

17
2Ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Escuela Nacional de Estudios Profesionales
"ARAGÓN"

FALLA DE ORIGEN

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y SU IMPACTO EN LA
PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA TEXTIL.

EL CASO DE MEXICO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A:

ARTURO MARTINEZ MARTINEZ

ASESOR DE TESIS: VIRGINIA CERVANTES ARROYO

SAN JUAN DE ARAGÓN, EDO. DE MEXICO

1995





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.

A MI SEGUNDA MADRE

ESTA TESIS ESTA DEDICADA MUY ESPECIALMENTE A UNA MUJER QUE ME DIO SU COMPRENCION Y CARIÑO, A TI VIRGINIA ARELLANO DONDE QUIERA QUE ESTES, LA PROMESA ESTA CUMPLIDA, DIOS TE BENDIGA.

A MIS PADRES

CON TUS CONSEJOS Y EL GRAN CARIÑO QUE ME DISTE, HE LOGRADO CULMINAR UNA META. META QUE LA COMPARTO CONTIGO. ESTA TESIS ES TUYA MAMACITA, PORQUE SIEMPRE SUPISTE APOYARME Y CREER EN MI CUANDO MAS LO NECESITABA.
TE AMO.

A TI PADRE, GRACIAS A TU VALENTIA, CARACTER Y TUS SABIOS CONSEJOS ME IMPULSASTE A SEGUIR ESTUDIANDO. NUNCA OLVIDARE EL DIA QUE ME REPRIMISTE Y ME ORDENASTE QUE SIGUIERA ESTUDIANDO. CUAL ARREPENTIDO ESTUVIERA EN ESTOS MOMENTOS. PERDONAME POR NO DARTTE ESTA SATISFACCION EN VIDA, PERO PARA MI NO HAS PARTIDO, TE LLEVARE SIEMPRE EN MI CORAZON Y ESTARAS CONMIGO EN MI PROFESION. DONDE QUIERA QUE ESTES ESTOY SEGURO QUE ESTARAS PLENAMENTE ORGULLOSO.
DIOS TE BENDIGA PAPACITO.

A LOS DOS GRACIAS HE AQUI LA RESPUESTA A SUS PREOCUPACIONES Y SACRIFICIOS. ES EL MEJOR LEGADO QUE ME HAN DADO. NO LES QUEPA LA MENOR DUDA QUE TRIUNFARE.
LOS QUIERO CON TODA MI ALMA.

A MIS HERMANOS

MIGUEL, ROBERTO, PEPE Y Ma. DEL CARMEN MARTINEZ.

GRACIAS POR CREER EN MI, ESA UNIDAD POR LA QUE HAN LUCHADO ME IMPULSO A SEGUIR ADELANTE. HE CUMPLIDO, LOS QUIERO MUCHO.

**A TI Ma. DEL CARMEN (NENA) RECUERDA QUE TODO SACRIFICIO ES LA BASE DEL EXITO, CREO EN TI Y SE QUE NOS DARAS LA MISMA SATISFACCION.
TE AMO.**

A MI ESPOSA E HIJAS

**HE CONCLUIDO MIS ESTUDIOS, GRACIAS A SU APOYO Y CARINÑO LES ESTOY ETERNAMENTE AGRADECIDO POR NO DUDAR DE MI, TE QUIERO MUCHO FLACA Y QUE QUEDE COMO EJEMPLO A MIS DOS PEQUES CHELY E IVONNE, QUE LAS GRANDES BATALLAS NO SE GANAN SIN GRANDES ESFUERZOS.
LAS AMO.**

A MIS SOBRINOS

**VICKY, HUGO, PEPITO, CHARLY, MIGUEL ALEJANDRO Y CINTHYA GUADALUPE.
EL VERDADERO VALOR DEL SER HUMANO ES LA SUPERACION, SUPERENSE, DEMUESTREN A SUS PADRES QUE USTEDES PUEDEN, SE QUE ALGUN DIA USTEDES CONCLUIRAN SU META COMO ESTUDIANTES, CREO EN USTEDES. NO ME FALLEN.
LOS QUIERO MUCHO.**

A MI TIA

**HILDA RAMIREZ, SE QUE SIEMPRE CREISTE EN MI, NUNCA OLVIDARE LOS REGAÑOS Y CONSEJOS, LOS CUALES ME IMPULSARON A TERMINAR UNA CARRERA PROFESIONAL.
NO TE FALLE, GRACIAS.
TE QUIERO MUCHO.**

A MIS PRIMOS

**JAVIER, CARLOS, ADOLFO Y GINA RAMIREZ
SE QUE SIEMPRE ESTUVIERON CONMIGO, NUNCA OLVIDARE EL APOYO RECIBIDO, SU EJEMPLO ME IMPULSO A SEGUIR ADELANTE.
LOS QUIERO MUCHO.**

A MIS AMIGOS

UN INFINITO AGRADECIMIENTO A TODOS MIS AMIGOS QUE ME APOYARON EN LA REALIZACION DE ESTA TESIS. EN ESPECIAL A MIS DOS GRANDES AMIGAS QUE SIEMPRE CREYERON EN MI Y NUNCA DUDARON QUE CONCLUYERA ESTA TESIS.

A TI LOURDES ALEJANDRO, GRACIAS POR APOYARME EN LAS BUENAS Y EN LAS MALAS. ESOS CONSEJOS Y ESE CARINO QUE ME DISTE, ME AYUDO A DERRIBAR OBSTACULOS PARA LA CULMINACION DE LA TESIS. ESPERO QUE CONCLUYAS ALGO QUE TIENES PENDIENTE. TE AMO.

Ma. ELENA HERNANDEZ, HE RESPONDIDO A TU GRAN EJEMPLO, CONTIGO APRENDI QUE CUANDO SE QUIERE SE PUEDE. TE QUIERO MUCHO.

A TODOS

MUCHAS GRACIAS.

INDICE.

	PAG.
INTRODUCCION	1
CAPITULO I MARCO TEORICO-HISTORICO DE REFERENCIA.	
1.1. HACIA UN NUEVO MODELO DE DESARROLLO.	
1.1.1. El Modelo de Sustitución de Importaciones 1940-1980.	5
1.1.2. El Modelo Neoliberal en Algunos Países de América Latina	10
1.1.3. El Origen de la Corriente Neoliberal en México	14
CAPITULO II LA CRISIS DEL 82, LOS PROGRAMAS Y RETOS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA TEXTIL ANTE LA APERTURA COMERCIAL.	
2.2. LA PEQUEÑA INDUSTRIA ANTE LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL 1988-1993.	
2.2.1. El Desequilibrio Externo y Crisis de 1982.	22
2.2.2. Los Programas de Fomento a la Pequeña y Mediana Industria.	28
2.2.3. Las Políticas de Ajuste y los Programas de Apoyo a la Pequeña y Mediana Industria Textil.	36
CAPITULO III LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA TEXTIL Y SUPARTICIPACION EN LA ECONOMIA.	
3.3. LA PARTICIPACION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA TEXTIL.	
3.3.1. La Importancia de la Pequeña y Mediana Empresa en la Economía.	54
3.3.2. La Pequeña y Mediana Industria Textil y su Participación en el Producto Interno Bruto.	59
3.3.3. La Pequeña y Mediana Industria Textil y su Participación en la Generación de Empleo.	66

CAPITULO IV LA APERTURA COMERCIAL EXTERNA EN MEXICO.

4.4. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y SUS CARACTERISTICAS EN LA INDUSTRIA TEXTIL.

4.4.1.	El Inicio de la Apertura Comercial con la Incorporación de México al GATT.	71
4.4.2.	La Pequeña y Mediana Industria ante la Apertura Comercial.	79
4.4.3.	Acuerdos y Características del Tratado de Libre Comercio en la Industria Textil.	86

CAPITULO V EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO FRENTE A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

5.5. EL IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA NACIONAL.

5.5.1.	Efectos en la Pequeña y Mediana Industria Textil.	100
5.5.2.	Efectos en el Empleo.	109
5.5.3.	Efectos en la Balanza Comercial.	114
CONCLUSIONES.		120
ANEXOS.		125
BIBLIOGRAFIA.		140

INTRODUCCION

Ante la globalización económica mundial, el país esta obligado a nuevas formas de organización de producción y de comercio, por lo que se hace necesario romper con el viejo modelo caracterizado, por un estado interventor y una economía cerrada al exterior. Es así, como el gobierno mexicano decide participar de forma directa con Estados Unidos de América y Canadá con en el nuevo modelo de desarrollo llamado Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC).

La atención que despierta el TLC en México es muy importante, ya que el país pretende asignarle un papel de primer orden en el proceso de desarrollo, tomando como punto de partida la industrialización y modernización del aparato productivo, aunado a la capacidad de producción y calidad de estos, sin tomar en cuenta los impactos que traerá consigo a la pequeña y mediana industria a mediano y largo plazo.

El TLC en México ha planteado una serie de polémicas, en torno a que si puede afectar a la industria pequeña y mediana y por ende a la desaparición de estas empresas, repercutiendo considerablemente en el índice de desempleo

Lo importante, es el efecto directo e indirecto que el TLC tendrá sobre la pequeña y mediana industria textil. Sobre todo, porque son parte importante para el abastecimiento de productos al consumidor y una de las fuentes principales de empleo en el país.

Por lo tanto, este documento inicia con el modelo de sustitución de importaciones en el período de 1940 a 1980, en la cual esta política permitió la diversificación industrial, por la vía más fácil, la de producir bienes de consumo acabados y por la necesidad de usar tecnología menos compleja y poco capital.

La nueva orientación del sistema productivo estaba de antemano dirigida a atender la insatisfecha demanda de importaciones de la clase de más altos ingresos, permitiendo una concentración de la actividad económica y a la vez una gran polarización industrial. Toda vez que la política de sustitución de importaciones permitió la industrialización del país, también logro que varias industrias nacientes quedaran en el olvido y se fueran rezagando debido a la falta de apoyo por parte del estado. Estas industrias rezagadas son las que se le conocen como pequeñas y medianas.

En este mismo capítulo, se menciona a Chile y Perú; países que por años han llevado acabo políticas de corte neoliberal, el cual muestra condiciones distintas. Posteriormente, se hace un análisis del modelo neoliberal implementado en México, el cual inicia con los programas impuestos por el Gobierno Federal: PIRE 1982, PAC 1986, PSE 1987-1988, PECE 1988-1989 Y PECE 1993-1994.

En este período (1982-1994), se puede apreciar el abandono gradual del estado en la economía, pasando de un estado interventor a uno neoliberal. Toda vez que con los famosos pactos se fue incluyendo la apertura comercial como parte fundamental de una "solución" a los problemas del País.

Se hace mención en el siguiente capítulo, de las políticas llevadas a cabo a partir de 1977 y como estas conllevan a la crisis financiera de 1982, debido a las excesivas compras de insumos y de bienes de capital del exterior para alentar el proceso de industrialización apoyada por el boom petrolero. Sin embargo, no fue suficiente para modernizar el aparato productivo, el cual afianzó su posición como un aparato productivo estancado y precoz. Toda vez, que la pequeña y mediana industria quedó en el total abandono y deja de recurrir a financiamientos internos y externos.

A la falta de financiamiento de la pequeña y mediana empresa, en 1953 se crea el fondo de garantía (FOGAIN), como un instrumento para impulsar el desarrollo de las pequeñas y medianas industrias y posteriormente se crearon diversos fondos con la misma finalidad. Siendo el FOGAIN en 1982 el que pone en marcha el programa especial de apoyo a empresas medianas y pequeñas con problemas de liquidez.

Sin embargo, los programas de fomento aplicados por el Gobierno Federal no dieron los resultados esperados, de 1965 a 1985 la reducción de la Pequeña y Mediana Industria fue de 8,525 y las grandes corporaciones se incrementaron en 876 en el mismo período.

Con la nueva administración (1988-1994) nace el pacto de solidaridad económica (PSE), mecanismo que permite frenar la inflación y crear las condiciones necesarias para llevar a cabo políticas de fomento. Toda vez, que la apertura comercial "ofrecía" innovaciones tecnológicas.

En el capítulo tres, se menciona a la pequeña y mediana industria como parte fundamental de la economía, explicando a groso modo su participación en el número de establecimientos y su participación en el Producto Interno Bruto (PIB).

Uno de los problemas que enfrenta la economía mexicana, es la generación continua de empleo, por lo que en este mismo capítulo se hace énfasis en la participación de la pequeña y mediana industria textil en la generación de empleos.

Posteriormente, en el siguiente capítulo se hace mención del nuevo modelo de desarrollo a través de la apertura comercial, en la cual el GATT hace su aparición en el ámbito nacional y en el año de 1986 México se adhiere a este organismo, como parte de una política comercial implementada por el Gobierno Federal para reducir el proteccionismo comercial en nuestro país; afectando considerablemente a la pequeña y mediana empresa, el cual cuenta con un aparato productivo obsoleto, perdiendo paulatinamente mercados con su principal socio comercial (EUA).

Se hace mención de los acuerdos y características del TLC en la industria textil, apreciándose que Estados Unidos de América aplicara niveles de aranceles mayores a los de México, desproporción que pone en riesgo a la industria textil nacional.

En el quinto y último capítulo, se analiza los efectos que pueda ocasionar el TLC en el empleo y la balanza comercial. La pequeña y mediana industria textil no ha podido enfrentar los grandes rezagos por los que paso y esta pasando. Se considera que la industria textil al momento de las negociaciones del TLC se encontraba en condiciones inmaduras, su tecnología se consideraba obsoleta, la ocupación de su mano de obra en su mayoría no es calificada, las condiciones de sus establecimientos onerosas, etc. Estos desequilibrios entre el aparato productivo nacional, los de Estados Unidos de América y el de Canadá son los que diferenciarán de quienes serán los beneficiados con el TLC.

Por último, se concluye que el apoyo a la pequeña y mediana industria textil es y debe ser necesario para hacerle frente al TLC y el apoyo deberá estar basado en una política coherente a las necesidades de las empresas. La falta de apoyo y financiamiento a la pequeña y mediana industria textil se podrá traducir en una disminución en las industrias y como consecuencia un mayor desempleo y una baja en los niveles de crecimiento del país.

CAPITULO I

MARCO TEORICO-HISTORICO DE REFERENCIA

1.1. HACIA UN NUEVO MODELO DE DESARROLLO.

1.1.1. EL MODELO DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES.

1.1.2. EL MODELO NEOLIBERAL EN ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA.

1.1.3. EL ORIGEN DE LA CORRIENTE NEOLIBERAL EN MEXICO.

1.1.1 EL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES 1940-1980

Las rupturas económicas de las últimas décadas, implicaron el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y de desarrollo hacia adentro en nuestro país, por lo que se hace necesario tomar como punto de partida el modelo sustitutivo a partir de 1940, y darnos cuenta cuales fueron los factores que influyeron en el estallido de la más severa crisis que le ha tocado vivir al país en las últimas décadas.

El fenómeno de la industrialización, comienza a acelerarse a partir de la primera guerra mundial y posteriormente se refuerza como consecuencia del segundo conflicto bélico.

Con el crack del 29 el comercio internacional se vio seriamente afectado, por ejemplo entre 1929 y 1932 en el mercado externo los precios del azúcar, café, cobre, grano, lana, etc., principales productos de México, disminuyeron en forma alarmante, significando una drástica reducción en las exportaciones de productos primarios y en el valor de los bienes importados.

Para el gobierno mexicano, fue imperante una serie de medidas internas que protegieran a la economía nacional de los desequilibrios externos, a través de la política de sustitución de importaciones, apoyado en liniamientos extremadamente proteccionistas con el fin de proteger a la incipiente industria nacional .

Ante esta situación deteriorable del comercio exterior, el sector primario exportador deja de ser la base principal del proceso de expansión de la economía, dando paso al proceso de industrialización como dinámica del crecimiento, con una política de sustituir aquéllos bienes que no estaban en condiciones de importar.

Si bien es cierto, que la industrialización requiere de apoyos en insumos, bienes de capital y tecnología, éstas se lograban a través de importaciones severamente selectivas, es decir, en bienes de capital y tecnología principalmente. Toda vez que la industria necesitaba que se le otorgara estímulos crediticios, se crearon instituciones financieras para dirigir la inversión y canalizar los ahorros internos y externos a la industria nacional.

Esto permitió por un lado, que la producción se desarrollará en un incremento del orden del 7.0 por ciento anual entre 1925 y 1950 en México¹ y por otro, esto alentó al gobierno a crear organismos para el desarrollo industrial, bancos para el crédito empresarial y lo que es muy importante se crearon leyes proteccionistas en materia aduanal.

¹ Véase : Carmagnani Marcelo, la tasa de crecimiento anual industrial en México, América Latina de 1880 a nuestros días , pág. 30.

Por ejemplo entre los bancos de crédito se puede mencionar al grupo Banco Nacional de México y sus instituciones financieras ; Financieras de Ventas y Crédito Bursátil, etc. A grupo Banco de Londres y México y sus Instituciones financieras; Financiera del Norte, Financiera México, etc. A grupo Banco de Comercio y sus Instituciones Financieras ; Financiera Bancomer.²

Es importante señalar brevemente, que el Estado apoyo éstas políticas de crédito a la industria y a la vez fungió como interventor de la economía, y ahora como empresario de ciertas ramas industriales.

En el cuadro número 1 se puede percatar que en 1955 los bancos de depósito y ahorro, destinaron a las empresas y particulares un financiamiento de 4,417.8 millones de pesos y para 1970 esta cifra se incrementó en 26,115.4 millones de pesos, es decir un incremento del 591.1 por ciento, mientras las instituciones financieras pasaron de 2,125.2 en 1955 a 43,982.9 millones de pesos en 1970, por lo tanto en tan sólo 15 años, los financiamientos de las instituciones financieras a las empresas y particulares se incrementaron en 2,069.6 por ciento. Siendo las instituciones financieras uno de los motores principales de la expansión del crédito interno.

El impulso que se le dio a la política de industrialización en México, dio origen a la concentración urbana y a una ampliación de la infraestructura de transporte, consecuencia de el surgimiento de un reducido número de industrias modernas.

El proceso de sustitución de importaciones permitió la diversificación industrial, es decir, este modelo se inicia por la vía más fácil, la de producir bienes de consumo acabados y por la necesidad de usar tecnología menos compleja y poco capital.

La nueva orientación del sistema productivo estaba de ante mano dirigida a atender la insatisfecha demanda de importaciones de la clase de más altos ingresos³... permitiendo una concentración de la actividad económica y a la vez una polarización entre las mismas empresas, si se considera que la clase de más altos ingresos es potencialmente una de las importadoras con mayor oportunidad de desarrollar su industria y una de las más protegidas por el Gobierno Federal.

² Véase: Campos Antolipa Antonio, Las Sociedades Financieras Privadas en México, CEMELA 1963, Pág. 95.

³ Véase: Selección de lecturas, Estructura Económica de México I , Cuadernos de Economía , ENEP Aragón, pág.150.

En cambio, la clase con menos ingresos estaba cada vez más abandonada y con pocas probabilidades de ampliar su industria. Es decir, el modelo de crecimiento hacia adentro se da en las capas más altas impidiendo la penetración de los pequeños productores hacia el mercado interno.

Es así como el modelo sustitutivo de importaciones, permitió la industrialización y una gran concentración urbana, esta urbanización condujo a abaratar la fuerza de trabajo y por ende las industrias a captar esta mano de obra barata (aunque la industrialización fue insuficiente para absorber fuerza de trabajo) con un mercado poco competitivo y costos de producción elevados, debido a la falta de tecnología moderna y de competitividad.

Con la segunda guerra mundial, el modelo de desarrollo industrial toma impulso en México, debido a que los países involucrados en el conflicto bélico vieron reducir sus materias primas, con lo cual aumenta la demanda de estos materiales y de alimentos que se producían abundantemente en el país, traduciéndose en un incremento en sus exportaciones. Estas exportaciones, tal como se ve en el cuadro número 2, tuvieron un incremento considerable de 1937 a 1952, lo que significó un impulso a la actividad económica.

Este impulso, permitió también una recuperación en el sector exportador y lo más importante permitió la consolidación de su mercado interno, es decir, por citar un ejemplo, el proceso de industrialización ya realizaba la producción de tejidos, calzado, vestuario y otros, ya que la coyuntura externa no permitía importar estos productos. Con el conflicto bélico de 1945-1955 el ritmo de crecimiento en el sector manufacturero registró un aumento del 77.0 por ciento siendo uno de los que mayor repunte alcanzó.

Durante el proceso de impulso a la industria se manifiestan problemas de Balanza de Pagos, Balanza Comercial, absorción de mano de obra y sobre todo desajustes intersectoriales de la producción y de la industrialización.

Sin embargo, a pesar de los déficit registrados en la Balanza Comercial (ver cuadro 3) de 1950 a 1970, se registro una gran participación del sector industrial en la generación del Producto Interno Bruto, de un 26.5 por ciento en 1940 a un 34.5 por ciento en 1970.⁴ Esto es que de 1940 a 1970 se registro un gran flujo de bienes de capital provenientes del exterior, resultado de la industrialización del sector secundario, prevaleciendo la política de sustitución de importaciones, lo que trae como consecuencia un constante déficit en la Balanza Comercial.

⁴ Véase: NAFINSA, La economía Mexicana en Cifras, México, D.F. 1981 Cuadro 2.4

Por otra parte, en el período de Desarrollo Industrial se adhiere el capital extranjero como uno de los componentes importantes en el período de expansión de la industrialización y uno de los más dinámicos en el sector exportador, ya que se contaba con la presencia de algunos productores nacionales y con grupos extranjeros.

Esta fusión o asociación de empresas, imponían sus condiciones en base a las exigencias del mercado mundial y por lo tanto no estaban orientadas en función del mercado interno, por lo que los sectores sin participación de capital extranjero o tradicionales mantenían un dominio relativo sobre ciertas partes del sector productivo, quedando los más dinámicos bajo control directo del capital extranjero.

El proceso de producción se desarrollo a ritmos distintos de acumulación, se intensificó la monopolización de la economía provocándose la atrofia de algunos sectores productivos, las fuerzas productivas no se expanden en forma equilibrada (capital, tecnología, fuerza de trabajo, etcétera); dentro de cada rama económica encontramos ciertas grandes empresas extranjeras, estatales o nacionales empleadoras de tecnología intensivas de capital, y cuya participación en el proceso productivo es de gran consideración, las cuales marcan la pauta a un sinnúmero de pequeñas y medianas empresas dispersas y cuya participación en el proceso productivo es minoritaria⁵

A fin de ejemplificar la penetración de capital norteamericano en nuestro país, se observa el cuadro numero 4

Como la actividad industrial comienza a extenderse a ciertas ramas, por lo que los tamaños de las empresas se van diversificando e imponiendo condiciones, a lo que la industria pequeña y mediana se va rezagando, debido a la falta de apoyo por parte del estado, de una especialización tecnológica y por ende a la falta de producción.

Dando seguimiento al cuadro número 4, en 1960 la Inversión Extranjera no participó en la Industria Textil, sino hasta 1966 el capital extranjero total fue del orden de 21,794.0 millones de dólares y para 1973 se incrementó en 35,161.0 millones de dólares, es decir, la inversión foránea en el sector textil de 1966 a 1973 ascendió en aproximadamente el 62.0 por ciento, siendo uno de los sectores más restringidos en la actividad económica y con poca participación de la Inversión Extranjera, lo que propicio en parte el estancamiento del aparato productivo en la pequeña y mediana Industria Textil.

⁵ Ver: M. Bernal Victor , Olmedo C.Bernardo, Gutiérrez A. Angelina, Báez René ,Empresas Transnacionales en México y América Latina UNAM, Pág. 134.

Resulta necesario mencionar, que la política de sustitución de importaciones coadyuvó a la expansión industrial y a la polarización de empresas, por lo que sirvió como abastecedor del mercado interno y ciertas empresas como pivote del mercado externo, haciendo énfasis que la industrialización no bastó para que las ramas del sector productivo fueran competentes.

Por otro lado, el crecimiento económico pasó de un 7.0 por ciento en 1962-1970 a un 5.1 por ciento en el período 1971-1978, este comportamiento va de un crecimiento económico acelerado a un estancamiento económico, debido a que el modelo de sustitución de importaciones beneficioso, dentro de los estratos productivos, a las grandes empresas insertadas en las ramas más dinámicas del sector industrial.

Si bien es cierto, que en la industria textil la participación de la Inversión extranjera se reflejó a partir de 1966 en 1973 se acentuó (relativamente) ésta (ver cuadro 4), por lo tanto la industria textil muestra una gran recuperación y una importante participación en la conformación del Producto Interno Bruto (PIB) en la economía.

Por ejemplo, la contribución de la industria textil en 1976 fue de 22.9 miles de millones de pesos corrientes y para 1977 de 31.3 miles de millones de pesos corrientes, es decir, un incremento del 73.2 por ciento en un año, con una participación de 1.9 por ciento del total del PIB, sin embargo para 1980 esta participación declinó en 1.7 por ciento de participación total del PIB (ver cuadro 5). Esta tendencia a la baja es consecuencia del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y a la manifestación de la crisis por la que atravesaría el País.

Esta política, originó y fortaleció a las grandes corporaciones y a partir de los 70s. las relaciones de producción dominantes estaban conformadas en México, relaciones que junto con el Estado, supeditaban a los demás sectores y grupos débiles. Este dominio entre corporaciones y estado al desarrollarse culminó en crisis, crisis que se acentuó en 1982 por lo que se mencionara en los siguientes capítulos.

1.1.2 EL MODELO NEOLIBERAL EN ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA

Dentro del nuevo modelo neoliberal, se analizara esta corriente a groso modo en la economía chilena y peruana.

Chile al igual que la mayoría de los países latinoamericanos, la intervención en la economía fue factor decisivo en sus políticas económicas. Sin embargo este país a diferencia de otros, el estado jugo un papel importante en la implantación de las políticas neoliberales.

Antes de 1973, el modelo económico se basaba en la intervención del estado en la economía, es decir, se nacionalizaron empresas nacionales y extranjeras a fin de que estas industrias les propiciaran las suficientes divisas para el desarrollo económico interno. Sin embargo el Fondo Monetario Internacional (FMI) no estaba de acuerdo con estos modelos, decidiendo suspender los empréstitos a este país, ocasionando desabasto en artículos de primera necesidad.

Estos problemas ocasionaron descontento popular y en septiembre de 1973 se da el golpe de estado en contra de Salvador Allende. Ya derrocado el presidente la junta militar y el FMI, llegaron a una conclusión; que la causa principal de los desajustes económicos era el exceso de circulante y a los incrementos de los salarios reales, sin un incremento productivo que lo avalara.

Por lo que la nueva estrategia se basa en una economía de libre mercado, tanto en el ámbito interno como en las relaciones comerciales y financieras con el exterior. Esta nueva política de corte neoliberal fue apoyada por el FMI con el requisito de:

- Cambiar la legislación laboral y aplicar una política de represión contra los trabajadores.
- Modificar el patrón de producción y distribución a través de la apertura a ultranza de la economía al exterior y la supresión de los controles internos, y
- Reducir el papel del estado en la economía, minimizando su gasto y contrayendo la oferta monetaria.

Es decir, el Sector Público debía desaparecer como agente económico empero el estado debía asegurar que el mercado internacional y las ventajas comparativas del país (basadas en la simple dotación de factores) orientaran la producción y distribución internas⁶.

⁶ Véase: Villarreal René, la Contrarrevolución Monetarista, pág. 322, Edit. Océano.

La liberación del mercado, consistió en liberar los precios de los artículos producidos por el sector privado, el ajuste de los precios y tarifas del sector público, reducción de la protección arancelaria y la eliminación de los controles no arancelarios y por último la apertura a la Inversión Extranjera.

La reducción del papel del estado, se basaba en reducir el gasto del gobierno, excepto los dedicados a la defensa, la venta de las empresas públicas y la disminución del personal al servicio del estado.

Estas políticas ocasionaban una persistente inflación, acompañadas de reducción en el crecimiento de la producción industrial, el incremento en el desempleo y un constante déficit en la Balanza de Pagos.

A pesar de estas caídas, el gobierno persistía en sus intentos de llevar a cabo estas mismas políticas a costa del sacrificio de la clase popular. Como consecuencia se cancelaron las libertades y las garantías políticas, notándose claramente que esta cancelación a la libertad es una contradicción a la corriente neoliberal, en la que este pensamiento aboga por una libertad a los derechos individuales.

Con la apertura comercial y el alza en el tipo de cambio, trajo como consecuencia considerables aumentos en los precios de bienes comerciales, por lo que se modificó la política cambiaria a una paridad fija, reafirmando el modelo de ajuste monetario de la balanza de pagos, el cual se suponía que la balanza de reservas estará en equilibrio con un tipo de cambio fijo siempre y cuando la oferta monetaria mantenga un ritmo igual al crecimiento del producto real agregado.

En cuanto a la política de liberalización comercial, Chile redujo drásticamente el proteccionismo. Es decir, tan solo en 1979 la tasa arancelaria llegó a un 10.0 por ciento, una tasa sumamente baja, a un para los países desarrollados.

El problema de la república chilena es que su política de liberalización comercial ha sido muy acelerado, si se considera la incapacidad de su aparato productivo para hacerle frente a la competencia externa, aunado a que no se considero, que es indispensable (antes de la apertura comercial) la modernización del aparato productivo para acrecentar sus ventas al exterior.

Sin embargo, la corriente neoliberal en Chile persiste, prueba de ello es que la política de apertura comercial a continuado, un ejemplo, es el Tratado de Libre Comercio que entro en vigor el 1° de enero de 1993 con México.

Perú, rico en la producción de insumos fue uno de los pocos países que expuso una política de carácter neoliberal en la época del modelo de sustitución de importaciones, al implantar la apertura de capitales extranjeros en los sectores de mayor dinamismo, con la finalidad de incrementar sus exportaciones.

En 1960 el país empezó a sufrir problemas en el sector exportador, sus ventas al exterior disminuyeron, la población entra en un clima de descontento, debido a la mala distribución del ingreso, la inversión privada declina a un nivel alarmante, en 1963 con el cambio de poderes se empezó a tomar cartas en el asunto, se impuso políticas y medidas antioligarcas, una política nacionalista y un incremento al gasto público para incentivar a la inversión privada.

Esta política permitió entrar en una crisis profunda, caracterizada por un déficit en balanza de pagos, un estancamiento en las exportaciones y un incremento en las importaciones industriales y de alimentos, propiciando un endeudamiento externo a fin de contrarrestar el déficit en balanza de pagos.

No fue, sino hasta 1975 en la que se da un golpe de estado en contra del general Velasco y poner en su lugar al ex ministro de finanzas Belaúnde quien comenzó a planear las políticas de ajuste.

El programa, incluye el requerimiento de un préstamo a la banca privada extranjera en la cual incluía: reducir el déficit público mediante el recorte al presupuesto, restricción del crédito y liberación de precios controlados de bienes básicos. Sin embargo, los problemas se acrecentaron en el año de 1977 cuando Perú firma convenios con el FMI a fin de obtener empréstitos del exterior, bajo los siguientes lineamientos:

- Incremento a los precios de gasolina.
- Eliminación de las cuotas de importación.
- Restricción del gasto público.
- Congelamiento de los salarios.

Estos cambios bruscos en la economía no dieron el resultado esperado, el problema se generalizo con una amenaza de huelga general, por lo que el gobierno autorizo un incremento de salarios, toda vez que los bancos comerciales no podían cubrir su deuda con el exterior.

Ante estos acontecimientos, el gobierno peruano se encontraba en banca rota a mediados de 1977, por lo que se recurre nuevamente al FMI con la finalidad de adquirir nuevos empréstitos, este organismo le otorgó financiamiento y le impone medidas, tales como:

- Devaluación de su moneda.
- Incremento en los precios de gasolina y en la leche.
- Eliminación de subsidios.
- Aumento de impuestos.
- Incremento a las tasas de interés.
- Reducción en el gasto público.

Estas medidas ocasionaron un estancamiento económico y graves disturbios en Perú, lo que obligo al gobierno a implantar la ley marcial en el país.

El incremento de las exportaciones petroleras, aunado al aumento del precio internacional del oro negro y al incremento de los productos mineros, permitió un superávit económico lo que ocasiono un pago puntual de sus deudas con el exterior. De ahí que la solución al problema de la crisis financiera peruana, no fue la política de estabilización aplicada, sino un elemento aleatorio, debido al alza de los precios del petróleo y los minerales.⁷

En conclusión, tenemos que el FMI intervino en estos países y en la mayoría de los países de América Latina, con una política de ajustes de corte neoliberal:

- Reducción del personal burocrático del sector público.
- Menor intervención del estado en la economía.
- Liberalización de la economía.
- Disminución del gasto público (para contraer la demanda agregada).
- Eliminación de subsidios.
- Reducción de aranceles.

Es decir, el FMI ha considerado que los ajustes externos independientemente de su origen en corregible mediante la aplicación de una contracción monetaria en un sistema de libre mercado y libre empresa.⁸

⁷ Véase: Villarreal René, La contrarrevolución Monetarista, Editorial Océano, Pág. 376.

⁸ IDEM, Villarreal René, pág. 219

1.1.3. EL ORIGEN DE LA CORRIENTE NEOLIBERAL EN MEXICO

En los últimos años se ha dado una transformación de competencia en los mercados mundiales, la política actual hace énfasis en la libertad comercial como un medio para alcanzar el progreso económico, permitiendo un mejoramiento al desarrollo económico.

Este nuevo pensamiento económico se le ha denominado corriente NEOLIBERAL (no a la intervención del estado en la economía), debido a que la vieja política liberal no responde a situaciones económicas difíciles de superar, ya que el estado en la economía no tiene ningún efecto benéfico...y... en cambio el estado, en la economía, sí puede ser "maléfico" al provocar...y limitar las posibilidades de progreso tecnológico.⁹

El neoliberalismo propone una economía en la que el estado no debe intervenir, sino que éste debe ser una especie de guardián de otros intereses de una nación. Por lo tanto este pensamiento establece su teoría en que el estado destruye la prosperidad que cada país ha logrado gracias al libre comercio, al limitar con políticas proteccionistas al libre mercado.

Las funciones que estarían entonces encomendadas al estado, serían la defensa de la nación frente a sus enemigos exteriores...El estado debe ser un estado "guardián" o policía, que vigile que operen "libremente" las leyes del mercado.¹⁰

En este contexto, se menciona al estado como "guardián", aunque en realidad se le ha denominado diferentes calificativos: Regulador, Planificador, Estado no intervencionista, Democrático, Promotor, etc.

Es así como esta escuela trata de mantener al margen de la economía al estado, alegando que las decisiones rectoras del individuo fueron rotas y por lo tanto pretende contribuir con la búsqueda actual de una suprema instancia de decisión.

A lo largo de la historia, el estado ha intervenido en todas los ordenes ya sea políticas, económicas o sociales, es decir, educación, servicios públicos, inversión, cultura, paz, etc. La misma historia ha dado cabida a la teoría neoliberal, pregonando que el estado con su intervención en todos los ordenes sociales, principalmente el económico, donde su papel afecta el desarrollo de una nación.

⁹ IDEM, Villarreal Rene, pág. 99.

¹⁰ IDEM, Villarreal Rene, pág. 102

El neoliberalismo no busca que el estado desaparezca, sino más bien, que su actividad se reduzca en funciones que le competen a otros, centrándose en cuestiones de defensa, orden interno y vigilancia para que todo se maneje equilibradamente. Su limitación en la economía afirman los liberales, es indispensable.

La experiencia de los últimos años...de...el aumento del papel del estado en la economía ha ido muy lejos durante los últimos cincuenta años. Esta intervención ha significado un costo en términos económicos. Las limitaciones que esta actuación impone a nuestra libertad económica amenaza con liquidar dos siglos de progreso económico.¹¹

La corriente neoliberal, se basa fundamentalmente y centra su atención a las libres fuerzas del mercado y a la decisión individual de las personas, colocando al estado en un segundo término reduciendo al mínimo sus funciones.

Esta teoría es fuertemente aceptada en los países ricos y sobre todo en los organismos internacionales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, GATT) quienes "propusieron" al gobierno mexicano programas ortodoxos financieros, a fin de contrarrestar la gran depresión por la que estaba pasando.

No fue si no hasta el período del Crak de 1982 donde se manifiesta la crisis en México, con una recesión y con una serie de ajustes en el período 1982-1994:

- Plan Global de Desarrollo.
- Programa Inmediato de Reordenación Económica. (PIRE) 1982.
- Programa de Aliento y Crecimiento. (PAC) 1986.
- Pacto de Solidaridad Económica (PSE) 1987-1988.
- Programa de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE) 1988-1989.
- Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE) 1993-1994.

¹¹ IDEM, Villarreal Rene, pág. 101.

En este período (1982-1994), se puede apreciar el abandono gradual del estado en la economía, pasando de un estado interventor a un estado neoliberal, manifestándose, por un lado, diversos acuerdos entre el Gobierno Mexicano con los organismos internacionales, y por otra parte se suscribieron acuerdos entre el Sector Público y la iniciativa privada nacional y extranjera. Consolidándose con la aparición de programas del Gobierno Federal (PIRE, PAC, PSE y PECE).

Se supone, que los primeros brotes de la corriente neoliberal en México se empezaron a dar a partir de 1976 con la primera carta de intención con los organismos internacionales, que tuvo sus efectos con el Presidente José López Portillo a partir de 1977, en la que se comprometían a:

- Mejorar sustancialmente la tasa de crecimiento económico real de México; incrementar significativamente las oportunidades de empleo remunerativo para la creciente fuerza laboral.
- Evitar aumentos de precios en el Sector Privado no justificados por incrementos en los costos de producción mediante impuestos a la exportación.
- Disminución del nivel de protección arancelaria y racionalización del sistema de licencias de importación.
- Tratar de evitar subsidios a consumidores salvo en casos excepcionales de artículos de consumo popular.
- Reducción progresiva de las barreras no arancelarias de la importación impuesta por razones de Balanza de Pagos, así como los estímulos artificiales indebidas a las exportaciones.
- No se permitirá que el empleo total en el Sector Público aumente en 1977 en más de 2.0 por ciento.¹²

Cabe aclarar, que esta carta de intención fue con la finalidad de solicitar recursos al Fondo Monetario Internacional (FMI), para tener derecho a programas de apoyo financiero externo.

¹² Véase: El Neoliberalismo en México en los ochentas, pág 53 a 56.

Este programa permitió darle un giro de 360 grados a la economía mexicana, en la que el presidente José López Portillo expuso; entendamos que la agonía de la estrategia económica seguida por México desde la segunda guerra mundial reveló insuficiencias para estimular la producción y la capacidad de inversión. Reclamo ahora delinear nuevas políticas.¹³

Tiempo después surge el boom petrolero, permitiendo la entrada de divisas suficientes para cubrir deudas con el exterior y a la vez permitió un cambio en la política del Gasto Público (incremento del gasto público) para el logro de las metas establecidas. A través de el descubrimiento de oro negro , el país entra a una economía netamente petrolera.

Con la baja del precio internacional del petróleo, aunado al Crak financiero y a la crisis de la deuda externa en 1982, el país cae en una etapa recesiva. La concepción del manejo neoliberal de la economía, siguiendo a Galbraith, sólo podía realizarse a través de una simplificación del manejo de la política económica a través de las dependencias financieras públicas (Banco de México, y Secretaria de Hacienda y Crédito Público). Con la nacionalización de la banca, el pensamiento monetarista neoliberal derribaría un gran obstáculo, al tener todos los instrumentos necesarios, para instaurar las soluciones monetarias requeridas para enfrentar la crisis.¹⁴

Surge así la carta de intención que se firma en noviembre de 1982, resaltando el PIRE, como programa emergente a la crisis por la que atravesaba el país. En este programa se propuso ajustes de carácter neoliberal, a través de programas de austeridad financiera:

- Disminución del Gasto Público.
- Protección al empleo.
- Racionalización de la intervención del estado en la producción, procesamiento, distribución y consumo de la alimentación popular.
- Eliminación de subsidios cambiarios.
- Establecimiento a nivel constitucional de un sistema de planeación democrática para el desarrollo.

¹³ Véase: López Portillo José, discurso de toma de posesión el 1o. de diciembre de 1976.

¹⁴ Ver: Revista Coyuntura, ene-mzo. núm. 13, UNAM, pág. 33.

A mediados de 1984, el Gasto Público se incrementó debido a los fuertes presiones de las tasas de interés y el servicio de la deuda pública. A su expansión a mediados de 1985 la economía entra en una acentuada recesión, a causa de los altos índices inflacionarios aunado al terremoto que afectó el deficiente aparato productivo nacional.

Ante estos problemas, el Gobierno Federal en 1985 tuvo que mantener difíciles negociaciones con los organismos internacionales, en busca de la renovación de los flujos de préstamos.

Bajo estas relaciones, surge el programa de ajuste que el gobierno federal dio a conocer como Programa de Aliento y Crecimiento (PAC), su objetivo era:

- Lograr un crecimiento autosostenido.
- Controlar la inflación.
- Aliento a la inversión privada.
- Protección a la empresa productiva.
- Generación de empleos.

Ante este programa neoliberal, se propuso la disminución del estado (obeso) en la economía, mediante la venta de empresas paraestatales y la reducción de personal burocrático, con el fin de sanear las finanzas públicas.

Por otro lado, se agilizaba la legislación en materia de Inversión Extranjera y la liberación de la economía mexicana mediante la apertura de los mercados internos a las importaciones, eliminando las cuotas y las licencias para importar y reducir los aranceles a niveles mínimos. Así, el 15 de julio de 1986 México ingresó al acuerdo de aranceles (GATT).

A pesar de estos programas de ajustes, para contrarrestar la crisis profunda en la que caía el país; con una inflación en 1987 de tres dígitos, surge el Pacto de Solidaridad Económica de carácter neoliberal en diciembre de 1987.

Este programa fue producto de un acuerdo concertado entre el gobierno, los sindicatos y las cámaras industriales y comerciales, en la que se comprometían a:

- I. Ajustes en tarifas de los Bienes y Servicios públicos y mayor austeridad en el Gasto Público con la finalidad de reducir el déficit fiscal.**
- II. Ajuste al tipo de cambio controlado para cubrir el diferencial con el libre, ocasionado por la devaluación de éste último en noviembre de 1987, así como el congelamiento del tipo de cambio controlado hasta 1988.**
- III. Aumento salarial único y el compromiso de indexar los salarios a la inflación a partir de marzo de 1988.**
- IV. El compromiso de las cámaras de no elevar los precios y de los sindicatos de no demandar incrementos salariales a los acordados.**
- V. La aceleración de la apertura comercial con el fin de frenar la inflación.**

Los ajustes mencionados se suscribieron para un período de seis meses, sin embargo, estos programas se renovaron en varias ocasiones hasta ser sustituido por el Pacto para la Estabilización y Crecimiento Económico (PECE) firmado en el segundo trimestre de 1989 y mediante sucesivas revisiones se extendió hasta la fecha, con los siguientes lineamientos:

- a) Control estricto de las finanzas públicas.**
- b) Precios constantes de gasolina, electricidad y gas doméstico.**
- c) Deslizamiento gradual del peso.**
- d) Absorción de los impactos en los costos por parte del sector público.**
- e) Modificación de la estructura arancelaria.**

Ante los resultados excelentes que arrojó el PECE; disminución de la inflación, saneamiento paulatino de las finanzas públicas, constante entrada de capitales extranjeros. Se anuncia dos importantes sucesos históricos de carácter neoliberal:

- 1.- El 5 de febrero de 1991 se anuncia, de los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos de América de iniciar negociaciones trilaterales para crear el mercado más grande del mundo, denominado Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC).**
- 2.- El 1º de diciembre de 1991, el retorno de la banca nacionalizada al sector privado (reprivatización de la banca)**

Así, el 12 de agosto de 1992 se dio por concluidas las negociaciones trilaterales referentes al TLC para entrar en vigor el primero de enero de 1993. Sin embargo el TLC se pospuso por desacuerdos del senado de los Estados Unidos de América (E.U.A.). Ahora el 12 de agosto de 1993 se concluyeron las negociaciones de los llamados acuerdos paralelos, para entrar en vigor el 1 de enero de 1994.

Por lo tanto México entra en una nueva etapa de corte neoliberal, en la cual se considera como un reto para el gobierno mexicano y la nueva administración que inicia sus actividades en 1995.

CAPITULO II

LA CRISIS DEL 82, LOS PROGRAMAS Y RETOS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA TEXTIL ANTE LA APERTURA COMERCIAL.

2.2. LA PEQUEÑA INDUSTRIA ANTE LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL 1988-1993.

2.2.1. EL DESEQUILIBRIO EXTERNO Y CRISIS DE 1982

2.2.2. LOS PROGRAMAS DE FOMENTO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

2.2.3. LAS POLITICAS DE AJUSTE Y LOS PROGRAMAS DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA TEXTIL.

2.2.1 EL DESEQUILIBRIO EXTERNO Y CRISIS DE 1982

Como se menciona en el capítulo anterior, las relaciones de producción quedaron conformadas en la década de los setentas. Sin embargo, estas relaciones aun no fortalecidas, enfrentaron cambios sustanciales en la década de los ochentas.

Con el descubrimiento del oro negro, se manifiesta en el país el boom petrolero en los años 1976-1977, significando una riqueza incalculable y por lo tanto una alternativa de crecimiento y desarrollo industrial.

En 1976 el estado encontró la manera de captar recursos del exterior, mediante empréstitos al FMI, ya que la bonanza prometería recursos financieros sin precedente. Por ejemplo en 1977 la producción de petróleo se incremento con respecto a 1976 cerca de 200,000 barriles diarios, mientras sus exportaciones aumentaron a 108,000 barriles.

A su vez el Estado planeaba una nueva estrategia de crecimiento, denominada Alianza para el crecimiento, dividiéndola en tres etapas bianuales.

- Recuperación
- Consolidación
- Crecimiento Acelerado.

Proyecto sexenal que prometía importantes derramas económicas en los diferentes sectores y sobre todo en la rama industrial, donde la inversión representó con respecto al PIB el 22.0 por ciento, registrando un crecimiento económico del 3.4 por ciento.

Para 1978 el estado apoyo los mismos lineamientos de recuperación, el valor de los precios del petróleo aumentaron en forma acelerada, incrementando de 13.40 dólares por barril en 1977 a 24.50 dólares en 1978 (ver cuadro 6). A su vez la producción del crudo aumento a 240,000 barriles diarios con respecto a 1977.

Por lo tanto, la inversión total como proporción del PIB represento un 23.1 por ciento en 1978, el gasto público creció en 27.0 por ciento, para la compra y apoyo a las empresas paraestatales (acentuando la participación del Estado en la economía), a su vez las importaciones de insumos se incremento en 17.8 y las importaciones de bienes de capital en 3.4 por ciento, para apoyo al proceso de industrialización.

El efecto no se hizo esperar, el déficit en Balanza Comercial y por ende en la cuenta corriente, siguió la misma tendencia negativa, el déficit fiscal se incremento en forma alarmante. Sin embargo la atracción de capitales de otros países, las exportaciones de petróleo (apoyado por el incesante incremento de los precios del crudo), permitieron financiar los déficits fiscales, la Balanza de Pagos y la Balanza Comercial. Cabe mencionar que el déficit fiscal se convirtió en una de las causas principales de presión a las tasas de interés.

Otra forma de financiar los déficits, sería la importación de capitales por parte del Sector Público, tan solo de 1975 a 1980 los empréstitos otorgados a México por el FMI fue del orden de 40,043.9 millones de dólares (ver cuadro 7). Permitiendo así el seguimiento de la política de crecimiento acelerado, que se planteo el gobierno al inicio de la nueva administración.

Sin embargo las tasas de interés internacional PRIME y LIBOR , al momento de contratar empréstitos con el FMI, estas se situaban en 15.2 y 14.4 por ciento respectivamente en diciembre de 1979 y para diciembre de 1980 estas representaban 21.0 para la PRIME y 14.5 por ciento para la LIBOR. Afectando de inmediato el pago de intereses de la deuda externa, representando a diciembre de 1980 un pago por 3,768.7 millones de dólares.

Por ejemplo, para diciembre de 1979 la deuda pública externa sumaba 29,757.0 millones de dólares y para diciembre de 1980 esta representaba 33,813.0 millones, es decir, en este período se contrato deuda por 7,771.1 millones de dólares, en la que destaca PEMEX y NAFINSA con disposiciones por 2,850.4 y 1,094.4 millones de dólares respectivamente, siendo las más importantes en la captación de financiamiento.

Las entidades más endeudadas en este lapso son: PEMEX con 7,964.2 millones de dólares, Sector Eléctrico 4,599.4 millones y por ultimo NAFINSA con 5,796.1 millones, representando estas tres entidades el 54.3 por ciento en diciembre de 1980 (18,359.7 millones de dólares) de la deuda externa del Sector Público Federal.¹⁵

Con estas cifras se hace suponer que los créditos externos se dirigieron principalmente al apoyo técnico y a la modernización del Sector petrolero, puesto que el sector era el mayor generador de divisas, convirtiendo al país en una economía petrolera.

El Estado, siguió apoyando al sector secundario mediante la instalación de más redes eléctricas, permitiendo al Sector Industrial crecer a un ritmo relativamente acelerado. Sin olvidar a las instituciones financieras, en la que destaca a Nacional Financiera (NAFINSA), como una de las más importantes del país y una de las principales instituciones de crédito que apoya al sector industrial.

¹⁵ Véase: Datos elaborados en base a la carpeta estadística de la Dirección General de Crédito Público, Subdirección de Estadística de Deuda, SHCP.

Los resultados en 1980 no se hicieron esperar, el PIB creció 7.3 por ciento, la producción industrial 10.0 por ciento, el sector manufacturero se incremento en 9.0 por ciento y el empleo creció 3.8 por ciento, con un déficit en Balanza de Pagos y Balanza Comercial.

A pesar, de los déficit registrados en la Balanza de Pagos y las presiones en la tasas de interés, Pemex generaba divisas por 10,435.2 millones de dólares anuales, aunado a empréstitos del exterior y a la Inversión Extranjera Directa (IED). El Gobierno Federal se pudo financiar y adelantar la etapa de crecimiento acelerado, por lo que el Gasto Público se incremento de 36.0 por ciento en 1979 a 52.0 por ciento en 1980.

Las importaciones globales crecieron de 11,979.7 millones de dólares en 1979 a 18,832.3 millones en 1980. Destacando los Bienes de Consumo del sector público y privado de 157.0 en 1979 a 1,223.1 millones de dólares en 1980. Mientras los Bienes de Capital en 1979 se situaban en 1,218.7 millones dólares.

La economía nacional mostraba signos de agotamiento, teniendo efectos contundentes en el crecimiento del PIB, pasando de 9.2 en 1979 a 8.3 por ciento en 1980, destacando la Industria manufacturera con 10.6 por ciento en 1979 a 7.2 por ciento en 1980, la industria de la construcción de 13.0 y 12.3 por ciento en 1979 y 1980 respectivamente, mientras el empleo se decremento de 7.6 por ciento en 1979 a 6.3 en 1980.

El déficit, en la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos en diciembre de 1980 se incremento cuatro veces al registrado en 1977, resultado de los déficit en Balanza Comercial (ver cuadro 8) y en Balanza de Servicios; debido al pago de servicio de la deuda externa (amortización y pago de intereses) y a la política cambiaria de subvaluación, permitiendo y estimulando las importaciones.

Así al inicio de 1981 el panorama económico no era tan elocuentemente positivo, la recesión económica internacional, junto con una sobreoferta del crudo, amenazaba con una baja del precio del oro negro y con una presión de las tasas de interés internacional, significando un menor ingreso de divisas.

A mediados de 1981, se desploma el precio del petróleo a 3.90 dólares por barril, es decir, en 1980 el precio del crudo se situaba en 34.50 dólares por barril y en 1981 tiende a la baja, situándose en 30.60 dólares y para diciembre de 1981 el precio se sitúa en 31.75 dólares, aunado a una reducción de sus exportaciones petroleras a lo largo de 1981.

La política de crecimiento acelerado en 1981 persistió, con resultados extremadamente alarmantes, el endeudamiento externo total alcanzo cifras récord de más de 80 mil millones de dólares, por lo tanto la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos registraba un déficit de 12,544.0 millones de dólares.

Mientras la Balanza Comercial se situaba en un déficit de -4,853.1 millones de dólares, resultado de una subvaluación del peso frente al dólar de un 33.0 por ciento, abaratando artificialmente los costos de las importaciones, propiciando una fuga de capitales y por ende una reducción de las reservas internacionales (ver cuadro 7).

Para 1982 se anunciaba el primer programa de austeridad, con una reducción del 80.0 por ciento del Gasto Público, los problemas financieros se agudizaban, los acreedores extranjeros endurecían los créditos a México. Y el 20 de agosto el Gobierno informaba a sus acreedores que no podían pagar sus compromisos, con lo cual ante el exterior, el país se declaraba en crisis, solicitando una moratoria de 90 días.

La fuga de divisas persistía, situándose en -3,184.7 millones de dólares y el 1º de septiembre de 1982 se tomaron medidas de emergencia, al anunciar la nacionalización de la banca.

Sin embargo, la crisis estaba declarada, los resultados económicos al término de 1982 fueron alarmantes, el PIB real se contrajo en -0.6, la industria de la construcción -5.0 por ciento, la industria manufacturera -2.9, la producción industrial decreció en -2.9 por ciento, el crecimiento del empleo -0.9 por ciento, la tasa de inflación se incremento en 98.9 por ciento y el endeudamiento externo totalizaba al término de 1982 86,179.1 millones de dólares.

Asimismo se buscaba una política que permitiera reducir el déficit de la Balanza Comercial (ver cuadro 8) mediante la sobrevaluación del peso mexicano frente al dólar, permitiendo por primera vez un superávit en Balanza Comercial de 6,792.7 millones de dólares en 1982, por otra parte se implanto el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) anunciado por el Presidente de la República el primero de diciembre de 1982 en la que se señala tres puntos prioritarios:

-Protección del Empleo y la Planta Productiva.

-Ordenar las Finanzas Públicas.

-Abatir la Inflación y la Inestabilidad Cambiaria.

Apoyado por la entrada de recursos externos, básicamente de empréstitos otorgados por el FMI ya que el Gobierno Federal no podía sanear su déficit en Balanza de Servicios y Balanza Comercial. Dando como resultado un endeudamiento total de 89,824.8 millones de dólares en 1983 y para 1987 se incremento el endeudamiento total a 107,505.8 millones de dólares (ver cuadro 9).

Siendo el Sector Público el que tiende a endeudarse en 22,532.6 millones de dólares de 1982 a 1987, a pesar de que el Gasto Público se contrajo en 41.7 por ciento en 1983 como proporción del PIB, mientras el Sector Privado disminuyo su deuda en 4,000.0 millones de dólares en el mismo período.

Con la implantación del PIRE en 1982, los resultados fueron alarmantes al término de 1983; el crecimiento del PIB fue de -5.3 por ciento, construcción -14.3 por ciento, industria manufacturera -7.3 por ciento, el empleo -0.7 por ciento, la tasa de inflación se situó en 80.8 por ciento, el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos registro un superávit, resultado de un superávit comercial récord de 13,761.1 millones de dólares (ver cuadro 9), permitiendo financiar el déficit en Balanza de Servicios.

Consecuentemente dada la gran cantidad de dinero que salió del País por concepto de fuga de capitales y por el pago del servicio de la deuda externa, entre otros, dio como resultado una desinversión interna, aunado a la política restringida del Gasto Público; provocando una disminución drástica de recursos disponibles para invertir en el País, mostrando una contracción en la producción, el empleo y el salario.

El aparato productivo en ese momento afianzó su posición como una planta productiva estancada y precoz, causa del agotamiento cada vez más evidente de un modelo de crecimiento inapropiado y contradictorio con las necesidades del desarrollo nacional.¹⁶

Aunado a la desinversión, provocando posibles brotes de nuevas Industrias, quedando las grandes empresas como pivote de la economía ya que éstas no requerían de nuevas inversiones, dejando a la PMI al azar en la lucha por subsistir en la depresión por la que pasaba en esos momentos el País, ya que la Pequeña y Mediana Industria son más vulnerables a cambios drásticos en la economía y sobre todo a una crisis económica, por no contar con los recursos económicos suficientes para invertir y desarrollarse.

La Inversión Extranjera, surge como efecto y solución de la desinversión a inversión, particularmente en el sector manufacturero hace su aparición y toma la iniciativa como el Sector Exportador más dinámico del País. Es por eso que en 1983 la Balanza Comercial registra un saldo favorable (ver cuadro 8) de aproximadamente 14.0 millones de dólares.

El Superávit Comercial tuvo como finalidad el pago por el servicio de la deuda externa, meta principal en el sexenio del Presidente Lic. Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988).

Para lograr cifras superavitarias, se recurrió a una política de debilitar la demanda interna; a través de la subvaluación del peso frente a otras divisas se provocó la restricción de las importaciones de alrededor del 50.0 por ciento, menor a la de 1982, principalmente en las compras al exterior por concepto de Bienes de Capital, aunado a los bajos niveles de inversión.

¹⁶ Véase: Revista Coyuntura, UNAM, enero-marzo-1984, Tomo 13, Pág.61

Los créditos que se ofrecieron en el País para inversión resultaba sumamente caros, debido a los altos índices de inflación de tres dígitos, por lo que la Pequeña y Mediana Industria no tenían acceso a este tipo de préstamos, a pesar la creación y restructuración de los fideicomisos implementados por el Gobierno Federal a través de Nacional Financiera (NAFINSA), Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y Banco de México (BANXICO); en la creación de fondos fiduciarios y de crédito, comprendiendo a:

FOGAIN

FOMEX

FONEP

FONEI

Estos programas se reforzaron a través del Estado, quedando integrado en la estrategia de restructuración y consolidación económica y financiera, en el **Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 (PND)** y el **Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1983-1988 (PRONAFIDE)**, en la que se mencionara en el siguiente capítulo.

2.2.2 LOS PROGRAMAS DE FOMENTO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

Es necesario en este trabajo, hacer énfasis en las sociedades de crédito y los fideicomisos de fomento, en primera instancia como instrumentos que permitieran impulsar a la industria nacional y posteriormente como institución de crédito para apoyo en los requerimientos prioritarios a la industria mexicana, para hacerle frente a la más severa crisis por la que estaba sufriendo el país, con el fin de proteger a la incipiente industria nacional.

Sin olvidar al estado, como interventor directo de los apoyos crediticios que se otorgaron a las industrias a través del Gasto Público. Constituyendo al sistema financiero en un conjunto de Bancos de Desarrollo, Fondos y Fideicomisos, con el propósito de impulsar la actividad industrial, principalmente.

Con frecuencia los proyectos....no conseguían crédito de las instituciones financieras; por ello las entidades de fomento, se han concebido como instrumento del Gobierno Federal para apoyarlos mediante el uso de recursos internos y externos.¹⁷

Los Bancos de desarrollo, juegan un papel preponderante en el impulso a la industria, teniendo como propósito promover y fomentar el desarrollo económico en sectores y regiones con escasez de recursos, o donde los proyectos son de alto riesgo o requieren de montos importantes de inversión inicial.¹⁸

Los fondos de fomento económico, son fideicomisos financieros constituidos por el Gobierno Federal afectando sus propios recursos, que son completados con créditos del exterior con propósitos específicos, para brindar apoyos crediticios y de asesoría a sectores de productores, empresas....aparecen vinculados generalmente a un Banco de desarrollo que se identifique con los objetivos del fondo, sus créditos son canalizados a "bajo costo" a través de ese banco o de otros con los que se realizan operaciones de descuento, y éstos finalmente entregan los recursos a los usuarios.¹⁹

¹⁷ Véase: Cuadernos de Renovación Nacional, Tomo VIII, Edit. F.C.E., Pág. 64.

¹⁸ IDEM Cuadernos de Renovación Nacional, Pág. 64.

¹⁹ IDEM, Cuadernos de Renovación Nacional, Pág. 65.

Generalmente los créditos a la Pequeña y Mediana Industria, se concebían de manera muy limitada, por lo tanto en 1953 se inicio, principalmente, la gran era de programas de fomento, haciendo su aparición el Fondo de Garantía a la Industria mediana y pequeña (FOGAIN), como un mecanismo para impulsar el desarrollo de las pequeñas empresas, ya que la contribución de la Pequeña y Mediana Industria al crecimiento económico era escasa en áreas de empleo, producción para el abastecimiento y en especial se ubicaban en sectores que las grandes empresas no abarcaban.

Mientras las grandes industrias acaparaban los estímulos fiscales y financieros, creados por el Gobierno Federal, la PMI quedaba marginada de cualquier programa de fomento, en especial porque se ignoraba de los programas vigentes y porque el Gobierno Federal le daba prioridad a las grandes empresas. Así pues, las sociedades de crédito industrial se crearon en los años:

- 1934 - NAFINSA**
- 1937 - BANCOMEXT**
- 1943 - Banco del Pequeño Comercio del D.F., en 1986 se convirtió en Banco Nacional del Pequeño Comercio. Ahora Banco Nacional de Comercio Interior.**

Y la creación de los fondos de fomento económico se constituyeron en:

- 1953 - Fondo de Garantía y Fomento a la Industria mediana y pequeña (FOGAIN) a través de NAFIN.**
El cual otorgaba créditos a los pequeños y medianos industriales, por conducto de la banca comercial, operando como banca de segundo piso, al actuar como mediador entre el pequeño industrial y el banco que le otorgaba los recursos.
- 1962 - Fondo para el Fomento de las exportaciones de productos Manufacturados, (FOMEXT) a través de Bancomext.**
- 1967 - Fondo Nacional de Estudio y Proyecto (FONEP) NAFIN.**
Su objetivo era el otorgar créditos a tasa de interés preferenciales para la realización de los estudios que permitieran a los empresarios obtener la información necesaria para nuevos proyectos.
- 1971 - Fondo de acopamiento Industrial (FONEI) BANXICO**
- 1977 - Se estableció la Dirección General de Industrias Medianas y Pequeñas, entonces SEPAFIN, actualmente SECOFI, con la finalidad de regular, fomentar y fortalecer a las empresas del subsector.**
- 1980 - Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC) Banxico.**

Adicionalmente en la administración de Miguel de la Madrid NAFIN administraba los siguientes proyectos:

P A I

Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria: Tiene como objetivo proporcionar asistencia y capacitación, así como créditos para la elaboración de estudios y proyectos.

C O C O F I N

Programa de Apoyo Financiero Integral a la Industria de Bienes de Capital: Su finalidad consiste en contribuir al desarrollo de la Industria de Bienes de Capital, mejorando su nivel tecnológico y de productividad.

P R O F I R I

Programa de Financiamiento Integral para la reconversión Industrial: Con este programa se busco la modernización de la planta productiva en todos sus ámbitos, apoyando proyectos que presenten las empresas, cuya finalidad sea mantener, mejorar, obtener y recuperar niveles de competitividad internacional en la producción de Bienes y Servicios.²⁰

I N F O T E C

Ayuda a la industria a incrementar su capacidad tecnológica y crear un ambiente propicio para la inversión.

Los programas antes mencionados, se integraron a la estrategia de reestructuración y Consolidación Económica y Financiera nacional, en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 (PND) y el Programa Nacional de Financiamiento (PRONAFIDE), cuyo objetivo de la política sexenal fue: lograr la Consolidación Institucional. Ello significaba:

- Sanear financieramente a las entidades con aumento de capital, mediante asunciones de pasivos.
- Proteger la planta productiva y el empleo.
- Promover la reconversión Industrial. Esto significa la canalización de recursos hacia ramas de actividad con potencial para obtener niveles de eficiencia y productividad para competir en el mercado Internacional.²¹

²⁰ IDEM, Cuadernos de Renovación Nacional, Pág. 98 y 99.

²¹ IDEM, Cuadernos de Renovación Nacional, Pág. 93

En 1982, el **FOGAIN** puso en marcha el programa especial de apoyo a **Empresas Medianas y Pequeñas con problemas de liquides**, cuyo objetivo fue dotar de recursos a las empresas para mantener la planta productiva en operación. El monto canalizado en el período 1982-1984, en que estuvo en vigor, fue de 30,100.0 millones de pesos.²² Reconociendo que las empresas seguían requiriendo este tipo de apoyo, lo incorporo a su programa normal, bajo la modalidad de crédito hipotecario industrial.

El Gobierno Federal, al reconocer que la **PMI** son de vital importancia y piezas clave en el proceso de recuperación de la economía, el **PRONAFICE** crea los lineamientos generales de la política de fomento, clasificándolos en; Instrumentos fiscales, financieros, apoyo a la demanda, al comercio externo, a la incorporación de tecnología, a la adquisición de materias primas, a la capacitación y a las empresas del sector social.

Con base en el **PRONAFICE** se crean dos políticas de fomento, el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña (**PRODIMP**) creado en 1985 y la ley Federal para el Fomento de la Microindustria (**LFMI**) EN 1988.

El **PRODIMP**, establece un reglamento fundamental en la historia de las industrias ya que por primera vez en el país, se establece una definición de la micro, pequeña y mediana industria para efectos de la aplicación de políticas de apoyo (ver cuadro 10).

En sus instrumentos de el **PRODIMP**, surgieron una variedad de apoyos que abarcaba prácticamente todas las necesidades de asistencia que requiere una pequeña empresa y sus objetivos específicos fue la de elevar la eficiencia de la **PMI** para integrarse eficientemente al mercado interno y al de exportación.

Desafortunadamente el **PRODIMP** surge durante la época de crisis nacional, dificultando el cumplimiento de las metas, establecidas, dada la elevada inestabilidad económica.

La aportación del **PRODIMP** a la **PMI** consistía en :

Abastecimiento de Bienes (por medio del CAMP) : El problema de la **PMI** consistía en su escaso poder de compra, propiciando a adquirir insumos en condiciones onerosas. Estos problemas provocaron retrasos de la **PMI** en cuanto a los compromisos pactados con sus clientes.

²² IDEM, Cuadernos de Renovación Nacional, Pág. 100.

Apoyo Tecnológico: La PMI en México, tradicionalmente ha sufrido un atraso tecnológico, proponiendo identificar los sectores típicos de la PMI prioritarios para el desarrollo tecnológico nacional, a su vez se promovió las bolsas de tecnologías transferibles y la vinculación con instituciones de investigación científicas y tecnológicas (a través del **CONACyT**).

Asistencia Técnica: El propósito, promover la mejor utilización de los recursos humanos, financieros y materiales disponibles, definiendo en todo el país la política de fomento; Auxiliando a la PMI en problemas en áreas administrativas, financieras, de abastecimiento, producción, inventarios y sobre todo de comercialización.

Créditos Preferenciales: El crédito subsidiado es, junto con los estímulos fiscales, el instrumento más utilizado en los países en vías de desarrollo como México, en la cual es un mecanismo de fomento más solicitado por la PMI. Sin embargo la PMI se encuentra con que se exige garantías y condiciones adicionales imposibles de cumplir.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, han reconocido la importancia de las empresas de menor tamaño y establecen los lineamientos bajo las que deben de actuar las instituciones del gobierno, las privadas y del sector social.

Con base, en la gran importancia de la PMI se delinearón los objetivos estratégicos, instrumentos y líneas de acción que estructuran el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 en la que se integran tres elementos básicos:

- Esta concebido en el contexto de las nuevas condiciones de competencia que plantea la globalización de la economía y el TLC.
- Es la de carácter integral y contiene instrumentos y acciones flexibles.
- Pondera la participación e iniciativa de los organismos empresariales.

Este programa, se dio a conocer el 19 de febrero de 1991, por el presidente de la República Lic. Carlos Salinas de Gortari, en la ciudad de Puebla, con la creación de los siguientes mecanismos:

- a) **Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (COMAN):**

Esta comisión se creo en septiembre de 1991 por decreto presidencial, con el objetivo de adecuar programas a las necesidades y características de las diferentes Industrias y Regiones. Toda vez que el problema de la PMI es la falta de liquidez, se creo el **CONCAMIN FINANCIERO**, conjuntamente con **CONCAMIN**, **SHCP**, **BANCOMEXT**, **AMB** y **SECOFI**.

A su vez, NAFINSA esta promoviendo la creación de intermediación no bancaria, como son las uniones de crédito y entidades de fomento.

Asimismo, se han tomado acuerdos con los bancos con la finalidad de obtener una respuesta rápida en las solicitudes de crédito.

En términos generales el CONCAMIN a participado en acciones de:

- Apoyo a la creación de parques industriales.
- Apoyo a la formación de uniones de crédito.
- Asistencia técnica.
- Promoción de diversos proyectos de inversión.
- Difusión y asesoría sobre el nuevo esquema de empresas integradoras.

b) Organización Interempresarial:

El objetivo es el evitar el riesgo de que las empresas de menor tamaño desaparezcan frente a la competencia creciente y que se fortalezca su capacidad de negociación en los mercados.

c) Tecnología:

Su objetivo, el vincular la oferta de los créditos de investigación y desarrollo tecnológico, donde participan los gobiernos estatales y el consejo del Sistema Nacional de Educación Tecnológica (CONSET).

d) Gestión y Capacitación:

Conjuntamente, con la Secretaria del Trabajo y Previsión Social (STPS) se pretende capacitar a la fuerza de trabajo a través del Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO).

e) Financiamiento:

NAFIN, ha propuesto diversas formas de financiamiento como; Tarjetas Empresariales, los Sistemas de Factoraje, Arrendamiento Financiero, Garantías con Fianza.

Adicionalmente NAFINSA puso en marcha el Programa Especial de Impulso Financiero con el propósito de facilitar el acceso a los recursos financieros de la banca de fomento. Este programa ofrece diversos apoyos, entre los que se encuentran los sistemas de garantía: uno es, mediante fianzas para operar con los intermediarios no bancarios; otro es el de garantías masivas, que se operan con bancos de primer piso, donde NAFINSA puede absorber hasta el 50.0 por ciento del riesgo.

Como se menciona anteriormente, la política al sector industrial 1983-1987 se oriento a proteger la planta productiva y el empleo, toda vez que el otorgamiento de crédito en este período al sector industrial fue de 9.7 billones de pesos, distribuidos de la siguiente manera; Nacional Financiera otorgo 8.7 billones de pesos, FOGAIN 0.6, FONEI 0.3 y FONEP 0.1 billones de pesos.

La política de fomento, permitió canalizar créditos preferenciales a la PMI a través de NAFIN y FOGAIN, durante el período 1983-1987 por más de 700,000.0 millones de pesos. Siendo FOGAIN y NAFIN, las principales fuentes de crédito operando como banca de segundo piso, al fungir como mediador entre el pequeño industrial y el banco que otorga el crédito.

En el cuadro 11 se aprecia con mayor claridad el otorgamiento de crédito proporcionado por NAFIN, FOGAIN y FONEP; observándose a Nacional Financiera como una de las principales instituciones que otorgaron mayores créditos de 1983 a 1988, pasando de 251.4 miles de millones de pesos (mmp) a 5,485.9 mmp. respectivamente, a su vez FOGAIN otorgo 52.0 mmp en 1983 a 477.3 mmp. en 1988, mientras FONEI en 1983 otorgo créditos por 20.9 mmp. y en 1988 aumento sus créditos a 180.4 mmp. Toda vez que FONEP pasa de 0.8 mmp. en 1983 a 18.9 mmp. en 1988.

Si bien es cierto, que el apoyo del gobierno con sus políticas de fomento a la PMI mediante el crédito se incremento en el período 1983-1987 (ver cuadro 11), la industria pequeña y median ha quedado prácticamente estancada, ya que de 1965 a 1985 paso de 134,395 a 125,870 establecimientos respectivamente, mientras que el personal ocupado se incremento relativamente de 867,000.0 a 1,177,100.0 en el período 1965-1985²³.

Aunque esta observación, no necesariamente significa una reducción absoluta de empresas, sino más bien, puede significar un aumento en el fenómeno de la empresa pasando de una PMI a una grande, desgraciadamente no se cuenta con datos específicos acerca del aumento de una empresa pequeña o mediana.

Ahora bien, la forma de poder aclarar la problemática anterior, es que si la reducción de 1965 a 1985 de la PMI fue de 8,525 empresas y las grandes empresas se incrementaron de 1965 a 1985 en 876, se puede afirmar que las cifras no concuerdan en lo más mínimo a una transferencia de PMI a una grande, a lo que se reitera que la PMI han desaparecido paulatinamente a lo largo de las últimas décadas.

Uno de los problemas de la PMI con las políticas de fomento es la relación de los márgenes de utilidad que puede ser determinante para desalentar una estrategia de financiamiento o de exportación, ya que sus reducidos volúmenes de producción, salvo algunas excepciones, no justificarían los grandes esfuerzos que una empresa tiene que hacer para acudir con posibilidades de éxito a los mercados de capitales y a los mercados internacionales. Por ello resulta muy complejo fomentar las políticas de fomento, mientras exista un rezago tan desfavorable en ganancias.

²³ Véase: Economía Mexicana, CIDE, Numeros 9-10, 1987-1988, cuadro 1, pág. 39.

A su vez, en especial en la PMI, es común que las tareas de compras de insumos, organización de la producción, administración, ventas, etc. por lo regular recaen en una sola persona, normalmente en el dueño del negocio. Ello significa una problemática en desempeñar eficientemente todas estas labores, propiciando un alto a la penetración de apoyo y crédito a la PMI.

2.2.3 LAS POLITICAS DE AJUSTE Y LOS PROGRAMAS DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA TEXTIL

La apertura comercial, ha sido determinante en las relaciones económicas en el país. A partir de 1985 con la incorporación de México al GATT, el Gobierno Federal ha llevado a cabo políticas encaminadas a estabilizar la economía nacional. Prueba de ello es el saneamiento de las finanzas públicas, la reestructuración de la deuda pública externa y lo más importante el abatimiento de la inflación que en 1987 se situó en 159.2 por ciento, esperando que en 1993 la inflación en 1993 sea de solo un dígito.

Las políticas neoliberales llevadas a cabo en el país, con una serie de ajustes que va de 1987 hasta 1993 ha permitido al país detener el proceso inflacionario, que tendía a caer en una hiperinflación.

El Gobierno Federal implementa una política de ajuste encaminada a abatir principalmente la inflación. Por ello se acordó una negociación entre los sectores obrero, campesino y empresarial derivando en la firma del Pacto de Solidaridad Económica (PSE) EL 15 DE diciembre de 1987. Cuyo principal objetivo es acabar con el fenómeno inflacionario a través de una serie de medidas fiscales, monetarias, de corrección de precios relativos, de apertura comercial y de aumentos concertados de precios, impidiendo al mismo tiempo una recesión aguda en el país.

Las estrategias inflacionarias surgidas del PSE se componen de:

PSE I 15 de diciembre de 1987
vigencia hasta el 29 de febrero de 1988

Tipo de Cambio: Previo ajuste del dolar libre (36.0%) controlado (22.0).

Finanzas Públicas: Disminución del gasto programable del 22.0 en 1987 a 20.5 por ciento en 1988 del PIB.

Precios Públicos: 85.0 por ciento de alza en energéticos.

Precios Privados: Ajustes generalizados de diciembre de 1987 a febrero de 1988

Precios Agrícolas: Compromiso de mantener los precios reales de 1987.

Salarios Mínimos: Aumento del 15.0 a partir del 14 de diciembre de 1987 y del 20.0 por ciento el primero de enero.

Comercio Exterior: Reducción del arancel máximo del 40.0 al 20.0 por ciento y desaparece la sobretasa del 5.0 por ciento del impuesto general a la importación.

PSE II 28 de febrero de 1988
vigencia hasta el 31 de marzo de 1988

Tipo de Cambio: Se fija la paridad libre: 2,298; controlado 2,257.

Finanzas Públicas: Compromiso de mantener el superávit primario.

Precios Públicos: Permanecerán fijos.

Precios Privados: Fijos los sujetos a control.

Precios Agrícolas: Ajuste de acuerdo al calendario agrícola y compromiso de la fase anterior

Salarios Mínimos: Aumento del 3.0 por ciento a partir del 1o de marzo extensivo a los contractuales.

Comercio Exterior: Compromiso de la fase anterior.
y otros

PSE III 27 de marzo de 1988
vigencia hasta el 31 de mayo de 1988.

Tipo de Cambio: Fijos en los niveles anteriores.

Finanzas Públicas: Se ratifica el compromiso de la fase anterior.

Precios Públicos: Fijos en los niveles anteriores.

Precios Privados: Fijos sin posibilidad de revisión.

Precios Agrícolas: Ajustes de acuerdo al calendario agrícola y ratificación del compromiso en los niveles de 1987.

Salarios Mínimos: Fijos en los niveles anteriores.

Comercio Exterior: Libre importación de maquinaria, implementos agrícolas y equipo de transporte para el campo.

PSE IV 28 de mayo de 1988
vigencia hasta el 31 de agosto de 1988.

Tipo de Cambio: Fijos en los niveles anteriores.

Finanzas Públicas: Se ratifica el compromiso de la fase anterior.

Precios Públicos: Fijos en los niveles anteriores.

Precios Privados: Se recomienda una baja por la reducción de costos financieros.

Precios Agrícolas: Ajuste de acuerdo al calendario agrícola.

Salarios Mínimos: Fijos en los niveles anteriores.

Comercio Exterior: Crédito suficiente y oportuno al campo.
y otros

PSE V 14 de agosto de 1988
vigencia hasta el 30 de noviembre de 1988.

Tipo de Cambio: Fijos en los niveles anteriores.

Finanzas Públicas: Compromiso de mantener las finanzas públicas sanas.

Precios Públicos: Fijos en los niveles anteriores.

Precios Privados: Reducción de precios del 3.0 por ciento como promedio ponderado.

Precios Agrícolas: Compromiso de especificar en 15 días los precios reales de 1988.

Salarios Mínimos: Fijos en los niveles anteriores.

Comercio Exterior: A partir del 1o de septiembre se reduce de 6.0 a 0.0 el IVA de los alimentos procesados y medicamentos, lo que deberá trasladarse íntegramente en beneficio del consumidor. A partir de la misma fecha, se desgravara en 30.0 por ciento el pago de impuesto sobre la renta a los ingresos de las personas físicas que perciban el equivalente hasta cuatro veces el salario mínimo del D.F. Se destinan recursos para duplicar las actividades del Fonacot.
y otros

PSE VI 16 de octubre de 1988.
vigencia hasta el 31 de diciembre de 1988.

Tipo de Cambio: Fijos en los niveles anteriores.

Finanzas Públicas: Se ratifica el compromiso de la fase anterior.

Precios Públicos: Fijos en los niveles anteriores.

Precios Privados: Fijos en los niveles anteriores.

Precios Agrícolas: Fijos en los niveles anteriores.

Salarios Mínicos: Fijos.

Comercio Exterior: -----
y otros

El Pacto de Solidaridad Económica (PSE) se modifica con nuevas siglas Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE)

PECE I 12 de diciembre de 1988.
vigencia hasta el 31 de julio de 1989.

Tipo de Cambio: Deslizamiento diario de un peso a partir del 1° de enero de 1989.

Finanzas Públicas: Compromiso de finanzas públicas sanas con superávit primario.

Precios Públicos: Fijos; electricidad, gas y gasolina. Aumento de precios y tarifas rezagados.

Precios Privados: Se habrá la posibilidad de revisar los precios controlados. Se recomienda no aumentar los no controlados.

Precios Agrícolas: Se revisarán de acuerdo al calendario agrícola del ciclo otoño-invierno. No se aumentaran los precios de fertilizantes y de la energía eléctrica que se utilice en el bombeo de agua para riego.

Salarios Mínicos: Aumento del 8.0 por ciento a los mínimos. Posibilidad de revisar los contratos colectivos.

Comercio Exterior: Se modifica la estructura arancelaria. Se inicia un programa nacional de desregulación económica.

PECE II 18 de junio de 1989
vigencia hasta el 31 de marzo de 1990

- Tipo de Cambio:** Continúa el deslizamiento diario de un peso.
- Finanzas Públicas:** Se ratifica el compromiso de la fase anterior.
- Precios Públicos:** Fijos en los niveles anteriores.
- Precios Privados:** Compromiso de respetar y no mover precios. Aunque en los casos excepcionales que pongan en riesgo la existencia de la industria o el abasto de la rama correspondiente serán analizadas en su oportunidad.
- Precios Agrícolas:** Se procurará mantener los precios en términos reales.
- Salarios Mínimos:** Aumento del 60.0 por ciento a los mínimos, posibilidad de revisar los contractuales.
- Comercio Exterior:** El Gobierno Federal revisará el marco que regula las importaciones con el fin de evitar fenómenos de competencia desleal. Se establecerán normas precisas para que las importaciones cumplan con los mismos requisitos de calidad que se exigen a los bienes domésticos; pero en ningún momento se utilizara esta medida con fines proteccionistas.

PECE III 3 de diciembre de 1989
vigencia hasta el 31 de julio de 1990

- Tipo de Cambio:** Continúa el deslizamiento de un peso diario.
- Finanzas Públicas:** Disciplina fiscal para lograr las metas presupuestarias de 1990.
- Precios Públicos:** Fijos en los niveles anteriores.
- Precios Privados:** Se ratifica la posibilidad de revisar precios con rezagos.
- Precios Agrícolas:** Se ratifica el compromiso de la fase anterior.
- Salarios Mínimos:** Aumento del 10.0 por ciento a partir del 4 de diciembre, no extensivo a los contractuales.
- Comercio Exterior:** -----
y otros

PECE IV 27 de mayo de 1990
vigencia hasta el 31 de enero de 1991.

Tipo de Cambio: Deslizamiento diario de 80 centavos a partir del 28 de mayo.

Finanzas Públicas: Se ratifica el compromiso de la fase anterior.

Precios Públicos: Aumento a los energéticos del 6.0 al 12.0 por ciento.

Precios Privados: Se reconoce la necesidad de examinar las solicitudes de corrección de precios.

Precios Agrícolas: Se ratifica el compromiso de la fase anterior.

Salarios Mínimos: Fijos en los niveles anteriores.

Comercio Exterior: Acuerdo nacional para la elevación de la productividad.
y otros

PECE V 11 de noviembre de 1990.
vigencia hasta el 31 de diciembre de 1991.

Tipo de Cambio: Deslizamiento diario de 40 centavos a partir del 12 de noviembre.

Finanzas Públicas: Disciplina fiscal para lograr las metas presupuestarías de 1991.

Precios Públicos: Aumento en los energéticos el 10.0 al 33.0 por ciento. Gasolina nova 20.3, magnasín 33.0, tarifa eléctrica 10.0, combustóleo 30.0, gas licuado 10.0, diésel 10.0 por ciento.

Precios Privados: Se recomienda al sector privado absorber los incrementos de los energéticos y de los salarios mínimos.

Precios Agrícolas: Se aplicara una regla para revisar el precio de garantía de frijol y maíz de acuerdo al desliz e inflación internacional.

Salarios Mínimos: Aumento a los mínimos del 18.0 por ciento a partir del 16 de noviembre no aplicable a los contractuales.

Comercio Exterior: Incremento a 4 mil mdp. al subsidio de tortilla y leche. Se propondrá una reducción de impuestos. Hasta un máximo del 40.0 por ciento para el impuesto sobre la renta de las personas con menores ingresos, beneficiara en proporción a quien perciba cuatro salarios mínimos.

PECE VI 10 de noviembre de 1991.
vigencia hasta el 31 de enero de 1993.

Tipo de Cambio: Deslizamiento diario de 20 centavos a partir del 11 de noviembre. Desaparece el control de cambios.

Finanzas Públicas: Disciplina fiscal para lograr las metas presupuestarias de 1992.

Precios Públicos: Aumento a los energéticos del 15.0 al 55.0 por ciento. Gasolina nova 55.0, magnasín 25.0, tarifa eléctrica 15.3, diesel 9.7 por ciento, con aumento mensual de 10 pesos en 1992; gas licuado 2.4 por ciento e incremento mensual de 2.5 por ciento en 1992.

Precios Privados: Se recomienda al sector privado absorber los incrementos de los energéticos y de los salarios mínimos.

Precios Agrícolas: -----

Salarios Mínimos: Aumento a los mínimos del 12.0 por ciento a partir del 11 de noviembre.

Comercio Exterior: Reducción del IVA del 15.0 y 20.0 al 10.0 por ciento a partir del 11 de noviembre.

Con los "excelentes" resultados propiciados por las concertaciones se crearon las condiciones necesarias para llevar a cabo políticas de fomento a la PyMI. Es decir, los programas fueron operados por NAFINSA durante 1988 el cual se orientó a la "Modernización Industrial" y al "apoyo" de la PMI y a la consolidación e integración de las industrias de bienes de capital.

De acuerdo a la política del Gobierno Federal (GF) en el sentido de fusiones o eliminar áreas sustantivas, se continuó con el proceso de compactación de estructuras con la integración a NAFINSA del Programa de Apoyo Integral a la pequeña y mediana industria (PAI), cuyo mandato fue liquidado durante el período.

En forma adicional, fueron establecidos el Programa Financiero de Apoyo a la Infraestructura Industrial, que absorbió las funciones que realizaba el fideicomiso para el estudio de conjuntos, parques y ciudades industriales y centros comerciales (FIDEIN), y el Programa de Financiamiento de Estudios de Preinversión, que asumió los asignados al Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP). Al término de 1988 NAFINSA otorgó a través de los diferentes fondos de fomento económico 1.3 billones de pesos, de los cuales 16.0 por ciento se destinó al desarrollo de infraestructura, el 60.0 por ciento al apoyo de la pequeña y mediana industria y el 24.0 a las actividades de servicio.

EL 25 de diciembre de 1989 anuncia el GF una serie de programas de apertura y desregulación, incluyendo un Plan Nacional de Promoción Industrial, que adiciona:

Apertura Comercial; aprovechando las innovaciones tecnológicas que esta ofrece.

Productividad Empresarial: eliminando las trabas burocráticas, para el quien más produce y el quien más reinvierta.

Modernización de la Planta Productiva: en este renglón, el estado otorgara mayores "facilidades" para que inviertan. Sin embargo al termino de 1989 el CPP se situaba en 40.11 por ciento, lo que impedía a la PMI participar en este tipo de programas debido al alto costo del capital.

Revolución en la Calidad: mediante la competencia entre empresarios, permitiendo defenderse de las importaciones.

El 10 de septiembre de 1991 el diario oficial de la federación, publico el decreto que promulgo el presidente de la República Lic. Carlos Salinas de gortari, la creación de la comisión mixta para la modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, cuyo objetivo será promover, proponer y concertar acciones entre los sectores público, social y privado, en el marco del Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994.

La comisión estará integrada por los titulares de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Secretaria de Programación y Presupuesto (SPP) ahora fusionada con la SHCP , Secretaria de Trabajo y Previsión Social (STyPS), NAFINSA y BANCOMEXT, así como a 6 representantes de la Confederación Nacional de Cámaras Industriales y uno de la COPARMEX.

La comisión será de su responsabilidad la promoción de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (MPyMI), formular diagnósticos que permitan a las dependencias y gobiernos estatales y municipales conocer la problemática y necesidades de la MPyMI a nivel regional y aplicar las soluciones pertinentes.

Los programas de apoyo a la MPyMI, consiste en la adición de 117 uniones de crédito que operan con NAFINSA, 22 empresas arrendadoras y 4 empresas de factoraje a la que se incorporaran 29 aproximadamente *²⁴.

NAFINSA a puesto en marcha el financiamiento a través de la tarjeta empresarial con el objetivo de otorgar créditos a los requerimientos de capital de trabajo y activos fijos. Buscando ampliar la capacidad para surtir pedidos que antes no podían atender.

²⁴ Véase: el Mercado de Valores, pág. 5, núm. 21, 1991, NAFINSA

En el marco del Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo se puso en marcha el paquete de medidas para impulsar la competitividad de la empresa y del país:

- 1.- **Programa de desregulación.**
- 2.- **Precios y tarifas del sector público**, para los bienes comerciables se venderán con precio, calidad y condiciones semejantes a los que adquieren nuestros competidores en el mercado mundial.
- 3.- **Legislación sobre competencia:** con el fin de promover la eficiencia, el ejecutivo sometió al congreso de la unión, una ley federal de competencia económica. Con esta ley se impedirán las practicas anticompetitivas y la formación de carteles. La ley también tiene como objetivo perfeccionar la apertura comercial.
- 4.- **Ley de Inversión Extranjera:** esto es la modificación de la ley de Inversión Extranjera; incluyendo reglas claras para constituir fideicomisos sobre bienes inmuebles, simplificando la obligación de inscripción en el Registro de Inversión Extranjera y se establecerá las reglas de operación de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera.
Estos cambios consolidaran la capacidad del país para atraer el ahorro externo. En este programa participa NAFINSA, BANCOMEXT, Cámaras Industriales y de Servicios, así como los gobiernos estatales.
- 5.- **Transferencia de Tecnología:** NAFINSA y la Dirección de Desarrollo Tecnológico de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) impulsaran la transferencia de tecnología entre empresas mexicanas y extranjeras, promoviendo coinversiones y alianzas tecnológicas.
- 6.- **Ley de Metrología y Normalización.**
- 7.- **Centro Nacional de Metrología:** se desincorporara los laboratorios secundarios existentes y se impulsará la creación de laboratorios privados, en especial para atender a la PMI. Además en coordinación con la Secretaría de Educación Pública (SEP) y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT), se intensificará las acciones para que los laboratorios industriales privados se vinculen más con las Instituciones Tecnológicas y las Universidades del País.

- 8.- **Calidad Total:** se creará un centro de calidad con la participación de otras dependencias e instituciones públicas y privadas.
- 9.- **Comercio Exterior:** se restructurará la tarifa del impuesto general de importaciones, con el objeto de otorgar mayor claridad y precisión a la clasificación de mercancías. La estructura de aranceles se analizará con el fin de asegurar su competitividad frente a las estructuras arancelarias de Estados Unidos de América (EU) y Canadá. Así los productores y exportadores nacionales tendrán acceso a insumos y bienes de capital, provenientes de fuera de la región de América del Norte, en condiciones que aseguren su competitividad frente al exterior.
- 10.- **Comercio Interno:** se buscare reducir los costos de transacción para consolidar el buen comportamiento de los precios y perfeccionar las disposiciones jurídicas que rigen las actividades comerciales.
- 11.- **Internacionalización Industrial.**
- 12.- **Apoyo a la MPyMI:** se formalizará la normatividad para las empresas integradoras y se continuara promoviendo las uniones de crédito y los centros de compras en común. La constitución y operación de 10 uniones de crédito, en las ramas metalmetálica, agroindustria, cuero, TEXTIL y confección. La promoción y agrupación de pequeñas y medianas empresas para que compartan costos; utilicen financiamientos en forma mancomunada; compartan experiencias de capacidad de personal y gestión empresarial.

Dentro de la Internacionalización Industrial se marca el **Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección (PROCOIT)**. La industria textil es uno de los sectores industriales con mayor tradición y dinamismo en la historia económica de México, actualmente, esta industria produce más del 10.0 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) manufacturero del país y genera alrededor de 850 mil empleos.

El PROCOIT contiene líneas de acción en cuatro grandes áreas:

- 1.- Comercio Exterior.
- 2.- Tecnología.
- 3.- Organización Industrial y
- 4.- Financiamiento.

1.- Comercio Exterior:

Se contempla líneas de acción en materia de operación aduanal y fiscalización, política arancelaria, normas, defensa contra prácticas desleales y promoción de exportaciones. Buscando en estas acciones combatir las prácticas nocivas como el contrabando y la subfacturación a su vez brindar una mejor defensa contra la competencia desleal de los competidores foráneos.

2.-Tecnología:

El programa incluye acciones en el área de recursos humanos y desarrollo tecnológico, que persiguen sentar las bases para la modernización de la planta industrial, y otras políticas.

3.- Organización Industrial:

El programa contiene acciones en materia de coordinación sectorial, coinversiones y alianzas estratégicas. Buscando contribuir y articular más eficazmente los eslabones de la cadena productiva, mejorar la capacidad de respuesta de la industria a los requerimientos de la demanda.

4.- Financiamiento:

Finalmente las acciones de financiamiento persiguen mejorar y hacer más eficientes los mecanismos de respaldo financiero que existen para el sector.

En materia de comercio exterior, las líneas de acción en materia de normas se establecerán reuniones con las principales asociaciones comerciales (CANACO, etc.), a fin de que colaboren en la verificación del cumplimiento de las normas de etiquetado, la encargada de dichas reuniones será la Dirección General de Normas (DGN) de la SECOFI.

A su vez, para el cumplimiento del acuerdo de los productos importados, a partir del primero de julio de 1992 se requerirá el cumplimiento de las disposiciones establecidas en el acuerdo, para que los productos puedan ser internados al país y la DGN convocará a reuniones con los agentes aduanales y personales de la Dirección General de Aduanales de la SHCP, a fin de informar como operará el acuerdo.

En el país, la protección comercial a los productos finales del sector textil presenta uno de los niveles más altos, con un arancel promedio ponderado de 17.95 por ciento, mientras que el sector muestra una estructura arancelaria escalonada ascendente, la cual depende del eslabón de la cadena productiva, es decir, los productos finales se encuentran gravados con tasas arancelarias mayores que los insumos. Así mismo la maquinaria y equipo de la industria textil está gravada con un arancel promedio ponderado del 10.5 por ciento.

Con el objeto de promover la modernización de la industria y permitir un mayor ingreso a tecnología avanzada a precios internacionales, se crearon líneas de acción en materia de aranceles, ajustando los aranceles de la maquinaria y equipo para la industria textil, asegurando que este sector no pierda competitividad frente a EU y Canadá.

Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional: La poca participación del sector textil en las investigaciones antidumping, se explica por el desconocimiento de las empresas sobre la legislación para la defensa contra dichas prácticas comerciales y el alto costo para las empresas denunciadas, por el proceso de investigación que por lo regular son demasiado largos. Sin embargo la industria textil manifiesta que existen importaciones a precios por debajo de los costos internacionales.

Ante este problema se crean líneas de acción contra las prácticas desleales, ampliando el programa de seminarios dirigido a la industria textil, en la cual SECOFI dará a conocer la operación del sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales y las empresas podrán exponer sus experiencias, a fin de determinar la forma adecuada para presentar una denuncia formal.

Por otro lado, para evitar la evasión de las cuotas compensatorias por triangulación, se revisará la legislación de acuerdo a las disposiciones que se negocian en el marco de la Ronda Uruguay del GATT. Por último la SECOFI asesorará al personal asignado por las cámaras para que conozcan los detalles técnicos de las investigaciones y puedan detectar de forma rápida el dumping, permitiendo reducir los costos de la presentación de denuncias.

Dentro de la Operación Aduanal y Fiscalización para el Sector Textil: La introducción ilegal de ropa usada es un problema grave que afecta en gran medida a la industria textil nacional y existe la posibilidad de que se introduzca ropa usada bajo las funciones que clasifican los trapos. Las líneas de acción tomadas para evitar las importaciones de ropas usadas son por parte de la SHCP, realizando programas de auditoría para evitar la comercialización de ropa usada de contrabando en el interior del país. Así mismo, establecerán un operativo especial de verificación y control en aduanas.

Para evitar la importación de ropa usada, a través de las fracciones que se clasifican los trapos; se modificarán los textiles de las fracciones de trapos, asegurando así, que bajo éstas no sea posible importar ropa usada. Para tal efecto SECOFI presentó una propuesta a la Comisión de Aranceles y Controles de Comercio Exterior. Ante estas acciones la Dirección General de Aduanas realizará una estricta revisión fiscal de las importaciones que se lleven a cabo por estas fracciones.

La Subfacturación es otra de las prácticas que dañan a la industria nacional, ya que compete contra productos que no han pagado los impuestos correspondientes, para eliminar el problema de subfacturación se propone crear un despacho aduanero, en la cual la SHCP con apoyo de la industria determinarán los criterios de precios y costos, permitiendo tener una referencia para atacar el problema de la subfacturación en las aduanas, a su vez la Dirección General de Aduanas instrumentará un mecanismo de revisión fiscal para los productos que pretendan internar a precios por debajo de lo estipulado.

El Costo de Trámite Aduanal representa un incremento significativo en los costos, por lo que la SHCP otorgará las facilidades y el entrenamiento para ofrecer patentes de agentes aduanales especiales en el sector textil.

Las líneas de acción en materia de promoción exportador consiste en primera instancia la de promover una cultura exportadora mediante cursos impartidos por BANCOMEXT y la SECOFI, por lo menos dos veces al año con los siguientes temas:

- a) *La exportación con un enfoque de negocios.*
- b) *Desarrollo de una actitud de compromiso con clientes en el extranjero.*
- c) *Principios generales de negociación comercial internacional, y*
- d) *Aspectos prácticos y logísticos del proceso de exportación.*

Identificación de nichos de mercado, se creara un banco que permita obtener información cruzada y oportuna de oferta exportable y demandas internacionales.

A través de SECOFI y BANCOMEXT, realizaran estudios de análisis de posible coconversión y/o alianzas estratégicas con comercializadoras especializadas en mercados específicos y tiendas de autoservicio extranjeros interesados en desarrollar proveedores mexicanos.

Se promoverá la participación de las empresas nacionales en ferias internacionales especializadas en productos textiles, clasificando a las ferias en:

Tipo "A" en las que BANCOMEXT apoya directamente con la instalación del pabellón absorbiendo el 50.0 por ciento de los gastos y otorgando financiamiento para el otro 50.0 por ciento.

Tipo "B" BANCOMEXT apoya a través de un organismo empresarial y solo otorga financiamiento para el 85.0 por ciento de los gastos.

Las cámaras organizarán y promoverán la participación de las empresas en las ferias internacionales especializadas en productos textiles.

Tecnología: La dirección General de Desarrollo Tecnológico (DGD) de SECOFI conjuntamente con la Dirección General de Cooperación Técnica Internacional de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) promoverán la difusión con la industria textil, de los mecanismos de asistencia técnica internacional existente. Así mismo, se difundirá y promoverá el Programa de Financiamiento al Desarrollo Tecnológico llevado a cabo por NAFINSA.

NAFIN ofrece el apoyo a todas aquellas empresas interesadas en desarrollar una plataforma tecnológica de alta competitividad para una mejoría en los productos y procesos, la adopción de técnicas y métodos que incrementen su productividad.

El apoyo ofrecido por el Programa de Desarrollo Tecnológico a la industria textil se basa en los siguientes objetivos:

Otorgar apoyo financiero con asistencia técnica a las empresas que promoverán proyectos de asimilación, desarrollo, innovación y comercialización de tecnología así como aquellos de mejora a la calidad y a la productividad, que permitan aumentar las ventajas competitivas de la industria textil. Esta a través de esquemas financieros diseñados de acuerdo a las necesidades y características de cada proyecto, con tasas de interés preferencial y plazos de amortización accesibles.

Están sujetos de apoyo todas aquellas empresas nacionales sin distinción de tamaño, ubicación o actividad industrial. NAFIN en su papel de banca de fomento ofrece a las empresas nacionales esquemas de financiamiento por medio de intermediarios financieros, bancarios y no bancarios (uniones de crédito, empresas de factoraje, arrendadoras, etc.).

Los créditos que se otorguen serán en moneda nacional y extranjera (dls.) y solo se autorizarán financiamientos en moneda extranjera a aquellas empresas que participen en la generación de divisas.

Las condiciones de créditos son:

Las tasas de interés;

a) *Intermediario Financiero:*

- i) La tasa de interés aplicable al intermediario financiero será de Costo Porcentual Promedio (CPP), para créditos autorizados en Moneda Nacional.
- ii) Para créditos autorizados en moneda extranjera, regirá la tasa libor mas 4 puntos.

b) *Usuario Final:*

	TIPO DE MONEDA	TASA	
Tasa baja	Nacional Extranjera	CPP + 4 Puntos Libor + 6 Puntos	Aplica a proyectos en etapa de desarrollo
Tasa alta	Nacional Extranjera	CPP + 6 Puntos Libor libre	Aplicable a proyectos en etapa de escalamiento y su comercialización

FUENTE: Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección, Revista editada por la SECOFI, PAG. 27, junio de 1992

Formas de Pago:

Sistema de pagos, a valor presente y condicional, sujeto a un porcentaje de las ventas de la empresa.

Plazo Máximo de Amortizaciones:

Hasta 13 años incluidos el plazo de gracia.

Participación:

En todos los casos la empresa solicitante deberá aportar un mínimo del 20.0 por ciento de la inversión, el resto será financiado por NAFIN.

Garantías:

- a) **Complementarias:** Se autorizará el esquema de garantía a favor del intermediario financiero en el caso en que, el sujeto de crédito no cumpla con la relación establecida por el intermediario, NAFIN podrá garantizar hasta un 70.0 por ciento del crédito de acuerdo al tamaño de la empresa.
- b) **Por Riesgo Tecnológico:** Se garantizará hasta un 70.0 por ciento de la pérdida económica neta en que incurran las empresas por la utilización de tecnología y prototipos desarrollados en México.

Comisión por Garantías:

El intermediario financiero, o en su caso, la empresa o el promotor solicitante de la garantía sobre un crédito, pagará mensualmente el equivalente al 20.0 por ciento anual sobre saldos insolutos, más 0.5 por ciento por una sola vez al ejercer el crédito.

Límite de Financiamiento:

El límite máximo de los recursos canalizados, será determinado por NAFIN, tomando en cuenta los activos de los programas de fomento.

En lo que atañe a la Inversión Extranjera Directa (IED) existen 2 formas para realizar la IED por:

- 1.- *Transferencia de capitales.*
- 2.- *Transferencia de tecnología.*

El reglamento de la ley para promover la inversión en México y regular la Inversión Extranjera, en el caso del sector textil, que la IED sea del 100.0 por ciento de capital social de la empresa. A excepción de las fibras sintéticas puede haber restricciones a la IED, debido a que en los procesos de elaboración de éstas se producen insumos regulados como petroquímica secundaria, la cual permite una IED del 40.0 por ciento de capital social.

Dentro de las alianzas estratégicas, se contempla la subcontratación que implica un interés en varias etapas de la producción desde los insumos hasta el producto final, permitiendo una flexibilidad en reducir o aumentar los volúmenes de producción y a la vez una importante reducción de costos, traduciéndose en un mejor control de calidad.

Descuento de Créditos:

Dentro de los descuentos de crédito que otorga NAFIN, se contempla descuentos de crédito a corto plazo revolventes, se descontara 85.0 por ciento a empresas pequeñas y 75.0 a empresas medianas.

Financiamiento de Carteras:

Descuento hasta por 70.0 por ciento de los créditos que tengan como propósito liquidar las carteras de las empresas.

Capital de Trabajo Permanente:

Descuento de hasta el 75.0 por ciento de crédito a largo plazo, para financiar la adquisición de materias primas y gasto de transferencia.

Tarjeta Empresarial:

En apoyo al capital de trabajo de la micro y pequeña empresa, se cuenta con el sistema de tarjeta empresarial, con el que se abre una línea de crédito revolvente anual, hasta por el 20.0 por ciento de las ventas.

Desarrollo Tecnológico:

NAFIN, podrá descontar hasta el 100.0 por ciento de los créditos que la banca otorgue a empresas textiles, para financiar proyectos de innovación, asimilación y adaptación de tecnologías y su escalamiento comercial.

Reestructuración de Pasivos:

NAFINSA, podrá descontar hasta el 50.0 por ciento de los créditos a largo plazo que concedan los intermediarios para reestructurar los pasivos de corto plazo de las empresas medianas y grandes y hasta el 85.0 por ciento de las industrias pequeñas.

Dentro del financiamiento en moneda nacional por tamaño de empresa, su tasa de interés es la siguiente:

MONEDA NACIONAL		
EMPRESA	INT. FINANCIERO	USUARIO FINAL
Micro	CPP	CPP + 6
Pequeña	CPP + 1	CPP + 6
Mediana	CPP + 2	CPP + 6
Grande	CPP + 3	LIBRE

FUENTE: Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección, editada por la SECOFI, PÁG. 63, junio de 1992

Financiamientos en proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento del medio ambiente, las tasas son:

EMPRESA	INT. FINANCIERO	USUARIO FINAL
Micro	CPP	CPP + 6
Pequeña	CPP + 1	CPP + 6
Mediana	CPP + 2	CPP + 6
Grande	CPP + 3	LIBRE

FUENTE: Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección, Pases editada por la SECOFI, PÁG. 64, junio de 1992.

- **Se pagara una comisión inicial del 5.0 por ciento sobre el monto del crédito, la cual podrá ser financiado por NAFINSA.**
- **Pagara una sobretasa del 1.0 por ciento.**
- **Mantener la tasa señalada durante los primeros 5 años, revisable y ajustable a la tasa vigente al término de ese período.**

CAPITULO III

LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA TEXTIL Y SU PARTICIPACION EN LA ECONOMIA.

3.3. LA PARTICIPACION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA TEXTIL.

3.3.1. LA IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN LA ECONOMIA.

3.3.2. LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA TEXTIL Y SU PARTICIPACION EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO.

3.3.3. LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA TEXTIL Y SU PARTICIPACION EN LA GENERACION DE EMPLEO.

3.3.1. LA IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN LA ECONOMÍA

A lo largo de la historia, la PyMI ha jugado un papel preponderante en el desarrollo del país y específicamente en el sector secundario. Estas industrias han sido pivote de las grandes empresas nacionales, es decir, en su gran mayoría las grandes industrias mexicanas desde sus inicios han comenzado como pequeñas, evolucionando a través de los años hasta adquirir una madurez empresarial, convirtiéndose así en grandes empresas mexicanas.

Ciertamente la PyMI se ha convertido en una escuela de industrialización, puede ser y debe ser generadora de la cultura empresarial, instructora de trabajadores con nuevas habilidades. Esto constituye una oportunidad para los países en desarrollo, no sólo para que sea posible dar ocupación a sus poblaciones, si no para que se den los cambios fundamentales que les permita el incremento de su autonomía de desarrollo; con esta oportunidad la PyMI desempeñara un papel estratégico y fundamental en la economía.

Por su gran importancia económica la PyMI se localiza en casi todo el territorio nacional (aunque la mediana industria en menor grado), atiende necesidades de bienes de consumo generalizado y con una presencia importante en zonas típicamente rurales, su actividad es decisiva para el desarrollo e integración regional, su versatilidad les permite vincularse con gran facilidad con los diferentes programas sectoriales.

Requieren de baja inversión, en relación con el número de puestos de trabajo que genera. Además, las inversiones fructifican en cortos períodos, las pequeñas industrias en ciertos casos aportan dosis significativas a la innovación y al desarrollo tecnológico. De acuerdo con estudios de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), la mayor parte de las innovaciones tecnológicas en los años setentas se realizó en establecimientos pequeños.

Estas empresas constituyen el único modo de producción en numerosas poblaciones rurales, generando empleos y constituye a frenar las excesivas concentraciones industriales; a su vez aprovecha recursos humanos y materias primas de las localidades, ahorrando costos en su transporte. Por otra parte utilizan en su gran mayoría insumos nacionales, por lo tanto no dependen de las importaciones.

Una de las características básicas e importantes del desarrollo industrial de México ha sido la débil vinculación entre industrias de tamaño diferente, lo que impidió que la PyMI se convirtiera en el eje del modelo de sustitución de importaciones, y que las grandes empresas propiciaran y acentuaran el déficit comercial, limitando la expansión de las pequeñas y medianas; permitiendo así una polarización más aguda en el sector industrial entre las grandes, pequeñas y medianas empresas.

Esta polarización propicio un desequilibrado crecimiento industrial en el país, mientras las empresas grandes se establecieron en sectores estratégicos, la industria mediana y pequeña afirma su presencia en los sectores tradicionales quedando marginados del acceso a los sectores más dinámicos, que en términos generales requerían de fuertes inversiones, tecnología relativamente sofisticada y sobre todo un apoyo gubernamental estratégico.

La importancia de la Pequeña y mediana empresa en la economía nacional ha sido preponderante ya que representaba en 1965 el 99.4 por ciento del total de los establecimientos, mientras que las grandes industrias se ubicaban tan solo en 0.6 por ciento. Esto es la PyMI contaba con 134,395 establecimientos, mientras la grande 793, a su vez la gran industria ocupaba a 476,500 personas laborando, la PyMI ocupaba a 867,000 personas; con una participación del 35.5 y 64.5 por ciento respectivamente (vease cuadro 12).

Para 1985 el personal ocupado de la PyMI disminuye su participación en 13.4 puntos porcentuales respecto a 1965, ubicándose en 51.1 por ciento, mientras la grande empresa acentuaba su capacidad de generadora de empleo; pasando de 35.5 a 48.9 por ciento. Esto se puede explicar debido a que de 1965 a 1985 el número de establecimientos de la industria grande creció a más del doble ubicándose en 1,669 establecimientos, mientras la PyMI decreció de 1965 a 1985 de 134,395 a 125,870 empresas respectivamente.

Esta observación no significa necesariamente un bajo dinamismo de la PyMI, pues en muchos casos las grandes empresas han transitado de estratos menores a mayores. Esto sucede en sectores donde es factible iniciar operaciones en una industria pequeña y mediana, para posteriormente aprovechar el crecimiento del mercado y las economías de escala, acelerando el proceso de crecimiento hasta un tamaño mayor.

A diferencia de las empresas grandes, la PyMI puede en diversos sectores adecuar su producción al cambiante entorno macroeconómico, facilitando al gobierno federal iniciar políticas de desarrollo ya que ha quedado de manifiesto que durante la crisis de 1982 la PyMI tiende a desplegarse con una gran capacidad de acomodo ante las difíciles condiciones en las que prevalece.

Un elemento importante es que en época de cierre masivo de empresas PyMI, la cantidad de trabajadores y técnicos especializados que han quedado sin trabajo, gran parte de estas personas tienen demasiado potencial para abrir micro y pequeñas empresas, pues la inversión requerida es pequeña ya que cuentan con una mucha experiencia y conocimiento, propios de un naciente empresario, lo que permite contrarrestar en forma considerable el desempleo.

La PyMI ha participado marginalmente en el comercio exterior, aunque no deja de ser importante su participación, es bien sabido que la gran mayoría de las exportaciones e importaciones son realizadas por unos cuantos cientos de empresas grandes. Aunque indudablemente existen pequeñas y medianas industrias que efectúan una intensa actividad exportadora, su coeficiente de exportación es muy elevado. Sin embargo son muy localizadas y poco significativas en el marco macroeconómico.

En cuanto al valor agregado se refiere, la PyMI participa activamente en 1990 con un porcentaje nada modesto del 23.5 por ciento, mientras la grande participa con el 71.8 por ciento y el resto 4.7 esta representado por la microindustria²⁵.

A partir de la apertura comercial la PyMI manufacturera se ha comportado relativamente estable, es decir, en 1987 la PyMI representaba 18,869 establecimientos, mientras la micro contaba con 70,368 y la grande 1,878 empresas; totalizando 91,115 industrias, de las cuales la PyMI representaba del total manufacturero el 20.71 y para 1991 está se contrajo en 18.8 por ciento. A su vez la PyMI aumento sus establecimientos totalizando 23,643, sin embargo esta disminución porcentual se debió al incremento de las grandes empresa (2,427) y de la micro (99,695).

Estas cifras nos permiten reflexionar acerca de la PyMI manufacturera, como una parte fundamental del sector industrial y parte importante de la economía nacional ya que tan solo en la industria manufacturera el total del personal ocupado en 1987 fue de 1,022,007 para la pequeña y mediana, la micro 291,514 y la grande industria 1,265,413 personas laborando, la cual estas cifras permite analizar que la pequeña, mediana y la grande empresa representan el grosor del personal ocupado en la industria manufacturera.

La PyMI representa el 39.63 en 1987 y para 1991 esta se ubica en 38.01 por ciento del personal ocupado. Ahora bien en 1990 la mayor concentración de la pequeña industria manufacturera se ubicaban, por su gran importancia, en el Distrito Federal con una participación del 25.37 por ciento, es decir 4,995 empresas, México 12.82 por ciento con 2,523 industrias y Jalisco con 11.28 por ciento con 2,220 fabricas; mientras tanto el personal ocupado en su gran mayoría se concentraba en el Distrito Federal con 183,871 personas y representando una participación del 24.94 por ciento, en México se agrupaba el 13.79 por ciento del personal ocupado con 101,690 personas y la tercera entidad federativa la representa Jalisco con 77,222 personas laborando y con una participación del 13.79 por ciento.

²⁵Vease: Problemas del desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía, Num. 93, Pag. 66, UNAM.

La mediana industria manufacturera concentraba sus establecimientos en el Distrito Federal, México y Nuevo León; con 694, 584 y 274 industrias respectivamente en 1990. A su vez el personal ocupado representaba el 20.93, 18.05 y 8.45 por ciento en el Distrito Federal, México y Nuevo León respectivamente del total de la industria manufacturera.

De los 19,685 establecimientos de la rama manufacturera en 1990, la pequeña industria textil contaba con 888 empresas y la mediana empresa textil estaba representada con 231 fabricas de las 3,266 que existían en la industria manufacturera. En cuanto al personal ocupado se refiere la pequeña industria textil absorbía a 37,079 personas de un total nacional manufacturero de 737,230, mientras que de un total de 512,280 personas en la mediana empresas manufacturera, la industria mediana textil ocupaba a 37,517 personas.

La participación de la PyMI en el producto manufacturero presenta variaciones según la rama, y su contribución más importante se ha dado en los sectores tradicionales madera, cuero, muebles no metálicos, calzado, productos alimenticios, imprenta y editoriales y textiles; en la cual su participación ha sido superior al 50.0 por ciento, esto se puede explicar en buena medida porque este tipo de empresas han estado ubicadas en los sectores de subsistencia, más que en aquellos ligados a los sectores modernos de la economía.

No cabe duda, que la PyMI ha sido siempre mayoría en nuestra economía y que su potencialidad se ha proyectado a la constitución de los grandes sistemas industriales, por ello es importante como precursor de las grandes empresas, como generadoras y participantes de los diferentes indicadores económicos.

En este contexto es necesario preliminarmente hablando, el fomento a la PyMI representa un elemento importante de la modernización económica, por su capacidad de generar empleo, por las ventajas que ofrece en términos de estabilidad económica nacional y regional, y parte importante como elemento de la distribución del ingreso.

En términos generales, la PyMI representa un subsector de singular importancia en el aparato productivo nacional ya que abarca, según datos de los censos económicos de 1986, el 98.7 por ciento del total de los establecimientos industriales, emplea al 51.1 por ciento de la fuerza laboral y aporta el 40.8 por ciento de los ingresos de la producción manufacturera nacional; tiene presencia en todas las ramas industriales, básicamente en las clases manufactureras de bienes de consumo duradero y no duradero y, en menor medida, en algunas ramas de bienes intermedios y de capital.

La pequeña y mediana empresa es una instancia, como ya lo mencionamos, para la formación de empresas, así como para la canalización del ahorro familiar y excedentes generados a nivel regional; tiene una enorme flexibilidad operativa y capacidad de adaptación de nuevas tecnologías; aprovecha materias primas nacionales, promoviendo el desarrollo regional; es apta para integrarse en procesos productivos de grandes unidades, además requiere de un menor tiempo de maduración en sus proyectos.

Puede constituirse en motor de la industrialización en el ámbito regional, principalmente a través de proyectos relacionados con el aprovechamiento de recursos naturales y mediante la articulación con la planta industrial. Toda vez que casi la mitad de estas empresas se encuentran localizadas en cuatro entidades federativas: Distrito Federal, México, Jalisco y Nuevo León.

Son importantes, en un momento determinado, en las políticas de desconcentración urbana, ya que es necesario balancear la localización industrial nacional; desarrollando una política a nivel regional, desconcentrando los centros urbanos industriales que deben ser elementos que propicien equilibrio y no desequilibrio.

La generación de empleos en el país es parte fundamental en una economía como la nuestra, la PyMI brinda la oportunidad a la nación de generar más y más empleos. La economía subterránea o economía informal a causado muchos estragos a la economía en general, por ello la PyMI es el motor, el pivote, es la oportunidad que se le brinda al desempleado o subempleo para que surga como un naciente empresario a expensas de abrir una micro o pequeña empresa; permitiendo mejorar su nivel de vida, a su vez consolida y hace crecer al aparato productivo y a la economía en su conjunto.

Estas empresas, tienen la característica que operando en el marco empresarial del sector privado, tiene la capacidad de contribuir significativamente al desarrollo, generando ocupaciones productivas y de servicios en los estratos de la población donde más se requiere y donde es más urgente. Este tipo de industrias están en condiciones de ofrecer también oportunidades de empleo femenino y para la juventud mexicana.

Se reconoce, que la PyMI posee atributos que se están explotando y algunos que se pueden explotar ya que tiene una mayor capacidad relativa para generar empleo por unidad de inversión, fortalece al sector privado promoviendo capacidad empresarial y de gestión productiva, toda vez que forma y capacita a jóvenes, hombres y mujeres que se incorporen a la fuerza de trabajo, a través del aprendizaje; por su flexibilidad tecnológica y adaptación a las variaciones del mercado, es fuente de insumos locales y tecnología intermedia, contribuyendo consecuentemente al ahorro de divisas.

3.3.2. LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA TEXTIL Y SU PARTICIPACIÓN EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO

La industria mediana y pequeña, representa un elemento de gran importancia en la estructura productiva del país, abarcando el 99.0 por ciento de los establecimientos industriales, emplea el 51.0 de la fuerza laboral y aporta el 41.0 por ciento del valor de los ingresos de la industria manufacturera en 1986. Estas industrias han contribuido al proceso de industrialización del país, gracias a sus características y ventajas, generan empleo con menor inversión, requiere de menor tiempo para la maduración de sus proyectos.

De acuerdo a una encuesta realizada en 1985 a 20,293 empresas por NAFINSA a través del PAI y la SPP-INEGI, de las cuales la industria maquiladora tiene mayor presencia en las empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir y en la industria textil. El grado de agrupación y complementación industrial muestra que el 89.0 de las industrias trabajan en forma independiente y el 11.0 por ciento se complementan, es decir, las empresas medianas tienden a agruparse más que las pequeñas.

Cabe mencionar, que las pequeñas y medianas empresas se distribuyen en los 32 estados, siendo la región centro (México, D.F., etc.) una de las ciudades donde se encuentra la mayoría de las industrias con un 21.4 por ciento de participación, mientras que el grado de escolaridad de la pequeña y mediana empresa, se conforma de la siguiente manera.

GRADO DE ESCOLARIDAD DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

	PEQUEÑA (%)	MEDIANA (%)
PRIMARIA INCOMPLETA	1.0	0.5
PRIMARIA COMPLETA	3.9	1.2
SECUNDARIA INCOMPLETA	5.5	1.8
SECUNDARIA COMPLETA	1.6	1.0
BACHILLERATO INCOMPLETO	1.2	2.0
BACHILLERATO COMPLETO	7.8	5.0
PROFESIONAL INCOMPLETO	8.5	7.9
PROFESIONAL COMPLETO	55.4	63.4
POSGRADO	6.9	11.6

FUENTE: INEGI

Es importante mencionar en este capítulo la conformación de la industria textil, partiendo de lo general a lo particular para analizar a ésta industria como parte fundamental en la economía:

La actividad económica del país se compone de tres grandes sectores:

- 1.- Sector Agrícola (sector primario)**
- 2.- Sector Industrial (sector secundario)**
- 3.- Sector Servicios (sector terciario).**

Dentro del sector primario, éste se compone de subsectores:

- a) Caza y pesca**
- b) Pecuario**
- c) Silvicultura**
- d) etc.**

El sector terciario y sus subsectores se componen de la siguiente forma:

- a) Comercio**
- b) Transporte**
- c) Comunicaciones**
- d) Servicios financieros**
- e) Etc.**

Y el sector secundario se conforma por:

- a) Minería**
- b) Construcción**
- c) Electricidad**
- d) Manufacturas**

El sector secundario en nuestro país ha sido motor de la economía y la parte central del análisis que se lleva a cabo en este trabajo^{26*}. Por lo tanto, dentro del sector industrial se desglosan cuatro grandes subsectores y dentro de éstos se encuentra el de manufacturas o industria manufacturera, a su vez ésta industria se desglosa en 9 ramas o divisiones:

* En nuestro país el desarrollo se ha dado a través del sector industrial, aunque verdaderamente el desarrollo de una economía debe impulsarse por el sector primario; caracterizado por abastecedor de insumos y materias primas hacia el sector secundario.

- 1.- Alimentos bebidas y tabaco
- 2.- **Textiles, vestido y cuero**
- 3.- Madera y sus productos
- 4.- Imprenta y editoriales
- 5.- Química y derivados del petróleo
- 6.- Minerales no metálicos
- 7.- Industrias metálicas básicas
- 8.- Productos metálicos
- 9.- Otras manufacturas

Dentro de estas ramas se encuentra a la industria textil, la cual tiene varias divisiones en las que se encuentra entre otras:

1.- Hilados y Tejidos de Fibras Blandas;

- a) Despepite y empaque de algodón
- b) Preparación de fibras blandas para hilado y tejido
- c) Fabricación de estambres
- d) Hilos, tejido y acabado de algodón
- e) Fabricación de casimires, paños, cobijas y productos similares
- f) Hilados, tejidos y acabados de fibras artificiales
- g) Otros hilados y tejidos de fibras blandas

2.- Hilados y Tejidos de Fibras Duras:

- a) Preparación de henequén
- b) Hilados, tejido y torcido de henequén
- c) Otros hilados y tejidos de fibras duras

3.- Otras Industrias Textiles;

- a) Telas impermeables e impregnadas
- b) Alfombras, tapetes y similares de fibras blandas
- c) Encajes, cintas y tejidos angostos
- d) Algodón absorbente, vendas y similares
- e) Otras industrias textiles.

Por lo tanto la industria textil es parte fundamental del crecimiento en la economía. Esta industria se divide en Micro, Pequeña, Mediana y Gran industria; en la que se analizara solamente la Pequeña y Mediana industria textil.

La economía mexicana en la década de los 80s. ha sufrido diversos cambios, repercutiendo considerablemente en el crecimiento, reflejado en el Producto Interno Bruto (PIB). Por ejemplo, antes del krac de 1982 la economía registro un crecimiento de cerca del 8.0 por ciento en 1981 del PIB nacional (real), con una participación de la industria manufacturera del 6.4 por ciento del PIB real, y dentro de la rama textil su participación dentro del PIB fue del 4.0 por ciento.

En 1982, año en el cual se desata una crisis mundial, afectando considerablemente al país, repercutiendo en el crecimiento de la economía mexicana, registrando un crecimiento negativo del -0.6 del PIB nacional real, mientras la industria manufacturera decrece en -2.7 del PIB manufacturero, contribuyendo la industria textil a un descenso del -6.7 de su PIB y para 1983 ésta aun decrece -2.8 del PIB.

Esta tendencia a la baja en el PIB de la industria textil se refleja en el PIB nacional, el cual representa en 1983 una baja del -4.2. Así la industria textil es golpeada severamente por la crisis financiera internacional, la cual permite que la industria textil difícilmente se recupere del krac financiero de 1982.

La tendencia del crecimiento del PIB de la industria textil, a partir de 1982 fue negativa ya que en 1983 y 1984 fue del -2.8 y -2.3 por ciento respectivamente. En 1985 fue la excepción, el crecimiento fue de 3.9 del PIB real de la industria textil, esto se puede explicar debido a que la inversión privada en términos porcentuales del PIB nacional paso de 9.0 en 1984 a 13.4 en 1985, debido a la confianza expresada por los inversionistas (con la carta de intención al FMI enviada por México para la reestructura de su deuda externa).

En una encuesta realizada en 1985 por NAFINSA, SPP, PAI e INEGI²⁷, el nivel de actividad industrial de la empresa Textil Pequeña (PIT) es de 53.2 y la Mediana Industria Textil (MIT) del 12.8 por ciento, mientras la micro industria textil su nivel de actividad industrial fue del 25.3, la grande del 3.0 y el resto 5.7 por ciento fueron de industrias no estratificadas. Cabe aclarar que los cuadros estadísticos de la encuesta se derivan de carácter muestral.

²⁷ Véase: Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña 1985, pag. 58, cuadro 6.

Después de la adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)²⁸ el comportamiento del PIB textil prácticamente quedo estancado y aun peor ésta tendió a la baja, es decir, en 1986 registro ventas por 58,447.0 millones de pesos (mdp) y para 1987 ésta disminuye sus ventas en 487.0 mdp con un saldo neto al finalizar 1987 de 57,960.0 mdp y con un crecimiento negativo del -0.8 por ciento con respecto a 1986.

En lo que respecta a la PIT, para 1985 esta presenta una participación en el PIB percapita²⁹ de 13,711.1 mdp. (vease cuadro 13) y para 1987 este producto cae severamente en su crecimiento el cual refleja un -3.5, representando un PIB percapita de 13,235.9 mdp. Este PIB percapita en 1985 represento el 1.30 por ciento de participación en el total manufacturero que fue de 1,051,109.0 mdp. y para 1987 reflejo una participación del 1.29 por ciento, esta participación a niveles similares de 1985 se debe a la caída del total manufacturero de 1,026,136.0 mdp. y del -2.3 con respecto a 1985.

Esta situación de crisis en que se haya inmersa la PIT, se refleja en el PIB percapita para 1988 ya que a pesar del aumento de su personal el producto percapita decae en su crecimiento -2.6, con ventas inferiores a las de 1987, cayendo en 1988 a 12,896.2 mdp. Mientras que el total manufacturero aumenta su participación en 1,058,959.0 mdp. para 1988.

Esta contracción en 1988 tiende a que la industria decrezca su participación en el total manufacturero con el 1.22 y 21.75 por ciento en el PIB textil.

Como se puede apreciar en el cuadro 13, el PIB de la economía mexicana de 1985 a 1991 ha venido desarrollándose irregularmente, ya que de una tasa negativa -3.8 durante 1986, paso a presentar tasas inferiores al crecimiento demográfico durante 1987 y 1988. A su vez la MIT ha presentado tasas de crecimiento negativo a partir de 1990 por diversas circunstancias.

En lo que respecta a la PIT, su producto percapita a presentado signos de recuperación a partir de 1989 con una participación de 13,167.3, mdp. y un crecimiento anualizado de 2.1 por ciento con respecto a 1987. A su vez este crecimiento represento el 1.16 por ciento de participación en el total manufacturero y 21.67 en el PIB textil.

²⁸ Por sus siglas en ingles: The General Agreement on Tariffs and Trade.

²⁹ Debido a que no se cuenta con información de la participación de la Pequeña y Mediana Industria Textil en el PIB, se elaboro un calculo con el personal ocupado de la pequeña y mediana industria textil para determinar el PIB percapita.

A pesar de los esfuerzos que ha hecho el gobierno federal por apoyar a la industria textil, esta a caído en una recesión peligrosa. En efecto, en 1990 el PIB real de la industria textil sufrió un descenso del -0.4 con respecto a 1989 y para 1991 la situación se agravo a un más al caer el crecimiento en -12.9 con respecto a 1990. Sin embargo, la industria mediana textil mantuvo su crecimiento percapita en 3.7 en 1990 y en 1991 esta industria presento un crecimiento moderado del 1.4 de su Producto percapita.

En los años recientes, la política económica ha sido contraccionista repercutiendo severamente en el crecimiento del sector textil. Al mismo tiempo el fomento a los establecimientos pequeños y medianos han resultado especialmente vigorosos. Sin embargo esta acción a tendido a decaer enormemente en la Pequeña y Mediana industria textil.

Si se analiza a la MIT y consideramos que el numero de empleos por empresa fluctúa entre 101 a 250 y que su grado de capacidad financiera es relativamente "aceptable" y el nivel tecnológico es mayor al de la pequeña, nos encontramos con una mediana empresa con graves problemas en su crecimiento.

De acuerdo a la investigación realizada en diversos documentos, se encontró (ver cuadro 12) que de 1985 a 1987 el PIB percapita de la MIT disminuye en forma dramática en 943.8 mdp., es decir, refleja una disminución de -6.5 en 1987 con respecto a 1985, representando en 1987 13,555.0 mdp. Toda vez que la participación en el PIB percapita aumento de 23.39 a 24.58 por ciento en 1985 y 1987 respectivamente con respecto al total textil.

1988 y 1989 fue la excepción, el PIB percapita real del la Industria mediana textil crece en forma acelerada en el primer año a una tasa de crecimiento del 7.6 por ciento con respecto a 1987. Sin embargo para el siguiente año el crecimiento anualizado tiende a disminuir notablemente en 2.1 por ciento a pesar del aumento de personal.

Esta contracción permite en 1989 un crecimiento poco considerable de su participación con el PIB textil del orden del 24.50 por ciento. Ahora bien, en 1990 la MIT tiende a la baja en forma por demás grave, el crecimiento anualizado del PIB percapita decae en -7.2 por ciento.

El PIB percapita de la MIT se ubica en 13,814.4 mdp. para 1990, aunado a una menor participación del PIB total textil de 22.82 por ciento. Esta recesión de la MIT repercute considerablemente en la disminución del PIB real textil, el cual presenta para 1990 un crecimiento negativo de -0.4.

La MIT decae nuevamente, el problema se agudiza, el nivel de empleo disminuye en -2.89 para 1991, el PIB percapita de la MIT se comporta en igual forma, con un decrecimiento anual del -2.0 con respecto a 1990, la participación de esta en el PIB total textil se incremento 25.66 por ciento. Este crecimiento se debe a que el PIB real textil disminuye notablemente en -12.9 con respecto a 1990 permitiendo así un crecimiento engañoso.

Tanto la Pequeña y Mediana Industria Textil, en los años de referencia han caído en una recesión, los niveles de productividad reflejados en el PIB percapita disminuyeron su crecimiento, sobre todo en 1990 y 1991.

Como se ha observado la Pequeña y Mediana Industria Textil ha jugado un papel muy importante en la participación del PIB textil, y aun en la rama manufacturera, el cual los descabros que se han obtenido han repercutido considerablemente en el PIB manufacturero.

Preliminarmente se puede observar, que las políticas llevadas a cabo por el gobierno federal y en especial por NAFINSA con sus diversos programas de apoyo a la Pequeña y Mediana Industria no han tenido el éxito esperado, debido a que no se presenta la debida atención a los requerimientos reales que exige estas empresas.

3.3.3 LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA TEXTIL Y SU PARTICIPACION EN LA GENERACION DE EMPLEO.

La fuerza de trabajo en nuestro país ha jugado un papel muy importante en las políticas que se han llevado a cabo en México. Prueba de ello, específicamente en la década de los 80s después de la crisis que abatió al país, en los programas implementados por el gobierno federal se ha tratado de proteger a los empleos. Sin embargo esto no se ha logrado debido a desequilibrios tanto internos como externos que han afectado severamente el nivel de empleo.

Uno de los problemas fundamentales que enfrenta la economía mexicana es la generación continua de empleos, específicamente en los años recientes cuando se observa un aumento del desempleo junto con la crisis generalizada del subempleo. Aunado a que en los años 70s., ha pesar de que se instrumentaron políticas de planificación familiar tendientes a disminuir la tasa de crecimiento de la población, sus resultados aún no se reflejan en la economía activa o Población Económicamente Activa (PEA).

Dada la estructura geográfica de la población, se estima que la fuerza de trabajo continuó creciendo a una tasa promedio de alrededor del 2.9 por ciento en el período 1982-1986, es decir en 1982 representaba 25,275.0 y en 1986 27,680.0 miles de PEA.

El gobierno federal se planteo como objetivo la implantación de un cambio en la economía, orientada en redefinir la función de tres sectores; el externo, industrial y el público.

Este cambio, intentaba aumentar la eficiencia de la producción nacional mediante la competencia entre los productores privados nacionales y los extranjeros, por medio de la participación estatal directa (como productor) e indirecta (mediante su política fiscal).

Al ser abatida la inflación (objetivo principal del gobierno federal), la política salarial fue sumamente restrictiva. Podría pensarse que esto, a su vez tendría consecuencias benéficas en materia de empleo. Sin embargo el crecimiento fue bajo.

Para analizar la participación de la Industria Pequeña y Mediana Textil en la generación de empleos, es necesario considerar el numero de establecimientos en la década de los 80s. a la fecha. Para darse cuenta del potencial de la PyMI Textil en la creación de mano de obra.

En 1982 año en la cual estaba declarada la crisis en México, en la rama manufacturera el número de establecimientos pequeños sumaban 13,750 y de la industria mediana 2,279, totalizando 16,029 empresas. De las cuales estaban incluidas en la pequeña y mediana industria textil 801 y 209 establecimientos respectivamente, es decir, 1,010 empresas pequeñas y medianas pertenecientes al ramo textil, participando como generadora de empresas con 6.3 por ciento del total del ramo manufacturero.

En lo que concierne al papel de la PyMI en la generación de empleos, para 1982 la pequeña industria manufacturera ocupaba 523,385 y la mediana 351,819 personas, totalizando las dos 875,204 de personal laboral. De las cuales la PyM Empresa Textil totalizaba 32,648 y 31,822 de personal respectivamente, sumando 64,470 empleos, con una participación de la PyMI Textil en el sector manufacturero del 6.24 y 9.05 por ciento respectivamente.

Para 1985 la PIT prácticamente se encontraba estancada, ya que de 1982 a 1985 está había totalizado 807 establecimientos, es decir en tan solo tres años se habían creado solo 6 nuevas empresas pequeñas y en materia de empleos el panorama no era nada elocuente, pues en el mismo período se generaron tan solo 113 nuevos empleos, sumando para 1985 32,761 empleos con un crecimiento de 0.3 por ciento con respecto a 1985.

Si consideramos el total de personal de la Industria Pequeña Manufacturera, que en 1985 fue de 597,376, entonces la PIT participa en la generación de empleos con el 5.48 por ciento, porcentaje inferior al de 1982 que fue del 6.24 por ciento, es decir, decreció en -0.76 puntos porcentuales.

En 1985 la situación era relativamente la misma para la MIT, habiendo generado 2,821 nuevos empleos con respecto a 1982, totalizando al cierre de 1985 34,643 personas laborando y registrando un crecimiento de 1982 a 1985 de 8.86 por ciento y una participación en la industria manufacturera del 8.49 por ciento en 1985. Este crecimiento se debe al incremento del número de establecimientos que en 1985 sumaba 221 empresas medianas textiles, es decir, un aumento de 1982 a 1985 de 12 nuevas empresas textiles, considerando que el personal ocupado de la mediana empresa fluctúa entre 101 a 250 personas por empresa, se observa un aumento considerable con el surgimiento de cada empresa mediana.

Del personal ocupado de la PyMI Textil, con el total nacional del personal manufacturero, considerando adicionalmente a la micro y gran industria, para 1982 el total nacional manufacturero representaba 2,171,722 personas y para 1985 está se ubicaba en 2,511,490, con un incremento en su personal de 339,768.

Tomando en cuenta estas cifras, de la PIT se obtiene una participación porcentual en 1982 de 1.5 por ciento y para 1985 está se reduce en -0.2 puntos porcentuales, es decir en 1.3 por ciento de su participación en la generación de empleos en la industria manufacturera y de la MIT el nivel de participación en 1982 y 1985 es de 1.5 y 1.4 por ciento respectivamente.

En los años de referencia 1982 y 1985, se hace suponer que la PyMI Textil, considerando las cifras anteriores, presenta prácticamente un nivel de estancamiento preocupante ya que a pesar de la buena participación tanto de la pequeña como de la mediana industria textil estas no han aumentado su nivel en la generación de empleos, debido a la crisis por la que atravesaba el país y a las políticas restrictivas por parte del gobierno federal en materia de inversión y de demanda agregada.

Con base en los antecedentes obtenidos de 1982 a 1985 (época de crisis) de la PyMI Textil, se analizaran los años de 1989, 1990, 1991 y 1992; en la que se dan dos acontecimientos históricos, el primero empieza en 1986 con la adhesión de México al GATT, dando inicio a la liberación comercial y el segundo en 1988 se implanta la nueva política gubernamental con las llamadas políticas de ajuste o Pactos de Solidaridad.

La PIT de 1985 a 1986 registro una fuerte contracción en materia de establecimientos registrando un decrecimiento del -1.4, es decir de los 807 establecimientos registrados en 1985 para 1986 se contaban con 796, con una pérdida de 11 empresas. Sin embargo de 1985 a 1989 la PIT incremento su numero de trabajadores pasando de 32,761 a 36,026 respectivamente, con un crecimiento del 10.0 por ciento en cuatro años.

En el comportamiento de captación de empleos en la industria manufacturera la PIT registro un decremento, pasando de 5.48 en 1985 (597,376 empleos del total de la pequeña industria manufacturera) a 5.21 por ciento en 1989 (690,927 empleos del total de la pequeña industria manufacturera), este comportamiento es indicio de que a pesar del aumento de empleos de la PIT, su participación en la rama manufacturera se esta contrayendo a niveles alarmantes, debido a que el numero de establecimientos a decrecido.

Para 1990 la PIT aumento su personal ocupado en 1,053 nuevas plazas con respecto a 1989, totalizando 37,079 empleos, en 1991 37,265 y 1992³⁰ 37,081. Es decir la PIT a lo largo de la década de los 80s. su participación en la captación de empleos, si bien no era negativo, si iba en aumento.

³⁰ Datos a febrero de 1992.

No fue sino hasta 1992 en donde se empieza a contraer nuevamente esta captación registrando un decrecimiento anual de -0.5 por ciento, es decir en tan solo dos meses (dic. de 1991 y feb. de 1992) se perdieron un total de 184 empleos.

Mientras el número de establecimientos de la PIT en 1986, 1990, 1991 y 1992 fue de 796, 888, 891 y 886 respectivamente; representando al cierre de 1991 a febrero de 1992 una desaparición de 5 empresas en tan solo dos meses.

En lo que respecta a la MIT, para 1989 su situación notaba signos de "recuperación" al pasar de 221 establecimientos en 1985 a 227 en 1986, a su vez el personal ocupado se incrementó de 34,643 a 40,727 de 1985 a 1989 respectivamente; con un incremento en su nuevo personal de 6,084. Representando su participación en 8.13 por ciento de la MIT de personal captado en la industria manufacturera, siendo el 4° lugar que más participación tuvo en la captación de empleos en los diferentes sectores económicos medianos de la industria manufacturera.

Al comienzo de la década de los 90s., la situación cambiaría para la MIT, consecuencia de la apertura comercial con la adhesión de México al GATT, esta política comenzaría a hacer estragos en la industria en 1990. Para este año el número de establecimientos se incrementó a cuatro más, totalizando 231 empresas medianas con respecto a 1986, sin embargo debido a diversos problemas (financieros, escasos recursos crediticios, etc.) la política de la MIT empezó a mostrar cambios sustanciales en materia de empleo. A pesar del aumento en el número de empresas éstas empezaron a implementar políticas laborales recortando su personal, en la cual al finalizar 1990 la MIT había perdido a 3,210 personas, pasando de 40,727 en 1989 a 37,517 empleos en 1990.

La situación se tornaba grave para la MIT, ya que a pesar de las políticas implementadas por el gobierno federal en apoyo a estas empresas, la situación empeoraba cada vez más. Al cierre de 1991 la MIT registró nuevamente una reducción de 252 personas, sumando 36,430 de su personal laboral, toda vez que su participación en la generación de empleos en el sector manufacturero disminuye de 7.32 en 1990 a 6.95 por ciento en 1991.

Claro está que con la reducción de personal, lo acompaña la desaparición de empresas (o viceversa), pasando de 231 establecimientos en 1990 a 226 en 1991, con una pérdida de 5 MIT.

Por último, es importante hacer mención que en nuestro país el grosor del sector industrial se encuentra en la Pequeña y Mediana Empresa y es parte fundamental en la generación de empleos, por lo que estas cifras muestran una crisis enorme por la que está pasando la Pequeña y Mediana Industria Textil, sin tomar en cuenta los demás sectores.

CAPITULO IV

LA APERTURA COMERCIAL EXTERNA EN MEXICO.

- 4.4. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y SUS CARACTERISTICAS EN LA INDUSTRIA TEXTIL.**

- 4.4.1. EL INICIO DE LA APERTURA COMERCIAL CON LA INCORPORACION DE MEXICO AL GATT.**

- 4.4.2. LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA ANTE LA APERTURA COMERCIAL.**

- 4.4.3. ACUERDOS Y CARACTERISTICAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN LA INDUSTRIA TEXTIL.**

4.4.1. EL INICIO DE LA APERTURA COMERCIAL CON LA INCORPORACION DE MEXICO AL GATT.

Antes de entrar al tema del GATT, es necesario dar una definición de lo que significa este organismo. El GATT es un acuerdo intergubernamental o tratado multilateral de comercio, que consigna derechos y obligaciones recíprocas en función de sus objetivos. El GATT es, pues- dicen Jacques y Colette- ante todo un tratado, convertido por la fuerza de las cosas en una organización que regula el comercio internacional y se propone reducir los obstáculos a los intercambios (op.cit., p.45).

Desde la creación del GATT, sus objetivos a seguir serían:

- a) Que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altas.
- b) La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva.
- c) La utilización completa de los recursos mundiales, y
- d) El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.³¹

Por sus siglas en inglés, GATT significa **General Agreement on Tariffs and Trade** y en español; **Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio**.

El GATT se puede definir en cuatro principios:

- 1.- **No discriminación en el comercio;** Esta cláusula evita la discriminación comercial a terceros países.
- 2.- **Protección exclusivamente arancelario;** Se otorga protección a la industria nacional exclusivamente, a través de aranceles aduaneros y no mediante otras medidas comerciales. El objetivo de esta norma es lograr que se conozca el grado de protección y que sea posible una competencia.
- 3.- **Procedimiento de consulta;** Este principio está orientado a evitar perjuicios a los intereses comerciales de las partes contratantes.

³¹Malpica de Lamadrid Luis, ¿Que es el GATT?, Pág. 15, Edit. Grijalbo.

- 4.- Servir de centro de negociación; El GATT proporciona un marco dentro del cual los países pueden entablar negociaciones o rondas llamadas negociaciones comerciales multilaterales para la reducción de aranceles y otras barreras al comercio.

Hasta la fecha se han organizado ocho rondas de negociaciones comerciales dentro del GATT. En la primera llevada a cabo en Ginebra Suiza en el año de 1947 participaron 23 países y tuvo un año de duración.

El objetivo de las primeras rondas se centro en la reducción de tarifas al comercio de bienes. Toda vez que las negociaciones comerciales anteriores tuvieron lugar en Ginebra (1947); Annecy, Francia (1947); Torquay Inglaterra (1951); Ginebra (1960-1961 Ronda Dillon); Ginebra (1964-1967 Ronda Kennedy); y en Tokio (1973-1979 Ronda Tokio).

Ahora bien, a principios de la década de los 80s. se manifiesta una crisis económica a nivel mundial, que se presenta fundamentalmente con la caída de los precios internacionales del petróleo y el crecimiento de las tasas de interés reales, así como la agudización de problemas de la economía nacional. Esto contribuyo para que en 1982 se iniciara la crisis económica y financiera más fuerte que ha vivido el país.

Entre 1983 y 1987 se realizo un proceso de cambios de corte neoliberal, a través del Programa Inmediato de Reordenamiento Económico (PIRE) contemplando; sanear las finanzas públicas por medio de la disciplina fiscal; modificando la participación del sector público en la economía, mediante la privatización de empresas paraestatales no prioritarias para fortalecer y concentrar los esfuerzos del estado en áreas estratégicas; liberalizar las transacciones comerciales con el exterior, a través de la transformación de una economía altamente protegida a una economía abierta.

Permitiendo vincular el proceso de "modernización" del aparato productivo nacional, se adaptaron medidas de apertura a los mercados externos, es así como se realizaron intensas negociaciones internacionales como parte del proceso de liberalización comercial y se ha otorgado particularmente importancia al desarrollo de un sector exportador de bienes y servicios no petroleros competitivos y eficientes. De tal manera que el país inicia negociaciones de adhesión al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) en 1985, quedando concluidas en agosto de 1986.

El proceso de negociación de México al GATT culmino el 1° de julio de 1986, posteriormente el senado y el ejecutivo aprobaron y ratificaron el protocolo de adhesión, mediante el cual México se convirtió el 24 de agosto de 1986 en parte contratante del GATT.

El protocolo de adhesión, incluyen cuatro cláusulas que se refieren específicamente a las condiciones del país:

- 1.- Se toma nota que México es un país en desarrollo, de la cual gozará de "trato especial y más favorable" que establece el GATT para los países en esa situación (aceptación de subsidios). Por lo tanto nuestro país tiene pleno derecho para la adopción de medidas y políticas para apoyar a sus sectores productivos, incluidos los del sector exportador y establece que el entendimiento establece que es subsidio a la exportación el otorgamiento por el Gobierno Federal u organismo especializado bajo su control y/o actuando bajo la autoridad del Gobierno Mexicano, de financiamiento a la preexportación o a la exportación:
 - a) A tasas inferiores a aquellas que tiene que pagar realmente para obtener los fondos empleados con este fin.
 - b) A aquellas que tendrá que pagar, si acudiesen a mercados internacionales de capital para obtener fondos al mismo plazo y en la misma moneda que los financiamientos a la preexportación o a la exportación.
 - c) O el pago de la totalidad, o parte de los costos en que incurran los exportadores o las instituciones financieras para la obtención del financiamiento a la preexportación o a la exportación.³²
- 2.- Se incluye un salvaguarda a la potestad del estado mexicano, sobre los recursos naturales de la nación, en particular en el sector energético.
- 3.- Se reafirmara el derecho mexicano a continuar aplicando su Plan Nacional de Desarrollo y los programas sectoriales.
- 4.- Se reconoce el carácter prioritario en México, de las políticas económicas y sociales del sector agrícola.

Al inicio de las negociaciones, México recibió numerosas solicitudes de concesiones tarifarias, la lista definitiva anexada al protocolo quedo constituida por 398 fracciones arancelarias que representa concesiones en 65.0 por ciento del valor total de las importaciones. Se establece una tasa máxima de 50.0 por ciento de los aranceles, con excepción de un régimen especial de sobretasa adicional que podrán aplicarse para el fomento de ramas industriales prioritarias hasta por ocho años.

³² Véase: Malpica de Lamadrid Luis, ¿Que es el GATT?, pag. VIII, Edit. Grijalbo.

En cuanto a los códigos de conducta que reglamentan algunos artículos del GATT, hasta el momento México ha suscrito los que se refieren a licencias de importaciones, antidumping, normas y valoración aduanera.

Con la crisis declarada en la década de los ochentas y con un déficit en balanza comercial, el Gobierno Federal aumentó el proteccionismo mediante incrementos a los aranceles como una forma de restricción a las importaciones como instrumento para hacer frente a las crisis de pagos.

Por ejemplo el promedio arancelario ponderado paso de abril de 1980 a junio de 1985 en 14.3 a 27.5 respectivamente en hilados y tejidos de fibras blandas, mientras los hilados de tejidos de fibras duras, el promedio fue de 16.3 en abril de 1980 a 19.1 a junio de 1985, en lo que respecta a otras industrias textiles el promedio arancelario se incremento de 50.4 a 54.3 en abril de 1980 a junio de 1985 respectivamente (vease cuadro 14).

Un año antes de adherirse el país al GATT, se decreto unas reformas de liberación del régimen de las importaciones en julio de 1985, justo cuando las reservas del Banco de México volverían a verse presionadas. Aproximadamente 3,600 fracciones arancelarias, en su mayoría bienes intermedios y de capital se liberaron del control, dejando sólo 908 sujetas a permisos.

Los que quedaron bajo control fueron: determinados productos agrícolas, el petróleo crudo, los productos petroleros y la mayor parte de los bienes de consumo final, tales como alimentos, bebidas, prendas de vestir, calzado, medicina, aparatos eléctricos y automóviles entre otros.

Pese al reducido número de fracciones arancelarias que quedaron bajo permiso (sólo 11.01 por ciento del total), estos productos representaban 38.0 por ciento del valor de las importaciones de 1984 y casi la mitad de la producción interna.

Sin embargo, uno de los objetivos de la reforma era hacer más transparente el sistema de protección, mediante los sistemas de permisos por aranceles. Compensándose casi la mitad de las fracciones liberadas mediante un incremento en la tasa arancelaria. Como resultado, el promedio arancelario sube de 33.6 en junio de 1985 a 37.9 en diciembre de 1985. (vease cuadro 14).

Adicionalmente para evitar un boom de importaciones como consecuencia de la liberación comercial, el tipo de cambio oficial se devaluó 22.0 por ciento después de las reformas. Esta conjugación de liberación del régimen de las importaciones con la devaluación de la moneda implicaron un cambio en la Política de Comercio Exterior, a la vez se reconoció que las políticas restrictivas a las importaciones no son el instrumento apropiado para mantener la balanza de pagos en equilibrio.

Así las reformas de julio de 1985 representaron el abandono definitivo del modelo de sustitución de importaciones que había predominado la política de México desde la Segunda Guerra Mundial.

A finales de 1985 se introdujeron 400 nuevos precios oficiales, con el objetivo de compensar por lo menos una parte de la protección perdida por la eliminación de permisos. A principios de 1986 se revirtieron estas tendencias con respecto a los precios oficiales, iniciándose un desmantelamiento gradual que se completo hasta enero de 1988, como parte del compromiso adquirido con la adhesión de México al GATT en 1986, año en el cual se abolieron casi 300 precios oficiales.

Durante 1986 la estructura arancelaria sufrió cambios importantes debido a la incorporación de México al GATT, si bien es cierto que a principios el país estaba en pláticas con el GATT, en esta transición se elimino el nivel arancelario de 100.0 por ciento y las fracciones correspondientes se conjuntaron en el nivel de 50.0 por ciento. Por lo que el promedio arancelario ponderado paso de un 37.9 a finales de 1985 a 33.0 por ciento en diciembre de 1986 (veer cuadro 14).

En en el caso de Estados Unidos de América, la industria de acero y textil se encuentra entre las más poderosas del país, tanto a nivel político como económico y ambas han exigido una mayor protección frente a las importaciones. El gobierno norteamericano ha dejado a un lado su retórica de libre comercio y a impuesto barreras protectoras en detrimento de casi todos los abastecedores extranjeros

Efectivamente, no nada más EU, si no los países industrializados aplican en promedio aranceles bajos y utilizan mecanismos proteccionistas, con lo que afectan particularmente a las naciones en vías de desarrollo. En un discurso pronunciado por Fernando Solana (cuando fingía como Secretario de Relaciones Exteriores), mencionó que las barreras no comerciales son mayores para los productores de los países menos desarrollados.

El 65.0 por ciento de las manufacturas que constituyen el núcleo de las exportaciones de países en vías de desarrollo, son objeto de medidas no arancelarias y solo el 23.0 por ciento de los productores procedentes del mundo desarrollado se les aplican estas medidas.

Casos similares a estos, suceden con la mayoría de los países tercer mundistas que estan adheridos al GATT, lo cual el propio organismo se contradice ya que va en contra del credo planteado por el mismo organismo.

Aún en el caso de la Comunidad Europea, más del 80.0 por ciento de las restricciones relativas a productos textiles se imponen únicamente a los países en desarrollo. Solana Morales asegura que los países industrializados son los que más subsidian la producción, practican el dumping y elevan barreras contra el acceso de productos que les son sensibles y enfatiza. " Son los países débiles los que resultan más afectados por estas medidas, no cabe duda que el proteccionismo impacta severamente en el crecimiento y comercio mundiales³³.

El mercado textil estadounidense se rige por tres mecanismos: el Acuerdo sobre Comercio Internacional en Textiles (conocido como Acuerdo Multifibras, AMF); los tratados bilaterales que se negocian bajo los auspicios del AMF y los reglamentos de la legislación estadounidense sobre consultas, normas de origen y otros asuntos.

El AMF regula y codifica el sistema en virtud del cual los países industriales como EU, protegen sus industrias textiles de la competencia de los países en desarrollo. Derivado del Acuerdo a Corto Plazo (1961) y del acuerdo a largo plazo sobre el comercio internacional en tejido de algodón (1962), el Acuerdo Multifibras es testimonio de que las exenciones "temporales" al libre comercio fácilmente se convierten en un proteccionismo estable.³⁴

Las autoridades mexicanas, consideraron que una política neoliberal en México con la adhesión al GATT, sería un instrumento viable para erradicar en primera instancia el proteccionismo industrial y que este se hiciera más competitivo tanto interno como externo, a su vez permitiría una disminución en los niveles inflacionarios. Sin embargo, preliminarmente hablando, la industria en el momento de adherirse México al GATT, no se encontraba, ni se encuentra en un período de madurez, para competir con productos extranjeros y mucho menos la pequeña y mediana industria textil se encuentra preparada para tal competencia.

En 1986 se iniciaron las negociaciones conocidas como la Ronda Uruguay en Punta del Este, Uruguay, con la participación inicial de 108 países y constituye el proyecto más ambicioso en la historia del GATT.

Entre los nuevos temas destaca: agricultura y textiles, entre otros, y la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Dicha organización obliga a la aceptación automática de los países miembros de los siguientes instrumentos:

³³El economista periódico, 16-marzo-1993, pag. 30

³⁴ Véase: SELA. América Latina/ EU: Evaluación de las relaciones económicas (1984-1985), pag. 117.

- 1.- GATT, incluyendo los acuerdos sobre agricultura y textiles.
- 2.- Acuerdos General sobre Comercio de Servicios (GATS).
- 3.- Medidas de Comercio relacionado con la Propiedad Intelectual (TRIPS).
- 4.- Medidas de Comercio relacionadas con la Inversión (TRIMS).
- 5.- Sistema Integral de Solución de Controversias.

Si estos acuerdos son aprobados oportunamente por las instancias legislativas de los países participantes, la OMC entrara en vigor el 1 de enero de 1995.

La OMC será el nuevo foro de negociaciones multilaterales, así como el administrativo único de todas las instituciones creadas por la Ronda, y de las normas y procedimientos para resolver diferencias entre los países miembros.

En abril de 1994 México firmo el pacto final de la ronda uruguay del GATT celebrada en Marrakech Marruecos; en este sentido los países se comprometieron a realizar reducciones arancelarias, los países desarrollados decrementaron sus aranceles en un promedio de 40.0 por ciento, mientras los países en desarrollo lo harán en alrededor del 30.0 por ciento.

Estas reducciones para los países desarrollados se llevaron a cabo en un plazo de 5 años para los productos industriales y de 6 para los productos agrícolas y para los países en desarrollo solamente se dará un plazo de 10 años a los productos agrícolas.

México tomo el compromiso de reducir su arancel consolidado³⁵ de 50 a 35 por ciento. Esta concesión significa para el país que ningún arancel vigente se modificara como resultado de las negociaciones.

Es decir, las medidas para lograr este fin son, por una parte, la disminución gradual de las cuotas existentes, y por otro, el derecho a aplicar salvaguardas de manera restrictiva. El período de transición para la incorporación del sector a las nuevas generalidades del GATT está previsto en un plazo de 10 años a partir del 1 de enero de 1995, fecha en que da inicio el desmantelamiento del Acuerdo Multifibras y el sector se integrará a las Normas Generales del GATT.

³⁵ Arancel Consolidado: los niveles máximos comprometidos por cada país ante el GATT.

Ante esta expectativa de retos y oportunidades del desarrollo económico de México, aparecen como resultado de un proceso de modernización iniciada hace poco más de una década con la incorporación de México al GATT, el ingreso a la Cuenca del Pacífico y del Acuerdo Triateral de Libre Comercio, que se mencionara en el siguiente capítulo, sin olvidar los acuerdos de Libre Comercio de Chile, Costa Rica, etc.

4.4.2. LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA ANTE LA APERTURA COMERCIAL

El objetivo principal de este punto consiste en reflexionar acerca de algunos efectos de la apertura económica (1985-1992) sobre la planta productiva y el empleo en la Pequeña y Mediana Industria.

Hoy en día, lo que está ocurriendo en el país, es fruto de una crisis general, en el caso de los países subdesarrollados tiende a agravarse, particularmente de los problemas de la Deuda Externa que a pesar de lo que se dice, no se ha solucionado y en el caso de México se habla de una disminución de su deuda externa, algo que no se ha dado.

En 1991 México pagó a la Banca Internacional por el servicio de su deuda (Capital + Interés) 17 mil millones de dólares, lo que explica en sí la crisis de la economía y las dificultades a las que se seguirá enfrentando en las próximas décadas. En ese mismo año el país presentó un déficit en la Cuenta Corriente de la balanza de pagos del orden de los 13 mil millones de dólares; debido a un déficit en la balanza comercial por 6,500 millones de dólares y para el primer semestre de 1992 dicho déficit ascendió a 9,000 millones de dólares lo que en sí refleja la gravedad del país.

La diferencia de estos indicadores, refleja los primeros efectos de la apertura al exterior de México ya que de un país con una balanza comercial favorable hace tres años hemos pasado a una situación deficitaria que sin duda tendrá que ser compensada, o con más deuda como ya está ocurriendo o bien a través de una mayor atracción de capital extranjero (IE), política que el gobierno ha puesto en marcha con la entrada de capital externo hasta en un 100.0 por ciento en algunos sectores.

Estos hechos implican a la larga una mayor explotación de los recursos naturales y de nuestra mano de obra y a la vez una mayor dependencia con respecto al exterior.

Cabe recordar que a partir de 1976 se recrudece la crisis estructural al agotarse el modelo sustitutivo de importaciones, para que entre 1977-1982 se presente la época del Boom Petrolero y el endeudamiento externo. Por ello a partir de 1983 se sientan las bases de un nuevo modelo, llamado neoliberalismo económico, en la cual la apertura al exterior constituye la pieza clave del proyecto neoliberal.

La apertura económica al exterior de México (1982-1988), se convirtió en uno de los principales objetivos, dentro de lo que se llamó la política de "Cambio estructural" y más tarde la de "Modernización", argumentando la necesidad de producir artículos competitivos en el exterior para convertirnos en un país exportador, privilegiando a los grandes empresarios en detrimento de las medianas y pequeñas empresas.

Ahora bien, se entiende por apertura al exterior de la economía mexicana, la modificación de la política comercial externa del país, con el propósito de eliminar el proteccionismo administrativo que se aplica desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional. Con el único objetivo de facilitar, mediante la asignación de aranceles bajos o libres de pago de éstas, la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas y condicionadas por los llamados sistemas de permisos previos.

Esto permitiría, argumentan representantes de algunos sectores, que la industria nacional compita en igualdad de condiciones con las mercancías del exterior, ya que se considera que ambas están a los "Niveles de madurez" que les permitirá competir internacionalmente, sobre la base de que aquellos que a lo largo de 50 años no hayan madurado, tendrán que perecer ante la competencia.

En los años 1940-1980, fue un período en el que se generó un salto importante en materia de industrialización nacional, basado básicamente en la expropiación petrolera y un factor importante, la intervención del estado en el ámbito económico. En esta época es donde se desarrolla con grandes esfuerzos la pequeña y mediana industria nacional.

Algunas industrias actuaron ventajosamente con los grandes monopolios transnacionales, aprovechando las enormes ventajas que ofrecía el estado en materia de subsidios a las industrias nuevas y necesarias que se establecieron en el país. Se crearon industrias propiedad del estado (empresas paraestatales) viniendo a significar un enorme subsidio para el empresario nacional y extranjero, puesto que venderían insumos baratos tales como electricidad, combustibles, aceites, gasolina, fertilizantes, etc.

En este contexto, las Pequeñas y Medianas Industrias, surgieron y se desarrollaron en aquellas ramas que por su poca importancia no llegaron a competir con las transnacionales ni contra el propio estado empresarial. Por lo que muchas de ellas lograron madurar y convertirse en adultas, mientras que muchas lo hacían en menor grado atendiendo una parte del mercado interno, en tanto que otras desaparecieron en virtud de que las empresas transnacionales las desplazaron del mercado; tal es el caso de las empresas jaboneras que fueron barridas por la Palmólive, las de cosméticos arruinadas por Avón y otras de gran fuerza.

En este sentido la PyMI aprovecharon muchas ramas en las que no hubo competencia desleal, hasta convertirse en un enorme conglomerado de empresas, desatacando sobre todo la Textil y del vestido entre otras. Sin embargo muchas de ellas no lograron crecer a la falta de interés e inversión, por lo que prácticamente quedaron estancadas.

Así, entre 1980 y 1985 (antes de la apertura comercial) la PyMI presentaba características alarmantes tales como: producción con tecnología obsoleta, una menor liquidez lo que implica escasa oportunidad de gastos para publicidad, en cuanto a los medios de transporte estos en su mayoría tienen una o dos camionetas y están en condiciones inapropiadas, otra de su característica es que no se capacita a su personal:

se contrata aquellos que acepten los más bajos salarios, el pequeño empresario por regla general carece de estudios por lo que sus conocimientos los adquiere en la práctica.

A diferencia de la pequeña, la mediana industria requiere de sumas considerables de capital de trabajo por lo que se ve en la necesidad de adquirir financiamiento, mermando así sus ganancias en el pago de pasivos. En el caso de la comercialización, la mediana industria penetra en mayores mercados; especialmente en supermercados y tiendas de regular tamaño.

Las condiciones de la apertura han puesto al descubierto la enorme fragilidad de las empresas pequeñas y medianas que son las que enfrentan mayores problemas, por regla general los propietarios atienden la producción, la comercialización, el financiamiento y la administración. lo que le resta suficiencia.

La Pequeña y Mediana Industria Textil de Canadá:

La industria textil de Canadá ajustó su estructura, buscando las condiciones competitivas con las que cuenta, realizando inversiones importantes en maquinaria y tecnología, no obstante desde la década pasada persistía debilidades en la producción y comercialización que afectan sus patrones de consumo y comercio exterior.

La reestructuración de la industria textil de Canadá llevada a cabo, a diferencia de la industria textil mexicana, ha definido dos características especiales en su proceso productivo:

- 1.- Es un proceso intensivo de capital
- 2.- Se ha generado un incremento en la productividad.

Estos factores han sido importantísimos en la reconversión industrial de su aparato productivo.

En Canadá la industria textil se le reconoce dos áreas de producción: Los fabricantes de hilos y telas y los productores de tejido de punto. Sin embargo la producción de hilo es la más importante, y en casi todos los casos las empresas se identifican con una moderna y costosa maquinaria que permite una mayor producción y precios realmente competitivos.

Del total de las empresas que conforman la industria (fabricantes de hilo), el 58.0 por ciento cuenta con menos de 20 empleados y el 17.0 por ciento entre 20 y 49. Es decir, el 75.0 por ciento de las empresas se pueden caracterizar como pequeñas según el estrato que se les da en México.

En el caso del tejido de punto, la mayor parte de los productores se especializan en la fabricación de tela con procesos mecanizados y computarizados, permitiéndoles reducir la mano de obra y ofrecer precios competitivos.

Además de la capacidad instalada con la que cuenta la industria textil, en los últimos años se ha mantenido subutilizada el 11.5 por ciento de sus instalaciones. Esta situación se debe en gran medida por la recesión económica y el impacto de las importaciones provenientes, de su mayor importante socio comercial E.U.A.

No obstante el proceso de modernización, la industria no ha sido capaz de abastecer los requerimientos del mercado interno. Entre 1985 y 1989 las importaciones de productos del sector textil representó el 33.0 por ciento del consumo nacional aparente (+ producción + importaciones - exportaciones = consumo aparente).

Por último, entre los principales productores fabricados por la industria textil de Canadá se cita a:

- a) Hilos de filamento y fibras sintéticas y artificiales.
- b) Hilo tejido para cocer y tejer.
- c) Hilo de lana para cocer y tejer.
- d) Tela tejida para uso industrial.
- e) Felpas.
- f) Alfombras y tapetes.
- g) Telas angostas.

Este análisis, a groso modo, de la industria textil de Canadá permite reflexionar en las condiciones que se encuentra la industria textil mexicana y cuales pueden ser los efectos con una mayor apertura comercial como es el TLC.

La apertura comercial instrumentada a partir de 1985, primero con una sustitución de permisos previos por aranceles y luego a finales de 1987 con una reducción de los aranceles a niveles máximos de 20.0 por ciento, este cambio drástico afectaba al sector textil.

Por citar un ejemplo, el promedio arancelario textil mexicano (incluye vestido) llegó a aproximadamente 13.6 en 1990, en EU 17.4 y en la Comunidad Europea era de 15.1 en 535 categorías textiles. Cifra inferior en México, si lo consideramos como un país en vías de desarrollo y con un aparato productivo obsoleto.

Este esquema permitió, en una primera fase de 1985 a 1987 que las ventas al exterior se incrementaran, debido a que de 1980 a 1985 prevaleció la tendencia a controlar las importaciones y realinear el tipo de cambio. Durante 1988-1990 las exportaciones comenzaron a declinar lentamente y las importaciones cobraron dinamismo, haciendo que el saldo se deteriorara. Esta diferencia se debe por el paso de una situación de liberalización gradual y sostenimiento del tipo de cambio real elevado.

Para el primer semestre de 1991, las ventas al exterior retomaron una tendencia a la alza aunque la balanza comercial textil continuaba siendo negativa ya que las importaciones habían crecido aún más debido al control del tipo de cambio y a la modernización industrial.

En el país se cuenta con una serie de materiales textiles para su exportación a los EU y Canadá, en los que se encuentran sus principales socios comerciales:

TEXTILES DE MEXICO Y SUS MERCADOS MAS IMPORTANTES EXPORTACIONES E IMPORTACIONES³⁸

CONCEPTO	PAIS	EXPORTACIONES	
		PARTICIPACION (%)	AÑO
Tejidos de lana peinada o de pelo fino peinado.	Canadá	22.19	1989
	Canadá	15.55	1990
	E.U.A.	31.74	1989
	E.U.A.	46.88	1990

³⁸ En base: Los efectos de la apertura comercial en la industria textil y del vestido de México, CEMELA, pag. 161-164.

Tejidos de algodón.	Canadá	4.75	1989
	E.U.A.	95.02	1989
	E.U.A.	68.17	1990
Tejidos de hilados de filamentos sintéticos.	Canadá	29.76	1989
	E.U.A.	51.55	1989
	E.U.A.	41.31	1990
Hilos de cocer de fib. sintéticas o artificiales.	Canadá	51.63	1989
	Canadá	34.4	1990
	E.U.A.	33.12	1989
	E.U.A.	32.91	1990

CONCEPTO	PAIS	IMPORTACIONES		AÑO
		PARTICIPACION		
Fibras sintéticas discontinuas sin cardar ni peinar		(%)		
	Canadá	3.09	1989	
	E.U.A.	89.73	1989	
	Canada	14.34	1990	
	E.U.A.	73.53	1990	
Tejidos de punto	E.U.A.	77.90	1989	
	E.U.A.	65.38	1990	

Desde el punto de vista de las importaciones, EU fue y es el principal socio comercial de México, en 1989 lo fue en 15 de 16 rubros en la rama textil.

Una gran desventaja de México, es que los costos de producción textil se calcula que son del 25.0 al 150.0 por ciento mayores en México que en los EU, impactando enormemente en las ventas al exterior, tan solo las exportaciones a Canadá han disminuido notablemente y las importaciones a este país continúan a la alza.

Si bien es cierto, que las pequeñas y medianas industrias, en su mayoría no son exportadoras, sino que producen para el consumo interno, las importaciones les afecta en forma gradual ya que en su gran mayoría de las PyMI no pueden competir con productos extranjeros a un precio más bajo que el nacional.

Entre los principales problemas de competencia se encuentra el elevado costo de financiamiento y la disminución en la demanda de productos. Así el costo entorpece la competitividad de las empresas, principalmente por los incrementos fiscales, la carga financiera y la deficiente infraestructura.

Según, una publicación por un periódico capitalino, el dumping a provocado el cierre de empresas y por ende un desempleo encadenado. Por lo que la industria textil y del vestido es la más afectada ya que el incremento de las importaciones creció 1,400.00 por ciento entre 1985 y 1992³⁷.

³⁷Vease :El economista, 19 de febrero de 1993, pag 29.

4.4.3. ACUERDOS Y CARACTERISTICAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN LA INDUSTRIA TEXTIL

La política Neoliberal en México, ha pesar de los descalabros en los últimos años , ha prevalecido en el sexenio de 1988-1994, administración del Lic. Carlos Salinas de Gortari, en el cual a culminado con la firma y adhesión de México, Estados Unidos de América y Canadá al llamado Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), el cual entro en vigor el primero de enero de 1994, con excesivos debates y discursos entre los tres países.

El largo camino del TLC empieza en junio 10 de 1990 en donde los presidentes Carlos Salinas de Gortari de México y George Bush de Estados Unidos, emitieron un comunicado conjunto en el que apoyan la idea de un acuerdo global de libre comercio entre los dos países. Ambos encomiendan a sus ministros que efectúen consultas y trabajos preliminares.

El 8 de agosto de 1990, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial Jaime Serra Pucho y la representante de Comercio Exterior Carla Hills, informan de sus trabajos a ambos gobernantes y recomiendan el inicio de las negociaciones formales.

Aproximadamente dos meses despues, el 25 de septiembre de 1990 en una carta a los presidentes de la cámara de representantes y el senado estadounidense, Bush notifica de sus conversaciones sobre el libre comercio con México. En su comunicado el presidente norteamericano indica que Canadá desea integrarse a las negociaciones.

El 5 de febrero de 1991, los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá anuncian su decisión de iniciar negociaciones trilaterales que conduzcan a un Tratado de Libre Comercio en Norte-américa.

Se inicia el proceso de negociación de TLC en la primera reunión ministerial celebrada en Toronto Canadá el 12 de junio de 1991.

El 8 de julio de 1991 se lleva acabo la primera reunión plenaria de negociaciones en Washintong.

Se realiza la segunda reunión plenaria de negociaciones en Oaxtepec Morelos, México, el 6 de agosto de 1991.

A mediados de diciembre (13 de diciembre de 1991) los presidentes Salinas y Bush se reúnen en Campo David para realizar un balance de la evolución de las negociaciones e instruyen a los negociadores para que preparen el primer texto completo del TLC.

En junio de 1992 se terminan las reuniones plenarias y el 12 de agosto del mismo año los presidentes de Estados Unidos y México y el primer ministro Mulroney de Canadá; anuncian en sus respectivas capitales el éxito en la conclusión de las negociaciones.

Se inicia el proceso para informar al poder legislativo mexicano y a los diversos sectores sociales del país sobre los resultados de las negociaciones (14 de agosto de 1992).

En San Antonio Texas el 7 de octubre de 1992, el secretario Serra de México, la representante Carla Hills de E.U. y el ministro de Comercio de Canadá Wilson; rubrican el texto final del TLC. Como testigos de la firma, los presidentes de los tres países.

17 de diciembre de 1992, los presidentes de México, E.U., así como el primer ministro de Canadá, firman el texto final del tratado. Culmina el proceso por parte de los gobiernos y se inicia la labor de los poderes legislativo.

El 17 y 18 de marzo de 1993, por propuesta del nuevo presidente de Estados Unidos William Clinton, se inician las negociaciones sobre los acuerdos paralelos; laboral y ambiental.

Mayo 27 y junio 23 de 1993 la cámara de comunes y el senado canadiense aprueban el texto del TLC.

El 12 de agosto y el 10 de septiembre de 1993, concluyen las negociaciones y la redacción legal de los acuerdos paralelos.

Septiembre 14 de 1993 los presidentes Salinas y Clinton, así como la primer ministro de Canadá Kim Campbell, firman los acuerdos paralelos.

Y el 17 de noviembre de 1993 se presenta la votación en la cámara de representantes de E.U. sobre la aprobación del TLC. En la cual la votación fue favorable al TLC para entrar en vigor el 1 de enero de 1994.³⁸

Los tres países se comprometen a promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio. Los objetivos principales del TLC son: eliminar barreras al comercio "promover condiciones para una competencia justa", incrementar las oportunidades de inversión, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral; tal como establece el artículo 102, capítulo 1 del TLC.

³⁸ Véase: El Universal de México, 17 de febrero de 1993.

Dentro de los diversos temas del TLC, se encuentra el tratado sobre Bienes Textiles e incluye a la industria del Vestido, por lo que este tema se enfocara solamente a la industria textil.

Es pertinente cuestionar, que lo relacionado a otros convenios, cada país ratifica sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT y de otros acuerdos internacionales.

Reglas de Origen (Cap.IV): El tratado pretende la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, E.U. y Canadá; Para determinar cuáles bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial son necesarias las reglas de origen, Estas reglas permitirán:

- a) **Que los bienes comerciables sean producidos en México, E.U. y Canadá.**
- b) **"Reducir obstáculos administrativos" para las exportaciones, importaciones y productos que realicen actividades comerciales.**
- c) **Evitar triangulación de las mercancías, es decir, que un producto fabricado fuera de la zona de libre comercio sea vendido dentro de esta**

Las reglas de origen disponen que; los bienes se consideran originarios de la región del tratado cuando estas se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no prevengan de la zona también se consideran originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC. Dicha transformación permitirá modificar su clasificación arancelaria, además deberá contener un porcentaje específico de contenido regional (Artículo 402).

Es decir que :

- a) **El bien se produzca enteramente en territorio de una o más partes, a partir exclusivamente de materiales originarios; o**
- b) **Cada uno de los materiales no originarios que se utilicen en la producción del bien sufra uno de los cambios de clasificación arancelaria dispuesto en el anexo 401 como resultado de que la producción se haya llevado a cabo enteramente en territorio de una o más de las partes, o cumpla con los requisitos correspondientes de ese anexo cuando no se requiera un cambio en clasificación arancelaria, y el bien cumpla con los demás requisitos aplicables de este capítulo.**

- c) **Excepto para bienes comprendidos en los capítulos 61 a 63 del Sistema Armonizado, el bien sea producido enteramente en territorio de una o más de las partes, pero una o más de las partes no originarios utilizadas en la producción del bien y considerado como partes de conformidad con el Sistema Armonizado, no sufra un cambio de clasificación arancelario debido a que:**
 - i) **El bien se ha importado a territorio de una parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla de interpretación 2(a) del Sistema Armonizado.**
 - ii) **La partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente, y esa partida no se divida en subpartidas y la subpartida arancelarias sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente;**

Siempre que el valor del contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el Artículo 402, no sea inferior a 60.0 por ciento cuando se utilice el método de valor de transacción, ni a 50.0 por ciento cuando se emplee el método de costo neto, y el bien satisfaga los demás requisitos aplicables de este capítulo.

En materia textil el TLC contiene reglas de origen específicas que determinan si los productos textiles importados pueden gozar de trato arancelario preferencial. Para la mayoría de los productos, la regla de origen es de hilo en adelante, es decir, los textiles para gozar de trato preferencial debe elaborarse a partir de hilo producido en un país miembro del TLC. Se establece una regla de "fibra en adelante" para ciertos productos, tales como hilos de algodón y de fibras sintéticas y artificiales. Fibras en adelante significa que los productos textiles deben elaborarse a partir de fibras producidas en un país miembro.

Cada una de las partes podrá calcular el valor de contenido regional de un bien, sobre el siguiente método de valor de transacción, basándose en el precio pagado o pagadero por un bien o material relacionado con una transacción del producto de ese bien, sin considerar si el bien o el material se vende para exportar

Método de Valor de Transacción definido como:

$$\text{VCR} = \frac{\text{VT} - \text{VMN}}{\text{VT}} \times 100$$

Donde:

VCR= Valor del Contenido Regional expresado como porcentaje.

VT= Valor de transacción del bien.

VMN= Valor de Materiales No Originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

Para obtener el método de **Costo Neto** que sustrae del costo total del bien, los costos por regalías, promoción de ventas, empaque y embarque. Sin embargo el costo neto deberá utilizarse cuando el valor de transacción no sea aceptable conforme al código de valoración aduanera del GATT.

Método de Costo Neto :

$$\text{VCR} = \frac{\text{CN} - \text{VMN}}{\text{CN}} \times 100$$

donde:

CN= Costo Neto del Bien

Las partes establecieron un certificado de origen que servirá para confirmar que un bien que se exporte califique como originario. Que el Certificado de Origen se llene en el idioma del país importador.

Administración aduanera:

Con el propósito que sólo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen, se establece; un certificado de origen, así como requisitos de certificación y procedimientos a seguir por las importaciones y exportaciones que reclamen trato arancelario preferencial (Artículo 501 cap. V).

Desgravación Arancelaria:

Se eliminarán progresivamente todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de América del Norte, conforme a las reglas de origen. Para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente o de una manera gradual en 5 o 10 años, para productos sensibles las tasas arancelarias se eliminarán en un plazo mayor hasta por 15 años.

Con el propósito de la eliminación se tomara como punto de partida las tasas vigentes al 1 de julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (AGP) de Canadá y las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de E.U. Aun con estas reducciones arancelarias los tres países han acordado la eliminación arancelaria más acelerada a la prevista, estas estarán sujetas a estudio para su desgravación acelerada, entre las que se encuentran a:

Fracción México	Concepto
5506.20.01	Fibras de Poliester.
5515.11.01	Tejidos de fibras de polioester mezclado con rayoón-viscosa.
5604.90.04	Imitaciones de catgut.
5605.00.01	Hilos metalizados.
5801.23.01	Los demas terciopelos.
5801.21.01	Terciopelo y felpa, sin cortar ³⁹

Trato Nacional:

Cada una de las partes otorgará trato nacional a los bienes de las partes, de acuerdo con el Artículo III del GATT que a la letra dice; cualquier disposición equivalente de un acuerdo del que todas las partes sean partes, se incorporaran a este tratado y son parte integrante del mismo.

³⁹ Véase: El diario Oficial de la Federación, Órgano del gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, Tomo CDXXXVIII, No. 15, 23 de mayo de 1994, pag. 12.

Restricción a las Importaciones y las Exportaciones:

Cada una de las partes eliminara cualquier prohibición, restricción sobre los bienes textiles.

Eliminación de Bienes Arancelarios y no Arancelarios:

Los tres países eliminaran progresivamente sus aranceles sobre bienes originarios establecidos en el TLC, en un período máximo de 10 años, en la cual el comercio entre México y Estados Unidos eliminaran progresivamente sus respectivos aranceles sobre bienes textiles de la siguiente manera:

- a) Aranceles sobre bienes textiles previstas en las fracciones arancelarias, se eliminaran por completo y quedarán exentos del arancel el 1 de enero de 1994.
- b) Aranceles de bienes textiles, se reducirán el 1 de enero de 1994 en una cantidad igual, posteriormente se eliminaran en 5 etapas anuales iguales, a partir del 1 de enero de 1995 y estos bienes quedarán exentos de arancel desde el 1 de enero de 1999.
- c) Los aranceles sobre bienes textiles, se eliminaran en 10 etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 1994 y quedaran exentos de arancel el 1 de enero de 2003.

Desgravación Arancelaria entre Canadá y México:

- a) Los aranceles sobre bienes textiles, se eliminaran por completo y estos quedaran exentos de arancel el 1 de enero de 1994.
- b) Los aranceles sobre bienes textiles, se eliminaran en 6 etapas anuales iguales a partir de enero de 1994 y dichos bienes quedarán exentos de arancel el 1 de enero de 1999.

Desgravación Arancelaria entre Estados Unidos y México:

México y Estados Unidos eliminarán progresivamente sus respectivos aranceles de acuerdo con su calendario respectivo, de la siguiente manera:

- a) Los aranceles sobre textiles previstas en las fracciones arancelarias de la categoría de desgravación A, se eliminaran por completo y estos bienes quedaran exentos de arancel el 1 de enero de 1994;

- b) Los aranceles sobre textiles previstas en las fracciones para la categoría de desgravación **B** se reducirán el 1 de enero de 1995 y terminará el 1 de enero de 1999;
- c) Para la categoría de desgravación **C** se eliminarán en 10 etapas iguales a partir del 1 de enero de 1994 y quedarán exentas el 1 de enero de 2003

Además existen excepciones de aranceles:

Estados Unidos, aplicar aranceles a hilados y tejidos de lana y pelo fino durante los períodos:

1994	25.0	por ciento
1995	24.1	por ciento
1996	18.0	por ciento
1997	12.0	por ciento
1998	6.0	por ciento
1999	0.0	por ciento

México aplicara los siguientes aranceles a las fracciones arancelarias; hilados y tejidos de lana y pelo fino en:

1994	15.0	por ciento
1995	14.5	por ciento
1996	10.8	por ciento
1997	7.2	por ciento
1998	3.6	por ciento
1996	0.0	por ciento

A su vez el 1 de enero de 1994 eliminaran los aranceles sobre bienes textiles que sean ensamblados en México a partir de telas totalmente formadas y cortadas en E.U. y que sean exportados y reimportados a este mismo país. Es decir EU eliminara de inmediato los aranceles al 45.0 por ciento de sus importaciones de México. En cambio México desgravará menos del 20.0 por ciento de sus importaciones provenientes de este país.

Para el resto de las importaciones, EU reducirá sus impuestos, que en algunos casos llegan al 65.0 por ciento, a solamente el 20.0 por ciento. Estos impuestos se eliminaran en un plazo de 10 años.

Por su parte Canadá suprimirá de inmediato los impuestos para el 19.0 por ciento de las exportaciones mexicanas. México eliminara el 4.7 por ciento de sus compras textiles a dicho país.

Sin embargo las empresas textiles, sobre todo la PyMI enfrentaran serios problemas con la desgravación arancelaria ya que en promedio México eliminara el 21.0 por ciento de desgravación arancelaria inmediata, EU el 31.0 y Canadá solo el 15.0 por ciento. Y a los cinco años después México eliminara el 67.0, EU 58.0 y Canadá el 60.0 por ciento.

En 1999 la desgravación arancelaria estará casi pareja con EU y en menor medida con Canadá, lo que es poco tiempo para igualar el proceso de desgravación con un país, como lo es EU, con una industria que cuenta con una tecnología altamente calificada, lo que implica una desigualdad de la PyMI textil nacional, especialmente con la norteamericana.

No obstante a los 5 años siguientes, es decir, en el año 2004 México desgravara sus aranceles al 12.0 por ciento, totalizando así el 100.0 de sus productos textiles, EU lo hará en 11.0 y Canadá en 25.0 por ciento.

Dentro del TLC existen algunas "excepciones" a la desgravacion arancelaria, en la fracción 51.12.11.01 de acuerdo al Sistema Armonizado (SA) por ejemplo sus plazos son los siguientes:

**DESGRAVACION ARANCELARIA
TEJIDOS DE LANA PEINADA O DE PELO FINO PEINADO
fracción 51.12.11.01**

AÑO	E.U.A. (%)	MEXICO (%)
1994	25.0	15.0
1995	24.1	14.5
1996	18.0	10.8
1997	12.0	7.2
1998	6.0	3.6
1999 en adelante	0.0	0.0

Sobre los Bienes No Originarios:

Se establece disposiciones llamadas **cupos para preferencia arancelaria**, conforme a los cuales los productos textiles y del vestido fabricados en el país de la región, pero que no cumplan con las reglas de origen, podrán gozar de un trato arancelario preferencial.

Medidas de Emergencia Bilaterales (Salvaguardas Arancelarias):

Si los productos textiles enfrentan daños graves, a causa del aumento en las importaciones de productos provenientes de otros países miembros del TLC, el país importador podrá elevar las tasas arancelarias con el fin de proporcionar alivio temporal a esa industria, que en su caso podrá suspender la reducción futura de cualquier tasa arancelaria establecida en el TLC. Además podrá aumentar la tasa arancelaria para el bien hasta un nivel que no exceda el menor de :

- a) La tasa arancelaria de nación más favorecida (NMF)
- B) La tasa arancelaria de nación más favorecida aplicada al 31 de diciembre de 1993.

Se explica como daño, el hecho de que se reflejen cambios de variables económicas tales como: producción productividad, participación en el mercado, exportaciones, salario, empleo, precios internos, ninguno de los cuales constituye necesariamente un criterio definitivo.

Los cambios tecnológicos o las preferencias del consumidor no se consideran como factores fundamentales en la determinación de perjuicio serio o la amenaza real de los mismos.

Las partes involucradas están obligadas, a notificar sin demora a la otra parte se intención de adoptar esa medida. Una vez terminada la medida, la tasa arancelaria será la misma de acuerdo al calendario de desgravación para ese arancel, se eliminara en 5 etapas anuales iguales para concluir en la fecha señalada en el calendario de desgravación.

También existen las Medidas de Emergencia Bilaterales (Restricciones Cuantitativas):

En donde una de las partes podrá adoptar medidas de emergencia contra bienes textiles no originarios, incluyendo los que entraron bajo un nivel de preferencia arancelario y que entraron a su país en volúmenes tan elevados en términos absolutos o relativos al mercado, el país importador podrá solicitar consultas con el país exportador con el fin de eliminar el perjuicio serio mediante una petición en donde señale y demuestre el daño serio a su industria nacional.

Si la parte consultante no llega a un acuerdo satisfactorio, la parte que solicitó las consultas podrá imponer restricciones cuantitativas anuales a las importaciones y deberá incrementar en 6.0 por ciento para los bienes textiles de algodón y en un 2.0 por ciento para los bienes textiles de lana. Además acelerará la tasa de crecimiento para las restricciones cuantitativas a bienes textiles de algodón, fibras sintéticas y artificiales, y fibras vegetales que no sean de algodón, si así lo establece cualquier acuerdo que sea sucesor del Acuerdo Multifibras (AMF).

Por lo tanto es necesario en este apartado, enfatizar a groso modo lo que significa el AMF y cual fue el objetivo de su creación.

Después de la segunda guerra mundial, EU empezó a promover acuerdos de ordenación del mercado mundial y en 1974 se firmó el Acuerdo Multifibras, renovado en 1977, 1981, 1986 y 1991.

Su objetivo principal fue: el de establecer 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 de textiles, de manera que no distorsionen el mercado interno de los importadores.

Por citar un ejemplo el AMF regula el 66.0 por ciento del mercado internacional de textiles, que llegó a 196 mil millones de dólares en 1990. México participó con el 0.7 por ciento, es decir, 1.4 mil millones de dólares, mientras que EU con el 20.7 por ciento (40.6 mil millones de dólares).

El mercado textil estadounidense se rige por tres mecanismos: el Acuerdo sobre Comercio Internacional en Textiles, conocido también como Acuerdo Multifibras (AMF); los Tratados Bilaterales que se negocian bajo los auspicios del AMF y los reglamentos de la legislación de EU sobre consultas, normas de origen y otros asuntos.

En su mayoría los acuerdos bilaterales establecen "límites específicos", es decir, cuotas y/o niveles designados en cada una de las categorías de productos del país exportador.

Revisión y Cambios de las Reglas de Origen:

Las partes vigilarán los efectos de la aplicación de las reglas de origen aplicables a los bienes textiles en un plazo de 5 años a partir de la entrada en vigor del tratado, para considerar el efecto de la creciente competencia global de los bienes textiles y las implicaciones de la integración de dichos bienes al GATT.

Requisitos de Etiquetado:

Se formara un comite sobre etiquetado de productos textiles, integrados por miembros del gobierno y del sector privado. Este comite definirá un plan de trabajo para el desarrollo de requisitos de etiquetado, incluyendo pictogramas y símbolos, instrucciones de cuidado, información sobre contenido de fibras y métodos para la fijación de etiquetado.

Sistema Armonizado (SA):

El sistema armonizado se puso en practica a partir del 1 de julio de 1988. Las nomenclaturas constituye el agrupamiento de mercancías que pueden ser objeto de comercio internacional, el total de estos bienes está comprendido en 21 secciones divididas en 96 capítulos, los cuales a su vez están constituidos por 1,241 partidas y 5,019 subpartidas.

La finalidad del SA, es contar con un sistema más funcional y de observancia generalizada que incorpore los continuos cambios en el comercio internacional. La principal característica del SA es que su estructura general y los reglamentos de operación del mecanismo de clasificación se establecen hasta el nivel de subpartida, la cual esta formada por 6 dígitos.

Además corresponde a cada nación determinar las fracciones arancelarias específicas con 2 dígitos más, de conformidad con su política arancelaria y de comercio exterior, de tal forma que se llegue a un total de 8 dígitos.

En síntesis la codificación de mercancías en el SA, se realiza mediante 8 dígitos: los dos primeros corresponden a los capítulos, los 2 siguientes especifican las partidas, en tanto que las subpartidas comprenden el quinto y sexto dígito, finalmente las fracciones arancelarias abarcan el séptimo y octavo dígito.

Ejemplo: **1. 84. 52. 90. 99**

En donde;

1= Sección.

84= Capítulo.

52= Partida.

90= Subpartida.

99= Fracción Arancelaria.

Las 21 secciones ordenadas con numeros romanos, indican que se agrupan en ella los 96 capítulos que corresponde al grado de elaboración de las mercancías, partiendo de lo más simple a lo más complejo, las 1,241 partidas en que se dividen las partidas va de los más simples a los más complejo y de lo menos a lo más elaborado, finalmente las subpartidas (5,019) constituye el máximo de desglose.

Enmiendas:

Las partes podrán convenir cualquier modificación o adición a este tratado. Además las modificaciones y adiciones acordadas y que se aprueben según los procedimientos correspondientes de cada parte, constituirá parte integral de este tratado.

Estas características de los acuerdos trilaterales representan a grosso modo una explicación metodológica de la industria textil, en la cual entraran en vigor a partir del 1 de enero de 1994, en la que se espera en un mediano plazo que este tratado repercuta en forma significativa en nuestra economía.

CAPITULO V

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO FRENTE A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

5.6. EL IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA NACIONAL.

5.6.1. EFECTOS EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA TEXTIL.

5.6.2. EFECTOS EN EL EMPLEO.

5.6.3. EFECTOS EN LA BALANZA COMERCIAL.

5.5.1. EFECTOS EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA TEXTIL

En estos momentos no se puede hablar de los efectos que esta ocasionando el TLC hacia la PyMI textil, puesto que ha transcurrido poco tiempo de que dio inicio, de lo que se puede mencionar es de las posibles repercusiones que puede ocasionar al sector textil, pues ya antes del TLC se dislumbraba varios problemas en esta rama, de los cuales adicionalmente se mencionaran en este capitulo.

Cabe aclarar que no se esta en contra de la modernización económica e industrial del país, sino más bien se trata de analizar los impactos que pueda tener en un momento determinado la apertura comercial con el TLC.

En este trabajo se pretende contribuir a los efectos que pueda ocasionar el TLC, si no se lleva acabo una política adecuada, a fin de evitar una serie de efectos irreversibles en la economía nacional y en especial en la Pequeña y Mediana Industria Textil, la cual necesita urgentemente un mayor apoyo.

La apertura comercial ha llevado al país a una balanza comercial y de cuenta corriente deficitaria, y a la vez dependiente de grandes volúmenes de inversión extranjera, lo que ha provocado una desindustrialización del país y en especial ésta se ha concentrado en la PyMI.

Se ha logrado atraer inversión extranjera a México, pero ésta desgraciadamente no se regula ni se logra canalizar según las prioridades nacionales y en su mayor parte esta se orienta a la especulación bursátil.

Un logro obtenido fue el bajar sensiblemente la inflación (a un dígito), pero se considera que no se ha removido sus causas profundas, el Gobierno Federal sigue atacando la inflación contrayendo la demanda , mediante la contención salarial, no se ha puesto un mayor énfasis en el aumento de la productividad que abarate los costos y con ello los precios (a pesar del acuerdo para elevar la productividad y calidad).

El gobierno salinista ha considerado que la mejor forma de atacar la inflación es vía la competencia externa, mediante la apertura comercial, pero con ello lo que se esta logrando es la quiebra de muchas industrias (en especial de la pequeña y mediana empresa) y a la vez la sustitución de los precios internos por los externos. Más que resolver las causas internas de la inflación lo que provoca es importar parcialmente un índice de precios de los países con los que se comercializa (Estados Unidos y Canadá en su caso) provocando una menor competencia de productos nacionales.

Ante estas políticas planteadas por el estado, la industria textil salió ampliamente afectada, con grandes rezagos tecnológicos, toda vez que se buscaba la competitividad a través de afectar las condiciones laborales. Sobre todo la Industria Mediana y Pequeña Textil tuvo un rezago considerable en sus plantas productivas, si antes de la apertura esta industria se consideraba entre las más obsoletas de los sectores, ahora con la apertura comercial se encuentra en una situación gravísima.

La PyMI textil no ha podido enfrentar los grandes rezagos por los que paso y esta pasando. Se considera que la industria textil al momento de las negociaciones del TLC se encontraba en condiciones inmaduras; su tecnología se consideraba obsoleta, la ocupación de su mano de obra en su mayoría no es calificada, las condiciones de sus establecimientos en condiciones onerosas, etc.

Estos rezagos permitirán una serie de problemas que afectaran en forma impactante a la PyMI textil con la apertura comercial (TLC). Sin embargo, mucho antes de que se negociara el TLC, la industria mexicana ha mostrado los efectos de la liberación comercial, por medio de pérdidas en varios sectores de la economía; tal es el caso del número de establecimientos de la PyMI textil que en los últimos años esta a tendido a disminuir.

Tal es el caso de la pequeña industria manufacturera que en 1991 contaba con 20,279 y para junio de 1993 esta representaba 19,551 establecimientos, con una disminución de 728 pequeñas empresas; mientras que la mediana empresa participaba con 3,364 y 3,357 fabricas en 1991 y junio de 1993 respectivamente, representando una pérdida de 67 establecimientos, totalizando entre la pequeña y mediana industria 735 empresas desaparecidas en 2.5 años, y en promedio anual desaparecieron 294 empresas en la industria manufacturera.⁴⁰

En lo que respecta a la PyMI Textil, el panorama no es nada elocuente, de 1991 a junio de 1993 la Pequeña empresa textil se vio disminuida en sus establecimientos de 891 a 818 respectivamente, representando una disminución de 73 empresas, significando un 10.03 por ciento con respecto al total de industrias perdidas (728) del sector pequeño manufacturero. Mientras la Mediana Industria textil, en 2.5 años quedo estancada con un total de 226 establecimientos de 1991 a junio de 1993.

Así entonces, los planes y programas neoliberales llevados a cabo por el Gobierno Federal a través de la banca de desarrollo y en particular por Nacional Financiera no han dado los resultados esperados ya que varios sectores están perdiendo dinamismo, en especial el sector textil.

⁴⁰ Fuente: En base a cifras proporcionadas por la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional, con datos del IMSS.

La mayor parte de las empresas, se piensa que no logran aumentar su productividad, a pesar que varias de ellas han realizado inversiones en tecnología. El creer que porque una industria a realizado inversiones en tecnología necesaria y consecuentemente obtendrá un incremento en su productividad, esto es falso ya que ha llevado y esta llevando a la quiebra a un numero de empresas mexicanas mal administradas, debido por un lado, a que vivimos en estos momentos una recesión económica acompañada por una disminución en la demanda agregada provocando que el nivel de ventas disminuya. Mientras tanto el empresario queda descapitalizado debido a la inversión efectuada en tecnología.

Además, se debe de asignar la más alta prioridad a los programas de productividad de la PyMI, misma que por sus características y por ser estratégica en materia de empleo y de producción, exigen un mayor apoyo por parte de las instituciones. Sin embargo los incrementos de la productividad, deben necesariamente vincularse al mejoramiento de los salarios de los trabajadores, por lo cual con los programas implementados por el Gobierno salinista de los llamados **Pactos Económicos** los salarios reales han sido reprimidos, por ello es problematico que se cumpla con un acuerdo pactado entre los sectores de incrementar la productividad, si esta no es acompañada de un aumento salarial.

Por otra parte, se le auna la apertura comercial como parte fundamental de la quiebra de empresas, debido a que la pequeña y mediana empresa no esta en posibilidades de competir con productos extranjeros, los cuales su costo de producción es más bajo que el nacional, debido especialmente a que las empresas extranjeras pequeñas y medianas en su mayoría utilizan tecnología de punta. Un caso especial es el de Estados Unidos de América en que la industria textil es una de las ramas más protegidas y una de las cuales se le proporciona mayor apoyo.

Tal problemática, implica que se desarrollara una competencia desleal antes del TLC y después de este, que obliga a operar a escasa capacidad y sobre todo a abandonar mercados. En este terreno destaca la industria textil que se están convirtiendo en importadores y distribuidores, desalentando con ello la producción interna, conllevando al cierre de empresas en cascada.

En estos momentos, la PyMI representa alrededor del 98.0 por ciento del numero de plantas fabriles que generan un poco más del 50.0 por ciento del empleo manufacturero. Actúan además como proveedoras de grandes empresas que, aun cuando no están estructuradas en cadenas productivas, perfectamente homogéneas, avanzan hacia la consolidación de proceso tales como la subcontratación; ello representa una importante ventaja económica para las empresas que efectúan la última etapa del proceso transformador.

Un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos podría propiciar que las grandes corporaciones acrecienten las compras de estos productos intermedios. Sin embargo - agrega - la perspectiva descrita requiere de un nuevo espíritu empresarial (más aún cuando) las condiciones de la apertura comercial han puesto al descubierto la enorme fragilidad de las empresas mexicanas que se encuentran atrasadas en materia de tecnología y capacitación.⁴¹

En el proceso del TLC es evidente que no hubo plazo de desgravación arancelaria para la PyMI o para industrias en crisis como la textil. Esto implica o puede ocasionar que el grueso de la industria quede con el tratado a merced de las grandes corporaciones industriales extranjeras, solo se circunscribe la protección a los créditos que supuestamente ofrece NAFINSA, los cuales en este contexto global son insuficientes e inaccesibles para muchas empresas.

A pesar que en 1990 se adopta una serie de medidas buscando la ampliación y colocación de recursos mediante la aplicación de 6 programas:

1.- Micro y Pequeña Empresa (Promyp)

2.- Modernización.

3.- Infraestructura Industrial.

4.- Desarrollo Tecnológico.

5.- Mejoramiento del medio ambiente.

6.- Estudio y asesoría.

El programa básico que resulta en la política de fomento es el PROMYP, fungiendo como un plan de crédito para la Micro, pequeña y mediana empresa funcionando a través de la banca comercial y las uniones de crédito ofreciendo créditos preferenciales y especializados para favorecer estas empresas.

Posteriormente en 1991 por decreto presidencial se constituyó la comisión mixta para la modernización de la industria Micro, pequeña y mediana (COMIN), cuya función básica consistía en adecuar los financiamientos a las características de cada una de las empresas que se favorecían.

⁴¹ Palabras pronunciadas por Gilberto Ortiz, vocero de CANACINTRA, Ortiz Muñiz Gilberto. "La Integración México-EU-Canadá. El impacto sobre la pequeña y mediana industrias, en la integración comercial de México a EU y Canadá, alternativas o destino, México, Siglo XXI editores, 1° edición p.215. Texto tomado por la revista latinoamericana de economía. Problemas del desarrollo, Vol. XXIV, abril-junio 1993, pag.72, num. 93, IIES, UNAM, editores.

Desafortunadamente las causas para que estas industrias no recurran a los créditos ofrecidos por los programas de fomento, son el exceso de tramites que tienen que realizar, entre los que destaca:

- a) Estar constituidos legalmente.
- b) Demostrar solvencia en cuanto a seriedad y competencia en el ramo.
- c) Encontrarse en un lugar fijo de trabajo.
- d) Presentar los estados financieros actualizado, en que se refleja la situación de la empresa.

Mientras que las condiciones crediticias a través del PROMYP, sus plazos fluctuan entre 3 a 12 años dependiendo del tipo de crédito del que se trate. En lo que se refiere a las tasas de interés estas representan el Costo Porcentual Promedio más 6 puntos (CPP + 6). Es decir si tomamos la tasa de junio de 1990 (35.16) tenemos una tasa anual de 41.16 por ciento para los créditos a la pequeña y mediana industria, tasa suficientemente alta si se toma en cuenta los preparativos que tienen que realizar las empresas para la entrada al TLC. Ahora bien, la tasa a junio de 1994 más los 6 puntos porcentuales se obtiene una tasa del 23.18 por ciento, el cual representa un alto costo para la pequeña y mediana empresa, lo que los obliga a no recurrir a estos tipos de financiamiento.

La pequeña y mediana industria textil, en estos momentos en su mayoría no esta en condiciones de adquirir este tipo de financiamientos debido a la recesión por la que esta pasando, e indudablemente a la fuerte competencia por las que pasara en los años venideros, ya que el empresario ve mermada sus ganancias, consecuencia de la entrada de productos extranjeros al país ocasionandole un futuro incierto a corto y mediano plazo, por lo que decide no adquirir ningún compromiso.

Las elevadas tasas de interés domésticas incrementaron los costos financieros, perjudicaron los resultados de las empresas en el primer semestre del año... las empresas afrontan una demanda agregada deprimida, elevados costos financieros y una economía mundial recesiva, cuyos efectos se muestran en una reducción de sus ventas y utilidades... la tasa de interés activa está perjudicando la productividad de las compañías.⁴²

⁴² El economista, periódico, México D.F., 9 de septiembre de 1992, pag. 1.

En suma, el alto costo del dinero se ha convertido en un serio problema para las empresas PyMI textiles lo que le impide competir en igualdad de circunstancias con las compañías de Estados Unidos y Canadá, lo que está provocando el cierre de empresas pequeñas y medianas y por ende el desmoronamiento de la planta productiva el cual en su mayoría son micro pequeña y mediana empresa.

La industria pequeña y mediana textil enfrenta en estos momentos la más débil perspectiva de crecimiento en el mediano plazo, debido a el exceso de importaciones legales e ilegales y al proteccionismo de los EUA con el acuerdo multifibras el cual afecta a los fabricantes nacionales que en 1992 (antes del TLC) perdieron el 30.0 por ciento del mercado interno.

Tan solo las importaciones del sector manufacturero, creció en forma demasiado acelerada de 154 millones en 1985 a 1,300 millones de dólares a octubre de 1992, provocando el desplazamiento del producto nacional por el extranjero ya que resulta más atractivo adquirir un producto del exterior a menor precio que un nacional, ocasionando así el cierre y quiebra de empresas pequeñas y medianas textiles.

El sector textil es una industria importante en México, por su utilización intensiva de mano de obra después de operar en un mercado protegido los sectores textiles de hilado y tejido, de fibras duras y blandas; enfrentan durante los ochentas un período de crisis de la que aun no se recupera y ahora con el TLC se pueden enfrentar a situaciones de estancamiento y caídas de las cuales es poco probable de avanzar.

El retroceso en el crecimiento del sector textil con la entrada en vigor del TLC puede influir en la desaceleración del sector manufacturero y esta a su vez en la caída de la actividad industrial nacional, por el efecto arrastre que tienen las manufacturas en la economía.

La industria manufacturera, por ejemplo, experimenta un período de desaceleración durante los primeros tres trimestres de 1992, debido a que este sector recibe con mayor intensidad las fluctuaciones de los mercados internos. Por lo tanto la industria textil que también está dentro del sector manufacturero reciente de igual forma los efectos del mercado internacional.⁴³

⁴³ Véase: El economista, periódico, 15 de marzo de 1993, pag. 26.

Otro de los efectos que pudiera ocasionar el TLC es el dumping, se han manifestado diversos problemas en cuanto a las demandas de las practicas desleales, en especial de EU hacia México, o en su caso México a presentado demandas no solo a los EU sino además hacia otros países. Desafortunadamente la falta de información, desconocimiento de la legislación internacional, incapacidad de investigación en el extranjero, escasez de abogados capacitados y poca experiencia en practicas desleales desalienta a los empresarios afectados por dumping.

En efecto, con una ventaja de 85 años en practicas desleales, países como EU y Canadá cuentan con 1,200 por ciento más funcionarios dedicados a las revisión de este tipo de comercio que México, lo que permite el freno a la producción y por ende a exportar productos nacionales ocasionando el proteccionismo a empresas extranjeras y daños severos a la industria textil nacional.

Un ejemplo concreto, es el que ocurrió en 1993 en la cual los industriales del sector textil demandaron a China y Panamá por dumping de playeras que ingresaron en los dos últimos años y que equivale al 45.0 por ciento de la producción nacional ... las empresas denunciante argumentan que de cada cinco playeras en el mercado sólo dos son mexicanas y tres son de oriente, y que su presencia les ocasiona una pérdida del 15.0 por ciento del mercado.

A su vez ingresan al país a 31 centavos cada una, mientras que tan solo el algodón necesario para producirlos cuesta 46 centavos y en el mercado son vendidos a 3 nuevos pesos, 65.0 por ciento menos que las mexicanas ubicadas en promedio en 7 nuevos pesos⁴⁴ ... Este tipo de problemas representa para el empresario pérdidas sustanciales al sector e indudablemente las practicas desleales desalientan la producción, se pierde parte del mercado y ocasiona el desplazamiento de los productos nacionales.

Las practicas antidumping a veces benefician a los consumidores al comprar a un menor precio, pero llevan su propio castigo, porque propician la desaparición de las empresas y coloca a la industria en una situación difícil. En una publicación reciente reza; Respecto a las prácticas desleales de comercio ... durante los últimos años los sectores más golpeados han sido las industria de bienes de consumo final, llantas, herramientas, productos químicos, textiles y calzado.

⁴⁴ Vease: El economista, periódico, 12 de marzo de 1993, pag. 1.

En este sentido ... deben realizarse algunas modificaciones a la ley antidumping a fin de tener una respuesta más ágil y rápida para la PyMI Textil, que resultan las más afectadas por la competencia desleal.⁴⁵

Una de las formas para atacar las practicas desleales, argumentan, sería el acuerdo sobre **cuotas compensatorias**, es decir este mecanismo permite suspender las importaciones de productos extranjeros bajo el supuesto de que se esta dañando al sector al cual pertenece el producto o en su caso que no cuente con la calidad que se exige a nivel internacional. Empresarios mexicanos rechazaron que las cuotas compensatorias contra practicas dumping impliquen proteccionismo ya que todos los países del mundo que pertenecen al acuerdo multifibras los utilizan.

La desgravación arancelaria dentro del TLC propiciara una entrada indiscriminada de productos, provocando el desplazamiento de productos nacionales por extranjeros y además una perdida de mercado nacional. Así mismo el sector textil en general está preocupado, porque mientras las exportaciones nacionales crecen aun ritmo menor, el mercado se abastece con importaciones aún ritmo mayor, debido a la baja tecnificación y modernización en este sector .

Salvo en la gran empresa la modernización de la industria textil ha sido insuficiente y desigual. En el proceso algodonoero por ejemplo, entre el 65.0 y el 70.0 por ciento de los usos telares y demás maquinaria, tienen una antigüedad de más de diez años; por lo que entre el 14.0 y 20.0 por ciento de la maquinaria empleada no rebaza los cinco años. Aparte de que se sigue apreciando problemas de capacitación y prácticas laborales; en la calidad de producto, en la subutilización de la capacidad instalada moderna, propiciando la quiebra de empresas pequeñas y medianas con el acuerdo de libre comercio.

A su vez esto provocaría una estratificación, fuertemente acentuada, indicando que el reducido grupo de empresas, el cuál controla grandes proporciones del mercado nacional, sería la única con capacidad competitiva.

La industria nacional representa el 2.0 por ciento del consumo del mercado norteamericano, los E.U.A está dispuesto con esté tratado a ofrecernos el 6.0 por ciento de su mercado, lo que significaría el "Triple de la actuales exportaciones y más de 60,000 empleos" . Sin embargo el precio para México sería alto, por un lado la industria nacional estará a expensas de las necesidades de la industria textil americana y por el otro nos hará sumamente vulnerables y dependientes de los E.U.

⁴⁵ Véase: El economista, periódico, 22 de junio de 1994, pag. 22.

El futuro inmediato para la industria textil pequeña y mediana no es tan bueno como parece. Las barreras de entrada a las cadenas comerciales, los altos costos de comercialización y financieros y la gran diferencia en los volúmenes de producción son obstáculos reales más allá de los niveles arancelarios.

Incluso, en los últimos años el vecino país del norte ha destinado cuantiosos recursos para la modernización de su industria. La industria química (que produce fibras sintéticas) es muy poderosa, más incluso que la alemana, inglesa y japonesa. En tejidos han realizado importantes inversiones. En general la industria norteamericana posee tecnología, amplias economías de escala, una potente industria proveedora de hilo, además de la ventaja agregada de producir diseños y marcas populares.⁴⁶

Todo esto constituye un mal irreversible para la pequeña y mediana industria textil, mientras que las autoridades están preocupadas como solucionar la modernización de la planta productiva nacional, la industria extranjera se apropia cada vez más de los mercados nacionales, lo que trae como consecuencia efectos como; quiebra de empresas y la debilidad del aparato productivo nacional.

⁴⁶ Véase: Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Análisis, Crítica y propuesta, A. Arroyo J. Calderón, H. de la Cueva, edit. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio, pag. 78.

6.2.2. EFECTOS EN EL EMPLEO

La búsqueda del papel que la pequeña y la mediana empresa, están llamadas a desempeñar en el proceso de desarrollo del País, con una mayor participación en el crecimiento económico. La industria mexicana tiene una peculiar característica, tanto desde el punto de vista de su ubicación geográfica, como de sus recursos y la dinámica de su población.

En general se trata de una industria de gran diversidad, esta comprende no solo los productos que fabrica, sino las dimensiones de su unidad productiva que le permita trasladarse de un lugar a otro. La pequeña y mediana industria es digna de tomarse en consideración, la posibilidad que esta representa, de que sean diseñadas políticas específicas para cada una de las ramas industriales.

En este contexto, la pequeña y mediana industria son las que enfrentan mayores problemas ante el proceso de modernización y la crisis, su capacidad administrativa y de gestión deja mucho que desear, al mismo tiempo que sus deficiencias administrativas les impide participar eficazmente en el mercado financiero. A pesar que han sido desde siempre mayoría en nuestra economía.

En el país existen dos conceptos de pequeña y mediana industria: uno como etapa del crecimiento natural de la empresa, es decir, que nace, crece, desarrolla y madura; la segunda, que por sus características de actividad de producción, maduran sin variar en su tamaño ya que les puede representar un deterioro en sus funciones.

México país en desarrollo, con una industria adolescente, heterogénea, tiene un componente de juventud que obliga a la empresa pequeña y mediana a debilitarse ante los cambios bruscos de la economía. Un caso concreto es la liberación de los mercados nacionales al exterior, mediante el TLC lo que trae como consecuencia serios efectos, no nada más a la pequeña y mediana industria, sino también a la economía en general.

Prueba de ello, es que en los últimos años el número de empresas pequeñas y medianas han reducido sus establecimientos y al mismo tiempo este efecto provoca una disminución en el empleo. En repetidas ocasiones el Gobierno Federal ha adoptado esquemas (PECE) donde el avance en las condiciones sociales de vida de la población ha sido sacrificadas en aras de los prometidos efectos que pudiera traer el crecimiento económico vía la apertura comercial.

La apertura comercial a presentado a mediano plazo, el cierre o recorte de actividades de muchas empresas PyM que no resistieron la competencia comercial y desleal del comercio exterior. La PyMI joven e inmadura ante los embates de la guerra comercial a dado los frutos esperados; el desempleo se ha multiplicado, no sólo en forma abierta, sino esencialmente disfrazada a través de la economía informal o ambulante.

La pequeña y mediana empresa, argumentan que se esta desarrollando una competencia a todas luces injusta y desleal que los obliga a operar a escasa capacidad; cancelar turnos, despido de personal e incluso abandonar el mercado. En este terreno destaca la industria textil, del juguete, de bienes de capital, de herramientas mecánicas, de aparatos eléctricos que se pueden y están convirtiendo en importadores y distribuidores, desalentando con ello la producción interna.

Los textileros mexicanos, manifestaron a la prensa enfáticamente que la apertura era un enemigo para la industria textil.⁴⁷ Efectivamente ya que de 1987 a junio de 1993 el personal ocupado de la pequeña industria manufacturera a crecido solo 121,691 y la mediana en el mismo periodo aumento su personal ocupado en 107,839 en tan solo siete años (véase cuadro 15).

Se puede observar que para la pequeña industria manufacturera en los primeros años de la década de los 90s., el personal ocupado tiende a incrementarse de 1990 a 1991 en 19,420 personas. Toda vez que de 1992 a 1993 el personal se reduce a 10,337 quedando prácticamente estancado el nivel de generación de empleos en la pequeña industria manufacturera.

Mientras la industria manufacturera, tiende a comportarse en una forma inestable en el nivel de captación de empleos ya que de 1990 a 1991 incrementa su personal en 12,167 y de 1991 a 1992 tiende a la baja (14,049 empleos perdidos) y para 1993 este personal se ubica en 521,004 de su personal total ocupado.

Por lo cual de 1991 a junio de 1993, la mediana industria ha disminuido su personal en -3,443. Esto se debe a que en este tipo de industria han desaparecido 13 establecimientos, dando lugar a un desempleo desencadenado.

De igual forma la industria pequeña esta pasando este tipo de problemas. Peor aún, la industria pequeña textil tubo que despedir a 2,471 de 1990 a junio de 1993, mientras la mediana egresaron 1,667 trabajadores.

Estas cifras, comprueban que la apertura comercial ha sido uno de los factores de los altos costos por los que atraviesa la pequeña y mediana industria textil, consistente en cierre de empresas y por ende fuerte desempleo, caída de las ventas internas, en virtud de la incapacidad de competir.

⁴⁷ VEASE: Dominguez Emilio. El financiero, 6 de agosto de 1987.

Con la apertura comercial (con los niveles de aranceles bajos) se ha ocasionado el cierre y el desempleo, con el TLC y con aranceles no mayores del 20.0 por ciento a un 10.0 ó a cero. Esto implica dejar totalmente a merced de las grandes industrias extranjeras a casi toda la industria nacional a excepción de los grandes conglomerados corporativos, pues de esta manera se recrudecerá la competencia con el sector pequeño y mediano, el cual por las características anteriormente mencionadas estará sin condiciones de modernizarse ni competir con mercancías de alta tecnología.

De esta forma las empresas que ya reflejan los efectos de dicha competencia, existe el peligro de cierre a corto o mediano plazo, ocasionando el desempleo en el sector textil y por ende el manufacturero. Quizás algunas no se topan con graves problemas o logren subsistir, aunque sea en forma marginal, pero decir subsistencia no quiere decir que puedan ir más allá de competir con un mercado que era en realidad suyo, sino ahora pueden convertirse en maquiladoras de las transnacionales.

En este contexto, el futuro de la pequeña y mediana industria resulta ser a todas luces incierto. Es permisible pensar que las varias décadas de industrialización Semi-autónoma, que aunque incompleta, no muy eficaz, atrasada y con muchas limitaciones, a fin de cuentas había logrado estabilidad económica en función precisamente de su relativa autonomía y producción para el mercado interno; pero, y sobre todo, por su decisiva contribución al empleo que en estos momentos, merced a la estrategia aperturista precipitada tiende a agravarse.⁴⁸

La prolongación recesiva del pacto durante 1995⁴⁹ con un incremento salarial del 4.0 por ciento, castigando el salario, incidirá en una caída de las ventas aunado a una transformación de hábitos, costumbres y gustos de la población a consumir; traerá el desmantelamiento de la pequeña y mediana industria, repercutiendo considerablemente en el desempleo.

Dentro de la relación con el tema del empleo, es pertinente aclarar que la PyMI y en especial la textil, se encuentra en un dilema en el asunto relacionado a la capacitación y la educación, ya que el país al incurrir al TLC, fue necesario reentrenar a una buena parte de la fuerza laboral y una gran proporción de trabajadores pueden ser eliminados por dos razones poderosas:

⁴⁸ Véase: Problemas del Desarrollo, Vol. XXIV, abril-junio 1993, No. 93, pag. 73, UNAM.

⁴⁹ Pacto para el Bienestar la Estabilidad y el Crecimiento (PABEC), firmado el 24 de septiembre de 1994 por el sector obrero, campesino, banco de México y el Gobierno Federal, entrando en vigor el 1 de enero de 1995.

La primera, porque el empresario en la búsqueda de optimizar los recursos a nivel empresa, el sector se ve en la necesidad de reducir su personal, a fin de no descapitalizarse y la segunda porque la mano de obra que no fue capacitada por diversos motivos será despedido o desplazado por gente capacitada. Por lo tanto la incorporación de México al libre comercio, implica que el país tendrá que dar cambios cualitativos de gran envergadura en el ámbito laboral.

Considerando que en la mayor parte de los países, el primer efecto que se logra percibir con un acuerdo de libre comercio, es un cambio en la composición del empleo. En casi todos los países se ha dado procesos de reacomodo de la fuerza laboral, resultado casi siempre en reducciones. En el caso de Europa, prácticamente todos los países han tenido un incremento en su tasa de desempleo, como producto del proceso de integración hacia el mercomún europeo.

En el caso del acuerdo de libre comercio entre E.U.A. y Canadá, se ha podido observar que desde que se firma el tratado han perdido más empleos de los que se han generado. Ahora bien, se dice que a mediano plazo este tratado tiende a generar más empleos en el país de los que se pierden al principio, pero estos se generan en sectores diferentes a los que se habían perdido en la PyMI textil.

Se habla de sectores diferentes a la PyMI textil, llámese industria extranjera o transnacional donde se reacomodarán los empleos ya que México tiene un atractivo especial, pues reduce los costos de producción de las empresas además de la ventaja geográfica.⁵⁰

Uno de los sectores atractivos para las empresas, es la industria maquiladora y de la construcción; sectores que en 1992 aumentaron su personal del 34.2 y del 124.2 por ciento respectivamente, lo que permitió reducir el impacto negativo del recorte del sector manufacturero ya que en 1992 el Congreso del Trabajo y la CTM, aseguraron que el desempleo afecta a 4.8 millones y el subempleo a 12.9 millones de personas.⁵¹

Este subempleo, traducido en ambulante puede ser incontrolable con los efectos que pueda ocasionar el TLC ya que este crece sin control, porque resulta más costoso que hacerlo dentro de la ley.

⁵⁰ El fin de trasladarse a México las empresas estadounidenses, es la de aprovechar que en territorio mexicano el costo de mano de obra es mucho más barato que la de Estados Unidos de América y además las leyes mexicanas son más permisivas en materia de medio ambiente.

⁵¹ Véase: El economista, periódico, 28 de enero de 1993, pag. 1

El crecimiento del ambulante ocasiona que la economía se distorsione, porque provoca que diversos establecimientos cierran o salen también a la vía pública a vender y competir con los puestos callejeros. No pagar impuestos, ni prestaciones a trabajadores, ni lidiar con sindicatos, asegurar mayores ganancias; es más atractivo que un establecimiento dentro del marco legal.

Por cada nuevo puesto de trabajo en el ambulante se pierden hasta dos empleos en el sector formal. Además de que es uno de los mejores mecanismos para el comercio de contrabando ya que el 60.0 por ciento de las mercancías vendidas en el sector informal ingresan al país en forma ilegal; afectando los productos nacionales, traduciéndose en más cierres de empresas y más desempleo; lo cual se forma un círculo vicioso Ambulante-Cierre de industrias-Desempleo-Ambulante-Cierre...etc.

En resumen, la industria textil fue sorprendida con una obsolescencia importante, ha perdido empleos, empresas, capacidad de producción y la única forma de salir adelante es la modernización y eficiencia. Es un sector que se afecta muy rápidamente en cuanto entran factores externos, incluso con una recesión económica requiere de una respuesta rápida a estos cambios.

La industria textil se caracteriza, por su mayor grado de mano de obra en la utilización de su proceso productivo; es necesario abatir costos, mediante el uso de tecnología moderna ya que si estas industrias no se modernizan, será muy difícil competir con empresas y productos, que utilizan en su proceso productivo tecnologías de punta.

8.8.3. EFECTOS EN LA BALANZA COMERCIAL

La balanza comercial se define, como el documento donde se registra las transacciones de los bienes de un país con el resto del mundo. Se dice que cuando un país adquiere mercancías del exterior se le denominan importaciones y cuando el país vende mercancías al exterior se le nombra exportaciones. Toda vez que un país adquiere más mercancías que las vendidas en el exterior se dice que hay un déficit en la balanza comercial, y cuando un país realiza más ventas que compras del exterior se habla de un superávit.

En México, existe un documento en donde se registra las transacciones realizadas con el exterior denominada Balanza de Pagos y ésta se puede definir a grandes rasgos, como el documento estadístico en el que se registra las transacciones económicas efectuadas entre los residentes del país que lo compilan y los del resto del mundo.⁵²

La balanza de pagos esta estructurada a groso modo en:

I.- CUENTA CORRIENTE

1.1.) Balanza Comercial

1.2.) Balanza de Servicios

1.3.) Financieros

II.- CUENTA DE CAPITAL

2.1) Largo Plazo

2.2.) Corto Plazo.

III.- Errores y Omisiones

⁵²Véase: Ibarra Benítez Roberto, Metodología y análisis de la balanza de pagos, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. Pag. 9.

IV.- BANCO DE MEXICO

4.1) Asignaciones de DEG.

4.2.) Monetización de oro y plata.

4.3.) Pasivos de organismos internacionales.

4.4.) Variación reserva bruta.

Dentro de la cuenta corriente se encuentra ubicada la balanza comercial y esta a su vez se divide en exportaciones (ingresos) e importaciones de mercancías (egresos). Siendo esta balanza en donde se registra uno de los montos más significativos y que su comportamiento afecta considerablemente el saldo de la cuenta corriente.

Una de las acciones prioritarias y estratégicas del Gobierno mexicano fue en primer instancia la modernización del aparato productivo nacional, mediante la libre importación de "bienes de capital", permitiendo a las empresas laborar en su proceso productivo con tecnología de punta y poder hacerle frente al TLC. Sin embargo esta política ha tenido un alto costo en la balanza de pagos y en la balanza comercial.

La balanza comercial ha sufrido los embates, debido a las importaciones indiscriminadas lo que permitió que las transacciones comerciales hacia el exterior se desbalancearan, traduciéndose en un déficit comercial enorme; después de que México había logrado importantes niveles de superávit en la balanza comercial en la administración de Miguel de la Madrid (1982-1988).

Este déficit le ha proporcionado al gobierno mexicano presiones en su balanza de pagos, y para hacerle frente a este problema el estado ha recurrido a; por un lado a financiar este déficit mediante el uso de el fondo de contingencia⁵³ y por el otro mediante empréstitos contratados al exterior que al mes de agosto suma la deuda externa bruta 85,120.2 millones de dólares. Es decir que de los 78,747.4 millones de dólares a principios de 1994 esta se incremento en 6,372.8 al 31 de agosto de 1994 (7.4 por ciento). Mientras que el fondo de contingencia se ha decrementado de 5,731.0 a 521.6 millones de nuevos pesos del 1 de enero al 30 de septiembre de 1994.

⁵³ Fondo de Contingencia, son los activos que posee el Gobierno Federal y este Fondo se creo con recursos de la venta de las empresas paraestatales.

Estas cifras corroboran lo antes mencionado a mayores déficits en balanza comercial y de pagos, el Estado incurre al uso de estos recursos para financiarse. Toda vez, que al agotarse los activos del Gobierno Federal (Fondo de Contingencia), el gobierno recurrirá cada vez más a financiarse con recursos externos que aunque la renegociación de la deuda externa (1989) le ha dado al país un pequeño suspiro, pronto pesara sobre el país nuevamente la carga del servicio de la deuda externa.

Si mencionamos, que otro de los instrumentos para financiar los déficit es mediante la Inversión Extranjera Directa (IED), que en algunos sectores es hasta del 100.0 por ciento, representa un serio problema para la economía mexicana ya que la política implementada por salinas en materia de IED trata por un lado, el financiar los déficit en Balanza de Pagos, y por el otro el de modernizar a la planta productiva. Sin embargo el 70.0 por ciento de esta IED se encuentra concentrada en las casas de bolsa actuando como capital especulativo y no como capital productivo. Toda vez que esta inversión extranjera representa el independizarse aún más con el exterior.

Por su parte, el comercio exterior de la industria textil representada por la balanza comercial se ha comportado de igual forma que la balanza comercial mexicana. Es decir, para 1989 la balanza comercial textil obtuvo un déficit de -197.1 millones de dólares (exportaciones 503.5 e importaciones 700.6 millones de dólares), mientras que la balanza comercial mexicana obtuvo un saldo de -644.8 millones de dólares en el mismo periodo (exportaciones 22,764.9 e importaciones 23,409.7). Toda vez, que a octubre de 1992 el saldo de la balanza comercial mexicana registro un déficit enorme de -16,565.3 (exportaciones 22,971.6 e importaciones 39,536.9).

Estos cambios obedecen, en parte, a la falta de maquinaria y equipo de tecnología avanzada en el sector textil y evidentemente a la indiscriminada compra de productos extranjeros textiles terminados, provocando la pérdida de mercados por la gran preferencia de los consumidores al adquirir productos textiles extranjeros.

En el periodo enero-octubre de 1992 en el rubro de las exportaciones textiles experimentaron un aumento en su saldo, ubicándose en 564.2 millones de dólares (60.7 millones de dólares más que en 1989). Mientras las importaciones reflejaron un incremento significativo de 652.7 millones de dólares en el mismo periodo (el saldo de las importaciones enero-octubre de 1992 fue de 1,353.3 millones de dólares), reflejándose un saldo negativo a octubre de 1992 de -789.0 millones de dólares, saldo muy superior al de 1989 (-197.1).⁵⁴

⁵⁴ Véase: Memoria Estadística 1993, Cámara Nacional de la Industria Textil, pag 13.

La política implementada por el Gobierno Federal ha provocado una serie de desajustes en la balanza comercial, esto es debido a que la industria se prepara para la competencia con las empresas extranjeras mediante la importación de bienes de capital a expensas del deterioro de la balanza comercial, esto ha provocado diversas presiones en las finanzas pública por los constantes déficit de la balanza comercial y la balanza de pagos.

Estas cifras muestran un marco a nivel general de la industria nacional textil que incluye a la micro, pequeña, mediana y gran industria. Toda vez, que las grandes corporaciones son las que han observado mayor participación en el sector externo, por su mayor capacidad tecnológica para exportar. Sin embargo, es la que ha registrado déficit en su balanza comercial.

Ahora bien, si las grandes industrias textiles nacionales han observado resultados negativos y cuentan con tecnología avanzada; la pequeña y mediana industria textil estará a merced de las industrias extranjeras ya que estas no cuentan con tecnología de punta y mucho menos con la capacidad suficiente para exportar.

El País esta pasando por una situación crítica, con déficit en su balanza de pagos, mayores presiones en las finanzas públicas, descapitalización de las empresas, desempleo, etc. Lo que provoca un desajuste en la política a la pequeña y mediana industria; sobre todo en materia de cartera vencida y de un menor acceso a los créditos por su alto costo que este representa.

El TLC traerá enormes beneficios a los consumidores, a mediano y largo plazo el acuerdo de libre comercio fructificara en la economía nacional creando más empleos, mayor capacidad para exportar, etc.; pero a expensas de desnacionalizar el aparato productivo ya que las empresas extranjeras desplazarán a las nacionales. Así la balanza comercial en tres o cuatro años reflejara saldos positivos gracias a las empresas extranjeras que se instalaran en la República, convirtiendo a México en un país ensamblador, principalmente de los E.U.A.

El proceso productivo mexicano se enfrenta a una paulatina "desnacionalización": la industria doméstica esta siendo desplazada como proveedora de la planta exportadora y se corre el riesgo de que sólo subsistan las compañías ligadas a las grandes corporaciones, denunciaron especialistas en comercio exterior.

Alertaron que se está perdiendo el valor agregado-país en los productos de exportación y consecuentemente se corre el riesgo de que el sistema fabril doméstico caiga en un simple esquema de ensamble.

Los asesores legales del sector privado mexicano vinculado al sector externo establecieron, sin embargo, que ese fenómeno también ha sido propiciado por la falta de calidad, ineficiencia y escasa competitividad de los productos nacionales.⁵⁵

El comportamiento de la balanza comercial, demuestra que México no tiene competitividad frente a nuestro mayor socio comercial Estados Unidos de América. Ahora bien, si las exportaciones manufactureras han crecido en 22.0 por ciento estas contienen un alto componente importado. Las exportaciones mexicanas que se están dando corresponden a empresas transnacionales, integradas a las industrias estadounidenses, a lo que nuestro país sólo aporta mano de obra barata y productos naturales.

La balanza comercial mexicana de 1994 enfrenta mayores presiones que en años anteriores, pues las importaciones siguen aumentando en mayor medida que las exportaciones; por lo tanto el déficit del comercio exterior es más grande que el del año pasado. En el primer semestre de 1994 el déficit de comercio exterior muestra un crecimiento de 22.0 por ciento en relación con el mismo periodo de 1993.

Este crecimiento de las importaciones refleja que México no tiene competitividad frente a E.U.A., y si bien las exportaciones crecen, lo hacen en menor medida que las importaciones. Ahora bien, las exportaciones manufactureras crecen del 22.0 o 23.0 por ciento, pero el problema radica en que las exportaciones tienen un alto componente importado; es decir, los bienes manufacturados tienen una participación muy significativa en el total de las exportaciones, pero los productos manufacturados no son de origen nacional o tienen un origen en la región; Canadá, E.U.A. o México.

En esas condiciones, no hay perspectiva de crecimiento económico de modernización de la planta productiva nacional y mucho menos de modernizar a la pequeña y mediana industria, ni de incrementar la productividad y la competitividad para tener una inserción eficiente en el mercado internacional.

Tal como lo apunta Arturo Huerta.⁵⁶ Con base en modelos jamás vamos a llegar al primer mundo. Con base en este contexto de economía abierta indiscriminada, donde aparte no existe una política industrial ni política crediticia ni política de inversión, no hay perspectiva alguna de llegar al primer mundo, sino que estamos profundizando en el subdesarrollo, el atraso, la miseria.⁵⁷

⁵⁵ Véase: El financiero, 11 de octubre de 1994, pag. 22.

⁵⁶ Arturo Huerta es investigador de la división de estudios de posgrado de la facultad de economía.

⁵⁷ Véase: el Financiero, 11 de octubre de 1994, pag. 26.

CONCLUSIONES.

CONCLUSIONES

En este trabajo se ha expuesto la importancia que tiene la PyMI textil en la economía nacional. También se ha mencionado que las pequeñas empresas presentan una serie de necesidades y deficiencias de carácter meramente estructural, ya que desde su formación carecen de un programa de desarrollo que les permita existir sin presiones, presentando problemas de estructura y organización productiva, insuficiencia en el abasto de insumos, tecnología obsoleta; situación que les impide producir competitivamente, falta de mecanismos de comercialización que de respuesta dinámica para atender en forma inmediata los requisitos del mercado, así como poca participación de la mediana industria en el extranjero.

A lo largo de los años se han establecido una diversidad de programas de fomento a la pequeña y mediana industria, cuyo objetivo fue el de impulsar el desarrollo de estas empresas que representan una participación importantísima en el sector manufacturero. Sin embargo, estos programas en cuestión de desarrollo y financiamiento no rindieron los frutos esperados, ya que en la mayoría de los casos se dio preferencia a empresas que no pertenecían a los programas establecidos; desviándose los créditos y favoreciendo a las grandes industrias y en menor medida a algunas medianas industrias.

No es de dudarse que los objetivos de los planes y programas establecidos por el gobierno federal a través de la banca de fomento y otras instituciones en apoyo a la pequeña y mediana industria fueron atractivos, al planear el desarrollo de industrias que requerían de recursos para mejorar su producción. Sin embargo, no se ha dado una difusión adecuada de los programas, se ha dado una mala aplicación de los recursos y el exceso de requisitos por las que tiene que pasar las pequeñas y medianas industrias.

La pequeña y mediana industria, a pesar de todo ha logrado subsistir ante la crisis económica que se presentó en la década de los ochentas. Sin embargo, frente al nuevo programa neoliberal, basado en la apertura comercial (TLC) ya no solo se debe buscar la subsistencia de las empresas, sino aprovechar la situación que esta apertura representa e implementar nuevas formas de producción, buscar un cambio total en la estructura productiva, se debe de promover el desarrollo de estas, para lograr tener un sector industrial más fuerte y dispuesto a ingresar a la dinámica actual de la economía. El reto es lograr el impulso a este sector de la economía y aprovechar las condiciones que presenta la industria nacional.

Es urgente que se busquen medidas que permitan compensar la desaparición de algunos eslabones en las cadenas productivas, mediante la incorporación de nuevas empresas y productos.

Se trata de incorporar empresas, sobre todo medianas, en virtud de que las pequeñas difícilmente tienen acceso al esquema exportador, que no están directamente relacionadas con las grandes transnacionales.

La industria textil requiere de una reorganización de su sistema productivo, sustanciales inversiones y programas de modernización que le permitan hacerle frente al TLC. Además requiere de mayores inversiones, así como uniones de crédito y de compra, con el fin de incrementar el desarrollo tecnológico para que la industria textil pequeña y mediana nacional pueda sobrevivir y hacerle frente a la competencia externa, requiere de una pronta modernización tecnológica, ya que una gran parte de las empresas de esta rama tienen un alto uso de mano de obra.

Para que la pequeña y mediana industria textil implemente nuevas técnicas, adquiera maquinaria y promueva el cambio en su estructura productiva; tendrá que aumentar su inversión de capital, lo que resulta muy difícil ya que no cuenta con los recursos suficientes para solventar los cambios que necesita. Es decir, para que estas empresas logren implementar los cambios que se requieren para modificar sus patrones de producción se ven obligados a recurrir a financiamientos externos, que es y seguirá siendo un instrumento decisivo para el desarrollo de la industria.

La nueva administración debe de darle importancia a la micro, pequeña y mediana empresa a través de la banca de desarrollo, que debe de tener como principal función apoyar los programas de fomento establecidos para este fin, ya que la banca comercial considera a estas industrias de menor tamaño como incosteables y carentes de garantía. Por lo que el gobierno federal, debe de buscar mecanismos entre estado y banca a fin de abaratar el costo de capital, para que la pequeña y mediana industria se tecnifique y pueda hacerle frente al TLC.

El presidente Ernesto Zedillo, en la toma de posesión del 1 de diciembre de 1994, enfatizó el apoyo a la pequeña y mediana industria. El gobierno zedillista, debe de atacar los problemas a fondo; como la competencia desleal de productores y comerciantes nacionales que operan bajo el régimen de economía informal. Ante este problema, las cámaras o asociaciones industriales se deben de comprometer a informar y capacitar a empresarios de las diferentes problemáticas, se debe de promover la formación de empresas integradoras para compras y ventas directas en común.

Se debe de ampliar los esfuerzos ya iniciados, con especial énfasis en la labor de información, orientación y asistencia técnica a las empresas; para lograr proporcionarles un servicio adecuado.

El Estado, se debe comprometer a atacar la corrupción de los agentes aduanales ya que a lo largo de la frontera se sigue manifestando el tráfico ilegal de prendas de vestir usadas, que representan para la industria textil y del vestido una comercialización desleal. El ingreso ilegal al país de ropa usada barata, permite la pérdida de mercados.

La falta de conocimiento del agente aduanal en materia de verificación de normas, permite el atraso de mercancías hasta de 15 días para su exportación; por lo que es necesario promover la capacitación de agentes aduanales y proponer instructivos para verificación de normas establecidas en el TLC para darle mayor dinamismo a las transacciones comerciales.

La falta de vocación exportadora por parte de la PyMI, la inexperiencia para comercializar los productos en el extranjero; debido a la falta de empresas comercializadoras que promuevan la penetración de los textiles, la baja participación de las empresas mexicanas en ferias comerciales internacionales, por desconocimiento de los eventos y costos elevados de asistencia provocan un menor dinamismo y baja producción de la industria textil pequeña y mediana nacional.

Ante estos problemas, es necesario el apoyo del Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y la Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAITEX), para dar capacitación sobre cultura exportadora a un menor costo a los empresarios; iniciar campañas para el desarrollo de proveedores permanentes en cadenas extranjeras; un mayor apoyo en publicidad de las principales ferias internacionales y un mecanismo de crédito que permita un menor costo de asistencia.

Por el lado de las importaciones, la competencia desleal por adquisiciones subfacturadas o bajo condiciones de dumping, el incipiente conocimiento del sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional, la frecuente triangulación de mercancías para evadir cuotas compensatorias, son factores que afectan considerablemente a la industria textil, sobre todo a la pequeña y mediana.

Se debe de iniciar programas de capacitación sobre el sistemas de prácticas desleales. A su vez, el gobierno deberá promover cursos para técnicas y agentes aduanales para la verificación de normas y la identificación de subfacturación de productos.

La quiebra de empresas textiles, afecta considerablemente el aumento de desempleo; esto es signo de debilitamiento y sensibilidad del aparato productivo textil, el cual no cuenta con la suficiente capacidad competitiva para hacerle frente a entes externos que afectan a industrias con deficiencias en su proceso productivo; llámese tecnología obsoleta, mala calidad del producto, etc.

La CANAITEX, la banca de desarrollo y el gobierno federal; conjuntamente deberán buscar mecanismos que procuren disminuir la quiebra de empresas medianas y pequeñas, mediante el apoyo de recursos financieros a un menor costo, y este capital puede ser otorgado mediante la creación de un fondo, en la que participen con un cierto porcentaje la cámara, el empresario y el estado; permitiendo bajar el costo de financiamiento.

Una alternativa para autofinanciar a la pequeña y mediana industria, pudiera ser el emitir acciones en la Bolsa Mexicana de Valores, con la participación de la CANAITEX, la banca de desarrollo y el estado; en la que el gobierno federal respaldara estas emisiones mediante la creación de un bono que garantizara el pago de la deuda contraída. Toda vez que se pusiera en practica este mecanismo, se formarían comisiones y vigilaran en forma continua el mejor manejo de los recursos.

Ante el TLC, los únicos beneficiados serían las grandes corporaciones y los consumidores; aumentarían los empleos y el comercio. En cambio desaparecerán industrias nacionales si no se logra y se crea una política capaz de enfrentar los retos de la apertura comercial. Una opción para mejorar su productividad, es que las empresas de reducido tamaño se organicen mediante la fusión; para comprar insumos; obtener financiamiento, tener acceso a la tecnología, mejorar su gestión y facilitar su acceso a los mercados.

Por ultimo, se concluye que la pequeña y mediana industria textil es un elemento decisivo en la economía y sobre todo influye en las variantes económicas de la industria manufacturera. Su impulso permitirá el establecimiento de una industria solida y capaz de enfrentar cualquier cambio del panorama económico, como lo es el TLC.

ANEXOS

ANEXO I

CUADRO 1
 FINANCIAMIENTO A LAS EMPRESAS Y PARTICULARES, OTORGADO POR LAS
 INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS. MEXICO 1955-1970
 (PARA VALORES CENTRADOS A MITAD DE AÑO - MILLONES DE PESOS)

AÑO	BANCO DE DEPOSITO Y AHORRO	FINANCIERAS *	OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS
1955	4,417.8	2,125.2	0.0
1956	5,087.7	2,388.3	607.9
1957	5,487.2	2,894.5	643.9
1958	5,714.3	3,541.3	689.3
1959	6,067.3	4,054.9	710.8
1960	6,654.4	6,249.9	742.5
1961	7,036.3	7,941.2	825.0
1962	7,518.1	9,538.4	961.9
1963	8,703.3	11,338.1	1,072.0
1964	10,673.6	13,655.6	1,420.6
1965	13,149.0	15,723.6	2,483.8
1966	15,224.2	18,041.1	4,401.0
1967	16,886.6	21,703.3	6,677.2
1968	19,206.2	26,232.5	8,462.7
1969	22,289.5	33,559.1	9,800.8
1970	26,115.4	43,982.9	11,358.8

FUENTE: ESTADÍSTICA DE LAS EMPRESAS, EMPRESAS Y PARTICULARES, CUADRO 14 DE LA DIRECCIÓN REGIONAL DE ESTRUCTURA ECONOMICA Y EMPLEO (ANEXO, PÁG. 84)
 * DATOS EN TERMINOS NOMINALES

ANEXO II

CUADRO 2
PRINCIPALES EXPORTACIONES

[96]

	1937	1952
MEXICO	100.0	100.0
CAFE	4.0	8.0
ALGODON	1.0	23.0
COBRE	7.0	6.0
PLOMO	15.0	13.0
ZINC	11.0	8.0
OTROS	62.0	42.0

FUENTE: COMITADO DE FOMENTO DE FERRONIA, INDUSTRIA LIGERERA Y
INDUSTRIALIZACION EN AMERICA LATINA (FAL) 64 Y 66.

ANEXO III

CUADRO 3
BALANZA COMERCIAL DE MEXICO
(MILONES DE DOLARES)

AÑO	EXPORTACION	IMPORTACION	SALDO TOTAL
1970	1,289.6	2,328.3	-1038.7
1969	1,341.8	1,988.8	-647.0
1968	1,165.0	1,917.3	-752.3
1967	1,102.9	1,736.8	-633.9
1966	1,109.9	1,602.0	-492.1
1965	1,101.3	1,559.6	-458.3
1964	1,330.1	1,492.9	-162.8
1963	928.5	1,239.7	-311.2
1962	889.4	1,143.0	-253.6
1961	799.8	1,138.6	-338.8
1960	738.7	1,186.4	-447.7
1959	723.0	1,006.6	-283.6
1958	709.1	1,128.6	-419.5
1957	706.1	1,155.2	-449.1
1956	807.2	1,071.6	-264.4
1955	738.6	883.7	-145.1
1954	615.6	788.7	-172.9
1953	559.1	807.5	-248.4
1952	625.3	807.4	-182.1
1951	591.5	822.2	-230.7
1950	493.4	555.7	-62.3

FUENTE: ELABORACION EN BASE A REPORTES ANUALES DEL BANCO DE MEXICO

ANEXO IV

CUADRO 4
 MEXICO: CRECIMIENTO EN LAS INVERSIONES TOTALES DE LAS FILIALES NORTEAMERICANAS DE
 1960-1973
 (MILLONES DE DOLARES)

INDUSTRIA	1960	1966	1973
ALIMENTOS	22,225	93,849	207,422
TEXTILES	0	21,794	35,161
MAG. NO ELÉCTRICA	27,531	82,012	184,913
MAG. ELÉCTRICA	35,762	117,613	315,026
TRANSPORTE	46,648	210,551	313,911
TOTAL	132,166	525,819	1,056,433

FUENTE: COMERCIO EXTERNO DE MÉXICO, 1974, P. 21
 NOTA: SE CLASIFICAN ALGUNAS INDUSTRIAS

ANEXO V

CUADRO 5
CONTRIBUCION DE LA INDUSTRIA TEXTIL AL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE MEXICO DURANTE
1971-1980
(MILES DE MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

CONCEPTO	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
1. PIB TOTAL	482.4	512.3	519.8	513.7	586.3	1,226.0	1,074.7	2,122.8	2,787.0	3,417.2
2. PIB DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION	104.2	119.8	141.0	188.4	227.1	289.8	406.7	613.0	668.7	619.2
3. PIB DE LA INDUSTRIA TEXTIL	10.2	11.1	12.1	15.8	18.0	22.8	31.3	38.0	47.7	69.4
RELACIONES (%)										
3/1	2.3	2.2	2.0	1.9	1.8	1.9	1.9	1.8	1.7	1.7
3/2	9.8	9.6	8.6	8.3	7.9	7.9	7.7	7.6	7.2	7.3

ANEXO VI

CUADRO 6
PRECIOS PROMEDIO INTERNACIONALES DEL PETROLEO 1972-1980
ARABIA SAUDITA Y MEXICO
(DOLARES POR BARRIL)

AÑO	ARABIA SAUDITA	MEXICO
1972	2.43	---
1973	3.04	---
1974	11.25	10.40
1975	12.38	12.18
1976	12.38	12.15
1977	13.66	13.40
1978	24.00	24.50
1979	32.40	34.50
1980	32.40	34.50

FUENTE: ESTADIMET EN BASE AL COMPRO DE NACIONES UNIDAS. CON DATOS DEL CUADRO UNCTAD/DESA/20/2/2

ANEXO VII

CUADRO 7
RESERVAS DEL BANCO DE MEXICO Y DISPOSICIONES DEL SECTOR PUBLICO
(MILLONES DE DOLARES)

AÑO	RESERVAS DEL BANCO DE MEXICO	FINANCIAMIENTOS DEL SECTOR PUBLICO
1975	165.1	4,421.6
1976	(1,004.0)	5,417.9
1977	657.1	6,232.3
1978	434.1	8,343.3
1979	418.9	10,415.0
1980	1,018.6	5,213.8
1981	1,012.0	9,000.9
1982	(3,184.7)	10,549.3
1983	3,100.8	6,060.9
1984	3,200.8	3,352.6
1985	(2,328.4)	1,997.0
1986	985.0	1,362.6

FUENTE: ESTADÍSTICAS DE LAS ACTIVIDADES DE LA BANCA Y DE PAGOS DEL BANCO DE MEXICO

ANEXO VIII

CUADRO 8
BALANZA COMERCIAL DE MEXICO
1975-1985
(MILLONES DE DOLARES)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO TOTAL
1985	21,663.8	13,212.2	8,451.6
1984	24,196.0	11,254.3	12,941.7
1983	22,312.0	8,550.9	13,761.1
1982	21,229.7	14,437.0	6,792.7
1981	20,102.1	24,955.2	(4,853.1)
1980	21,229.7	15,036.4	6,193.3
1979	8,817.7	11,979.7	(3,162.0)
1978	6,063.1	7,917.5	(1,854.4)
1977	4,649.8	5,704.5	(1,054.7)
1976	3,655.5	6,299.9	(2,644.4)
1975	3,062.4	6,699.9	(3,637.5)

FUENTE: ESTADÍSTICA DE LAS EXPORTACIONES Y LAS IMPORTACIONES DE MEXICO.

CUADRO 10
PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA: ASPECTOS RELEVANTES

TAMAÑO	EMPLEO (NUMERO DE PERSONAS)	INGRESOS POR VENTAS (MILLONES DE PESOS)
MICRO	1-15	200
PEQUEÑA	16-100	3,300
MEDIANA	101-250	4,500

FUENTE: ELABORACION BASADA EN LOS CUADROS DE LA ENCUESTA NACIONAL DE REESTRUCTURACION DEL SISTEMA FINANCIERO, PAG. 87, 111, Y 116

ANEXO XI

CUADRO 11
SECTOR INDUSTRIAL OTORGAMIENTOS DE CREDITO
(MILES DE MILLONES DE PESOS)

AÑO	TOTAL	NAFINSA *	FOGAM	FONEI	FONEP
1983	325.2	251.4	52.0	20.9	0.8
1984	663.8	586.4	60.0	16.4	1.1
1985	816.5	680.4	113.4	21.5	1.3
1986	2,200.9	2,043.2	107.0	47.6	3.1
1987	5,727.2	5,371.4	263.9	83.7	8.2
1988 P.	6,162.5	5,485.9	477.3	180.4	18.9

FOGAM: FONDO DE GARANTIA PARA EL SECTOR INDUSTRIAL; FONEI: FONDO DE OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR INDUSTRIAL; FONEP: FONDO DE OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR EMPRESARIAL; NAFINSA: NUESTRO FONDO DE INICIACION PARA EL SECTOR INDUSTRIAL; * INCLUYE EL FINANCIAMIENTO A LA CIA. CANARIA DE 1988

P. PROGRAMAS

ANEXO XII

CUADRO 12
EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE TAMAÑO 1965-1988

	1965	1970	1975	1988
ESTABLECIMIENTOS				
UNIDADES				
IMP	134,395.0	117,874.0	117,848.0	125,870.0
%	99.4	99.2	99.0	98.7
GRANDE	793.0	1,009.0	1,158.0	1,689.0
%	0.6	0.8	1	1.3
TOTAL	135,188.0	118,883.0	118,643.0	127,559.0
PERSONAL OCUPADO (MILES)				
IMP	878.0	923.7	913.8	1,177.1
%	64.5	60.7	55.2	51.1
GRANDE	476.5	597.0	740.5	1,126.5
%	35.5	39.3	44.8	48.9
TOTAL	1,343.5	1,520.7	1,654.4	2,303.6
PRODUCCION *				
IMP (%)	49.3	48.8	42.8	40.9
GRANDE (%)	50.7	53.4	57.4	59.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

* IMP (%) = IMP DE ESTABLECIMIENTOS GRANDES / IMP TOTAL Y IMP DE ESTABLECIMIENTOS GRANDES / IMP TOTAL

* 1988 DE ACUERDO A LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA DE ESTABLECIMIENTOS

CUADRO 13
 PRODUCTO INTERNO BRUTO
 (MILLONES DE PESOS DE 1980)

CONCEPTOS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
TOTAL NACIONAL	4,920,438.0	4,725,721.0	4,922,004.0	4,963,679.0	5,047,290.0	5,371,520.0	5,482,720.0
PBI REAL (ANUALIZADO)		(2.8)	1.8	1.2	3.3	4.4	3.9
DEFLECTOR 1980=100 *	983.16	1,972.21	4,007.62	7,895.02	10,067.40	13,020.67	15,387.61
TOTAL MANUFACTURERO	1,061,108.0	996,848.0	1,029,136.0	1,068,969.0	1,128,067.0	1,203,824.0	1,282,248.0
PBI REAL (ANUALIZADO)		(6.3)	3.0	3.2	7.2	6.1	4.0
PARTICIPACION PORCENTUAL	21.36	21.03	21.27	21.66	22.48	22.54	23.82
TOTAL TEXTIL	88,008.0	88,447.8	87,800.8	88,200.8	88,767.8	88,820.8	82,742.8
PBI REAL (ANUALIZADO)		4.4	(0.8)	2.3	2.8	(8.4)	(18.9)
PARTICIPACION PORCENTUAL	1.14	1.23	1.20	1.21	1.20	1.18	0.87
EMPLEOS REQ.IND.TEXTIL	32,781.0	Nd.	33,288.0	35,234.0	38,028.0	37,079.0	37,299.0
EMPLEOS MED.IND.TEXTIL	34,842.0	Nd.	34,067.0	38,836.0	40,727.0	37,817.0	36,430.0
TOTAL EMPLEOS MANUFAC.PEQ.	597,378.0	602,034.0	608,842.0	604,588.0	690,827.0	737,230.0	766,960.0
TOTAL EMPLEOS MANUFAC.MED.	406,128.0	401,582.0	413,185.0	458,882.0	600,898.0	812,280.0	824,667.0
TOTAL EMPLEOS MANUFAC.MICRO	270,731.0	289,219.0	291,614.0	317,187.0	338,304.0	384,669.0	412,369.0
TOTAL EMPLEOS MANUFAC.GRANDE.	1,226,267.0	1,191,203.0	1,268,413.0	1,452,801.0	1,678,518.0	1,826,629.0	1,878,831.0
TOTAL PERSONAL MANUFAC.	2,511,480.0	2,481,038.0	2,579,934.0	2,883,197.0	3,108,612.0	3,288,804.0	3,370,417.0
PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA MANUFAC. EN EL PBI PERCAPITA	0.4185	0.4014	0.3978	0.3600	0.3655	0.3682	0.3716
PBI PERCAPITA REQ.IND.TEXTIL	13,711.1	Nd.	13,236.9	12,998.2	13,187.3	12,662.1	12,948.8
PBI REAL (ANUALIZADO)			(2.9)	(2.8)	2.1	2.7	1.6
PBI PERCAPITA MED.IND.TEXTIL	14,488.8	Nd.	13,588.8	14,980.3	14,898.8	13,814.4	13,826.2
PBI REAL (ANUALIZADO)			(8.9)	7.6	2.1	(17.2)	(3.6)
PBI PERCAPITA REQ. V MED.IND.TEXTIL	29,229.9	Nd.	26,786.8	27,478.5	28,086.2	27,477.5	27,398.9

ANEXO XIV

CUADOR 14								
MEXICO PROMEDIOS ARANCELARIOS PONDERADOS CON PRODUCCION 1/ (PORCENTAJES ADVALOREM)								
RAMOS	ABR. 1980	JUN. 1985	DIC. 1986	JUN. 1986	DIC. 1986	JUN. 1987	DIC. 1987	MAY. 1988
HILOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	14.3	27.5	42.5	38.2	38.2	34.2	13.8	13.8
HILOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	16.3	19.1	20.3	20.4	20.4	18.8	11.7	11.7
TEXTILES	50.4	54.3	50.9	40.4	40.4	36.0	18.3	18.3
PROMEDIO	27.0	33.6	37.9	33.0	33.0	29.7	14.6	14.6

FUENTE: En base a la información suministrada por el FMI. Véase el capítulo 4, párrafo 1.1 del informe del CEA.
1./ Ponderación de acuerdo con el valor de la producción.

CUADRO 15
PERSONAL OCUPADO
INDUSTRIA MANUFACTURERA

INDUSTRIA	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
PEQUEÑA	608,842	664,556	690,927	737,230	756,650	740,870	730,533
MEDIANA	413,165	458,683	500,866	512,280	524,447	510,398	521,004

BIBLIOGRAFÍA

- 1.- Carmagnani Marcelo.
La tasa de crecimiento anual industrial en México, América Latina de 1880 a nuestros días.
- 2.- Campos Andapia Antonio.
Las Sociedades Financieras Privadas en México.
Ed. CEMELA, 1963.
- 3.- Selección de lecturas.
Estructura Económica de México I.
Cuadernos de Economía, ENEP Aragón, UNAM.
- 4.- La Economía Mexicana en Cifras.
NAFINSA, 1981.
- 5.- M. Bernal Victor, Olmedo C. Bernardo.
Empresas Transnacionales en México y América Latina.
UNAM.
- 6.- Villa Real Rene.
La Contrarrevolución Monetarista.
Ed. OCEANO.
- 7.- El Neoliberalismo en México en los Ochentas.
- 8.- Revista Coyuntura.
enero-marzo, Numero 13.
UNAM.
- 9.- Carpeta Estadística.
Dirección General de Crédito Público, Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- 10.- Cuadernos de Renovación Nacional.
Tomo VIII.
Ed. FCE.
- 11.- Economía Mexicana.
Numero 9 y 10, 1987-1988.
CIDE.

- 12.- El Mercado de Valores.
numero 21, 1991.
NAFINSA.
- 13.- Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección.
Junio 1992.
SECOFI.
- 14.- Problemas de Desarrollo.
Revista Latinoamericana de Economía.
Numero 93.
UNAM.
- 15.- Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña 1985.
NAFINSA, SPP e INEGI.
- 16.- Malpica de la Madrid Luis.
¿ Que es el GATT ?.
Ed. Grijalbo.
- 17.- El Economista.
16 de marzo de 1993.
- 18.- América latina/Estados Unidos.
Evaluación de las Relaciones Económicas (1984-1985).
SELA.
- 19.- El Economista.
19 de febrero de 1993.
- 20.- El Universal.
17 de febrero de 1993.
- 21.- El Diario Oficial.
Tomo CD XXXVIII, Numero 15, 23 de mayo de 1994.
- 22.- Cuadernos Estadísticos Históricos de la Industria Manufacturera.
Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional.
SECOFI.

- 23.- Problemas del Desarrollo.
Revista Latinoamericana de Economía, Volumen XXIV, abril-junio de 1993,
Numero 93.
UNAM.
- 24.- El Economista.
9 de septiembre de 1992.
- 25.- El Economista.
15 de marzo de 1993.
- 26.- El Economista.
Periódico, 12 de marzo de 1993.
- 27.- El Economista.
22 de junio de 1994.
- 28.- A. Arroyo J. Caldero.
Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Análisis, Crítica y Propuesta.
Ed. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio.
- 29.- El Financiero.
6 de agosto de 1987.
- 30.- El Financiero.
28 de enero de 1993.
- 31.- Ibarra Benítez Roberto.
Metodología y Análisis de la Balanza de Pagos.
Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- 32.- Memoria Estadística 1993.
Cámara Nacional de la Industria Textil.
- 33.- El Financiero.
11 de octubre de 1994.
- 34.- Informe Hacendario.
Enero-Marzo 1993, Vol. 1, No. 1.
S.H.C.P.
- 35.- Síntesis de Estadísticas Económicas.
Vol. 2, No. 1, 15 de Enero de 1994.
S.H.C.P.

- 36.- Carta del Economista.
Año 2, No. 3, Mayo-Junio 1992.
Revista del Colegio Nacional de Economistas.
- 37.- El mercado de Valores.
Año LII, Septiembre 15 de 1992, No. 18.
NAFINSA.
- 38.- Pequeña y Mediana Industria 1980.
S.H.C.P.
- 39.- El Financiero.
17-feb-1993.
- 40.- El Financiero.
30-Ago-1988.
- 41.- El Economista.
23-Jul-1993.
- 42.- El Economista.
9-SEP-1992.
- 43.- El Economista.
12-Jul-1993.
- 44.- El Economista.
29-Ene-1993.
- 45.- El Economista.
28-Ene-1993.
- 46.- El Financiero.
16-Mar-1992.
- 47.- El Financiero.
9-Nov-1993.
- 48.- El Financiero.
10-FEB-1993.
- 49.- El Financiero.
16-Mar-1993.

- 50.- El Financiero.
11-Oct-1994.
- 51.- El Financiero.
4-Jun-1992.
- 52.- El Economista.
8-Feb-1993.
- 53.- El Economista.
12-Mar-1993.
- 54.- El Economista.
11-Feb-1993.
- 55.- El Economista.
12-Mar-1993.
- 56.- El Economista.
15-Mar-1993.
- 57.- El Financiero.
27-May-1992.
- 58.- El Financiero.
11-May-1992.
- 59.- El Financiero.
16-Mar-1992.
- 60.- El Financiero.
22-Jul-1994.
- 61.- El Financiero.
13-Ene-1994.
- 62.- El Economista.
16-Mar-1993.
- 63.- El Financiero.
27-May-1992.

- 64.- El Financiero.
2-Mar-1992.
- 65.- Tarifa de Impuestos Generales de Importaciones.
31-Ene-1989.
SECOFI.
- 66.- Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
Tomo I y II.
SECOFI.
- 67.- Carta del Economista.
Año 0, Nov-Dic 1990.
Revista del Colegio Nacional de Economistas.
- 68.- Informe Anual 1991.
NAFINSA.
- 69.- Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
La Industria Micro, Pequeña y Mediana.
SECOFI.
- 70.- La Industria Mexicana por Escolaridad Productiva 1987.
SECOFI, JAPAN INTERNATIONAL COOPERATION AGENCY.
- 71.- Descripción de la Industria Textil en México.
Monografía.
SECOFI.
- 72.- Trade Commission of México, Toronto Canadá.
BANCOMEXT.
- 73.- XXII Convención Nacional de Comercio Exterior.
Noviembre 1989, Monterrey Nuevo León.
BANCOMEXT.
- 74.- Zubiran Shadtler Carlos.
Cambios en la Estructura Industrial y el Papel de la Micro, Pequeña y Mediana
empresa en México.
Tomo 2.
NAFINSA.

- 75.- El Mercado de Valores.
No. 15, Septiembre 1993.
NAFINSA.
- 76.- Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994.
SECOFI.
- 77.- El Mercado de Valores.
No. 3, Marzo 1994.
NAFINSA.
- 78.- El Mercado de Valores.
No. 6, Marzo 1993.
NAFINSA.
- 79.- Estructura de la Industria Manufacturera por Tamaño, Entidad Federativa y Sector Económico.
Agosto 1987, No. 8.
Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña.
SECOFI.
- 80.- Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresas.
NAFINSA.
- 81.- Los Efectos de la Apertura Comercial en las Industrias Textil y del Vestido de México.
CEMELA.
- 82.- A. Arroyo, J. Caldero.
Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Análisis, Crítica y Propuesta.
Noviembre de 1993.
Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio.
- 83.- El Mercado de Valores.
Julio de 1993, No. 13.
NAFINSA.
- 84.- Pequeña y Mediana Industria.
Año 8, Num. 77, Sep-Oct 1988.
SECOFI-PAI.

- 85.- El Mercado de Valores.
1 DE Junio de 1993, Num. 11.
NAFINSA.
- 86.- Memorias Estadísticas.
1979,1980,1981 y 1993.
Cámara Nacional de la Industria Textil.
- 87.- Anaya Barrera Norma Angélica.
EL Neoliberalismo en México en los 80s.
Tesis: México 1993.
E.N.E.P. Aragón.
- 88.- Programa par Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria
Textil y de la Confección.
SECOFI.
- 89.- Serra Puche Jaime.
México y la Ronda Uruguay.
SECOFI.
- 90.- Luna Calderón Manuel.
Trilateralismo y Acuerdo de Libre Comercio.
Algunas Implicaciones para México.
CIDE.
- 91.- Economía Mexicana.
V.I, México enero-junio 1992, No. 1.
CIDE.