un todo.

El reclutador y seleccionador de personal independientemente de las características técnicas debe, tomar en cuenta el cambio

hacia el trabajo, la disposición para el aprendizaje y la habilidad de adaptación, más los conocimientos.

El Gobierno Mexicano debe instrumentar una política fiscal que aumente la inversión dirigida a la producción, y no obstaculizar y limitar a los pequeños y medianos empresarios con decisiones sorpresivas que no les permiten prepararse y proyectar planes.

Crear un sistema tributario que cuente con características para alcanzar niveles internacionales.

Es necesario crear programas para los empresarios con el fin de conocer las modalidades en cuanto al marco jurídico y fiscal que permitan responder adecuada y oportunamente a los cambios que se suscitan constantemente.

Se debe avanzar en la desregulación de la economía interna, permitiendo de esta manera participar a la iniciativa privada con sus facultades y esfuerzo.

Realizar diagnósticos y análisis, dentro, de la alta dirección, de situaciones para tener una mejor visión, y para buscar nuevos mercados y se pueda lograr la mejor toma de decisiones.

Dirigir la inversión y esfuerzos a la administración y arranque de franquicias como un área novedosa y fundamental para conocer las características legales, financieras, administrativas y operativas de las franquicias internacionales y nacionales, tanto de la postura del que adquiere como de la empresa que posee el título de franquicia.

Crear eficientes sistemas de administración de calidad total, que permitan contar con instrumentos para hacer reales factores de cambio, aumentando el nivel de productividad y mejorando la calidad.

El Gobierno Mexicano en su papel de poder supremo debe autorizar y cooperar con organismos en la impartición de programas y cursos de mercadotecnia, para ubicar los espacios de articulación de necesidades y satisfactores abarcando aspectos como mercadotecnia financiera e internacional.

Es necesario estar a la vanguardia en la tecnología ya que cualquier institución e incluso cualquier nación puede quedarse a la zaga del desarrollo y por lo tanto fuera de la competitividad.

Un campo importante que debe atenderse, y que la empresa mexicana ha dejado a un lado, es la investigación y desarrollo.

Será necesario prestar mayor atención a la investigación y desarrollo, ya que es una herramienta de gran utilidad, que nos auxilia para poder incrementar la calidad de los bienes y servicios, así como para ampliar la participación en los mercados, descubrir aquellos problemas que dan una mala imagen a la organización y de los cuales sus directivos, muchas veces desconocen, esto con el objeto de que la empresa pueda colocarse en condiciones de ventaja ante la competitividad internacional.

Todo lo expuesto anteriormente debe ser origen para moldear una comunidad empresarial nueva, misma que cuente con capacidades innovadoras y creativas ofreciendo de tal suerte un ambiente más versátil desde el cual se contemple el valor de la calidad y la competencia.

Con ello se dan bases sólidas que sustentan la soberanía de México, así como una auténtica y legítima apertura comercial permitiendo el crecimiento y desarrollo del mexicano haciéndolo poseedor de una visión más objetiva respecto al país y a los cambios mundiales actuales, trascendiendo así en la historia.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ABDALA Mirwald, Mario, Entorno internacional de la empresa. México: Secofi-Bancomext, 1991.
- ACLE Tomasini, Alfredo, Perspectivas macro, desafíos micro. Expansión. México, 8 de enero de 1992, pp. 29-30.
- ALVAREZ Anguilano, Jorge, Apertura comercial de México: obligación, necesidad o reto? Emprendedores. México: UNAM-FCA, mayo-junio 1991, vol. IV, núm. 9, pp. 27-30.
- AMEZCUA Alfredo, BANCOMEXT en el apoyo al comercio exterior de México. Industria. México: Concamín, octubre 1989, vol. 2, núm. 15, pp. 39-43.
- ARQUER de, Joaquín, La empresa familiar. Barcelona: IESE, 1985.
- BANAMEX, Bloques comerciales en el mundo. Examen de la situación económica de México. México: Banamex, mayo de 1990a, vol. LXVI, núm. 774.
- BANAMEX, Industria textil, ventajas y desventajas comparativas. Examen de la situación económica de México. México: Banamex, marzo de 1990b, vol. LXVI, núm. 772, pp. 151-153.
- BANAMEX, Industria textil. Examen de la situación económica de México. México: Banamex, agosto de 1991a, vol. LXVII, núm. 789, pp. 378-381.

- BANAMEX, Industria textil. Examen de la situación económica de México. México: Banamex, mayo de 1991b, vol. LXVII, núm. 786, p. 217.
- BANAMEX, Acuerdo Multifibras. Examen de la situación económica de México. México: Banamex, febrero de 1992, vol. LXVII, núm. 795, pp. 73-80.-80.
- BANCOMEXT, Informe anual 1990. México: Bancomext, 1990a.
- BANCOMEXT, Sistema de información, asesoría y apoyo al comercio exterior de México. México: Bancomext, 1990b.
- BANCOMEXT, Mexico today 1991. México: Bancomext-Secofi, 1991.
- CAMARA textil Puebla Tlaxcala, México, sitio estratégico de la economía mundial. Directorio. México: Dpto. de análisis e información económica, 1990-1991, sec. A p. 4.
- CANACINTRA, Pequeña industria: un negocio familiar. Biblioteca Empresarial, vol. 2 México: IMMPE, 1991.
- CANACO, Repercusiones del Tratado de Libre Comercio en el comercio mexicano, memorias del foro. México: CANACO de la Cd. de México, Octubre 1991.
- CANACO, TLC aspectos generales. México: Dirección de Comercio Exterior, 1992. (2a. ed.).



CANAINTEX, La industria textil y de la confección estadounidense. Textil. México: Canaintex, septiembre 1991a, año 2, vol. IV, núm. 2, pp. 3-4.

CANAINTEX, El sector textil en Colombia. Textil. México: Canaintex, vicepresidencia industrial, septiembre 1991b, año 2, vol. IV, núm. 2, pp. 7-9.

CANAINTEX, Memoria estadística 1992. México: Canaintex, 1992.

CNIV, Un perfil de la industria del vestido. Directorio de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido. México: CNIV, 1990, pp. 11-14.

CONCAMIN, La apertura comercial. Industria. México: Concamin, septiembre 1988a, vol I, núm. 3. p.17.

CONCAMIN, El vestido, arte o industria. Industria. México: Concamin, diciembre 1988b, vol. I, núm. 8, pp. 9-13.

DONNELLY, Robert, La empresa familiar. Biblioteca Harvard de Administración de Empresas, México, 1982, núm.21.

GARCIA Lira, Salvador, Tu futuro en tu propio negocio. México: Pax, 1989, (1a. reimpr.).

GARCIA Lira, Salvador, Un empresario que cree firmemente en la mediana y pequeña empresa. Emprendedores. México: UNAM-FCA, enero-abril de 1990, vol. III, núm. 1, pp. 10-12.

GARCIA Liñan, Salvador, Señales Enigmáticas y Preocupantes. El Financiero. México, 21 de noviembre de 1991. p. 20.

GONZALEZ Graf, Jaime, La industria textil ante el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Textil. México: Canaltext, enero de 1992, vol. V, año 3, núm. 1.

GRABINSKY, Salo, El emprendedor, creador y promotor de empresas. México: UNAM-FCA, 1988

GRABINSKY, Salo, Micro, pequeñas y medianas empresas (Parte I). Emprendedores. México: UNAM-FCA, sep-oct de 1991, vol. IV. num. 11, p. 13. 13.

GRABINSKY, Salo, La Empresa Familiar. México: Del Verbo Empezar, 1992 (2a. ed.).

LIZARRAGA, Rebeca, En crisis la pequeña industria. El Financiero. México, 23 de diciembre de 1991, pp. 1 y 12.

LLANO, Carlos, Análisis de la acción directiva. México: Limusa, 1986.

MADAHUAR, Nicolás, Venta de empresas a extranjeros, un riesgo del ILC. El Financiero. México, 17 de enero de 1992, p. 17.

MARCOS, Ernesto, Propuestas para una nueva política industrial. México: Nafin, 1988.

MENDEZ Morales, José, Problemas Económicos de México. México: Interamericana, 1987.

MENDEZ Morales, José, Economía y la Empresa. México: Interamericana, 1988.

MENDEZ Morales, José, Ventajas y desventajas del Tratado de Libre Comercio. Emprendedores. México: UNAM- FCA, sep-oct de 1991, vol. IV. núm. 11, pp. 37-39. -39.

MENDEZ, José y CONDE Raul, Tratado de Libre Comercio, lineamientos para el debate. Emprendedores. México: UNAM-FCA, Mayo-Jun de 1991. vol. IV. núm. 9, pp. 13-15.

MIKLOS, Victor, México puede ser un emporio de la confección. Expansión. México, 7 de abril de 1991, vol. XXIII, núm. 583, p. 36.

MIKLOS, Victor, Entrevista del editor. Expansión. México, 15 de abril de 1992, vol. XXIV. núm. 588, pp. 7-8.

MUNOZ, Ocariz, Armando, Programas de fomento a la micro, pequeña y mediana industria. Industria. México: Concamin, 1989, vol. II núm. 15, pp. 26-27.

NAFIN, Encuesta de la industria mediana y pequeña 1985. México: Nafin. 1988.

NAFIN, Formas de integración económica. El Mercado de Valores. México: Nafin, 1o de agosto de 1991a, núm. 15, pp. i-ii.

- NAFIN, Informe sobre el Tratado de Libre Comercio. El Mercado de Valores. México: Nafin, 1o de abril de 1991b, núm. 7, pp. 8-10.
- NAFIN, La industria textil, el mundo y México. Presencia. México: Nafin, sep-oct 1991c, año 2, núm. 5, pp.22-23.
- NAFIN, La banca de desarrollo para la modernización empresarial. México: Nafin, 1992a.
- NAFIN, Ultimos avances en las negociaciones del TLC. El Mercado de Valores. México: Nafin, 15 de marzo de 1992b, núm. 6, p. 4.
- QUIJANO, Revolución industrial y la industria textil en México. México: Porrúa, 1991, pp. xv y xvi.
- RODRIGUEZ Valencia, Joaquín, Como administrar pequeñas y medianas empresas. México: ECASA, 1990 (2a. ed. 1a. reimpr.).
- SALINAS de Gortari, Carlos, El Gobierno Mexicano. México: Dirección General de Comunicación Social, 1991.
- SECOFI, Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña. México: Secofi, 1985.
- SECOFI, Diagnóstico de la industria Mediana y Pequeña en Mexico. México: Secofi, 1985.
- SECOFI, Breve Historia de la Secofi. México: Secofi, 1988.

SECOFI, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994. México: Secofi, 1990a.

SECOFI, Las relaciones comerciales de México con el mundo: desafíos y oportunidades. México: Secofi, 1990b.

SECOFI, Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994. México: Secofi, 1991a.

SECOFI, Ventanilla Única de gestión. México: Secofi, 1991b.

SECOFI, Todos los trámites en un solo lugar. México: Secofi, 1991c.

SECOFI, El Tratado Trilateral de Libre Comercio, una visión global. México: Oficina Negociadora del TLC, 1991d.

SECOFI, La Industria Textil. monografía 13. México: Secofi, 1991e.

SECOFI, El ABC del TLC. México: Secofi, 1992a.

SECOFI, Avances en la negociación del TLC. El Financiero. México, 20 de abril de 1992b, p. 32.

SECOFI-INEGI, Estadísticas básicas de comercio y fomento industrial 1983-1988. México: INEGI, 1988.

SENADO de la República, Tratado Trilateral de Libre Comercio, memoria, Tomo XV: Micro, pequeña y mediana industria y artesanías. México: Senado de la Rep. 28 de septiembre de 1991a.

SENADO de la República, Tratado Trilateral de Libre Comercio, memoria, Tomo XI: Industria textil, del vestido y productos del cuero. México: Senado de la Rep., 18 de julio de 1991b.

TENDENCIAS, Fomento a la microindustria. Tendencias. México: Grupo Editorial expansión, 13 de enero de 1992.

TSCHOHL, John, Las empresas mexicanas, "fáciles de matar" por su deficiente calidad y servicio. El Financiero. México, 31 de Marzo de 1992, p. 18.

VALDEZ Gaxiola, Alfredo, Quien apoya a la microindustria? Expansión. México, 18 de septiembre de 1991a, vol. XXIII. pp. 125-127.

VALDEZ Gaxiola, Alfredo, Perspectivas de la industria pequeña y mediana. El Mercado de Valores. México: Nafin. 1o de febrero de 1991b, núm. 3, pp.24-25.