

540



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

**EFFECTOS JURIDICOS EN LA EXPORTACION
MEXICANA DE TEXTILES Y DEL VESTIDO
ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO
DE AMERICA DEL NORTE**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A

MARIO SARMIENTO MILLAN

ASESOR:

DRA LAURA HERNANDEZ RAMIREZ



MEXICO, D.F.

2000

271607



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



FACULTAD DE DERECHO
SEMINARIO DE ESTUDIOS SOBRE
COMERCIO EXTERIOR

OFICIO APROBATORIO No. L 99/05

UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

ING. LEOPOLDO SILVA GUTIERREZ
DIRECTOR GENERAL DE ADMINISTRACION
ESCOLAR DE LA UNAM
P R E S E N T E

Me permito informarle que la tesis para optar por el grado de licenciatura, elaborada por la pasante de Derecho **SARMIENTO MILLÁN MARIO**, en este Seminario, bajo la dirección de la **DRA. LAURA HERNÁNDEZ RAMÍREZ** denominada **"EFECTOS JURÍDICOS EN LA EXPORTACIÓN MEXICANA DE TEXTILES Y VESTIDO ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE"** satisface los requisitos reglamentarios respectivos, por lo que con fundamento en la fracción VIII del artículo 10 del Reglamento para el funcionamiento de los Seminarios de esta Facultad de Derecho, otorgo la aprobación correspondiente y autorizo su presentación al jurado recepcional en los términos del Reglamento de Exámenes Profesionales y de Grado de esta Universidad.

El interesado deberá iniciar el trámite para su titulación dentro de los seis meses siguientes (contados de día a día) a aquél en que le sea entregado el presente oficio, en el entendido de que transcurrido dicho lapso sin haberlo hecho, caducará la autorización que ahora se le concede para someter su tesis a examen profesional.

Sin otro particular, reciba un cordial saludo.

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Ciudad Universitaria, D.F. a 25 de septiembre de 1999.


DR. LUIS MALPICA DE LAMADRID
DIRECTOR

A mis padres
Sr. Manuel Mario Sarmiento Vázquez
y Sra. Robertina Millán de Sarmiento,
esposa e hija
Maricela y Nicole Paulette,
y hermanos
María de los Angeles, Xóchitl y José Luis,
con amor y gratitud.

Al Instituto de Investigaciones Jurídicas de la
Universidad Nacional Autónoma de México,
Colegio de México,
Banco Nacional de Comercio Exterior
y Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
por sus invaluable servicios bibliotecarios.

A la Cámara Nacional de la Industria Textil
y Cámara Nacional de la Industria del Vestido
por la útil información proporcionada.

EFFECTOS JURIDICOS EN LA EXPORTACION MEXICANA DE TEXTILES Y DEL VESTIDO ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

INTRODUCCION X

CAPITULO I

ANTECEDENTES DE LAS POLITICAS COMERCIALES E IMPORTANCIA DE LA PROMOCION AL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO EN UN CONTEXTO DE ECONOMIA ABIERTA

I.1.	Antecedentes de las políticas comerciales.....	2
I.1.1.	La industrialización.....	3
I.1.2.	El entorno internacional.....	8
I.1.3.	El ámbito nacional.....	18
I.2.	Política sustitutiva de las importaciones, políticas de exportación activa y de internacionalización e importancia de la promoción al comercio exterior mexicano.....	37

CAPITULO II

ASPECTOS JURIDICOS DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO E INTEGRACION ECONOMICA REFERIDA A LA GLOBALIZACION DE LOS MERCADOS

II.1.	Comercio Exterior en un contexto de integración económica.....	41
II.1.1.	Los aspectos jurídicos del comercio exterior mexicano.....	41
II.1.2.	La actividad del comercio exterior.....	45
II.1.3.	La integración económica y la globalización de los mercados.....	49
II.1.4.	La competitividad y la productividad.....	59
II.2.	Composición de la planta productiva nacional.....	65

CAPITULO III

MECANISMOS JURIDICOS TENDIENTES A CONSOLIDAR LA APERTURA DE LA ECONOMIA MEXICANA Y SU INTEGRACION MUNDIAL: NUEVOS RETOS PARA EL DESARROLLO NACIONAL

III.1.	Consecuencias de la apertura comercial.....	72
III.1.1.	La inminente reconversión industrial.....	75
III.1.2.	La escasa integración de cadenas productivas.....	81
III.1.3.	El incremento en captación de inversión extranjera directa.....	84
III.1.4.	El relativo dinamismo en las exportaciones manufactureras.....	86
III.2.	Factores jurídicos, consolidación de la apertura comercial: Ley de inversión Extranjera y Ley de Comercio Exterior.....	90

CAPITULO IV

EFFECTOS JURIDICOS EN LA EXPORTACION MEXICANA DE TEXTILES Y DEL VESTIDO ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN)

IV.1.	Sector textil, promoción de exportaciones: Ley de Comercio Exterior y TLCAN.....	107
IV.1.1.	La cadena fibras-textil-confección.....	111
IV.1.2.	La industria de fibras químicas.....	113
IV.1.3.	Las industrias textil y de la confección.....	116
IV.1.4.	Las condiciones acordadas para el sector textil en el TLCAN.....	120
IV.1.5.	La problemática en materia de competitividad del sector textil ante el TLCAN.....	123
IV.1.6.	Las estadísticas básicas del sector textil y la exportación mexicana ante el TLCAN.....	129
IV.2.	Necesidad de creación de una nueva Ley para el fomento y desarrollo de las micro y pequeñas industrias.....	134

CONCLUSIONES.....	148
--------------------------	------------

BIBLIOGRAFIA.....	152
--------------------------	------------

INTRODUCCION

INTRODUCCION

Durante las últimas décadas se han registrado profundos cambios en la economía mundial destacando entre ellos el movimiento de reestructuración industrial internacional, la globalización económica y la formación de áreas regionales de carácter geoestratégico.

De este modo el comercio mundial según las estimaciones más recientes apunta a incrementarse notablemente, en un entorno global interdependiente donde la competencia por los mercados y capitales se intensifica. En las resoluciones que emanaron de la Ronda Uruguay del GATT-OMC¹ se observa como la tendencia globalizadora y de corte multilateral del comercio internacional contemporáneo contrasta con la formación de grupos regionales proteccionistas. Además, en la dinámica comercial se ha trascendido de los intercambios de tangibles o bienes que sustentan las ventajas comparativas a los intercambios de intangibles o servicios en los que se apoyan las ventajas competitivas para ganar en los mercados de hoy y del mañana.

Ahora bien, en la transformación de la economía mundial se desarrollan de manera inexorable los fenómenos económicos y políticos que la han caracterizado y que junto a los de la posteridad implicarán para un mundo interdependiente la necesidad de actuar coherentemente. Cada Estado deberá aplicar estrategias económicas de crecimiento y desarrollo adecuadas a sus necesidades con estricto apego a sus normas jurídicas internas, respetando las externas y teniendo la habilidad suficiente para desenvolverse en el nuevo contexto de la globalidad.

¹GATT siglas en inglés de *General Agreement Tariff and Trade*, o AGAAC *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*. WTO siglas en inglés de *World Trade Organization*, u OMC *Organización Mundial de Comercio*.

Las empresas privadas sean de cualquier tamaño o dimensión deberán eficientizarse y hacer un mayor uso de las técnicas de la Inteligencia de Negocios: financiera y comercial para ser competitivas tanto en el mercado interno como en los externos². México y muchos países en desarrollo presentan una gran desventaja en este sentido, ya que es hasta los dos últimos años cuando algunos círculos de negocios han comenzado a enterarse de este efectivo herramental para aumentar sus ventajas competitivas.

Dentro de un mundo globalizante y regionalista se enfatiza la importancia del comercio exterior para México en su nuevo contexto de economía abierta determinante de un paradigma de desarrollo basado en las exportaciones manufactureras sin embargo, el entorno de la economía global es sumamente sensible y turbulento. En la actualidad la estabilidad económica de nuestro país se ve influenciada de manera tajante por factores externos como la tendencia a la baja del precio del petróleo, la escasez de fuentes de financiamiento y la crisis financiera internacional además de una creciente intensificación en la competencia por los mercados y la afluencia de capitales.

Cualquier economía que pretenda integrarse a los flujos del comercio internacional requerirá precisamente de ser competitiva. Las reformas económicas que se han aplicado en este sentido en nuestro país han consistido en sendos procesos de desincorporación de empresas públicas, desregulación y control de las variables macroeconómicas, además de instrumentarse conjuntamente las políticas de exportación activa, negociaciones comerciales internacionales, promoción de la inversión extranjera y

² Cruz Serrano Alejandro, *Curso de Inteligencia Comercial para Exportar*, Bancomext, Marzo de 1999.

reconversión industrial³.

Recientemente, México se ha incorporado a las corrientes y a los flujos globalizantes del comercio mundial mediante su ingreso al GATT y la celebración de diversos acuerdos comerciales entre los que destaca el NAFTA-TLCAN⁴, con el cual se conformó un bloque regional a través de la creación de una zona de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. Resulta contrastante la asimetría en el menor grado de desarrollo de la economía mexicana frente a la economía de esos dos países. Mucho se ha cuestionado a cerca de los beneficios del TLCAN, si conviene o perjudica a los diversos sectores productivos del país. Pues bien, esta situación constituye nuestra inquietud para la realización de este trabajo en el cual elegimos a la industria textil mexicana por tratarse de una industria que si bien después de un fuerte estancamiento que presentó en los diversos eslabones de la cadena productiva a raíz de la apertura unilateral de la economía, durante los últimos años ha presentado una rápida inserción en la producción y comercio mundiales⁵ por consiguiente, el objetivo del presente estudio es realizar un análisis de los artículos 101 y 102 del TLCAN y su relación con el artículo 90 de la Ley de Comercio Exterior en cuanto a la exportación mexicana de textiles y del vestido, para ello pretendemos comprobar la siguiente hipótesis de trabajo:

³ Sobre esta política, Rafael Fáger García, en "La Industria Textil en México", en *I Seminario Latinoamericano de Reconversión Industrial, La Reconversión Industrial en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, Volumen XII, considera que "Cuando se habla de reconversión este término se asocia con modernización y actualización tecnológica. En este caso, sin embargo debiera de dársele una acepción mucho más amplia, para entenderla como una profunda transformación, tanto al interior de la empresa como del entorno económico, en el que se desenvuelve".

⁴ NAFTA siglas en inglés de *North American Free Trade Agreement*, o TLCAN siglas en español de *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*.

⁵ Véase Salomón Alfredo, "Industria Textil: ¿de la sobrevivencia a la pujanza exportadora?", en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 3, México, Marzo de 1998.

Nuestra Ley de Comercio Exterior⁶ en su artículo 90 establece la promoción de las exportaciones con el objetivo de incrementar la participación de los productos mexicanos en los mercados extranjeros aprovechando las negociaciones comerciales internacionales y al efecto, el TLCAN en sus artículos 101 y 102 establece una zona de libre comercio cuyo objetivo es la eliminación de los obstáculos al comercio para facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre las partes firmantes del tratado.

¿Se coadyuvará de un modo eficaz que permita alcanzar el objetivo institucional de la Ley de Comercio Exterior para promover las exportaciones mexicanas con la celebración del TLCAN?

¿Con el TLCAN se habrá incrementado la participación de los bienes textiles y de la confección de la industria mexicana en los mercados de la llamada zona de libre comercio?

Para ello, en el primer capítulo enfatizamos la importancia que representa para el desarrollo nacional la promoción del comercio exterior en el sistema de economía abierta que ha sido adoptado desde principios la década de los ochenta así como la implementación del marco jurídico necesario y coadyuvante para el fortalecimiento de la soberanía nacional.

⁶ *Ley de Comercio Exterior*, publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF), el 23 de Julio de 1993.

Nuestra Ley de Comercio Exterior⁶ en su artículo 90 establece la promoción de las exportaciones con el objetivo de incrementar la participación de los productos mexicanos en los mercados extranjeros aprovechando las negociaciones comerciales internacionales y al efecto, el TLCAN en sus artículos 101 y 102 establece una zona de libre comercio cuyo objetivo es la eliminación de los obstáculos al comercio para facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre las partes firmantes del tratado.

¿Se coadyuvará de un modo eficaz que permita alcanzar el objetivo institucional de la Ley de Comercio Exterior para promover las exportaciones mexicanas con la celebración del TLCAN?

¿Con el TLCAN se habrá incrementado la participación de los bienes textiles y de la confección de la industria mexicana en los mercados de la llamada zona de libre comercio?

Para ello, en el primer capítulo enfatizamos la importancia que representa para el desarrollo nacional la promoción del comercio exterior en el sistema de economía abierta que ha sido adoptado desde principios la década de los ochenta así como la implementación del marco jurídico necesario y coadyuvante para el fortalecimiento de la soberanía nacional.

⁶ *Ley de Comercio Exterior*, publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF), el 23 de Julio de 1993.

En el segundo capítulo, precisamos cuales son los aspectos jurídicos internos que enmarcan la actividad del comercio exterior mexicano y clarificamos los conceptos tanto del comercio exterior como de la integración económica referida a la globalización de los mercados, la competitividad y la productividad para después analizar cual es la composición de la planta productiva nacional ya que el nuevo paradigma de desarrollo se basa precisamente en las exportaciones de manufacturas.

En el tercer capítulo, señalamos cuales son las consecuencias que se atribuyen a la apertura económica de nuestro país pudiendo de esta manera constatar que si bien es cierto, que tanto la Ley de Inversión Extranjera⁷ como la Ley de Comercio Exterior constituyen mecanismos jurídicos acordes a las necesidades que implica la inserción de México a las corrientes del comercio mundial y afluencia de capitales consolidando así la apertura de la economía y su integración mundial, también resulta igualmente cierto que debido a los problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas que conforman la mayor parte de la planta productiva nacional, referentes a la falta de productividad, financiamiento, tratamiento fiscal especial o diferenciado y encadenamientos productivos con las grandes empresas exportadoras o con las maquiladoras establecidas en México, es decir de orientación a la exportación como agentes indirectos, implican la necesidad de que estos ordenamientos legales sean reforzados con la creación de una nueva ley, que sea idónea para fomentar el desarrollo de las micro y pequeñas industrias nacionales así como su adecuada participación en el comercio exterior, de modo tal que se logre estimular el crecimiento económico y el desarrollo equilibrado que requiere nuestro país, necesidad que se corrobora específica y fehacientemente en el sector textil, como veremos en el cuarto capítulo.

⁷ Ley de Inversión Extranjera, publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF), el 27 de diciembre de 1993.

Finalmente, en el cuarto capítulo efectuamos un análisis jurídico tendiente a determinar cual es la consecuencia normativa para el sector textil y confección en materia de exportaciones en la llamada zona de libre comercio, de acuerdo a lo que se dispone en la fracción I del artículo 90 de la Ley de Comercio Exterior y a la luz de lo que establecen los artículos 101 y 102 del TLCAN.

En este orden de ideas es que tratamos de plantear con la mayor objetividad posible la realidad económica que presenta el sector⁸ y cuales han sido los efectos jurídicos para la exportación mexicana de textiles y del vestido en el contexto del TLCAN situación por la cual enfatizamos la necesidad de que sea creada una nueva Ley en beneficio de las micro, pequeñas e incluso medianas empresas nacionales, que apoye y estimule su crecimiento y desarrollo dentro del nuevo paradigma maquilador-manufacturero exportador que vive nuestro país.

⁸ Derivada de las fuentes de información que citamos y en las cuales se ha fundamentado la elaboración de este trabajo, tomando en cuenta que no se han elaborado todavía estudios económicos y menos aún jurídicos ya sea por sector, industria o producto que atiendan a examinar cuales son las ventajas o desventajas que representan para la planta productiva nacional la celebración de los diversos tratados comerciales firmados por México.

CAPITULO I

**ANTECEDENTES DE LAS POLITICAS COMERCIALES E IMPORTANCIA DE LA
PROMOCION AL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO EN UN CONTEXTO DE
ECONOMIA ABIERTA**

1.1. Antecedentes de las políticas comerciales

En el planteamiento de este capítulo perseguimos como finalidad denotar la enorme importancia que representa para el desarrollo nacional la promoción del comercio exterior así como la implementación del marco jurídico necesario y coadyuvante para el fortalecimiento de la soberanía nacional¹ en el nuevo sistema de economía abierta que desde principios de los años ochenta ha sido adoptado por nuestro país.

De manera determinante las políticas comerciales han influido en el contenido de las normas jurídicas que rigen los intercambios externos de México constituyendo así un parteaguas en dicha actividad mediante su utilización como estrategias de carácter económico a través de las cuales se ha dado viabilidad a los dos modelos de desarrollo instrumentados en el país. Uno de ellos el primero, orientado al mercado interno con una economía cerrada y aislada de la competencia externa y el segundo, enfocado al exterior con una economía abierta. En este orden de ideas abordamos como punto de partida y base histórica el fenómeno de la industrialización mismo que ha ido determinando la conformación y tendencia que siguen las economías del mundo y, entre ellas la nuestra, para finalmente poder concluir con el análisis sobre la aplicación de las políticas de sustitución de importaciones y de exportación activa e internacionalización de mercados.

¹ Sobre este tópico resulta sumamente acertado Rozental Andrés, en *La política exterior de México en la era de la modernidad*, FCE, México, 1994, p. 10., cuando señala que "La defensa de la soberanía no ha revestido siempre las mismas formas y modalidades. Si en el siglo XIX estuvo abocada principalmente a la preservación de la integridad territorial del país, en la actualidad el resguardo de la soberanía encara aspectos sumamente variados [...]".

I.1.1. La industrialización.

El fenómeno de la industrialización tiene sus orígenes en la Revolución Industrial inglesa de mediados del siglo XVIII. En los países europeos fue desarrollándose un incipiente capitalismo previo (basado principalmente en la acumulación de bienes y de riqueza para prepararse y destinarlos a las guerras) que contribuyó a formentarla². Se diseminó a Francia y los Países Bajos (Reino de Holanda) durante el mismo siglo, a partir de 1865 se extendió a Estados Unidos, en 1870 a Alemania, Italia, España, Rusia y Japón, por el año de 1900 a Escandinavia (Suecia, Noruega, Dinamarca, Islandia y Finlandia), desde 1939 a América Latina y recientemente en los años setenta al Asia Oriental.

Con la invención de las máquinas, el indefectible transcurso del tiempo, la interacción de los adelantos en las ciencias y la evolución de las teorías económicas y del comercio internacional se originó el desarrollo y superioridad tecnológica, económica y militar de países líderes surgiendo y perfeccionándose en ese proceso muchos inventos más y con ellos, el amplio desarrollo del capitalismo mercantil y financiero. Los avances de las comunicaciones en el siglo XIX unidos al colonialismo y al imperialismo ampliaron el comercio mundial mismo que posteriormente sufrió una fuerte contracción debido a la gran crisis económica y al contexto beligerante en que se desarrolló la primera mitad del siglo XX. Internacionalmente el crecimiento de las economías en los países más avanzados se ha logrado mediante el establecimiento de industrias lo cual se ha traducido

² Véase Rivero Quijano Jesús, *La Revolución Industrial y La Industria Textil en México*, coed; Cámara Nacional de la Industria Textil y Joaquín Porrúa Editores, México, 1990, Tomo I. p. 1.

en un proceso para aumentar a través de la producción serial de bienes³ los intercambios comerciales. A diferencia de la producción artesanal, la industrial utiliza procedimientos mecánicos hoy en día de alta tecnología constituyendo el sector secundario de las economías después de la agricultura, el terciario lo conforman los servicios⁴.

La industrialización dio origen primeramente al modo de producción capitalista para marcar después como consecuencia lógica la pauta de que en la actualidad los países industrializados se encuentren en sendos procesos de tercerización (reforzando sus esquemas de ventajas comparativas con nuevos esquemas de ventajas competitivas) y que la mayoría de países agrícolas o en desarrollo no acaben todavía de lograr su satisfactoria industrialización. Dicho antecedente primario se cristalizó en las ideas de los economistas clásicos que señalaban que un país puede crecer rápidamente cuando vende sus excedentes más allá del mercado interno; con esta teoría del crecimiento económico hacia afuera se generalizó la tesis explicatoria del comercio internacional que señala que los países deben buscar la especialización en aquellos sectores en los que su producción logre costos menores para alcanzar ventajas comparativas y adquieran de otros países los bienes que sean comparativamente menores en costos a los suyos. Así el modelo ricardiano de ventajas comparativas y teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson planteó que el sistema mundial solo podría tener efectos virtuosos para las economías

³ En términos comerciales Witker Jorge y Jaramillo Gerardo, en *Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo*, McGraw Hill, México, 1996, p. XI; consideran que los bienes "Son los objetos físicos transportables que se importan o exportan entre los distintos mercados internacionales. Estos objetos transportables se dividen en materias primas o productos básicos y manufacturas entendidas estas como aquellas que han experimentado diversos procesos de elaboración, transformación o procedimientos que incorporan valor agregado a una materia prima"

⁴ Con mayor nitidez Hernández Ramírez Laura, en *Comercialización Internacional de los Servicios en México*, Marco Jurídico, McGraw Hill, México, 1998, p. 7; ha conceptualizado a los servicios como aquellas "[...] actividades económicas que dan origen a intangibles o inmateriales de distintos grados de complejidad, determinados por el contenido de conocimientos que impliquen o envuelvan, que no son generados por la agricultura, minería o industria y que participan directa o indirectamente en la producción o consumo de bienes físicos o manufacturas".

nacionales en el marco de una asignación eficiente de sus recursos productivos⁵ sin embargo, más tarde cuando en los años treinta se derrumbara el sistema internacional levantado durante el periodo clásico tomó fuerza la apreciación opuesta y se planteó que el espacio mundial solo ejerce una influencia perversa en las economías nacionales más débiles. Esto constituyó el surgimiento del dependientismo y tercermundismo⁶.

La superioridad tecnológica y la libertad de comercio mundial generaron en los países industrializados ventajas para establecer monopolios en los productos más avanzados inhibiendo o retardando la industrialización de otras regiones del mundo. Fueron así creándose polos de riqueza contrastantes que escindieron la economía mundial en dos partes, un reducido grupo de países industrializados o proveedores de manufacturas, insumos, tecnologías y capitales y, la mayoría de países en vías de desarrollo o exportadores de materias primas y alimentos.

Después de la Gran Depresión Económica de 1929 las relaciones internacionales basadas en los postulados de libre concurrencia que limitan la intervención estatal a la mínima regulación de las actividades entre los agentes económicos sufrieron un cambio y los Estados comenzaron a intervenir en los procesos económicos internos y externos asumiendo el control de las actividades básicas de la economía entre las cuales el comercio exterior desempeña un papel fundamental. En América Latina varios países como Argentina, Brasil, Colombia, Uruguay y México iniciaron su crecimiento hacia

⁵ Véase la consistente reseña histórica que hacen Witker Jorge y Pereznielo Leonel, en *Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior de México*, Bancomext, México, 1976, p. 13.

⁶ Estos hechos son señalados con agudeza por Rivera Ríos Miguel Angel, "El paradigma de la industrialización tardía y el aprendizaje tecnológico: repercusiones para México", en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 8, México, Agosto de 1998, p. 667.

adentro y desde los cuarenta implementaron una política industrial⁷ y comercial basada en la sustitución de las importaciones a fin de lograr el desarrollo de sus economías mediante el autoabastecimiento y protección de sus mercados internos. Sin embargo después de un prolongado periodo de aplicación de la política sustitutiva de importaciones estos países presentaron graves problemas estructurales como escaso o nulo desarrollo del sector de bienes de capital, falta de integración en sus cadenas productivas y excesiva orientación hacia el mercado interno⁸. Finalmente el modelo tradicional de crecimiento y comercio internacional basado en la teoría de las ventajas comparativas que planteó que lo único que tenía que hacer un país para especializarse era adoptar la tecnología que se ajustara a su dotación de recursos al no considerar las crecientes brechas tecnológicas entre los países, no correspondió a la realidad⁹.

⁷ Esta política estimula el crecimiento industrial de los países y en conjunto con otros parámetros determina el grado de desarrollo de cada uno de ellos. Clavijo Fernando y Valdivieso Susana, en "La política industrial de México, 1988-1994", en Clavijo Fernando y Casar José I. (comps), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Lecturas de El Trimestre Económico, FCE, México, Tomo I, 1994, p. 27, manifiestan que algunos autores han definido a la política industrial como "el conjunto de medidas destinadas a facilitar el proceso de ajuste de la industria al padrón de ventajas comparativas". Otros autores más, señalan que la política industrial debe atender a encarar determinadas fallas del mercado, siendo necesaria la intervención del Estado cuando tales fallas tienen lugar en la esfera del intercambio, por ejemplo, en el mercado financiero o cambiario, aunque no necesariamente en la producción, y le asignan la función de alcanzar de forma deliberada ventajas competitivas en aquellas áreas de especialización que se deseen desarrollar en el largo plazo. Véase al respecto Bekerman Marta y Sirlin Pablo, "Política industrial y estabilización, apertura e integración económicas", en *Comercio Exterior*, vol. 48, Núm. 7, México, Julio de 1998, p. 517.

⁸ Según la personal apreciación de Rozental A., *op. cit.*, p. 48, nuestro país había decidido "mirar hacia adentro", además de seguir las propuestas de un modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones por que la estructura internacional de poder estaba claramente definida y dejaba poco margen de acción para las iniciativas de los países intermedios y más aún por que los procesos de globalización económica y creciente interdependencia eran inexistentes o aún muy incipientes y sus efectos no parecían esenciales para el éxito o fracaso del logro de los objetivos nacionales.

⁹ De acuerdo con Rivera Ríos M. A., *op. cit.*, p. 666. Los países industrializados generan y concentran la tecnología y en contraste, los subdesarrollados solo se limitan a adoptarla sin embargo la asimilación de las innovaciones tecnológicas exige mucho más que la simple adquisición de maquinaria, se requiere además eficiencia de la inversión en nuevas capacidades productivas, crecimiento de la productividad de las empresas y de la economía nacional, competitividad de la producción y del diseño, fuerza en los encadenamientos anteriores y posteriores, desarrollo de recursos humanos, etc., ejemplo de ello es que después de una larga etapa de proteccionismo en la mayoría de países subdesarrollados, no se obtuvieron los resultados

Una vez más, son los adelantos en materia tecnológica ocurridos durante la década de los años ochenta principalmente en el área de la informática y las telecomunicaciones, los que profundizan en la actualidad los procesos de globalización e interdependencia económica que acrecientan la competencia¹⁰ por los recursos financieros, tecnológicos y de acceso a mercados. El movimiento globalizador toma auge ante las constantes transformaciones del escenario internacional y las tendencias a expandir las áreas de libre comercio que constituyen el preámbulo de la defensa de intereses económicos a través de ámbitos geoestratégicos.

Durante los dos últimos decenios algunos países de la Cuenca Oriental del Pacífico¹¹ como Corea del Sur, Singapur, Taiwán, Hong Kong, Malasia, Indonesia, Filipinas, Tailandia y otros más como Nueva Zelanda han experimentado un gran aumento de su producción gracias a la inversión extranjera. En la región asiática existen cuando menos cuatro zonas económicas¹², la parte árabe e irania, inestable políticamente, rica en petróleo y relativamente industrializada, la parte ex-soviética, desarrollada en muchas zonas y no estabilizada todavía, el Asia del sur y sureste, zona de pobreza con apuntes de industrialización y el Extremo Oriente, donde China y Japón son los centros económicos más importantes.

esperados y que incluso el desempeño económico de Japón superó al de Estados Unidos en diversas industrias reflejo de enormes diferencias en los resultados de industrialización entre los países de Asia Oriental y el resto del mundo en desarrollo.

¹⁰ En el siguiente capítulo abordaremos estos temas.

¹¹ Singapur, Corea, Taiwán y Hong Kong son las economías identificadas como la primera generación de países de reciente industrialización que junto a Japón son conocidos como los tigres asiáticos e Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia y Brunei son señalados como la segunda generación de países de reciente industrialización por Blanco Mendoza Herminio, en *Las negociaciones comerciales de México con el Mundo*, FCE, México, 1994, p. 151.

¹² Consúltese el *Diccionario Enciclopédico Grijalbo*, Ediciones Grijalbo, España, 1995, p. 172.

1.1.2. El entorno internacional.

La búsqueda de los países por la hegemonía mundial caracteriza y domina el escenario internacional. Como hechos más relevantes de este siglo se desarrolló la Primera Guerra Mundial (1914-1918), sobrevino la Gran Depresión (1929-1933) y más tarde se desencadenó la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) entre muchos otros acontecimientos relacionados e igualmente importantes los cuales reseñamos a continuación.

Tras una agresiva política intervencionista Estados Unidos decidió finalmente establecer a partir de 1932 una política de buen vecino con los países latinoamericanos. Anteriormente en 1923 se había celebrado la Quinta Conferencia Internacional de los Estados Americanos en la Ciudad de Santiago de Chile que culminó en la formulación del Tratado para Evitar o Prevenir Conflictos entre los Estados Americanos, que fue suscrito por nuestro país (DOF, 7 de agosto de 1928). Desde 1926 Nicaragua había sido invadida por Estados Unidos y los intentos de la Sexta Conferencia Internacional de los Estados Americanos de 1928 que se reunió en la Habana, Cuba para detener el intervencionismo yanqui no prosperan sino hasta la Conferencia sobre Conciliación y Arbitraje llevada a cabo en Washington, Estados Unidos en 1929 la cual concluyó con la adopción del Tratado de Arbitraje Interamericano, México firmó este tratado (DOF, el 11 de abril de 1939). Más tarde en 1933 la Séptima Conferencia Internacional de los Estados Americanos en Montevideo, Uruguay trató de resolver los problemas de disputa territorial entre Colombia y Perú por la población de Leticia y, la guerra entre Bolivia y Paraguay por el Chaco. En 1938 se verificó la Octava Conferencia Internacional de los Estados

Americanos en Lima, Perú para adoptar una política de seguridad en América Latina respecto de las potencias beligerantes de Europa acordándose la Declaración de Lima¹³.

El comercio internacional desde los años veinte registró tasas de crecimiento menores que la producción mundial efecto de la crisis financiera internacional, el consiguiente incremento de medidas comerciales proteccionistas en los países industrializados y la posterior Segunda Guerra Mundial. Estados Unidos propuso a sus socios comerciales en 1934 una reducción recíproca de barreras arancelarias y no arancelarias sin tener éxito. Fue hasta 1944 cuando se celebró una conferencia de países occidentales en Bretton Woods (New Hampshire, Inglaterra) que se analizó el futuro del comercio internacional y se reconoció la necesidad de patrocinar la eliminación del sistema de tratados bilaterales para establecer en su lugar normas generales, se pugó por liberar el comercio y crear medidas de carácter monetario tendientes a sostener un equilibrio en la balanza de pagos de las naciones y evitar devaluaciones monetarias con fines de competencia comercial¹⁴. La conferencia culminó con los Convenios de Bretton Woods de los que emanaron el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) o Banco Mundial, México suscribió estos convenios formando parte de dichos organismos internacionales (DOF, 31 de diciembre de 1945).

Había sido fundada en 1945 la Organización de las Naciones Unidas¹⁵ para sustituir a la Sociedad de Naciones y responder a las nuevas necesidades internacionales. Fueron

¹³ Pacheco Martínez Filiberto, *Derecho de la Integración Económica*, Porrúa, México, 1998, pp. 17-18.

¹⁴ Véase Witker J., y Pereznieta L., *op. cit.*, p. 31.

¹⁵ Actualmente los organismos especializados de las Naciones Unidas que se coordinan con ella en su actividad son los siguientes: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), la Organización Mundial de Comercio (OMC, ex-GATT), la Organización para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la Organización Mundial de la Propiedad

creadas cinco comisiones de desarrollo regional, la Comisión Económica para América Latina (1948), la Comisión Económica para Europa, la Comisión Económica para Asia y el Pacífico, la Comisión Económica para Asia Occidental y la Comisión Económica para África con la finalidad de auspiciar la cooperación y ocuparse de los aspectos que se refirieran preponderantemente al comercio.

Los créditos internacionales disponibles provinieron de las instituciones oficiales como el Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, de agencias gubernamentales de países industrializados y en menor medida de colocaciones de bonos que hacían los países en desarrollo para obtener recursos. Los flujos de capital privado tomaron la forma de inversión extranjera directa desde la segunda mitad de los años cuarenta y hasta la primera mitad de los sesenta¹⁶.

Para 1948¹⁷ se creó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio como un convenio multilateral (fundado en concesiones aduaneras mutuas entre las partes contratantes que descansa en tres principios fundamentales, las cláusulas de nación más favorecida, no discriminación en el comercio y compromiso de otorgar igualdad de

Intelectual (OMPI), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Organización para la Educación Ciencia y Cultura (UNESCO), la Organización Meteorológica Mundial (OMM), la Organización Mundial de la Salud (OMS), el Organismo Internacional de Energía Atómica (OIEA), la Organización Internacional de Aviación Civil (OACI), la Asociación Internacional de Desarrollo (AID), la Unión Postal Universal (UPU), y la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).

¹⁶ Gurria José Angel, *La política de la deuda externa*, FCE, México, 1994, p. 12.

¹⁷ Hasta la fecha se han verificado ocho conferencias del GATT, hoy OMC, las principales han sido la Ronda Dillon (1960), la Ronda Kennedy (1964-1967), la Ronda Tokio (1973-1979), y la Ronda Uruguay (1986-1994), que reflejan la composición del comercio mundial, los países desarrollados acaparan los rubros de productos manufacturados, dejando un margen mínimo a los de productos básicos o primarios de los países en desarrollo. Desde el punto de vista técnico-jurídico, el GATT se presentó como acuerdo-institución-tribunal internacionales con un aporte importante en el campo del derecho aduanero propiciando una nomenclatura arancelaria uniforme y un lenguaje comercial común, tipificación de origen de las mercancías, determinación internacional del valor aduanero y armonización de políticas comerciales, Véase al respecto Witker J., y Pereznieta L., *op. cit.*, pp. 49-58.

tratamiento a los productos importados de cualquier otra parte contratante), un tribunal internacional para solución de diferencias comerciales y un foro de negociaciones multilaterales o rondas.

De la posguerra surgieron dos fuerzas políticas, económicas y militares antagónicas. Estados Unidos y la Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas se perfilaron como las potencias hegemónicas en sus respectivos bloques capitalista y socialista y se disputaron el dominio del mundo. A este fenómeno se le conoció como la "Guerra Fría". Desde 1945 había sido creada la Organización del Tratado del Atlántico Norte y en 1955 se estableció su contraparte, el Pacto de Varsovia, ambos organismos con fines de defensa militar.

En la Novena Conferencia Internacional de los Estados Americanos reunida en Bogotá, Colombia emanaron La Carta de la Organización de los Estados Americanos de 1948 la cual fue firmada por México (DOF, 13 de enero de 1949) y el Tratado Americano de Soluciones Pacíficas o Pacto de Bogotá. La Décima Conferencia internacional de los Estados Americanos se llevó a cabo en 1954 en Caracas, Venezuela¹⁸.

Con el Tratado de Roma en 1957 se creó la Comunidad Económica Europea¹⁹ (CEE) cuyos propósitos fueron fijar políticas comunes de desarrollo regional en materia agraria, industrial y de comercio. Como meta la CEE buscó eliminar los factores distorcionantes en

¹⁸ Véase Pacheco Martínez F., *op. cit.*, pp. 21-24.

¹⁹ La Comunidad Económica Europea (CEE), hoy Unión Europea (UE), actualmente se encuentra formada por Dinamarca, Gran Bretaña, Irlanda, Grecia, España, Portugal, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Alemania, Países Bajos (Brabante, Drenthe, Flevoland, Fricia, Gelderland, Groninga, Holanda Meridional y Septentrional, Limburgo, Overijssel, Utrecht, y Zelanda), Suecia, Austria, Finlandia y Noruega. Véase al respecto *Diccionario Enciclopédico Grijalbo*, *op. cit.*, p. 473. La Asociación Europea de Libre Comercio está integrada por los países nórdicos (Suecia, Noruega, Dinamarca, Islandia y Finlandia), Austria, Portugal y la Gran Bretaña. *Ibidem.*, p. 1357.

la competencia comercial intracomunitaria, establecer aranceles externos comunes y conformar un mercado único. En 1959 se formó la Asociación Europea de Libre Comercio.

En 1960 nuestro país había suscrito el Tratado de Montevideo a través del cual surgió la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (DOF, 29 de diciembre 1960), firmó en 1975 el Tratado de Panamá y formó parte del Sistema Económico Latinoamericano (DOF, 8 de abril de 1976) más tarde, suscribió el Tratado de Montevideo de 1980 e ingresó a la Asociación Latinoamericana de Integración (DOF, 31 de Marzo de 1981). En este contexto posteriormente celebró varios compromisos tales como el Acuerdo de Complementación Económica México-Chile que entró en vigor en 1992, el Tratado de Libre Comercio G-3 con Colombia y Venezuela, el Tratado de Libre Comercio México-Bolivia y el Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica los cuales cobraron vigencia en 1995²⁰.

Por otra parte, comenzó a desarrollarse el llamado "Mercado del eurodólar" hacia la segunda mitad de los años sesenta producto de enormes remesas en dólares y otras divisas depositadas en bancos establecidos fuera de Estados Unidos con la finalidad de eludir las estrictas regulaciones bancarias de ese país que establecían topes máximos a las tasas de interés pagaderas en depósitos a plazo. Con ello la banca comercial

²⁰ Los países que actualmente forman la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) son Argentina, Bolivia, Paraguay, Venezuela, Colombia, Chile, México, Ecuador, Brasil, Perú y Uruguay. De la ALADI se derivan el Tratado de Asunción que crea al MERCOSUR compuesto por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, el Acuerdo de Cartagena que crea al Grupo Andino integrado por Bolivia, Ecuador, Colombia, Perú y Venezuela, el Tratado de Integración Económica Centroamericana que crea al MERCOCENTRO formado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua y, el Tratado que crea a la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARICOM) integrada por Barbados, Belice, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Antigua y Barunda, República Dominicana, Granada, Monserrat, San Cristóbal Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas. Véase al respecto Pacheco Martínez F., *op. cit.*, pp. 92-97.

(acreedores privados o no oficiales) empezó a ofrecer préstamos a los países en vías de desarrollo²¹.

Entre 1968 y 1973 la economía norteamericana experimentó un fuerte crecimiento inflacionario ocasionado por la Guerra de Vietnam (1957-1975) y un contexto de tipos de cambio nominales fijos que condujo a la progresiva sobrevaluación real del dólar y a la reducción de su balanza comercial, esta situación aunada al auge mundial de desarrollo y de productos básicos de esos años llevó a Estados Unidos a poner en marcha un proceso de difusión mundial del sector industrial el cual caracteriza su desarrollo económico desde entonces y cuyo efecto esencial ha sido el fomento del dominio mundial estadounidense en una gran diversidad de actividades manufactureras y de servicios especializados y ultramodernos²². Al terminar la Segunda Guerra Mundial Estados Unidos había cobrado un enorme poder en su política económica incluida la relativa a la integración regional misma que se ve reflejada en las décadas posteriores con los cambios ocurridos en la distribución de poder del sistema internacional, el objetivo de Estados Unidos fue frenar y finalmente derrotar al sistema socialista (antípodo a la democracia y al capitalismo norteamericano) mediante el aislamiento, la debilitación y la posterior caída del bloque soviético²³.

Los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, la

²¹ Véase al respecto Gurria J. A., *op. cit.*, p. 13.

²² Nótese la audaz y agresiva política industrial norteamericana que explica su destacada posición mundial en Galbraith James K., "Panorámica de las políticas sectoriales en Estados Unidos", en Clavijo F., y Casar José I. (comps.), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Lecturas de El Trimestre Económico, FCE, México, Tomo I, 1994, pp. 95-96.

²³ Sobre este tema véase Krasner Stephen D., "Bloques económicos regionales y fin de la Guerra Fría", en Vega Cánovas Gustavo (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México, 1993, pp. 80-81.

cual había sido creada desde 1961²⁴ con la finalidad de expandir la economía de los estados miembros adoptaron durante los años setenta diversas políticas industriales y comerciales de racionalización y apoyo sectorial para lograr el mejor desempeño de sus empresas y proteger a los sectores endebles o agobiados por dificultades de ajuste y que habían sido seleccionados como objeto de las medidas de fomento mediante la protección comercial. Sus economías tuvieron un crecimiento constante propiciado por la liberación gradual del comercio y los aumentos de productividad²⁵ alimentados por el deseo de alcanzar al líder en tecnología: Estados Unidos²⁶. En 1972 se celebró un acuerdo de cooperación entre la Asociación Europea de Libre Comercio y la Comunidad Económica Europea.

A partir de 1973 los precios del petróleo comenzaron a aumentar (hasta alcanzar su tope máximo en 1980) y al comercializarse los llamados "Petrodólares" en los mercados financieros; creció enormemente la oferta de fondos prestables. La banca comercial empezó a otorgar créditos masivos a países en desarrollo como Brasil, Argentina, Venezuela, Chile, Colombia, Ecuador, México y otros bajo términos más flexibles en cuanto al destino final que el deudor resolviera darles pero más duros en cuanto a plazos y tasas de interés. La oferta de préstamos aumentó a niveles sin precedente, los países latinoamericanos que como México gozaban de solvencia crediticia avalada por sus

²⁴ Actualmente son miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), los países de la CCE, Estados Unidos, Canadá, Japón, Turquía, Australia, Nueva Zelanda, Islandia, Suiza y México. Véase Diccionario Enciclopédico Grijalbo, *op. cit.*, p. 1357. México ingresó a la OCDE en 1994 (DOF, 5 de julio de 1994).

²⁵ En el siguiente capítulo trataremos este tema.

²⁶ Claramente puede observarse la fuerte competencia mundial que opera entre las diversas potencias del mundo en Malkin Daniel, "La política industrial en los países de la OCDE", en Clavijo F., y Casar José L., (comps.), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Lecturas de El Trimestre Económico, FCE, México, 1994, Tomo I. pp. 203-207.

reservas petroleras y estabilidad política se convirtieron en clientes predilectos de la banca comercial. Sin embargo en 1981 empezaron a desplomarse los precios del barril de petróleo, el fenómeno fue conocido más tarde como el "Síndrome petrolero" el cual originó fuertes presiones inflacionarias, fluctuaciones de los tipos de cambio, recesión en los principales países industrializados y volatilidad de los depósitos de los excedentes petroleros. Se convulsionó la economía mundial y la banca comercial movilizó rápidamente sus depósitos aumentando aún más el ofrecimiento de créditos a los países en desarrollo que se encontraban con apremiantes necesidades de capital. Por otra parte los países industrializados aplicaron políticas restrictivas para combatir la inflación en sus economías restringiendo la oferta de créditos internacionales lo que provocó la sobrevaluación del dólar y el alza sin precedente de las tasas de interés²⁷.

En 1982 Canadá rompió sus últimos lazos políticos con Inglaterra y promulgó su nueva Constitución. En 1983 México inició la apertura unilateral de su economía y en 1986 ingresó al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (DOF, 12 de septiembre de 1986). Comenzó también en 1986 la Ronda Uruguay del GATT con la Declaración de Punta del Este para buscar lograr una mayor liberalización del comercio mundial, actualizar y reforzar las normas del GATT y extender su ámbito de aplicación en las áreas de agricultura, textiles, inversión, servicios y propiedad intelectual. En 1989 se derrumbó el bloque soviético y la firma de los Acuerdos de Malta puso fin a la Guerra Fría. En 1990 se desmanteló el Pacto de Varsovia. Con la caída del Muro de Berlín en 1991 se reunifican las dos Alemanias. La Unión Soviética adoptó la economía de mercado y el proceso desencadenó en 1991 su fragmentación en 15 repúblicas autónomas que conformaron la Comunidad de Estados Independientes (CEI) creando un espacio

²⁷ Véase al respecto Gurria J. A., *op. cit.*, pp. 14-15.

económico común con unificación de políticas económicas, fiscales, monetarias, de coordinación militar y de política exterior²⁸.

Al producirse una nueva forma de división política internacional que no se sostiene ya entre capitalismo contra socialismo, las grandes potencias inician un reparto de zonas de influencia a través de la creación de ámbitos geoestratégicos. En 1992 la Comunidad Económica Europea mediante el Tratado de Maastricht que cobró vigencia en 1994 se convirtió en la nueva Unión Europea cuyos objetivos son constituir una unión económica y monetaria con divisa, ciudadanía, política exterior, política de seguridad y política de defensa comunes así como desarrollar una estrecha cooperación judicial. Las áreas de libre comercio suscritas con los países de la Asociación Europea de libre Comercio evolucionan y se celebra el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo para permitir la libre circulación de bienes (excepto agrícolas), personas, servicios e inversiones entre sus miembros²⁹.

De modo similar en 1991 se iniciaron las negociaciones entre Estados Unidos, Canadá y México para la celebración de un tratado de libre comercio cuya finalidad de integración regional busca que el comercio de bienes y servicios y las corrientes de inversión sean más intensas, expeditas y ordenadas. En respuesta al reto europeo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte entró en vigor a partir de 1994.

²⁸ Los nuevos países Integrantes de la Comunidad Económica Independiente (CEI), son: Armenia, Azerbaiján, Bielorrusia, Georgia, Kasajstán, Kirguizistán, Moldavia, Rusia, Tadjikistán, Turkmenistán, Ucrania, Uzbekistán, Estonia, Lituania y Letonia. Véase al respecto Diccionario Enciclopédico Grijalbo, *op. cit.*, p. 1872

²⁹ La Asociación Europea de Libre Comercio solo contemplaba la eliminación de todas las restricciones al comercio interzonal de manufacturas sin incluir productos agropecuarios, servicios o inversiones. Véase al respecto Blanco Mendoza H., *op. cit.*, pp. 139-142.

También en 1994 se reunieron diversos países del continente americano en la ciudad de Miami (Florida, Estados Unidos) y celebraron la Cumbre de las Américas en la cual se reconoció la necesidad de alcanzar un progreso real en el fortalecimiento de la democracia, fomentar el desarrollo, lograr la integración y libre comercio, mejorar la vida de los pueblos americanos y proteger el medio ambiente para las generaciones futuras. La reunión culminó con el compromiso de los Jefes de Estado participantes en la cumbre, para llevar a cabo un Plan de Acción tendiente a adoptar pasos concretos para preservar y fortalecer la comunidad de democracias, promover la prosperidad mediante la integración y el libre comercio hasta lograr conformar en el futuro próximo la llamada "Área de Libre Comercio de las Américas", erradicar la pobreza y la discriminación y garantizar la conservación del medio ambiente. En la ejecución del plan los gobiernos actuarán individual y colectivamente, participarán en reuniones de alto nivel, recurrirán y se coordinarán con la Organización de los Estados Americanos, el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial, la Comisión Económica para América Latina y otras instituciones internacionales cuando proceda.

Después de un largo proceso negociador fue aprobada y firmada en 1994 el Acta Final de la Ronda Uruguay³⁰ de negociaciones comerciales multilaterales del GATT de la cual surgió el acuerdo que lo convirtió en la Organización Mundial de Comercio³¹. Ante los

³⁰ En materia arancelaria Witker J., y Jaramillo G., op. Cit., pp. 107-108, señalan que "Como resultado de esta ronda, los países desarrollados se comprometieron a reducir sus aranceles en un 40% en un periodo de cinco años para los productos industriales y de seis años para los productos agrícolas. Por su parte los países en desarrollo reducirían sus aranceles en un 30%, en un plazo de cinco años, para los productos industriales y en 10%, para los agrícolas. [...] Esto significó que México no tendría que modificar o disminuir su estructura arancelaria actual, que se sitúa en niveles inferiores al 35%".

³¹ "[...] el antiguo GATT, se transforma en Organismo Mundial de Comercio (OMC), con caracteres de institución dotada de estructura permanente y de plenos poderes coactivos para repeler conductas unilaterales y de corte proteccionista [...]" Jorge Witker, "El GATT, Una nueva etapa", en *Reforma*, sección "Negocios", viernes 15 de abril de 1994, pp. 1-21A. citado por Hernández Ramírez L., op. cit., p. 23. El Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del

profundos cambios registrados en todo el mundo durante el último decenio la economía mundial se ve envuelta en una crisis financiera internacional donde la problemática económica de algunos países latinoamericanos y asiáticos amenaza con extenderse a otros países más y desencadenar un proceso de desaceleración económica mundial³².

1.1.3. El ámbito nacional.

Después de la Revolución (1910-1920) en contra de Porfirio Díaz la situación económica que imperó en el país era sumamente precaria. El campo no era productivo tampoco se contaba con la infraestructura necesaria que permitiese el crecimiento de la economía, las fábricas y minas estaban cerradas, las haciendas habían sido abandonadas y se había desquiciado el sistema financiero y la red ferroviaria³³. La inestabilidad política y social continuó con rebeliones y levantamientos contra Plutarco Elías Calles (1925-1928) y se prolongó hasta principios de 1935. Durante el gobierno del general Lázaro Cárdenas (1935-1940) por fin comenzó un periodo de relativa estabilidad

Comercio del 15 de abril de 1994, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de noviembre de 1994 y entró en vigor desde el 1o. de enero de 1995.

³² "Washington, D.C., 27 de septiembre.- Las espadas siguen en alto para el Fondo Monetario internacional (FMI) mientras se prepara para su 53 Asamblea Anual con el telón de fondo de una incesante crisis financiera mundial. El organismo financiero internacional es criticado por no haber dado la señal de alarma cuando se inició la crisis hace catorce meses en Tailandia, y luego por prescribir una medicina equivocada a los países con problemas. A partir del próximo martes y hasta el 8 de octubre, la reunión anual del FMI y del Banco Mundial (BM) estará enfocada a la definición de estrategias macroeconómicas para contener la presente crisis financiera, y con ello eliminar las críticas. Pero ahora, la contagiosa crisis está amenazando a países más allá de Asia y Rusia, [..]". "Sitiado por las críticas, el FMI inicia su asamblea anual", en *El Financiero*, sección "Finanzas". Lunes 28 de septiembre de 1998, p. 7.

³³ Véase al respecto Krauze Enrique, *La Presidencia Imperial. Ascenso y caída del sistema político mexicano (1940-1996)*, Tusquets Editores, México, 4a. Ed., 1997, p. 19.

política y social. Se puso en marcha la Reforma Agraria iniciada por Alvaro Obregón (1921-1924) y para 1938 fue decretada la expropiación petrolera.

Bajo este entorno económico y político la prioridad de México en los subsecuentes años fue la de crecer y abocarse a lograr el desarrollo industrial del país apoyándose para ello en la adopción de una política de sustitución de importaciones que es un proceso³⁴ consistente en establecer elevados aranceles, cuotas reducidas o incluso la prohibición a la importación de una amplia gama de bienes con el objeto de propiciar su producción interna. La adopción y aplicación del modelo sustitutivo de las importaciones permitieron a nuestro país entrar en un proceso de industrialización que duró alrededor de treinta años (1940-1970). En 1937 se fundó el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) con el objetivo de impulsar las exportaciones agrícolas y a partir de los años cuarenta comenzó a financiar algunos proyectos de sustitución de importaciones para el desarrollo de exportaciones manufactureras como el papel y los fertilizantes³⁵.

A pesar de que en un principio la posición de México respecto de la Segunda Guerra Mundial fue la de mantenerse neutral, durante la administración de Manuel Avila Camacho (1941-1946) nuestro país tomó partido a favor de Estados Unidos y en 1942 entró a la guerra debido al ataque que sufrieron los buques petroleros mexicanos "Faja de Oro" y "Potrero del Llano", esta situación coyunturalmente sirvió para que se mejoraran las relaciones entre ambos países deterioradas a raíz de la expropiación petrolera. Los primeros intentos que se hicieron para fomentar el crecimiento de la economía como parte

³⁴ Véase Blanco Mendoza H., *op. cit.*, p. 22.

³⁵ Clavijo F. y Valdivieso S., *op. cit.*, pp. 31-55.

de la política de desarrollo³⁶ se dieron a través de una mayor asignación de recursos destinados a la creación de infraestructura física una vez que fueron consolidándose las finanzas públicas y se disminuyeron los gastos en seguridad y defensa, de este modo se instrumentó el llamado "Proceso de industrialización" el cual permitió que se originara un ligero crecimiento en áreas como alimentos, construcción, fundición, productos metálicos, electrodomésticos, muebles y textiles así mismo se desarrollaron las llamadas industrias sin chimeneas, el turismo, los libros, la radio y el cine. En 1941 se había creado la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación³⁷.

México era tradicionalmente un proveedor de materias primas. El proceso de industrialización se profundizó en el sexenio de Miguel Alemán (1947-1952) para lograr la modernización del país. Se inició una transformación en el campo y con miras a hacerlo productivo se destinó mayor inversión (lográndose así incrementar el área de riego), se construyeron más presas, se canalizaron fondos preferenciales para fomentar y estimular la producción agrícola y se utilizaron semillas mejoradas, fertilizantes, pesticidas y tractores. Se propició también la multiplicación de las industrias y las acciones conjuntas fueron reforzar la política de sustitución de importaciones y crear más infraestructura física y fondos de inversión para la industria manufacturera. El gobierno dispuso de dos mecanismos de asignación de recursos financieros³⁸, la regulación crediticia de los bancos comerciales para inducirlos a otorgar préstamos sujetos a tasas preferenciales y la canalización directa de créditos con tasas de interés subsidiadas a través del sistema

³⁶ Véase Noriega Curtis Carlos y Reynoso del Valle Alejandro, "Política macroeconómica y estructura industrial: un modelo de crecimiento endógeno para la economía mexicana", en Clavijo F., y Casar J. I., (comps.), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*. Lecturas de El Trimestre Económico, FCE, México, Tomo I, 1994, p. 257.

³⁷ Krauze E., *op. cit.*, p. 69.

³⁸ Al respecto véase Clavijo F., y Valdivieso S., *op. cit.*, pp. 55-56.

financiero de fomento constituido por los bancos de desarrollo. Se favoreció de igual modo a la inversión extranjera directa principalmente norteamericana; en la década de los cincuenta las transnacionales de Estados Unidos habían iniciado una penetración en las economías de México y Canadá (que fue un primer signo de una integración silenciosa), la relación entre las economías de los tres países con el tiempo progresó rápidamente³⁹. Las diversas medidas adoptadas dieron forma a un esquema de desarrollo hacia adentro favoreciendo la dinámica del mercado interno como motor fundamental del desarrollo.

Durante el periodo gubernamental de Adolfo Ruiz Cortines (1953-1958) se intensificaron las obras de irrigación y se financiaron obras petroleras; en 1954 se creó el Fondo de Garantía y Fomento para la Industria y el porcentaje de importaciones sometidas a licencia en 1958 pasó a 42.5%. En el sexenio de Adolfo López Mateos (1959-1964) se destinó la inversión pública principalmente al sector industrial en detrimento del agrícola; con la finalidad de fomentar la sustitución de importaciones y acelerar el crecimiento industrial se implementó lo que se denominó como el "Desarrollo estabilizador". La protección a la industria se sostuvo mediante aranceles, precios oficiales y sobre todo permisos previos a la importación, para 1964 el porcentaje de importaciones sometidas a licencia había aumentado a 65.5%⁴⁰; en 1961 se creó el llamado "Subsidio triple"⁴¹ que consistía en la devolución del impuesto sobre ingresos mercantiles, la deducción del impuesto sobre la renta de las actividades atribuibles a la exportación y la devolución de los derechos de importación, si las empresas cumplían con

³⁹ Véase Eden Lorraine y Appel Molot Maureen, "De la integración silenciosa a la alianza estratégica: la economía política del libre comercio en América Latina", en Vega Cánovas G., (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México, 1993, p. 24.

⁴⁰ Blanco Mendoza H., *op. cit.*, pp. 22 y 24.

⁴¹ Al respecto consúltese Clavijo F., y Valdivieso S., *op. cit.*, pp. 50 y 55.

el 80% de integración nacional; en 1963 se instrumentó el Fondo para el Fomento de Exportaciones de Productos Manufacturados.

En la administración de Gustavo Díaz Ordaz (1965-1970) se emitió el Programa de Industrialización Fronteriza de 1965 que fomentó en la zona norte del país el establecimiento de industrias maquiladoras que son fábricas dedicadas al ensamble local de productos y al procesamiento de exportaciones, este programa aunque dio ligeros indicios de una apertura inicial de la economía mexicana a la inversión extranjera⁴² básicamente fue utilizado para tratar de resolver el problema del desempleo fronterizo norte y disminuir la corriente migratoria hacia Estados Unidos. En 1968 y 1970 fueron creados el Fondo Nacional de Estudios de Preinversión y el Fideicomiso de Conjuntos, Parques Industriales y Centros Comerciales respectivamente⁴³.

En los años siguientes el modelo de desarrollo económico basado en la sustitución de importaciones perdió el dinamismo hacia el crecimiento y mostró síntomas de agotamiento cuando culminó la etapa de la llamada "Sustitución fácil" de bienes de consumo y algunos intermedios resultado de serios problemas de carácter estructural como la excesiva orientación hacia el mercado interno, la incapacidad para generar divisas en cantidades compatibles con las necesidades de importación, la desarticulación del tejido industrial debido al poco desarrollo del sector de bienes de capital, la falta de competitividad y la incapacidad para generar empleos suficientes.

⁴² Véase Eden L., y Appel Molot M., *op. cit.*, p. 38.

⁴³ Clavijo F., y Valdivieso S., *op. cit.*, p. 55.

La economía nacional ya no contaba con los recursos provenientes de las exportaciones agrícolas⁴⁴.

En el sexenio de Luis Echeverría (1971-1976) se dio marcha atrás al desarrollo estabilizador iniciándose la etapa del denominado "Desarrollo compartido" basado en las exportaciones de la industria líder (el petróleo) y se acudió a la utilización del financiamiento externo para tratar de mantener el crecimiento del país. En 1971 se creó el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE) cuya finalidad principal fue la promoción de las exportaciones no petroleras, se le suprimió en 1986 y sus actividades normativas fueron transferidas a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y las de promoción al Bancomext. Se crearon los Certificados de Devolución de Impuestos que sustituyeron al subsidio triple, estos certificados autorizaban la devolución de los impuestos indirectos al producto y sus insumos y de los impuestos de importación flexibilizando el requisito de integración nacional a lo largo del decenio hasta llegar al 30%⁴⁵ sin embargo, la política comercial que se instrumentó no tuvo mayor éxito para promover las exportaciones no petroleras. El porcentaje de las importaciones sometidas a permiso previo fue aumentado de 68.3% en 1970 a 90.4% en 1976⁴⁶ y la participación del comercio exterior de manufacturas en el Producto Interno Bruto ascendió de 6% en 1970 a 12.1% en 1975⁴⁷. Al finalizar este periodo de gobierno el endeudamiento externo ascendía alrededor de 26.0 miles de millones de dólares, se había devaluado la moneda de 12.50 a 25.00 pesos por dólar y la inflación y los déficit comerciales externos se incrementaron.

⁴⁴ Véase al respecto Blanco Mendoza H., *op. cit.*, p. 27.

⁴⁵ En Clavijo F., y Valdivieso S., *op. cit.*, pp. 50 y 56.

⁴⁶ Blanco Mendoza H., *op. cit.*, p. 28.

⁴⁷ Witker J., y Pereznieto L., *op. cit.*, p. 17.

Durante el sexenio de José López Portillo (1977-1982) se aplicó una política de gasto público creciente, el tipo de cambio se ajustó a un ritmo menor al de la inflación y se incrementó el endeudamiento externo avalado por las reservas de petróleo para tratar de mantener el crecimiento del país. Lo que se denominó como "Administración de la abundancia" más tarde se calificó como "Economía ficción" ejemplo de ello⁴⁸ fueron las plazas de trabajo del sector público que crecieron geométricamente, en Petróleos Mexicanos se hicieron cuantiosas inversiones, se construyó la costosa torre de PEMEX y un gasoducto de 750 millas con un costo de 1.5 millones de dólares sin haber cerrado el contrato de compraventa de gas natural con Estados Unidos. Para 1981 cuando empezó a desplomarse el precio del petróleo México cayó en una profunda crisis financiera, su deuda externa ascendía al orden de 80.0 miles de millones de dólares, la inflación se volvió "galopante", se devaluó el peso y aumentaron los déficit comerciales con el exterior. La mayor empresa pública PEMEX, debía el 87% del valor de sus activos y para finales de 1982 el número de empresas públicas acumulado ascendía a 1155. Las grandes empresas privadas como el Grupo Alfa de Monterrey adquirieron también fábricas al por mayor con dinero que provenía de bancos extranjeros; para ese mismo año el Grupo Alfa envió a sus más de 130 bancos acreedores mexicanos y extranjeros un comunicado anunciando la suspensión del pago de sus pasivos por más de 2.3 miles de millones de dólares. El endeudamiento contraído por los sectores público y privado con el exterior desde la década de los setenta se había iniciado por el optimismo desbordado que provocó el hallazgo de abundantes mantos petroleros, esto llevó al Gobierno Federal y a muchas empresas privadas a excederse en la utilización de las líneas de crédito y a sufrir la transferencia neta de sus recursos al exterior para pagar intereses y amortizaciones hasta el grado de no poder cumplir sus compromisos debido a problemas de insolvencia.

⁴⁸ En Krauze E., *op. cit.*, pp. 392-426.

La creciente oferta de créditos de la banca comercial entre 1973 y 1981 tuvo estrecha relación con la política económica expansiva de aumento al gasto público adoptada entre 1972 y 1982 en nuestro país sin una adecuada reforma fiscal, imprescindible por la existencia de una debilidad crónica en los ingresos tributarios y no tributarios del sector público resultado de la poco eficiente política de industrialización que se había instrumentado a partir de los años cuarenta, principalmente por el indiscriminado otorgamiento de subsidios y la sobreprotección a la industria nacional. El hecho de que las exportaciones de manufacturas no mostraran tasas de crecimiento suficientes para compensar el dinamismo de las importaciones a pesar del grado de industrialización alcanzado por el país, el que los ingresos de la cuenta corriente se concentraran en pocos rubros esencialmente en aquellos cuyos precios en los años ochenta sufrieron un gran deterioro como el petróleo, el café y la plata, la participación directa del sector público en actividades improductivas, la descapitalización de las empresas estatales, la compra de empresas en quiebra a la iniciativa privada, la estrecha base gravable, la evasión fiscal como práctica común, el crecimiento de la población a una tasa promedio anual de 3.3%, la más alta de la historia, el mantenimiento de una política cambiaria equivocada que sobrevaluó la moneda en un contexto de tasas de inflación ascendentes, el continuo deterioro de la balanza de pagos y la impresionante fuga de capitales registrada a partir de 1981, debida a la desconfianza de los agentes económicos en la viabilidad del programa económico, habían hecho que la economía dependiera de las altas tasas de interés internacionales dando como resultado que los ingresos públicos no fueran suficientes, se cubrieran con mayor endeudamiento externo y se ocasionara la insolvencia del país⁴⁹.

⁴⁹ Véase al respecto Gurria J. A., *op. cit.*, pp. 16-27.

En el Programa Nacional de Desarrollo Industrial (1979-1982) se introdujo el fomento a las exportaciones como objetivo explícito de la política industrial manteniendo la sustitución de importaciones para lograr una mayor integración productiva en bienes de capital, la política comercial restrictiva se agudizó mediante el aumento del porcentaje sobre las importaciones sujetas a licencia, las cuales pasaron al 100% en 1982⁵⁰. A principios de los ochenta fueron creados los Certificados de Promoción Fiscal que tenían como objetivo simplificar la expedición de créditos fiscales que hacían constar el derecho de su titular, personas físicas o morales de nacionalidad mexicana, para acreditar su importe contra cualquier impuesto federal, en su otorgamiento se tomaba como base el monto de la inversión en activos fijos, el volumen de empleo generado y el valor en compras de maquinaria y equipo de fabricación nacional⁵¹.

Con la finalidad de corregir el rumbo de la economía en la administración de Miguel de la Madrid (1983-1988) se inició un proceso de reestructuración y estabilización económica para modificar el modelo de desarrollo orientado al mercado interno a otro enfocado al exterior mediante una política de ajuste que como primeras medidas comprendió la reducción del gasto público, restringió la oferta monetaria para tratar de contrarrestar la inflación, ajustó el deslizamiento del tipo de cambio mediante devaluaciones de nuestra moneda, procuró mantener las tasas de interés internas a niveles competitivos con el exterior para intentar frenar la constante salida de capitales y continuó con el sistema dual de control de cambios instrumentado desde agosto de 1982, el preferencial correspondiente al mercado controlado del cual se obtenían las divisas para cubrir el servicio de la deuda externa y el libre sujeto a las fluctuaciones del mercado.

⁵⁰ Véase Blanco Mendoza H., *op. cit.*, p. 25.

⁵¹ Clavijo F., y Valdivieso S., *op. cit.*, p. 50.

En 1983 se generó la política de exportación activa liberando al sector exportador⁵² mediante la desgravación progresiva de las fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación. Para el año de 1985 ya se habían desgravado el 94% de la totalidad de las fracciones arancelarias, sólo el 4.5% de las fracciones quedaron sujetas a aranceles y un 1.5% de las mismas totalmente prohibidas a la exportación por razones de abasto nacional. Desde 1984 se empiezan a flexibilizar los requisitos para la captación de inversión extranjera directa⁵³, también como estrategia unilateral de apertura de la economía comienzan a eliminarse los permisos previos de importación reduciéndose a 83.5% el total de las importaciones controladas que había ascendido al 100%, para compensar la protección se elevaron los aranceles; en los siguientes años, 1985, 1986, 1987 y 1988 las licencias se disminuyeron paulatinamente al 37.5%, 30.9%, 27.5% y 19.7% respectivamente. La política de exportación activa que se había implementado se institucionalizó más tarde cuando en 1986 se emitió la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior⁵⁴, colateralmente esta política se conjugó con la instrumentación de la política de negociaciones comerciales internacionales o de internacionalización de mercados cuyo objeto es propiciar un mayor acceso de los productos mexicanos a los mercados de otros países, esta política se materializó primeramente en 1986 con la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Entre los compromisos que adquirió nuestro país al ingresar al

⁵² Véase Rozo Carlos A., *Apertura y promoción de exportaciones: el caso de México*, Instituto Iberoamericano de Investigaciones Económicas, Universidad de Gotinga, República Federal de Alemania, Noviembre de 1990, p. 7.

⁵³ En el tercer capítulo se tratará esta materia.

⁵⁴ La Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior fue publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 13 de Enero de 1986. Esta ley se encuentra actualmente abrogada por la nueva Ley de Comercio Exterior (DOF, 23 de julio de 1993).

acuerdo, fue establecer un techo arancelario máximo de 50% a más de diez mil fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación (la protección se reservó en el sector agrícola).

En 1987 de manera autónoma se estableció de facto un arancel máximo de 20% por razones de competitividad y eficiencia que constituyeran una ventaja para el país y se pudiera acceder a diversificar mercados prácticamente sin modificar los niveles arancelarios y recibir reciprocidad por la apertura unilateral⁵⁵. Al desmantelarse el sistema de protección se desactivó el principal instrumento de la política de sustitución de importaciones: el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, éste abandono de facto del modelo sustitutivo de importaciones dando origen a un periodo de transición caracterizado por la falta de definición formal en la política industrial que duraría hasta 1990 cuando se presentaron nuevas directrices a esta política en el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994⁵⁶.

Las anteriores acciones se sumaron a la decisión de renegociar la deuda externa, nuestro país se avino al llamado Plan *Baker* de 1985 que sustentaba la propuesta de aumentar los créditos a 14 países subdesarrollados con problemas de endeudamiento a cambio de que éstos promovieran programas globales de ajuste estructural que les sirvieran como base para su crecimiento económico. Así se empezó a profundizar en México la política del cambio estructural para modificar el modelo de desarrollo orientado hacia el mercado interno a otro orientado al exterior. Nuestro país debido a su situación de insolvencia aceptó la concesión de los nuevos empréstitos que aumentaron más su

⁵⁵ En Blanco Mendoza H., *op. cit.*, pp. 24-44.

⁵⁶ Clavijo F., y Valdivieso S., *op. cit.*, pp. 31-32.

endeudamiento. En 1987 la banca comercial se rehusó a otorgar más préstamos a México ofreciéndole como única solución el intercambio masivo de su deuda por capital mediante los denominados *swaps*. Nuestro país no accedió a dicha propuesta ya que desde 1985 había introducido un primer programa de *swaps* (que son instrumentos financieros para que inversionistas extranjeros adquirieran papel de deuda mexicana y posteriormente lo intercambien por acciones de empresas públicas o privadas o de instituciones de crédito nacionales) cuya aplicación había ejercido efectos negativos en la economía. El intercambio de los *swaps* por moneda nacional implicó emisión de dinero, inflación, aumento de las tasas de interés, incremento del costo del servicio de la deuda, ausencia de nuevos recursos y pérdida neta de divisas cuando los *swaps* se destinaban a la compra de dólares en el mercado libre precisamente en un contexto de escasez de divisas.

Durante el mismo año de 1987 se instrumentó una nueva estrategia con la finalidad de abatir la inflación mediante un mecanismo de concertación entre los sectores público, privado y social del país que se denominó Pacto de Solidaridad Económica cuyas acciones estuvieron encaminadas tanto al control inflacionario como a la consolidación de la apertura comercial. Se buscó ajustar precios, tarifas del sector público y privado y se redujo el arancel máximo a la importación del 40% al 20%.

En 1988 se implementó otra estrategia más para el tratamiento de la deuda externa y a través de la subasta pública se intercambió deuda en poder de bancos comerciales por los llamados "Bonos cupón cero" del Tesoro Norteamericano que tenían un plazo de veinte años para su pago, colateralmente el gobierno inició negociaciones a nivel político con los gobiernos de los países acreedores, los organismos financieros internacionales, el

llamado "Club de París" (que agrupa a los representantes financieros de dieciséis países con los que México sostiene relaciones financieras a través de líneas de crédito bilaterales para financiar importaciones provenientes de esos países) y los bancos comerciales sustentando una tesis básica de corresponsabilidad entre acreedores y deudores para la búsqueda e instrumentación de mediadas viables para superar el problema de la deuda⁵⁷.

Producto de los cambios en la estrategia económica y en la política comercial se originaron modificaciones sustanciales en la composición de las exportaciones es decir, una participación más amplia del sector exportador de manufacturas y una sensible reducción en las exportaciones petroleras. De 1982 a 1988 la balanza comercial se revirtió y el déficit externo arrastrado hasta entonces radicalmente se transformó en un superávit comercial externo⁵⁸.

En el gobierno de Carlos Salinas (1989-1994) se buscó consolidar la apertura comercial profundizando la política del cambio estructural y de reforma económica. Una primera evaluación del país mostró que entre 1982 y 1988 el Producto Interno Bruto había crecido a una tasa real de 0.2% promedio anual (por que se destinaba un monto cercano al 6% promedio anual del mismo al servicio de la deuda externa), la tasa promedio de inflación había sido de más de 91% y el deterioro real de los salarios de más de 50%, era patente el atraso en el campo y el aumento del desempleo y subempleo que contrastaban fuertemente con la caída en el gasto social. El Plan Nacional de desarrollo 1989-1994 estableció como objetivo fundamental de la estrategia de recuperación con estabilidad de

⁵⁷ Gurria J. A., *op. cit.*, pp. 52-81.

⁵⁸ Véase Rozo C. A., *op. cit.*, p. 1.

precios, una reducción de la transferencia neta de recursos al exterior hasta ubicar ésta en aproximadamente 2% del Producto Interno Bruto como promedio anual entre 1989 y 1994.

La instrumentación del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Exterior (1990-1994) persiguió perfeccionar el nuevo régimen de libre comercio mediante la consolidación de la apertura comercial y la desregulación económica. La estrategia de desarrollo industrial implementada buscó fortalecer el mecanismo de la oferta y la demanda en la asignación de los recursos limitando la función del sector público al establecimiento de un ámbito favorable para el desarrollo de las empresas caracterizado por la estabilidad macroeconómica⁵⁹.

El programa económico calificado como de "modernización" fue apoyado nuevamente por un pacto de concertación nacional denominado Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico que daba seguimiento al anterior Pacto de Solidaridad Económica.

Los objetivos del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (PRONAMICE) fueron propiciar el crecimiento de la industria nacional fortaleciendo un sector exportador con altos niveles de competitividad, lograr un desarrollo regional más equilibrado para propiciar una adecuada utilización de los recursos productivos, promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior, crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores. Las líneas de acción para lograr dichos objetivos consistieron fundamentalmente en la promoción de la

⁵⁹ Véase Clavijo F., y Valdivieso S., *op. cit.*, p. 34.

inversión privada tanto nacional como extranjera, el perfeccionamiento de la apertura comercial a través de la optimización del sistema contra prácticas desleales de comercio internacional y una adecuada protección a las industrias sensibles respetando en todo momento los compromisos internacionales.

Se fortaleció al sector exportador con políticas de apoyo como el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX. DOF, 3 de mayo de 1990), el sistema que regula el establecimiento de empresas de comercio exterior (ECEX. DOF, 3 de mayo de 1990), el sistema para el fomento y operación de las empresas altamente exportadoras (ALTEX. DOF, 3 de mayo de 1990) y posteriormente el mecanismo de devolución de impuestos de importación a los exportadores (DRAW BACK. DOF, 11 de mayo de 1995).

También mediante apoyos financieros se fomentó la competitividad de las empresas y se impulsó la captación de inversión extranjera directa y coinversiones con empresas y organismos de otros países. El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) ofreció una serie de productos y servicios financieros entre los que destacaron el crédito a corto, mediano y largo plazo para exportar productos y servicios no petroleros e importar bienes de capital e insumos para exportación, el financiamiento integral para desarrollar proyectos de inversión que incrementaran la oferta exportable, las garantías a corto, mediano y largo plazo para cubrir el riesgo por falta de pago en operaciones de exportación y para participar en licitaciones internacionales, los avales para facilitar la obtención de recursos financieros en el mercado nacional e internacional, la participación temporal y minoritaria del banco en el capital de empresas vinculadas al comercio exterior así como productos y servicios de banca de inversión, tesorería y fiduciario. Los sectores

apoyables fueron los de manufacturas y servicios, agropecuario, agroindustrial, minero-metalúrgico, pesca y turismo⁶⁰.

En la consolidación de la apertura comercial se aceleró el proceso de desestatización mediante la privatización de la banca y numerosas empresas públicas⁶¹. La desregulación se extendió a más de cincuenta áreas de primera importancia económica⁶² sobre todo las dirigidas a la captación de inversión extranjera directa y se intensificaron además las políticas de exportación activa y negociaciones comerciales internacionales.

En 1993 se promulgó la nueva Ley de Comercio Exterior⁶³ cuyo objeto es regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población para lo cual fue establecido el mejoramiento del sistema de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional y la promoción de las exportaciones. También se celebraron diversos acuerdos comerciales entre los que destaca el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que entró en vigor el primero de enero de 1994.

⁶⁰ Witker J., y Jaramillo G., *op. cit.*, pp. 6-7 y 57-58.

⁶¹ "[...] Los cambios macroeconómicos infundían confianza en el inversionista -sobre todo en los grupos oligopólicos nacionales-, pero la prueba tangible fue el proceso de privatización [...] el gobierno cerró y subastó, a buenos precios, la gran mayoría de sus empresas". Krauze E., *op. cit.*, p. 424.

⁶² Véase al respecto Martínez Gabriel y Fárber Guillermo, *Desregulación económica (1989-1993)*, FCE, México, 1994, p. 13.

⁶³ Véase el Artículo 1o. y los Títulos V a VIII de la *Ley de Comercio Exterior* (DOF, 27 de julio de 1993).

Los lineamientos para la renegociación de la deuda externa fueron continuar el acercamiento con los gobiernos de los países acreedores, los organismos financieros internacionales, el Club de París y la banca comercial. Después de un largo proceso negociador se logró encontrar una solución al problema de endeudamiento mexicano con la banca comercial mediante la firma del Paquete Financiero 1989-1992. Los organismos financieros internacionales y los gobiernos de los países acreedores adoptaron el llamado Plan *Brady* de 1989 que contenía las bases para la solución a los problemas de endeudamiento externo latinoamericano y en ese mismo año también se reestructuró la deuda mexicana con el Club de París⁶⁴.

De 1988 a 1993 las exportaciones manufactureras aumentaron a una tasa media anual de 11.5% y llegaron a representar 66% sobre las exportaciones totales sin embargo, las ventas al exterior no fueron suficientes con relación a las importaciones que aumentaron a una tasa promedio anual de 22.4% en el mismo periodo registrándose así en la balanza comercial nuevamente déficits comerciales externos⁶⁵.

El primero de enero de 1994 estalló el levantamiento de un movimiento armado en Chiapas a cargo del denominado Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) y tres meses más tarde fue asesinado el candidato por el Partido Revolucionario Institucional a la Presidencia de la República Luis Donaldo Colosio. Estos dos acontecimientos sumados a que en el inicio de la administración de Ernesto Zedillo en diciembre de ese mismo año se anunció la devaluación de la moneda sin haber emitido previamente los necesarios

⁶⁴ Véase Gurria J. A., *op. cit.*, pp. 105-215.

⁶⁵ Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, *La viabilidad del modelo de desarrollo económico de México*, Consejo Coordinador Empresarial, México, Abril de 1994, p. 15.

discursos para infundir confianza en los agentes económicos, ocasionaron la fuga de capitales del país⁶⁶, célebremente se le conoció a este fenómeno como el "Error de diciembre" el cual repercutió en los mercados financieros internacionales causando el llamado "Efecto tequila". Para afrontar nuevamente el problema de la crisis financiera México acudió a la ayuda de Estados Unidos y adoptó las políticas de astringencia económica exigidas por el Fondo Monetario Internacional.

Para dar seguimiento al anterior pacto de 1989 se trazó el Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo cuyo objetivo es seguir controlando la inflación, mantener la estabilidad macroeconómica del país, fomentar el ahorro interno y la inversión productiva⁶⁷.

En el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 se establecieron como objetivos fortalecer el ejercicio pleno de la soberanía nacional, consolidar un régimen de convivencia social regido plenamente por el derecho, construir un pleno desarrollo democrático, avanzar hacia un desarrollo social que propicie y extienda en todo el país las oportunidades de superación individual y comunitaria bajo principios de equidad y justicia así como promover un crecimiento económico sostenido y sustentable en beneficio de los mexicanos.

⁶⁶ "[...] todo el edificio económico pendía de un hilo, los miles de millones de dólares invertidos a corto plazo en la bolsa de valores, no en empresas. [...]". Krauze E., *op. cit.*, p. 428.

⁶⁷ Maydón Garza Marín, en *La banca de fomento en México*, FCE y Nafinsa, México, 1994, pp. 13-14, a cerca de la importancia que tiene controlar la inflación señala que "[...] Las decisiones de inversión dependen de la seguridad con que puedan preverse las circunstancias distantes en el tiempo. [...] Si no se puede garantizar una baja inflación para los próximos diez años o más, se puede por lo menos ofrecer al inversionista y al acreditado la posibilidad de contar con los mecanismos que reduzcan al mínimo la vulnerabilidad de sus proyectos ante las dificultades que pudiesen presentarse".

Para fortalecer las exportaciones mexicanas se implementó el nuevo Programa de Política de Comercio Exterior y Promoción de Exportaciones el cual persigue continuar el proceso de negociación de tratados comerciales con los países centroamericanos e intensificar las relaciones comerciales con el Mercosur, países de la Cuenca del Pacífico y de la Unión Europea, obtener mayor reciprocidad por parte de otros países a la apertura comercial de México, sancionar prácticas desleales de comercio que afecten a productores mexicanos, procurar un tipo de cambio real y estable que promueva las exportaciones y la sustitución eficiente de las importaciones, promover el desarrollo de la infraestructura aduanera y simplificar trámites aduanales así como facilitar y adecuar los mecanismos de promoción a las exportaciones en un marco de reciprocidad en las negociaciones comerciales con otros países⁶⁸.

En lo que va del actual gobierno han habido tres ajustes de recorte presupuestario en las finanzas públicas⁶⁹ debidos en gran parte a factores externos como la tendencia a la baja en el precio del petróleo (salvo algunos ligeros repuntes en fluctuaciones al alza que se han presentado), el recorte en los créditos internacionales hacia países en desarrollo y la escasez de fuentes de financiamiento ocasionados por la inestabilidad mundial⁷⁰ y las recientes crisis económicas de países como Brasil, Rusia o Japón. Sin embargo, a pesar

⁶⁸ Véase Witker J., y Jaramillo G., *op. cit.*, pp. 8-9.

⁶⁹ Salgado Alicia / Mayoral Isabel / Howard Georgina, "El recorte presupuestal mantiene a salvo las metas de inflación y déficit fiscal" en *El Financiero*, sección "Finanzas", Jueves 9 de julio de 1998, p. 5.

⁷⁰ "WASHINGTON, D. C., 27 de septiembre.- [...] Las reservas del FMI están en sus mínimos niveles históricos luego de los paquetes de ayuda que proporcionó a Asia y Rusia, además de la negativa del Congreso de Estados Unidos para inyectar más dinero en sus arcas. Ahora Latinoamérica está batallando para superar la tormenta financiera, y Brasil elevó sus tipos de interés para defender su moneda, además de advertir que tendrá que subir impuestos para equilibrar su presupuesto. Pero de momento no ha pedido ayuda ni paquetes de rescate". "Sitiado por las críticas, el FMI inicia su asamblea anual", en *El Financiero*, sección "Finanzas", Lunes 28 de septiembre de 1998, p. 7.

del complejo contexto mundial que se desarrolla en la actualidad el comportamiento de las exportaciones manufactureras mexicanas ha seguido en aumento. En 1996 y 1997 se volvieron a registrar superávits comerciales externos⁷¹ y aunque en 1998 se registró un déficit en la balanza comercial el comercio exterior ha sido más dinámico⁷².

1.2. Política sustitutiva de importaciones, políticas de exportación activa y de internacionalización e importancia de la promoción al comercio exterior mexicano.

Los intercambios comerciales de México hasta antes de la apertura económica se encontraban concentrados en exportaciones de productos de origen primario, sobre todo del petróleo. La formulación y aplicación de política industrial y comercial siguió las propuestas de la sustitución de importaciones incentivándola con estímulos fiscales, crediticios y de protección comercial mediante la intervención del Estado considerada como indispensable para lograr el desarrollo industrial. De este modo desde los años cuarenta hasta principios de los ochenta la implementación de la política sustitutiva de importaciones se basó en la protección arancelaria y en los permisos previos a la importación como estrategias para darle viabilidad al modelo de desarrollo endógeno adoptado por el país.

⁷¹ "La SHCP informó el 10 de febrero que la balanza comercial mexicana registró un superávit de 524 millones de dólares durante 1997, 90.5% menos que en el año anterior, cuando ascendió a 6 531 millones de dólares [...]". "Recuento Nacional", en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 3, México, Marzo de 1998, p. 195.

⁷² "El sector exportador del país confió en que la mayor parte del déficit comercial es coyuntural, toda vez que refleja el desplome registrado en el rubro petrolero [...]. La ANIERM ratificó que el comercio exterior se mantiene como la actividad más dinámica de la economía [...]", González Pérez Lourdes, "Sin riesgo el déficit comercial: ANIERM", en *El Financiero*, sección "Economía", Jueves 9 de julio de 1998, p. 18.

En conclusión la producción de las industrias se destinó básicamente a satisfacer las necesidades del mercado interno y esto ocasionó que la economía tomara rasgos deficitarios en la balanza comercial con el exterior además la tendencia antiexportadora quedó manifiesta con la pequeña participación de las exportaciones manufactureras en la composición del Producto Interno Bruto. Finalmente el modelo de desarrollo endógeno a partir de los años setenta mostró síntomas de agotamiento como resultado de serios problemas estructurales. Al mantenerse la existencia de un mercado cautivo el costo económico fue propiciar industrias poco competitivas con una menor transferencia de tecnología.

A raíz de la crisis de la deuda externa, los graves problemas estructurales y la falta de competitividad de la economía, nuestro país se constriñó en la necesidad de modificar su modelo de desarrollo cerrado por otro enfocado al exterior⁷³, fue hasta entonces cuando se realizaron los esfuerzos para instrumentar una política de cambio estructural y las reformas económicas que se aplicaron consistieron en procesos de desincorporación de empresas públicas, desregulación, control de las variables macroeconómicas e instrumentación de las políticas de exportación activa, negociaciones comerciales internacionales y promoción de la inversión extranjera.

Estas medidas de eficiencia interna tendientes a consolidar la apertura económica junto con la celebración de acuerdos comerciales han tenido la finalidad volver competitiva a la economía mexicana. El contexto de integración económica referido a la globalización de mercados presupone, condiciona e influye a la economía de México para

⁷³ Blanco Mendoza H., *op. cit.*, p. 7.

que ésta sea cada vez más competitiva. De tal modo, para que nuestro país no solo siga creciendo sino que sea capaz de desarrollarse requerirá precisamente de integrar más a fondo su economía con la internacional mediante un adecuado incremento de su comercio exterior, promoviendo sus exportaciones manufactureras, estimulando estratégicamente la integración de cadenas productivas, apoyando a la micro, pequeña y mediana industria⁷⁴, aprovechando los logros alcanzados en las negociaciones comerciales internacionales que ha celebrado⁷⁵ y continuando con la ampliación de los mercados externos para diversificarlos y así beneficiarse de las coyunturas globalizantes del comercio mundial.

Finalmente la importancia del comercio exterior de México en un contexto de economía abierta queda manifiesta como fuente idónea para la captación de divisas. El endeudamiento externo llevó a nuestro país a la insolvencia y ocasionó en consecuencia la falta de los recursos necesarios para lograr mantener y financiar el desarrollo nacional, situaciones que en la actualidad se ven agravadas aún más por la tendencia a la baja de los precios del petróleo, la escasez de fuentes de financiamiento externo, y en general por la inestabilidad económica mundial.

⁷⁴ "[...] Por lo menos a mediano y largo plazos este grupo de exportadores representa generalmente el objetivo primordial de cualquier programa de promoción de las exportaciones, ya que casi siempre comprende el potencial más grande de expansión de las exportaciones totales", *El sector privado en función de la promoción de las exportaciones de manufacturas*, Unión Panamericana, Organización de los Estados Americanos, Washington, D.C., 1967, p. 5.

⁷⁵ Véase lo que disponen los Artículos 1o. y 90 de la *Ley de Comercio Exterior* (DOF, 27 de julio de 1993).

CAPITULO II

ASPECTOS JURIDICOS DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO E INTEGRACION ECONOMICA REFERIDA A LA GLOBALIZACION DE LOS MERCADOS

II.1. Comercio exterior en un contexto de integración económica.

En este segundo capítulo planteamos como se ha ido modificando e intensificando la dinámica del comercio exterior dentro de un contexto mundial integracionista e interdependiente¹ en el cual las diversas economías convergen y se interaccionan de manera paulatina y constante dentro de una realidad que va modificándose² ante la concurrencia de diversos factores de tipo cultural, económico, político, jurídico, científico, tecnológico, educativo, ecológico, laboral, etcétera, mismos que se encuentran vinculados entre sí. Para ello precisamos primero los aspectos jurídicos internos que enmarcan la actividad del comercio exterior mexicano y algunas ideas que se han esgrimido acerca de lo que es el comercio exterior, la integración económica referida a la globalización de los mercados y la competitividad y productividad económicas para después analizar cual es la composición de la planta productiva nacional ya que el nuevo paradigma de desarrollo se basa precisamente en las exportaciones manufactureras.

II.1.1. Los aspectos jurídicos del comercio exterior mexicano.

¹ Resulta clarificante el punto de vista de Hernández Ramírez Laura, en *Comercialización Internacional de los Servicios en México, Marco Jurídico*, McGraw Hill, México, 1998, p. 20, cuando manifiesta que "Este proceso va unido a la inversión extranjera, hoy en día factor esencial del comercio internacional"

² Sobre este tópico Blanco Mendoza Herminio, en *Las negociaciones comerciales de México con el Mundo*, FCE, México, 1994, p. 68, aprecia lo siguiente: "El cambio tecnológico y la reducción de costos en los sistemas de informática, telecomunicaciones y transporte de mercancías han derribado las barreras naturales para el comercio internacional de bienes y servicios, propiciando la integración de amplios mercados a nivel mundial".

La actividad económica en general es regulada internamente por nuestro derecho económico y al efecto tenemos que los párrafos primero y segundo del Artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos expresan lo siguiente:

" Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral, que fortalezca la soberanía de la Nación y su régimen democrático y que, mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad protege esta Constitución."

" El Estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional, y llevará a cabo la regulación y fomento de las actividades que demande el interés general en el marco de libertades que otorga esta Constitución."

Ahora bien, de manera concreta por lo que hace a la actividad del comercio exterior, el artículo 131 del mismo ordenamiento supremo determina que:

" Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo, y aun prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer ni dictar en el Distrito Federal los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117."

" El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida."

Encontramos claramente en el Artículo 131 la base constitucional para el manejo de esta materia por parte de la Federación específicamente por el Presidente de la República misma que se reglamenta por la Ley de Comercio Exterior publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993 la cual tiene su reglamento que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1993. De este precepto se derivan el resto de las disposiciones jurídicas internas aplicables al comercio exterior³.

Siguiendo tal orden de ideas, la Ley de Comercio Exterior en su Artículo 1o., dispone lo siguiente:

" La presente Ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso

³ Es decir sus fuentes jurídicas internas, Witker Jorge y Jaramillo Gerardo, en *Comercio Exterior de México. Marco Jurídico y Operativo*, McGraw Hill, México, 1996, p. 1, señalan que debe entenderse por "[...] fuentes jurídicas internas, al conjunto de disposiciones jurídicas de todo tipo que regulan en el territorio nacional los intercambios comerciales de México y los mercados externos".

eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población."

El derecho económico en materia de comercio exterior es basto⁴ ya que entre los fenómenos de la economía y del derecho existe una íntima vinculación que los retroalimenta. De este modo Luis Recaséns Siches⁵ sostiene que "No hay duda de que existe una realidad económica, ni hay duda tampoco de que esa realidad económica tiene su propia consistencia, sus propias leyes. Ciertamente que el hecho económico jamás se da en situación de pureza; nunca se produce como un mero fenómeno nudamente económico, antes bien, por el contrario, aparece siempre bajo formas jurídicas. Pero tampoco cabe duda de que la realidad intrínseca de lo económico, el conjunto de sus contenidos, condiciona e influye las normas económicas, sin perjuicio de que éstas puedan modificar, dentro de ciertos límites, la materia económica remodelándola."

Esta acertividad en las ideas de Luis Recaséns se refuerza cuando Edgar Bodenheimer⁶ desde la década de los años cuarenta anotaba que "Por ejemplo, en los Estados Unidos de hoy las consideraciones económicas son, con frecuencia, de capital importancia para la creación del nuevo Derecho, así como para la adaptación de los viejos principios jurídicos a las condiciones complejas de un mundo industrializado, pero sería

⁴ Recordemos la amplitud del marco regulatorio sobre comercio exterior contenido en otras leyes relacionadas en materia aduanera y fiscal, de normalización, transporte, salud, equilibrio ecológico, sanidad animal y vegetal, etc., y las demás disposiciones normativas de carácter administrativo aplicables al mismo.

⁵ Véase Recaséns Siches Luis, *Introducción al Estudio del Derecho*, Porrúa, México, 1985, p. 72.

⁶ Consúltese Bodenheimer Edgar, *Jurisprudence*, McGraw Hill Book Company, Nueva York, USA, 1940. Traducción de Herrero Vicente, "Teoría del Derecho", FCE, México, 1990, p. 230.

inexacto decir que en toda la historia del Derecho y en todas sus ramas ha sido el factor económico la fuerza realmente determinante y controladora."

De los anteriores planteamientos vertidos por los tratadistas citados se resalta que los fenómenos económicos y jurídicos son partes integrantes de nuestra realidad social ya sea dentro de sus contextos interno y externo los cuales se han configurado o bien van configurándose constantemente en nuevas expresiones económico-normativas. En los puntos que siguen podremos corroborar ampliamente la existencia del binomio economía-derecho y la interacción del comercio exterior y la normatividad jurídica interna y externa.

II.1.2. La actividad del comercio exterior.

En cuanto a la actividad del comercio exterior Filiberto Pacheco⁷ expresa que "el comercio exterior, es aquella parte del sector externo de la economía en cuyo contexto se desarrolla el intercambio de bienes, efectos y mercaderías entre diversos agentes activos, sectores a nivel mundial de país a país, y necesariamente dicha actividad se refleja en la balanza de pagos (documento de carácter estadístico que registra los movimientos y operaciones realizadas, cuenta corriente, balanza comercial, servicios, capitales, turismo, etc., durante un periodo determinado por lo general en estados anuales)".

⁷ En Pacheco Martínez Filiberto, *Derecho de la integración económica*, Porrúa, México, 1998, p. 39.

Con similitud de ideas Jorge Witker y Gerardo Jaramillo⁸ señalan que "el comercio exterior es una variable de todo sistema económico que trata de la inserción de un país, en este caso de México, como vendedor y comprador de bienes y servicios en los mercados externos. De esta manera surge la balanza de comercial, registro contable en que se da cuenta anual de las importaciones y exportaciones de los objetos transportables generalmente físicos, que se registran en las aduanas."

Sobre el tema Carlos Arellano⁹ apunta que "el comercio puede ser interior o exterior. Es interior cuando se desarrolla en el espacio geográfico que corresponde al dominio territorial de un solo país y es exterior cuando se realiza entre dos o más países, cuando el comercio se presenta, aparecen dos enfoques; la exportación y la importación. En la exportación se envían mercancías o servicios del país propio a otro país. En la importación se introducen al país propio los objetos o servicios procedentes del extranjero."

Por otra parte Laura Hernández Ramírez¹⁰ sostiene que "el comercio internacional contemporáneo responde en la década de los noventa a un cambio cualitativo que se da tanto a nivel de los actores de los mercados internacionales, como en el nivel de los objetos susceptibles de intercambiarse entre territorios aduaneros distintos. En el escenario de los actores asistimos a la emergencia contradictoria y simultánea de dos tendencias significativas. Por una parte, las tendencias globalizadoras y de corte multilateral expresadas en el GATT-OMC, y por la otra a la consolidación de grupos

⁸ Véase Witker J., y Jaramillo G., *op. cit.*, p. XI.

⁹ Arellano García Carlos, *"La Diplomacia y el Comercio Internacional"*, Porrúa, México, 1980, p. 14, citado por Pacheco Martínez F., *op. cit.*, p. 40.

¹⁰ En Hernández Ramírez L., *op. cit.*, p. XVI.

regionales que con visos proteccionistas postulan y se enfrentan a las tendencias mundializadoras descritas. Multilateralismos y regionalismos explican un tanto de las resoluciones híbridas negociadas que emanaron de la Ronda Uruguay del GATT-OMC. En el ámbito de los objetos materia del comercio internacional en estos días, las mutaciones no son menos trascendentes. De los objetos físicos transportables expresados en materias primas, insumos y manufacturas en general se ha trascendido a los intercambios de intangibles o servicios, propiciando con ello un nuevo concepto del comercio internacional. En efecto, de las tesis mercantilistas que centraron el progreso de las naciones en los costos o ventajas comparativas de las producciones fabriles, se ha transitado al concepto que privilegia los servicios o intangibles y que técnicamente se denominan ventajas competitivas."

De las ideas planteadas por los tratadistas en comento, se desprende que existe coincidencia en sus apreciaciones sobre la actividad del comercio exterior en cuanto a su dinámica misma que consiste en la realización de intercambios comerciales externos de bienes y servicios. Witker y Jaramillo hablan de que el comercio exterior es una variable de todo sistema económico que trata de la inserción de un país en los mercados externos y coinciden con Filiberto Pacheco quien aprecia que es aquella parte del sector externo de la economía en cuyo contexto se desarrolla el intercambio de bienes, efectos y mercaderías entre diversos agentes activos, sectores a nivel mundial de país a país. Witker y Jaramillo adicionan en su definición el elemento de la balanza comercial y Pacheco el de la balanza de pagos que a su vez implica al de la balanza comercial. Arellano considera también que el comercio exterior se realiza entre dos o más países, apareciendo con ello la exportación y la importación y, Laura Hernández actualiza las anteriores ideas señalando que el comercio internacional contemporáneo responde a un

cambio cualitativo en sus dos niveles, en cuanto a los agentes activos intervinientes y en cuanto a los objetos susceptibles de intercambio comercial externo, los primeros por que operan simultáneamente dentro de la tendencia mundial globalizante y al mismo tiempo conforman regionalismos proteccionistas, en cuanto a los objetos por que en la actualidad los servicios han superado en importancia a los bienes reforzándose de esta manera las llamadas ventajas comparativas basadas en el abatimiento de los costos ahora con las denominadas ventajas competitivas proporcionadas por los intangibles o servicios, para ganar y permanecer en los mercados internacionales, además de que hace alusión al aspecto jurídico del comercio internacional refiriéndose a las tendencias globalizadoras y de corte multilateral expresadas en el GATT-OMC y la consolidación de grupos regionales que con visos proteccionistas postulan y se enfrentan a las corrientes mundializadoras concluyendo que el multilateralismo y los regionalismos explican un tanto de las resoluciones híbridas que emanaron de las negociaciones acordadas en la Ronda Uruguay del GATT-OMC.

Pues bien, retomando los puntos anteriores podemos concluir que el comercio exterior se manifiesta como una variable externa de la actividad económica cuya dinámica opera en los intercambios comerciales de bienes y servicios entre distintos mercados reflejada en indicadores macroeconómicos como el Producto Interno Bruto, la balanza de pagos y la balanza de mercancías. En sentido amplio la economía ha sido considerada por la doctrina como forma de creación de la riqueza y por consiguiente la actividad económica implica procesos de inversión, producción, distribución, intercambio y consumo de dicha riqueza (bienes y servicios) es decir, representa la suma de dichos procesos y se traduce cuantitativamente en todo lo que se produce y comercializa bajo términos monetarios en un país, los bloques regionales o continentales o bien en el mundo entero y que para efectos financieros se registra estadísticamente. Podemos en consecuencia apreciar que

el comercio exterior es una fuente de riqueza basada en los intercambios comerciales externos la cual se regula, promueve y sanciona por el derecho interno de cada país y el derecho internacional en la materia¹¹ siendo éste último el que impacta constantemente a las legislaciones nacionales de los países participantes¹² dentro un proceso económico mundial contradictorio derivado de las asimetrías y desequilibrios económicos que se desarrollan actualmente y que se manifiestan entre la globalización de la producción, del comercio y de los flujos de capital y los esquemas de la regionalización de mercados los cuales están jurídicamente contemplados por el Artículo XXIV de la carta del GAAT-OMC. En el punto que sigue podremos clarificar lo referente a la globalización y regionalización comercial.

II.1.3. La integración económica y la globalización de los mercados.

La integración económica que a su vez implica a la globalización y regionalización de los mercados ha cobrado actualidad e importancia sustancialmente en nuestro país y a ella se atribuyen en gran medida los recientes cambios operados en la economía

¹¹ Es decir sus fuentes externas, así Witker J., y Jaramillo G., *op. cit.*, p. 103, manifiestan lo siguiente "Llamamos fuentes jurídicas internacionales al conjunto de acuerdos bilaterales y multilaterales que regulan directa o indirectamente la política comercial nacional y que han sido suscritos por el Ejecutivo Federal y aprobados por el Senado".

¹² Sobre este aspecto Hernández Ramírez L., *op. cit.*, p. 79, señala que "La mayor o menor fuerza supranacional de los mecanismos o instituciones se va a reflejar en la forma como sus normatividades van a ser acatadas, asumidas y aceptadas en el territorio de cada país miembro. De tal forma que surge la pregunta ¿cuál es el nivel que posee el derecho comunitario y cual va a ocupar en el seno del orden jurídico interno de cada Estado miembro? La respuesta a esta pregunta resulta del reconocimiento de una cualidad del derecho comunitario que consiste en la primacía sobre el derecho nacional, las técnicas de integración del derecho comunitario con el derecho nacional no se realizan en un esquema único. Pueden distinguirse cinco técnicas principales: aplicación directa, sustitución, armonización, coordinación y coexistencia".

mexicana y en la regulación jurídica interna. Dado que la actividad del comercio exterior se encuentra estrechamente vinculada en su conjunto con la economía de un país, hace que ésta presente a su vez relaciones muy estrechas con las economías de otros países en términos de flujos comerciales y de inversión. En el caso de México existe una especial interacción en sus relaciones económicas y de comercio con Estados Unidos (debido a razones históricas y geográficas derivadas de la vecindad fronteriza), el principal socio comercial de nuestro país y por lo tanto el destino principal de las exportaciones mexicanas¹³. México también se encuentra relacionado comercialmente con diversidad de economías en el mundo pero es en menor intensidad.

Hemos visto, en lo que se refiere al desarrollo del fenómeno de la industrialización que con el avance tecnológico originado en la década de los ochenta principalmente en las áreas de la informática y las telecomunicaciones, se han profundizado los procesos de globalización y se ha incrementado también la competencia internacional por los recursos financieros, tecnológicos y de acceso a los mercados acentuándose mas aun a raíz de los recientes fenómenos políticos ocurridos en el entorno mundial. Al finalizar la Guerra Fria se originaron importantes cambios en la esfera internacional de poder; el escenario mundial ha sido aceleradamente cambiante desde entonces dando origen a un nuevo orden internacional que ya no se sostiene en la rivalidad del capitalismo contra el socialismo sino que ahora la nueva forma de división política internacional es la de países industrializados y países subdesarrollados. Ahora opera un nuevo reparto de las zonas de influencia y se aceleran los procesos integradores¹⁴.

¹³ Véase Unger Kurt, *Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional. La evidencia de las industrias química y automotriz*, coed., FCE y El Colegio de México, México, 1990, p. 90.

¹⁴ Rozental Andrés, en *La política exterior de México en la era de la modernidad*, FCE, México, 1994, p. 35. señala que "Desde el punto de vista estrictamente político, la tendencia a conformar zonas de integración y de liberalización comercial en Europa y Norteamérica ha significado un reto

Recientemente nuestro país se ha incorporado a las corrientes y flujos globalizantes del comercio mundial mediante su ingreso al GATT y la celebración de diversos acuerdos comerciales entre los que destaca el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Con el TLCAN se conforma un bloque regional a través de la creación de una zona de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México donde contrasta la asimetría, debida al menor grado de desarrollo de la economía mexicana con relación a esos dos países. Nuestro país se encuentra tratando estratégicamente de diversificar sus mercados, de mantener el control macroeconómico y hacer frente a los problemas estructurales que adolece para lograr que su economía sea más competitiva y poder crecer y desarrollarse armónicamente¹⁵. En este sentido Ricardo Rosas¹⁶ directivo de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) considera que "es evidente que en la actualidad los espacios más promisorios de desarrollo económico rebasan las fronteras nacionales. Paradójicamente, al ingresar más países proveedores al mercado internacional, el comercio mundial se ha tornado más y más complejo, en especial para los países de reciente participación". Por otra parte, otro

de primera importancia para los países de la Cuenca del Pacífico. Este hecho, aunado al fin de la Guerra Fría, han propiciado que Japón y China hayan replanteado su posición en el ámbito global. Si bien en las últimas dos décadas Japón ha desempeñado un papel de superpotencia económica, no ha tenido una concomitante relevancia política. Esta situación podría cambiar en forma importante dentro del nuevo contexto internacional. Al tiempo que crece la especulación sobre la posibilidad de que Japón ocupe un asiento permanente dentro del Consejo de Seguridad de una ONU reformada, existen elementos para suponer que Estados Unidos habrá de recortar las fuerzas militares que durante la Guerra Fría estuvieron destinadas a la contención del comunismo en la zona. Ello podría implicar que Japón comience a satisfacer sus propias necesidades de defensa o por lo menos, a desplegar una acción política internacional más ágil y visible, sobre la cual pueda, seguir sustentando su plataforma de crecimiento económico. La reciente modificación a la constitución japonesa para permitir el envío de tropas en el marco de operaciones para el mantenimiento de la paz subraya esta tendencia".

¹⁵ Crecimiento y desarrollo económicos no tienen una misma significación, ya que el crecimiento económico se mide en términos estadísticos del PIB, en tanto que el desarrollo económico se refiere a una redistribución integral del PIB mediante la asignación eficiente de recursos entre todos los sectores económicos de un país.

¹⁶ Rosas Herrera Ricardo, "Integrando a la industria para exportar", en *Directorio 1995 de la ANIERM*, ANIERM, México, 1995, p. 22.

directivo de la ANIERM, Humberto Simoneen¹⁷ enfatiza que "las condiciones económicas actuales de un mundo crecientemente complejo e interdependiente, reclaman a los países una participación cada vez más eficaz en la tupida red de relaciones económicas internacionales, a fin de lograr su desarrollo y alcanzar sus legítimas aspiraciones para mantener o mejorar el nivel de vida de su población".

Dentro del actual contexto global el desarrollo económico de los países cada vez resulta ser más interdependiente, esa interdependencia en las relaciones económicas debida a los flujos comerciales y de inversión produce a su vez que opere una competencia más y más intensa. Puede observarse por consiguiente que en hoy en día la tendencia de la economía mundial sea hacia la globalización de la producción, del comercio y de los flujos de capital pero sin embargo también puede apreciarse que tal tendencia contraste y sea paralela con la regionalización de los mercados mediante la creación de bloques geoestratégicos debido a los diferenciales de desarrollo y desequilibrios económicos que trae aparejado un adelanto económico y tecnológico desigual entre los países.

La globalización y la regionalización de mercados han implicado para los países subdesarrollados la necesidad de apertura en sus economías mediante la desregulación de los sectores económicos. En dicha apertura los países de menor desarrollo optan para integrarse económicamente, captar capitales, incrementar y diversificar sus exportaciones y ser más competitivos en los mercados internacionales, en busca de mejores oportunidades de crecimiento y desarrollo.

¹⁷ Simoneen B. Humberto, "La importancia de la distribución física en el comercio exterior de México", en *Directorio 1996 de la ANIERM*, ANIERM, México, 1996, p. 47.

Efecto de las grandes transformaciones operadas en el escenario mundial y ante la creciente competencia internacional se ha formado los bloques económicos destacándose entre ellos el proceso de integración de Europa Occidental, la integración de facto de las economías de la Cuenca Oriental del Pacífico, la apertura de nuevos mercados ante la caída de los regimenes socialistas de Europa Oriental, el Pacto Andino, el Mercosur y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. La globalización de los mercados y de los procesos productivos ha sido una característica evolutiva de la economía mundial; en los últimos años la lucha por los mercados internacionales ha llevado a las economías a una especialización creciente en las actividades de producción en que cada una de ellas cuenta con ventajas respecto a la expansión de los mercados¹⁸. En este sentido Luis Rebolgar¹⁹ presidente de la ANIERM identifica que el comportamiento de la economía mundial durante los cinco primeros años de la década de los noventa principalmente se ha caracterizado por la conformación de grandes regiones geoeconómicas que han dividido al mundo en tres grandes mercados: América, Europa y Asia haciendo que el multilateralismo no pase por su mejor momento debido a la acusada tendencia hacia la globalización y a la reconversión o ajuste industrial sobre todo en las economías menos desarrolladas (que han sido llevadas a incrementar sus adquisiciones de productos y contenidos tecnológicos con el consiguiente efecto negativo en el empleo y la balanza comercial y a que se favorezcan los esquemas de maquila, subcontratación y negocios intraindustriales), otras características relevantes son la enorme movilidad del capital internacional, las tensiones derivadas de los desequilibrios comerciales con la persistencia de tendencias proteccionistas en muchos países especialmente los

¹⁸ Véase Blanco Mendoza H., *op. cit.*, p. 68.

¹⁹ Rebolgar Corona Luis. "La importancia de los Tratados y Acuerdos Comerciales en el intercambio de México". en *Directorio 1996 de la ANIERM*, ANIERM, México, 1996, pp. 9-16.

desarrollados y el interés y apetencia de los países en desarrollo de aumentar su presencia en el mercado mundial.

Por otra parte, Dirk Messner²⁰ sostiene que la importancia y los alcances del proceso de globalización son objeto de controversia más no obstante nadie cuestiona que la densidad cada vez mayor de interdependencias económicas y la red cada vez más tupida de relaciones comerciales, corrientes financieras e inversiones directas relacionan las dinámicas de desarrollo de las economías nacionales y los márgenes de acción de la política con la lógica de desarrollo de la economía mundial de tal suerte que, el análisis empírico de las tendencias globales demuestra que la globalización es un fenómeno multidimensional y no un proceso lineal que responda a un patrón uniforme. La globalización es "un fenómeno espacial. Los espacios locales, regionales y globales se entretienen de una manera nueva y cada vez más tupida. Entre los Estados nacionales y el nivel global se interponen proyectos regionales de integración de grupos de países (UE, NAFTA, Mercosur, etcétera). La globalización tiene una dimensión temporal. Informaciones, conocimientos, capital, mercancías y personas pueden transportarse al rededor del mundo en tiempos cada vez más cortos. Es así que actividades, decisiones u omisiones en un lugar del mundo repercuten con una diferencia de tiempo cada vez menor, incluso en acciones cotidianas, en el otro confín de la Tierra. La globalización se caracteriza por estrechas interdependencias causales entre las tendencias globales más diversas. Desarrollo económico y social, crecimiento demográfico, medio ambiente e innovaciones tecnológicas interactúan de una manera específica. La guerra o la paz pueden depender del desarrollo social, de intereses globales de poder o también de

²⁰ Síntesis de Messner Dirk, *La globalización y el futuro de la política. Observaciones desde una perspectiva europea*, coed., Centro de Estudios para la Reforma del Estado, A. C., y Fundación Friederich Ebert, México, 1997.

alteraciones ambientales. La globalización se caracteriza, por un lado, por sus tendencias uniformadoras. En la competencia internacional se generalizan los estándares de producción, se asimilan patrones de consumo, surgen culturas triviales de todo mundo y se corre el peligro de que la riqueza cultural del mundo, que reside en la variedad, acabe por ser arrollada. Al mismo tiempo, subsisten bajo esa superficie monótona culturas independientes, visiones diferentes del mundo, patrones de organización de la sociedad y estilos económicos que van modificándose paulatinamente a pesar de su inserción en la economía y sociedad mundiales, dando pie a la aparición de formas mixtas. La integración y la competencia de las sociedades nacionales en el contexto global también es un factor de innovación social, cultural y económico".

De manera similar pero desde una óptica jurídica sobre el proceso de globalización Filiberto Pacheco²¹ sostiene que en la actualidad la integración económica implica un hecho cotidiano en la actividad de todo Estado de Derecho, las nuevas conformaciones de países en materia económica, política y financiera, impactan de manera constante a las respectivas legislaciones de los países participantes como lo es México. Es tarea del derecho comunitario y de la integración económica como lo es la función del derecho en general, el ser garante de todas las actividades de los países intervinientes en materia de integración económica, de su soberanía y de sus decisiones jurídico-políticas y, define a la integración económica como "un proceso referido a la globalización de los mercados que implica varios status jurídicos que entrañan diversas formas y representaciones tendientes a vincular las economías entre los diversos países, territorios aduaneros, con el propósito de eliminar o suprimir restricciones sobre bienes, capitales, tecnología para crear instituciones, coordinar políticas comunes y adoptar instrumentos comunitarios",

²¹ Síntesis de Pacheco Martínez F., *op. cit.*

además "Como status jurídico, la integración se traduce en normatividad que regula las diversas actividades y políticas a implantar y así mismo se regula la actuación de los diversos agentes intervinientes en los procesos integracionistas. En efecto siendo el derecho elemento imprescindible en todo proceso integrador, éste impacta a todo tipo o especie de actividad comercial, política, cultural, sectorial, productiva, geográfica, dando origen a lo que se denomina derecho de la integración económica y derecho comunitario. Este derecho de la integración económica es el conjunto de disposiciones normativas jurídicas tendientes a regular a todos los factores inherentes a procesos como: áreas de libre comercio, sistemas generales de preferencias, uniones aduaneras, mercados comunes. Esta especialidad del derecho es el medio para llegar al derecho comunitario, que es el conjunto no solo de normas jurídicas supranacionales, sino también acuerdos de carácter monetario, institucionales, ecológicos, financieros y tecnológicos, que implican unidad de políticas y armonización de estructuras de los países, Estados o territorios aduaneros unificados, inclusive órganos de justicia comunitaria, seguridad comunitaria, turismo comunitario, etc. Podemos decir que tanto el derecho de la integración económica, como el derecho comunitario, son nuevos campos en el mundo normativo, en el fenómeno jurídico y en el universo jurídico. Hoy por hoy, no podemos comprender con objetividad y con racionalidad ciertas cuestiones, sino nos adentramos en ellas por medio de un método interdisciplinario. Esto también sucede con los fenómenos integracionistas en lo referente a las cuestiones geopolíticas-económicas, dando origen a lo que es el derecho comunitario, mismo que en si es más universal y puede denominársele como un derecho creador, transformante en si mismo y perfectible, en tanto que logre la coordinación equilibrada de los diversos aspectos y factores en donde tiene plena aplicabilidad y vigencia. Es esencia del derecho comunitario, el Ser un derecho supranacional, obedecido y de observancia por los Estados, países que así lo han adoptado". De este modo señala que las formas de integración económica pueden

consistir en los sistemas generales de preferencias aduaneras que son instituciones preintegracionistas e instrumentos convencionales mediante los cuales los países o territorios aduaneros de mayor grado de desarrollo otorgan temporalmente y bajo supervisión a los de menor grado de desarrollo, la eliminación o reducción de obstáculos y aranceles a determinadas mercancías de manera no recíproca; las áreas o zonas de libre comercio, mediante las cuales se eliminan los aranceles y las restricciones cuantitativas entre los países participantes pero cada uno de ellos mantiene sus propios aranceles a los países no miembros, puede contemplar un grado de integración más amplio en lo futuro; la unión aduanera, forma de integración superior al área de libre comercio, se caracteriza por la supresión de discriminaciones a los movimientos de mercancías entre los miembros, la adopción de un arancel común y el trato diferenciado a los no miembros, pudiendo contemplar mayor grado de integración en el futuro y el mercado común, representación superior de la integración económica, que tiende a abolir no solo las restricciones al comercio, sino todos los movimientos de factores: servicios e inversiones, personas y tecnología, bajo la organización de autoridades e instituciones comunitarias reguladas por el derecho comunitario hasta lograr la unificación económica, política y social entre sus miembros.

Así mismo y de manera acorde a la teoría de las formas de integración económica Laura Hernández Ramírez²² corrobora que "Es evidente que la fusión de la economía de los estados miembros en un sistema económico que funcione en condiciones similares a un mercado interior implica una serie de acciones: unión aduanera, libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales; que solo son posibles a través del derecho y de la actuación jurídica concertada de los Estados miembros. Esta acción jurídica tiene

²² Hernández Ramírez L., *op. cit.*, p. 79.

lugar principalmente mediante la creación de un derecho único aplicable en el territorio aduanero común. Una de las características esenciales de los procesos de integración económica, es la necesaria presencia de mecanismos supranacionales encargados de controlar la legalidad y primacía de las normas comunitarias o de integración. Esto implica una cesión parcial o total de elementos de la soberanía de cada Estado como aporte a un proyecto de integración".

Podemos inferir de los planteamientos descritos que en el proceso de integración económica, efectivamente convergen diversos factores económicos, jurídicos, tecnológicos, políticos, etcétera, los cuales son determinantes del proceso mismo, es decir que se trata de un fenómeno polifacético. Por consiguiente podemos observar al respecto, que en el concepto proporcionado por Filiberto Pacheco Martínez sobre la integración económica, que ésta sea considerada como un proceso que se refiere a la globalización de los mercados implicando varios status jurídicos que a su vez entrañan diversas formas de vinculación entre los diversos países o territorios aduaneros con propósito de eliminar o suprimir las restricciones sobre mercancías, personas, inversiones, tecnologías y servicios, y coordinar políticas comunes para adoptar instrumentos comunitarios, es decir que el objetivo esencial de la integración es liberar al comercio, suprimiendo o disminuyendo los obstáculos al mismo.

Bajo términos llanos, en opinión de Dirk Messner la globalización efectivamente crea una dimensión espacial de interacciones económicas y financieras, y de relaciones comerciales: locales, regionales y mundiales, cada vez más tupida en los ámbitos geoestratégicos, y una dimensión temporal donde los conocimientos, la información, las mercancías, las inversiones, los servicios y las personas, pueden transportarse de un

lugar geográfico a otro cada vez en periodos de tiempo más cortos, gracias a los adelantos en la tecnología, ciertamente la globalización uniforma las tendencias de la competencia internacional estandarizando procesos de producción y patrones de consumo, la globalidad constituye también un factor de innovación social, cultural y económico.

Finalmente puede entenderse que la integración económica referida a la globalización de los mercados es un proceso que se regula por el derecho internacional económico: GATT-OMC, TLCAN, ALADI, G-3, Mercosur, Grupo Andino, Unión Europea, Espacio Económico Europeo, etcétera, en el cual intervienen dos o más países de una región, continente o bien mundialmente para vincularse en distintos grados o niveles, suprimiendo o disminuyendo las restricciones en cuanto a su comercio (mercancías, servicios, inversiones, personas, tecnologías, procesos productivos, etcétera). Además, son también las nuevas conformaciones de países en materia económica, financiera, comercial y política las que repércuten de manera constante influyendo en los contenidos de las legislaciones de los países participantes, como en el caso de nuestro país, en un afán de integrarse adecuadamente a las corrientes y a los flujos del comercio mundial.

II.1.4. La competitividad y la productividad.

Una de las consecuencias negativas para nuestro país ocasionada por el modelo de desarrollo basado en la política sustitutiva de importaciones fue propiciar industrias poco competitivas con una menor transferencia tecnológica y una menor difusión de innovaciones productivas. Con el mantenimiento de un mercado cautivo y una economía

cerrada al exterior se aisló al aparato productivo nacional de la competencia externa. Ahora bien, cualquier economía que pretenda integrarse a los flujos del comercio internacional requerirá precisamente de ser competitiva por lo tanto, resulta conveniente clarificar que es la competitividad.

En el Diccionario Enciclopédico Grijalbo²³ se define a la competitividad como una "f. competencia intensa. || Calidad de una economía o de un producto por la que estos pueden establecer competencia con otros de su clase en términos de igualdad [...]".

Atendiendo a la definición anterior podemos observar que la competitividad implica una competencia intensa y que es una cualidad de las economías o de los productos mediante la cual pueden competir en condiciones de igualdad. Ahora bien, en cuanto a los productos es de inferirse que éstos son producidos por las economías o países y dentro de ellos por las unidades de producción o empresas lo que supone que un mismo producto o bien, de características similares pueda producirse en varias economías, por una o varias de sus unidades de producción. Convendrá por consiguiente señalar que es la competencia y la producción; el mismo diccionario citado las define de la manera siguiente: competencia "f. Acción de competir. || [...] Pugna entre las empresas de un mismo sector para conseguir una cuota mayor de mercado a costa de las otras [...]"²⁴; y producción "f. Acción y efecto de producir. || Bien producido. || Forma en que se produce algo. || Proceso social por el que un producto se transforma en un bien mediata o inmediatamente útil para los seres humanos. Se realizan en unidades de producción (empresas), en las que concurren los medios de producción (materias primas o

²³ *Diccionario Enciclopédico Grijalbo*, Ediciones Grijalbo, España, 1995, p. 1507.

²⁴ *Ibidem.*, op. cit., p. 1506 y 470.

semielaboradas con relación al producto final; conjunto de locales, instrumental, maquinaria e infraestructuras de producción) y el trabajo humano, concebido socialmente. Su fin teórico sería atender a necesidades humanas, cada vez de forma más completa y perfecta. La economía capitalista presta especial atención a la organización de la producción (teoría de la producción, Edgeworth, Walras), a partir de la propia esencia de su modo de producción (optimización del beneficio) [...]”²⁵.

En este sentido comercial, la competencia resulta en una acción de competir, en una pugna entre las empresas de un mismo sector para conseguir una cuota mayor de mercado, a costa de las otras empresas; y la producción, es acción y efecto de producir bienes, los cuales entraran a competir al mercado, interno y externo, e implica un proceso en el que intervienen los llamados factores de la producción (tierra, capital, trabajo y organización) que en la teoría capitalista se optimizan para incrementar los beneficios de la producción misma es decir, para obtener productividad.

Cabe ahora, definir que es la productividad, y nuevamente en el diccionario en comento, encontramos que la productividad es: "f. Calidad de productivo. || Rendimiento de una actividad productiva, expresada en cantidad de producción obtenida por unidad de factor, generalmente de trabajo. Los elementos que la determinan son fundamentalmente la organización del trabajo, el grado de mecanización del mismo y la disposición psicológica del trabajador, en la que confluyen factores educativos, políticos y sociales”²⁶.

²⁵ *Ibidem.* op. cit., p. 470.

²⁶ *Ibidem.*, op. cit., p. 1507.

De forma acorde y precisando la definición anterior Enrique Hernández Laos²⁷ señala que al concepto de productividad se le han atribuido variedad de significados y frecuentemente se le ha utilizado con ambigüedad sin embargo, está asociado invariablemente a la relación que existe entre el producto y los factores de la producción, es decir entre el resultado obtenido y los medios empleados para obtenerlo. De modo tal que desde un punto de vista técnico suele definirse a la productividad como "la cantidad de producto obtenido en términos físicos, por unidad de factor o factores utilizados o medios para lograrla también en términos físicos", pero generalmente, se ha utilizado dicha relación en forma parcial, enfrentando al producto con la utilización de uno solo de los factores que se emplean para obtenerlo, siendo la más común de estas medidas la llamada productividad del trabajo, misma que se mide como el número de unidades de producto obtenidas por hora-hombre empleada, este tipo de medidas o relaciones parciales se extiende a la utilización de materias primas, energéticos, unidades de maquinaria, etcétera, y el producto a que den lugar, así que el concepto de productividad está considerado en unidades físicas tanto de insumos como de productos, que cuando trascienden al nivel de una unidad productora se vuelven de carácter heterogéneo, lo que hace virtualmente imposible expresar en forma adecuada los totales en unidades físicas, y se vuelve necesario introducir al concepto de productividad, el de los precios unitarios los cuales permiten homogeneizar tanto los productos como los factores utilizados, de forma que puedan ser comparables en expresiones de valor o costo contable, por lo tanto para medir los cambios en la eficiencia productiva en general, es necesario obtener la relación entre el producto generado y todos los insumos que intervienen en la producción, a esto se denomina comúnmente como razón de productividad total de los factores, que revela en el tiempo, el ahorro neto logrado en el consumo de los factores de la producción y el

²⁷ Síntesis de Hernández Laos Enrique, *Evolución de la Productividad de los Factores en México, 1950-1967*. Centro Nacional de la Productividad, Ediciones Productividad, México, 1973.

rítmo de evolución en la eficiencia del ciclo productor, por consiguiente las ganancias de productividad consisten en el ahorro neto de recursos: capital y mano de obra.

Tanto la competitividad como la productividad son en efecto aspectos trascendentales como fenómenos económicos vinculados dentro de contextos comerciales internos y externos. La competitividad involucra aspectos de índole macroeconómica para lograr concurrir a los mercados en situaciones ventajosas y la productividad que opera a niveles microeconómicos proporciona las ventajas para ingresar a dichos mercados. En este sentido Pedro Javier González²⁸ considera a la competitividad como "la capacidad de una empresa, sector, país o región, para ingresar con ventajas al mercado", ya que es un fenómeno vinculado con la satisfacción de un amplio espectro de condiciones de ingreso, entre las cuales algunas de estas condiciones se refieren en una primera instancia a las características de la oferta (precio, calidad y oportunidad) y en un segundo momento para lograr la competitividad son relevantes factores de comercialización, economías a escala, disminución de los costos indirectos que gravitan sobre las empresas y en general el marco económico y social en que las empresas desarrollan sus actividades ya que una unidad productiva con altos niveles de eficiencia organizativa, tecnológica y laboral, no necesariamente es competitiva, aspectos como la insuficiencia de infraestructura, exceso de regulaciones, incongruencia en las políticas públicas o los altos costos financieros, pueden erigirse en factores capaces de sacar del mercado a la empresa más eficiente, si bien la productividad es un factor clave es también solo uno de los factores que determinan la competitividad. A la luz de los cambios ocurridos en la economía mundial han surgido nuevas reglas de juego competitivo, en las que el enfoque convencional de las llamadas ventajas comparativas basadas en el mantenimiento de costos de

²⁸ Síntesis de González Pedro Javier, "La política industrial en la era de la globalización", en *Comercio Exterior*, Vol. 48, Núm. 7, México, Julio de 1998, pp. 528-538.

producción bajos, se suman las llamadas ventajas competitivas de la revolución científico-tecnológica y de la composición de bloques económicos regionales; en la actualidad las naciones basan el éxito de ventajas competitivas en la instauración de procesos sostenidos de incremento de la productividad y encabezan los procesos económicos globales, la innovación tecnológica y la formación de recursos humanos capacitados. Desde esta perspectiva las empresas al igual que las naciones deben encaminar sus esfuerzos a la utilización cada vez más eficiente de aquellos factores de la producción que, en virtud de su abundancia, poseen ventajas en términos de costos, pero solo como estrategia ya que solo otorgan ventajas transitorias y endeables, como la extendida pretensión de incrementar la capacidad competitiva mediante recursos como el manejo del tipo de cambio y el otorgamiento de subsidios directos e indirectos dirigidos a abaratar los costos de operación, estos medios solo deben representar un papel coyuntural ya que si no existe un proceso sostenido de elevación de la productividad ninguna de las ventajas obtenidas en el terreno de los costos será sustentable a largo plazo por que el emplazamiento de las unidades de producción es cada vez menos una ventaja ante los progresos de los transportes y las comunicaciones; los avances en la producción de materiales sintéticos y substitutos tienden a aniquilar las ventajas que confiera la posesión de fuentes abundantes de bajo costo de materias primas y recursos naturales además la fuerza de trabajo barata deja de ser una ventaja una vez que las dirime la capacidad competitiva, donde el precio no es lo más importante sino su calidad y capacidad de responder a las especificaciones de un mercado cada vez más exigente, de tal modo que más allá del costo de los productos lo que importa es la eficiencia en el trabajo.

Se desprende de los planteamientos anteriores, la importancia trascendental que tienen la productividad y la competitividad dentro del actual contexto mundial globalizante, donde se intensifica la competencia por los mercados y la afluencia de capitales.

II.2. Composición de la planta productiva nacional.

La crisis económica de México durante los años ochenta había sido no solo una crisis financiera, el arrastre de graves problemas estructurales la había convertido también en una crisis de productividad y competitividad ante las nuevas condiciones del mercado y la globalización económica. Enrique de la Garza Toledo²⁹ manifiesta que en esa década la economía mexicana tuvo dos periodos, una crisis profunda entre 1981 y 1986 y una recuperación relativa entre 1987 y 1990, después de la apertura comercial. La reestructuración económica del país llevó a la conformación de un modelo manufacturero exportador en el que se han elevado las exportaciones no petroleras y la inversión extranjera directa.

En efecto, para incrementar la productividad y la competitividad de nuestra economía ante el actual contexto global, se han acelerado los procesos internos de cambio estructural: desregulación económica, desestatización de empresas públicas y coherencia

²⁹ Véase De la Garza Toledo Enrique, *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, UNAM-UAM, México, 1993, p. 79.

en las políticas gubernamentales enfocadas a lograr un entorno macroeconómico estable³⁰.

En el sector privado no terminan los procesos de elevación de la productividad, reconversión o reestructuraciones industriales. Adicionalmente estas medidas internas son apoyadas por las políticas de exportación activa, negociaciones comerciales internacionales y promoción de la inversión extranjera. En los procesos externos se da continuidad a la inserción de nuestro país en los flujos del comercio mundial y del capital, y se trata de intensificar los niveles de integración económica y diversificación de los mercados externos pero se requiere además en lo interno, de un mayor apoyo estratégico a las micro, pequeñas y medianas empresas y, la mejora e incremento de los niveles de vida de la población. Recientemente, en el programa televisivo "Nexos", el subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales de la SECOFI, Luis de la Calle sostuvo lo siguiente: "México se ha convertido en el décimo exportador del mundo, somos el segundo socio comercial de los Estados Unidos; en unos 10 años quizá alcancemos a Canadá y nos convirtamos en el primero. La clave para el país es -creo yo- en que medida podemos profundizar los beneficios que se derivan de la actividad exportadora y de la inversión extranjera para que lleguen al resto de la sociedad en México y de que manera podemos incorporar e integrar el aparato exportador del resto de la economía,

³⁰ "En 1997 la economía continuó beneficiándose del clima de confianza en el país debido principalmente a la aplicación de una serie de medidas macroeconómicas coherentes entre sí, entre las que destacan la fiscal, la de deuda pública, la monetaria, la cambiaria y la de cambio estructural. [...] No se puede elevar la competitividad de la economía mexicana a base de fabricar depreciaciones recurrentes del peso. Las devaluaciones inducen alzas de precios inmediatas, por lo que las ganancias de competitividad de corto plazo que se obtendrían por esa vía resultarían ilusorias. Para promover eficazmente la competitividad de México se requiere, en primera instancia, un entorno macroeconómico estable que conduzca a una mayor inversión. También se debe acelerar el paso en materia de cambio estructural, de desregulación y privatizaciones. [...]". La economía mexicana en 1997, "Resumen del informe anual 1997 del Banco de México", en *Comercio Exterior*, Vol. 48, Núm. 5, México, Mayo de 1998, pp. 418-421.

para que los beneficios sean compartidos por todos y no se queden solamente en aquellas áreas que exportan"³¹.

La planta industrial de la economía mexicana se forma con empresas nacionales y extranjeras. Dentro de las primeras se encuentran las grandes, medianas, pequeñas y micro empresas mexicanas³², en las segundas encontramos a las grandes transnacionales que generan cerca de 50% de las exportaciones de manufacturas³³ y a las maquiladoras de exportación que también tienen una importante participación en las ventas al exterior³⁴. Ahora bien, la planta industrial nacional se compone principalmente por microempresas que suman el 85% (casi 3.0 millones de establecimientos) de un total de 3.5 millones de unidades empresariales existentes en el país, algunas de éstas aparecen en las estadísticas oficiales pero la gran mayoría evade toda obligación de tipo jurídico, fiscal y laboral engrosando así la economía informal sin embargo, son parte del tejido empresarial nacional. Las empresas pequeñas y medianas afrontan serios

³¹ "El TLC y la Industria", Transcripción del programa de televisión *Nexos*, núm. 509, México, 28 de diciembre de 1998, p. 35.

³² En México los criterios gubernamentales de clasificación por tamaño de las empresas son los siguientes: "La SECOFI clasifica a las empresas con los siguientes parámetros: Micro: 1-15 empleados y ventas menores de 110 veces el salario mínimo anual. Pequeña: 16-100 empleados y ventas entre 111-1115 veces el salario mínimo anual. Mediana: 101-250 empleados y ventas entre 1116-2010 veces el salario mínimo anual. [y] Grandes: más de 250 empleados y ventas mayores a 2010 veces el salario mínimo anual". Solleiro José Luis y Castañón Rosario, "Política industrial y tecnológica para las PYME en América del Norte", en *Comercio Exterior*, Vol. 48, Núm. 7, México, Julio de 1998, p. 587.

³³ Véase Alba Vega Carlos, "El empresario mexicano ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte", en Vega Cánovas Gustavo (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México, 1993, p. 226.

³⁴ Podemos notar en este artículo periodístico la importancia que tiene la industria maquiladora "En 1998, en contraste con el resto de las empresas del país, la industria maquiladora mantuvo un dinamismo en sus exportaciones, las cuales crecieron 16 por ciento, y en el lapso enero-octubre sumaron 43 mil 52.3 millones de dólares. [...]", Colin Marvella, "Aportó 44.4% de las exportaciones totales mexicanas, la industria maquiladora de exportación en 1998", en *El Financiero*, sección "Análisis-Economía", martes 19 de enero de 1999, p. 23-A.

problemas de financiamiento y las microempresas están excluidas prácticamente del acceso al crédito, sea de la banca de desarrollo o de la banca comercial³⁵.

En las dos últimas décadas ha sido mayormente reconocida la importancia que tienen las pequeñas y medianas empresas en la composición de las economías³⁶ y se recomienda ampliamente su participación ascendente. La estrategia de apoyo a estas unidades productivas es vital para el desarrollo económico y social de los países ya que desempeñan una función crucial en la competencia mundial, los países desarrollados identifican la fuerza motriz de su progreso en la pequeña y mediana industria y en sus programas económicos se comprenden elementos sustantivos para su fomento y desarrollo tales como financiamiento garantizado, tratamiento fiscal especial y asesoría (organizacional, jurídica, tecnológica, financiera y de exportación), elementos comunes de las economías que se distinguen por su liderazgo comercial. En países como Estados Unidos, Alemania y Japón el porcentaje de pequeñas y medianas industrias es de 98% respecto al total de la planta industrial y en Corea asciende ya al 97%³⁷. Las pequeñas empresas norteamericanas proporcionan 53% del empleo, realizan 47% de las ventas totales en el país y aportan el 51% del Producto Interno privado, según datos de los departamentos del Trabajo y Comercio de Estados Unidos estas industrias generaron 52% de los aproximadamente 2.3 millones de puestos de trabajo creados (se cuenta con unos 22 millones de establecimientos), las pujantes pequeñas empresas son

³⁵ Véase Olmedo Carranza Bernardo, "Financiamiento y capitalización para la microempresa en México", en *Comercio Exterior*, Vol. 48, Núm. 8, México, Agosto de 1998, p. 660.

³⁶ "En la literatura especializada se encuentran distintos enfoques explicativos de las MPYMES [micro, pequeñas y medianas empresas] en el marco internacional y de su destacado papel en los procesos de industrialización exitosos, [...]" Carullo Juan Carlos, "Las micro, pequeñas y medianas empresas en el Mercosur", en *Comercio Exterior*, Vol. 48, Núm. 7, México, Julio de 1998, p. 569.

³⁷ Consúltense Verdugo Orozco Ernesto, "La importancia de las pequeñas y medianas empresas en el modelo exportador mexicano", en *Directorio 1995 de la ANIERM*, ANIERM, México, 1995, p. 33.

consideradas como el motor de crecimiento saludable de la economía norteamericana³⁸. En Canadá el número de pequeñas empresas según estadísticas recientes asciende a 2.3 millones de establecimientos con menos de 100 empleados, generan cerca del 50% de los empleos del sector privado y casi 43% de su producción económica³⁹.

Patrizio Bianchi y Marco R. Di Tommaso⁴⁰ llegan a la conclusión de que el nuevo papel de las pequeñas y medianas empresas solo puede apreciarse contra el fondo del fenómeno de reestructuración industrial a gran escala ocurrido en los últimos quince años, donde las grandes empresas se han reorganizado al rededor del mundo mediante redes de actividades interconectadas y las pequeñas empresas exitosas han agregado redes con las que las agrupaciones locales se pueden comunicar; estas redes originan una nueva división internacional del trabajo, compañías individuales son responsables de diversas etapas de la producción y en la sede se maneja la logística del sistema y los servicios que activan los procesos de producción y dan acceso al mercado (finanzas, publicidad e innovación, logística interna, control de la red de distribución, etcétera) es decir, que las grandes compañías tienden a descentralizar la producción de productos o componentes específicos mediante el control de compañías o con proyectos compartidos, bajo licencia o con subcontratistas que operan bajo su estricto control y a centralizar las funciones de control de toda la actividad y el mercado.

³⁸ Consúltese Van Wert James, "El gobierno y las empresas pequeñas en Estados Unidos", en *Comercio Exterior*, Vol. 48, Núm. 8, México, Agosto de 1998, p. 629.

³⁹ Véase Sulzenko Andrei, "Estrategia canadiense de apoyo a las empresas pequeñas", en *Comercio Exterior*, Vol. 48, Núm. 8, México, Agosto de 1998, p. 639.

⁴⁰ Síntesis de Bianchi Patrizio y Di Tommaso Marco R., "Política industrial para las PYME en la economía global", en *Comercio Exterior*, Vol. 48, Núm. 8, México, Agosto de 1988, pp. 617-623.

En nuestro país el nuevo paradigma de desarrollo se basa en las exportaciones, esto implica la modernización integral de sus estructuras hacia la inserción efectiva de su producción a la corriente del comercio internacional. En los últimos seis meses de 1995 según datos de la Nacional Financiera cerca del 78% de las pequeñas y medianas empresas mexicanas solicitaron financiamiento, de estos casos un 69% lo hizo a la banca comercial y el resto a la banca de desarrollo y, según un estudio iniciado por la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana solo un 15% obtuvo el crédito solicitado⁴¹. Una de las principales dificultades que enfrentan los países con un nivel de desarrollo parecido al de nuestro país, es la escasez de emprendedores y el bajo desarrollo de un sistema de apoyo técnico, financiero y cultural que los impulse; es necesario desarrollar un mercado de capital de riesgo, la capacidad de evaluar proyectos atípicos, establecer una red de servicios de consultoría y sistemas de inteligencia tecnológica y comercial para capturar y analizar tanto los cambios en costos, precios, cantidades y rentabilidades como la tasa de crecimiento de la demanda a fin de orientar la mercadotecnia de las empresas como soporte orientador a su labor, en esta fase del proceso de crecimiento la banca de desarrollo⁴² es el instrumento adecuado para otorgar dichos servicios⁴³.

⁴¹ Verdugo Orozco E., *op. Cit.*, p. 34.

⁴² Maydón Garza Marín, en *La banca de fomento en México. Experiencias de ingeniería financiera*, FCE y Nacional Financiera, México, 1994, pp. 28-29, señala que "Por banca de desarrollo debe entenderse tanto la que puede llamarse de -inducción- o de -segundo piso- como la de -primer piso- [...] cuando la banca de fomento opera en el primer piso, existe considerable riesgo de conflicto de intereses entre sus funciones y las que realiza la banca comercial. [...] La tendencia a -ganarle- negocios a la banca comercial (en lugar de inducirla) se observó claramente, en el periodo 1982-1988, en bancos de primer piso como NAFIN, BANRURAL, Banobras y BANCOMEXT [...]"

⁴³ Véase "Factores de competitividad. La inteligencia tecnológica en la promoción de exportaciones e inversión". en *Revista Negocios Internacionales*, Bancomext, Año 4, Núm. 36, Marzo de 1995, p. 21.

CAPITULO III

**MECANISMOS JURIDICOS TENDIENTES A CONSOLIDAR LA APERTURA DE LA
ECONOMIA MEXICANA Y SU INTEGRACION MUNDIAL: NUEVOS RETOS PARA EL
DESARROLLO NACIONAL**

III.1. Consecuencias de la apertura comercial.

Podremos observar en este tercer capítulo, como ante la apertura de la economía mexicana y su inserción a las corrientes y flujos del comercio internacional junto con los retos que impone la integración económica y la globalización de los mercados se originan los cambios a nivel macro y micro económico que se encuentran operando en nuestro país en lo que a productividad, competitividad y reconversión industrial se refiere.

Así mismo se señalan las consecuencias que se han atribuido a la apertura en lo que concierne a la escasa integración de cadenas productivas, el incremento en la captación de inversión extranjera directa y el relativo dinamismo en las exportaciones manufactureras de tal modo, podremos constatar que si bien la Ley de Inversión Extranjera y la Ley de Comercio Exterior, constituyen los mecanismos jurídicos acordes a las necesidades que implica la inserción de México a las corrientes del comercio mundial y la afluencia de capitales y, consolidan la apertura de la economía mexicana y su integración mundial también, resulta que debido a los problemas que adolecen las micro y pequeñas empresas que conforman la mayor parte de la planta productiva nacional en lo que se refiere a falta de productividad, financiamiento, tratamiento fiscal especial o diferenciado y encadenamientos productivos con las grandes empresas exportadoras o con las maquiladoras establecidas en México es decir, de orientación a la exportación como agentes indirectos, implican la necesidad de que éstos ordenamientos legales sean reforzados con la creación de una nueva Ley¹ que sea idónea para fomentar el desarrollo de las micro y pequeñas industrias nacionales así como su participación en el comercio

¹ En el siguiente capítulo podremos clarificar más esta necesidad.

exterior de modo tal que se logre estimular el adecuado crecimiento económico y el desarrollo equilibrado que requiere nuestro país². Este grupo de empresas debiera representar el objetivo primordial de los programas de promoción de las exportaciones ya que casi siempre comprende el potencial más grande de expansión de las exportaciones totales³. En México el nuevo paradigma de desarrollo se basa en las exportaciones, ello implica la modernización integral de sus estructuras hacia la inserción efectiva de su producción a la corriente del comercio internacional⁴.

Hemos visto anteriormente que desde la década de los setenta la economía mexicana mostraba serios problemas de carácter estructural tales como incapacidad para generar divisas en cantidades compatibles con las necesidades de importación, desarticulación del tejido industrial debido al poco desarrollo del sector de bienes de capital, falta de competitividad, incapacidad para generar empleos suficientes, etcétera y que transcurren casi quince años sin que se hubiese iniciado la apertura de la economía y sin que se lograra resolver tal problemática satisfactoriamente, por el contrario, a raíz de la crisis de la deuda externa en 1982, se agravan los problemas estructurales y la solución viable finalmente, fue iniciar los procesos de ajuste que plantearon los cambios en la estructura económica (desregulación, desestatización, relativo control macroeconómico y reconversión industrial). En 1995 sobrevino una nueva crisis financiera y en la actualidad la estabilidad y crecimiento económico de nuestro país se ven influenciados de manera determinante por factores externos como la tendencia a la baja del precio del petróleo, la escasez de fuentes de financiamiento y la crisis financiera internacional.

² Recordemos lo que establecen los párrafos primero y segundo del Artículo 25 constitucional.

³ Véase Unión Panamericana, *El sector privado en función de la promoción de las exportaciones de manufacturas*, Organización de los Estados Americanos, Washington, D.C., 1967, p. 5.

⁴ Consúltense Verdugo Orozco Ernesto, "La importancia de las pequeñas y medianas empresas en el modelo exportador mexicano", en *Directorio 1995 de la ANIERM*, ANIERM, México, 1995, p. 34.

Por otra parte los profundos cambios que se registran en la economía mundial durante las dos últimas décadas (el síndrome petrolero, la volatilidad en los mercados financieros, el alza sin precedente de las tasas de interés, la aplicación de políticas económicas recesivas en los países industrializados, el movimiento de reestructuración industrial internacional, el derrumbe del bloque socialista, la formación de áreas regionales de carácter geoestratégico, etc.), han sido acontecimientos o fenómenos económicos y políticos que desarrollaron inexorablemente y que junto a los de la posteridad, implicarán para un mundo interdependiente la necesidad de actuar coherentemente⁵. Cada Estado deberá aplicar estrategias económicas de crecimiento y desarrollo adecuadas a sus necesidades, actuando con estricto apego a sus normas jurídicas internas, acatando y respetando las externas pero teniendo la habilidad suficiente para desenvolverse en el nuevo contexto de la globalidad (tendencia mundializadora del comercio internacional con corte multilateral y formación de bloques geoestratégicos). Las empresas privadas sean de cualquier tamaño o dimensión, deberán eficientizarse para ser competitivas tanto en el mercado interno como en los externos.

Actualmente para incrementar la competitividad de la economía mexicana en el contexto de economía abierta, los esfuerzos del país se concentran en acelerar los

⁵ Sobre este punto en la "Declaración sobre la contribución de la Organización Mundial del Comercio al logro de una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial", contenida en el *Decreto de promulgación del Acta final de la Ronda Uruguay de Negociaciones comerciales Multilaterales y, por lo tanto el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio*. (DOF, 30 de noviembre de 1994), en vigor desde el 1o. de enero de 1995, se asienta lo siguiente: "1. Los Ministros reconocen que la globalización de la economía mundial ha conducido a una interacción cada vez mayor entre las políticas económicas de los distintos países, así como entre los aspectos estructurales, macroeconómicos, comerciales, financieros y de desarrollo de la formulación de la política económica. La tarea de armonizar estas políticas recae principalmente en los gobiernos a nivel nacional, pero la coherencia de las políticas en el plano internacional es un elemento importante y valioso para acrecentar su eficacia en el ámbito nacional. Los acuerdos fruto de la Ronda Uruguay muestran que todos los gobiernos participantes reconocen la contribución que pueden hacer las políticas comerciales liberales al crecimiento y desarrollo sanos de las economías de sus países y de la economía mundial en su conjunto. [...]"

procesos internos del cambio estructural (desregulación, privatización de empresas públicas así como también se están tratando de mantener políticas gubernamentales enfocadas a lograr un entorno macroeconómico estable). También en el sector privado continúan los procesos de elevación de la productividad. Adicionalmente a estas medidas se intensifica la política de negociaciones comerciales internacionales para la diversificación de los mercados externos.

Ahora bien, cabe señalar que algunos estudiosos del fenómeno de la globalización, atribuyen además otros efectos aleatorios a la apertura de la economía mexicana los cuales solo mencionamos para darnos una idea más amplia de los profundos cambios que pueden llegarse a originar en nuestro país en materia de política y democracia, migración, mercado laboral e implicaciones de carácter cultural. Muchas de estas consecuencias aún son imprevisibles⁶.

III.1.1. La inminente reconversión industrial.

Después de la debacle económica de 1982 y al iniciarse la apertura de la economía en 1983, se llegó al concepto de reconversión industrial del país para poder orientarlo hacia el exterior mediante un incremento en la productividad y competitividad de la economía; de este modo se han producido cambios tecnológicos en todas las ramas manufactureras y se han dado nuevas formas de organización en el trabajo con nuevos esquemas

⁶ Sobre estos aspectos véase Alba Vega Carlos, "El empresario mexicano ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte", en Vega Cánovas Gustavo (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México, 1993, p. 234.

organizativos⁷. Los cambios tecnológicos se encuentran presentes en todas las divisiones tecnológicas pero muy diferenciados entre las grandes, medianas y pequeñas empresas mexicanas en cambio las empresas transnacionales han sido las que principalmente han efectuado cambios tecnológicos. La tecnología genérica más común es la microelectrónica informatizada misma que es determinada por el tipo de proceso utilizado, en manufactura flexible como la aplicación de robots, máquinas-herramientas de control numérico, sistemas de diseño y manufactura por computadora o bien de control computarizado centralizado; la tipología de las tecnologías de punta se traduce en procesos de flujo continuo o de control digital automático computarizado, procesos de ensamble y maquinado o manufactura flexible y procesos administrativos y de servicios de atención al público o bancos de información; las tecnologías de la informática se han difundido más rápidamente en los departamentos de administración que en los de producción. En cuanto a las principales nuevas formas de organización del trabajo, éstas se traducen en los programas de control de calidad total: cero errores, círculos de control de calidad, control estadístico del proceso, etc., programas de justo a tiempo, de ampliación de funciones, de movilidad interna, de equipos de trabajo y detección de fallas, de filosofía y políticas de nuevas relaciones humanas e involucramiento, y de reintegración de funciones de producción (por ejemplo: producción con mantenimiento y control de calidad, etc.), estas nuevas formas de organización del trabajo en México se concentran también en las grandes empresas transnacionales mismas que introducen los círculos de calidad para competir, abrir nuevos mercados externos y aumentar su productividad, las empresas nacionales emplean círculos de calidad por la apertura comercial para ser competitivas en los mercados externos debido a la caída del mercado interno sin embargo, la extensión en la utilización de los círculos de calidad sigue siendo

⁷ Síntesis sobre De la Garza Toledo Enrique, *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, UNAM-UAM, México, 1993.

limitada y se presenta pocas veces de forma integral es decir, al mismo tiempo en las empresas mexicanas que prefieren utilizar aspectos parciales del control de calidad total, aunque su utilización es probablemente superior a la de nuevas tecnologías.

El proceso de apertura iniciado con la incorporación de México al GATT e institucionalizado con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte constituyó el elemento vital de la estrategia de estabilización de la economía para fomentar la competitividad de las empresas mediante la productividad⁸.

En un estudio llevado a cabo por el Centro de Enseñanza Técnica y Superior de Baja California Norte⁹ se señala de manera genérica que los sectores de la economía mexicana y las empresas que pertenecen a ellos, se encuentran expuestos a una serie de fuerzas, entre las cuales destaca una redefinición de la competencia, en la que el enfoque empresarial se ha reorientado de tal manera que ahora se hace énfasis en mejorar la competitividad de las empresas a través de mejoras en la tecnología de procesos para hacer más eficientes los métodos, reducir los costos y mejorar la calidad de los mismos, de tal modo que los efectos de la apertura económica han sido una creciente localización de plantas cuyos productos son parte de una cadena productiva norteamericana, la asociación de compañías mexicanas con extranjeras, el incremento del nivel tecnológico de las empresas mexicanas y el movimiento hacia la búsqueda de calidad en los productos que producen.

⁸ Consúltase Mungaray Alejandro, "Maquiladoras y organización industrial en la frontera norte de México", en *Comercio Exterior*, vol. 48, Núm. 4, México, Abril de 1998, p. 268.

⁹ Véase Centro de Competitividad y Estudios Estratégicos, *Baja California hacia la Competitividad. Perspectivas de Desarrollo para el siglo XXI*, Centro de Enseñanza Técnica y Superior de Mexicali, Baja California, México, 1995, pp. 5-11.

Por otra parte, Carlos Alba Vega¹⁰ realiza un análisis en el cual clasifica y estratifica a los grupos de empresas que conforman la economía mexicana y manifiesta que no es posible hablar de los empresarios en general ya que son profundamente heterogéneos, tanto por el tipo de actividad económica a la que se dedican como por el tamaño de sus establecimientos o la región del país en la que se encuentran y las relaciones sociales, económicas y políticas que tienen en los niveles local, nacional e internacional, por ello su posición tampoco es homogénea aunque en gran número de ellos sea convergente. De este modo, los efectos que se presentan ante la apertura han sido los siguientes: a) para las grandes empresas nacionales que producen tanto para el mercado interno como para el exterior, localizadas principalmente en el valle de México y Monterrey, y que se agrupan para la representación de sus intereses en instancias como el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales, la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana y el Consejo Nacional para las Exportaciones, simplemente éstas se asocian con empresas extranjeras que les permiten la obtención de procesos tecnológicos para lograr competitividad internacional, b) para las pequeñas y medianas empresas que producen principalmente para el mercado interno, bienes de consumo tradicional (alimentos, bebidas, calzado, textiles, confección, productos metálicos, etc.), afiliadas generalmente en la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, existen signos que muestran que la apertura comercial unilateral y acelerada las colocó en una situación de desventaja y las ha afectado severamente, sobre todo por los productos provenientes de Asia (principalmente se han visto afectados los sectores de la confección de ropa, calzado, productos de piel, muebles, productos metálicos y juguetería, en varios casos se da un proceso de desindustrialización, los medianos industriales se han convertido en distribuidores de productos extranjeros, los

¹⁰ Síntesis de Alba Vega C., *op. cit.*, pp. 226-238.

beneficios que pierden como productores han tratado de compensarlos como comerciantes, sin embargo en el mercado norteamericano se podría compensar la caída del mercado interno debida a la disminución del poder adquisitivo de la población y la competencia de Asia), c) para las pequeñas y medianas empresas de la frontera norte de México, se incrementan sus vínculos comerciales con el mercado exterior, pertenecen a la región más integrada con Norteamérica, sus principales actividades son la producción de alimentos, tequila, confección, calzado, artículos de piel, muebles, artesanías, etc., d) para las micro y pequeñas empresas, muchas de ellas cercanas al llamado sector informal de la economía, que producen por lo general artículos de pésima calidad para los sectores populares del país y que han estado marginadas de toda representación de sus intereses, se sabe muy poco del impacto que les causa la apertura comercial, e) para los productores agropecuarios, que afrontan una crisis crónica desde mediados de los años sesenta, enfrentan enormes problemas ante la competencia, sin embargo algunos de los empresarios agrícolas más poderosos del país tienen expectativas de que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte les abra las puertas a los productos que son competitivos en el exterior (jitomate, pepino, calabacita, aguacate, mango, piña, cítricos, café, etc.) por la existencia de ciertas ventajas comparativas de tipo climático, estacional o socioeconómico y f) las empresas transnacionales que son las que mayormente se han beneficiado con la apertura y generan cerca del 50% de las exportaciones manufactureras.

Refiriéndose también a los efectos que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha generado para la industria mexicana, Fernando Clavijo¹¹ señala que no es posible adelantarse mucho sobre que tanto se ha dado el cambio estructural que se

¹¹ En "El TLC y la Industria", Transcripción del programa de televisión Nexos, núm. 509, México, 28 de diciembre de 1998, pp. 17-24.

esperaba por que la primera reacción del tratado como lo indica la teoría, es que el país más débil tecnológicamente va a tener mayores costos al inicio pero en cambio las ventajas serán mayores en el mediano y largo plazo, y el país que está mejor preparado y tiene ventajas más inmediatas, en el mediano plazo tendrá que pagar algunos costos al permitir una mayor competencia proveniente de los socios inicialmente más débiles por tanto, la transformación de la industria debe darse en el sentido de un cambio hacia sectores más de punta, más exportadores, más intensivos en escala y menos intensivos en el uso de mano de obra y recursos naturales. De hecho desde el inicio de la apertura, la industria mexicana estaba en proceso de modernización y el tratado simplemente lo acelera, un análisis comparativo de la industria, en el que se ha tomado como año base 1994, muestra que hay un cambio interesante en la dirección de que la industria mexicana, parece haberse hecho menos intensiva en la utilización de recursos naturales pero no en la utilización de mano de obra, también en cuanto a economía intensiva en escala o proveedor especializado o intensiva en ciencia y tecnología, ha aumentado ligeramente su parte relativa, los primeros resultados apuntan a lo que normalmente se esperaba, al cambio estructural de calidad en la producción de la industria mexicana. En general el ritmo de modificación de la economía a cuatro años de distancia ha sido alentador, por ejemplo: en términos de intensidad de mano de obra-calidad en el trabajo, probablemente el empleo no está creciendo tanto como en otros momentos lo hubiese hecho, pero está creciendo, de mejor calidad y es mejor pagado, también aquellas industrias que utilizan más intensivamente la tecnología lo están haciendo todavía más al igual que aquellas que utilizan mucho más la escala (como el acero o el cemento), esto se refleja en un importante crecimiento de las exportaciones sin embargo, el análisis está sesgado ligeramente debido a la crisis económica de 1995 que dificulta mucho la comparación, por mucho que haya habido recuperación en 1996, a la fecha el resultado está sesgado.

III.1.2. La escasa integración de cadenas productivas.

En la apertura comercial contrastan los rezagos estructurales de la economía mexicana. Existen grupos minoritarios de empresas con capacidad de respuesta competitiva y grupos mayoritarios de empresas con deficiencias de competitividad, la persistencia de estos rezagos son retos para el aparato productivo nacional por que la modernización presenta serias dificultades a una planta productiva constituida en su mayor parte por micro y pequeñas empresas¹² carentes de los recursos tecnológicos, financieros y empresariales para hacer frente a una competencia externa, particularmente intensa. De tal manera la apertura comercial ha tenido efectos diversos, por un lado ha ampliado la oportunidad de desarrollo de las empresas con capacidad de respuesta competitiva y por el otro, no solo ha dificultado la modernización sino que incluso ha cuestionado la sobrevivencia de las empresas con deficiencias competitivas, lo que origina para el país el doble reto de lograr un desempeño microeconómico que permita al aparato productivo nacional competir con eficiencia en los mercados interno y externo y superar los rezagos estructurales que dificultan la modernización industrial de la planta productiva¹³.

¹² Verdugo Orozco Ernesto, en "La importancia de las pequeñas y medianas empresas en el modelo exportador mexicano", en *Directorio 1995 de la ANIERM*, ANIERM, México, 1995, p. 34, señala que en este tipo de empresas "Predomina el propietario único, con actividades plurifuncionales (gerente, diseñador, gestor, vendedor, etc.) o las unidades familiares; en general no tienen un conocimiento profundo de todas las leyes y reglamentos, administrativos y técnicos, que norman la operación de sus negocios y no se aplican regularmente, en especial en las micro y pequeñas [empresas], indicadores para medir la satisfacción de los clientes; controles de calidad; capacitación intensa del personal; control de adquisiciones de materias primas o componentes; estudios de mercado y programas de mercadeo".

¹³ Véase González Pedro Javier, "La política industrial en la era de la globalización", en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 7, México, Julio de 1998, p. 528.

Un artículo periodístico que recientemente ha sido publicado¹⁴ contiene información sintetizada del estudio "Políticas de competitividad industrial: América Latina y el Caribe en los años noventa" de la subsección de la Comisión Económica para América Latina en México, realizado por Jorge Mattar y Wilson Peres, donde se indica que en Latinoamérica y en el caso específico de nuestro país, existen grupos de empresas ganadores: competitivos he integrados a la economía mundial, constituidos por pocas empresas, la mayoría grandes, con elevados coeficientes de exportación vinculadas a compañías transnacionales pero escasamente articuladas con el resto del aparato productivo nacional, y grupos de empresas perdedores, que subsisten con niveles de productividad muy bajos, compuestos por decenas de miles de empresas micro y pequeñas, que utilizan tecnologías obsoletas, producen principalmente para un mercado interno estancado y enfrentan grandes dificultades para tener acceso al financiamiento. El crecimiento de la industria manufacturera en México durante los últimos años ha sido lento y heterogéneo ya que la apertura comercial ha provocado el retroceso en la sustitución de importaciones y disminuido la articulación interna de las cadenas productivas acentuando las diferencias entre los grupos ganadores y los perdedores. La articulación de la producción de bienes exportables con el resto del aparato productivo industrial es reducida, por lo que buena parte de los efectos multiplicadores de la dinámica exportadora se transfieren al exterior, es cierto que la industria mexicana se ha convertido en la principal fuente de divisas para el país pero también, es cierto que se ha convertido en la principal causa del abultado déficit comercial externo producto de la poca vinculación entre las grandes y pequeñas empresas. La estructura industrial ineficiente y segmentada ha llevado en la última década a las empresas mexicanas a emprender transformaciones que se manifiestan en una reestructuración profunda que aún no concluye pero de la cual se perfilan los

¹⁴ Becerril Isabel, "Poca integración entre pequeña y gran empresa, causa del déficit comercial", en *El Financiero*, sección "Economía" Jueves 1 de Octubre de 1998, p. 15.

sectores ganadores y perdedores; ramas como la automovilística, autopartes, electrónica, química, cemento, maquinaria no eléctrica, siderurgia y minerometalurgia son las que han madurado sus proyectos de modernización e integran el grupo con perspectivas a futuro optimistas, si bien el desempeño exportador es una prueba de que la competitividad en México se ha elevado no es un fenómeno generalizado en la manufactura, ya que es indudable que las exportaciones mexicanas son muy dinámicas pero también es evidente que están concentradas en pocas empresas, productos y mercados.

Por otra parte, Luis Rebollar Corona¹⁵ manifiesta que no puede desconocerse que ha habido quienes han culpado a los acuerdos comerciales, en especial al Tratado de libre Comercio de América del Norte de las dificultades y del daño que han experimentado algunos sectores productivos nacionales sin embargo, cuando éste entró en vigor, varios años antes en nuestro país se habían ya eliminado los precios oficiales, reducido el nivel y gama de los aranceles y eliminado en lo substancial los permisos previos a la importación por lo que sería más justo atribuir los problemas económicos del país, al conjunto de circunstancias económicas y políticas que han tenido lugar en los últimos años efecto de la lamentable crisis económica de 1994. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha creado comercio entre las partes, en 1994 y 1995 el comercio de México con Estados Unidos y Canadá creció 12% y 34% respectivamente, aunque el saldo del intercambio en 1994 haya sido negativo para nuestro país en 2.4 miles de millones de dólares para 1995 el resultado fue superavitario en 6.5 miles de millones de dólares.

¹⁵ Véase Rebollar Corona Luis, "La importancia de los Acuerdos y Tratados Comerciales en el intercambio de México", en *Directorio 1996 de la ANIERM*, ANIERM, México, 1996, pp. 9-16.

III.1.3. El incremento en captación de inversión extranjera directa.

Según estadísticas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática en 1980 el total acumulado de inversión extranjera directa fue de casi 8.5 miles de millones de dólares mismo que prácticamente se septuplicó para el año de 1996, ascendiendo a más de 56.6 miles de millones de dólares, así Francisco Carrada Bravo¹⁶ considera que el programa de maquiladoras en México, es fruto de la inversión extranjera directa principalmente norteamericana y señala que como la misión básica de la industria maquiladora es ensamblar productos cuyo destino la mayoría de las veces es precisamente Estados Unidos, ante la inadecuada infraestructura de exportación que hay en las regiones del interior de la República Mexicana se ha ubicado geográficamente cerca de aquel país sin embargo, debido a recientes mejoras de infraestructura y la existencia de crecientes diferenciales de salarios en las regiones fronterizas, las maquiladoras han empezado poco a poco a establecerse en algunos Estados del interior del país, donde los salarios son más bajos, de tal modo que de las 620 plantas maquiladoras registradas en 1980, 99.35% se habían establecido en la región fronteriza norte del país, el resto lo hizo en diversos Estados del interior de la República, y para 1996 de los 2,398 establecimientos registrados, 97.79 estaban en ubicados en la frontera norte y el resto en el interior del país.

Por otra parte, Alejandro Mungaray¹⁷ sostiene que a la fecha la experiencia de

¹⁶ Sobre este tópico véase Carrada Bravo F., "Inversión extranjera directa e industria maquiladora en México", en *Comercio Exterior*, Vol. 48, Núm. 4, México, Abril de 1998. pp. 273-282.

¹⁷ Consúltese Mungaray A., *op. cit.*, pp. 265-272.

economía abierta es un importante antecedente en el que se muestran los beneficios de la apertura toda vez que el número de establecimientos de la industria maquiladora ha crecido de 454 en 1975 a 2,113 en 1995 y este crecimiento se intensificó a partir de las políticas de apertura sin embargo, enfatiza que estos beneficios pueden llegar a convertirse en mayores debilidades estructurales del desarrollo nacional si la inversión extranjera directa no se articula dentro de procesos que sustenten dinámicas de desarrollo industrial de largo plazo ya que es evidente el carácter contradictorio de los modelos maquilador e industrializador del país. La política industrial privilegia las exportaciones lo que evidencia una escasa integración de insumos nacionales a las maquiladoras de exportación y la poca competitividad de la industria mexicana tanto en el modelo sustitutivo de importaciones como en el abierto de promoción de exportaciones, mientras las maquiladoras tengan que importar casi todos sus insumos y el gran número de pequeñas empresas nacionales sufra la falta de mercado para sus productos.

Finalmente cabe reflexionar sobre cual es la contribución que hace la industria maquiladora de exportación al desarrollo del país. Al respecto, Gary Gerrefi¹⁸ manifiesta que debido a que las maquiladoras no son propiamente industrias en el sentido tradicional sino que éstas más bien agrupan los procesos de ensamble de una gran variedad de industrias y son exportadoras de servicios de mano de obra incorporados a productos para consumo en mercados extranjeros (sobre todo en Estados Unidos) que son fabricados con insumos de provenientes de esos mismos mercados, surge la preocupación de que las maquiladoras no están realmente integradas con la estructura industrial mexicana salvo para abusar del bajo costo de la mano de obra que ofrece

¹⁸ Véase Guereffi Gary, "¿Cómo contribuyen las industrias maquiladoras al desarrollo nacional de México y a la integración de América del Norte?", en Vega Cánovas G. (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México, 1993, pp. 239-243.

México. Según datos recientes el número de plantas maquiladoras ha aumentado de 620 en 1980 a casi 1900 en 1990 y el personal empleado en las maquiladoras mexicanas durante ese mismo periodo creció de 100 mil a 450 mil. Ahora bien, existen las llamadas maquiladoras de primera generación que se caracterizan por realizar operaciones de mano de obra intensiva combinando salarios mínimos con trabajo a destajo (producción de ropa, ensamble de semiconductores básicos y otros tipos de manufactura ligera), pero en años recientes se han desarrollado las maquiladoras sofisticadas o de segunda generación para manufacturas relacionadas con automóviles y ensamble de electrónica avanzada, que han hecho considerables inversiones en tecnología para realizar exportaciones de alta calidad, generan empleo y divisas pero utilizan escasos insumos locales sin embargo, pueden dar a México, la posibilidad de alcanzar un nivel más alto de desarrollo, al fomentar una mayor transferencia tecnológica y dotarlo de una fuerza de trabajo altamente capacitada, favoreciendo su integración con la economía mundial, en una posición competitiva más ventajosa.

III.1.4. El relativo dinamismo en las exportaciones manufactureras.

Un estudio a cerca del comportamiento que han experimentado las exportaciones manufactureras mexicanas durante un periodo de 10 años, comprendido entre 1975 y 1985, realizado por Kurt Unger mostró que si bien, de 1983 a 1985 las exportaciones manufactureras tuvieron efectivamente un crecimiento considerable y exitoso, se carece de apreciaciones más analíticas que descubran las razones de tal éxito para situarlo en sus perspectivas a futuro con realismo. Los sectores de manufactura que conforman la planta exportadora suman 18 y producen 51 productos importantes, la tercera parte de

dichos productos son intensivos en el uso de los recursos naturales (alimentos y bebidas de fruta y verdura procesada, papel, petroquímicos como amoníaco, etc.), el resto de los productos exportados son de otro tipo y constituyen el auge de las exportaciones mexicanas, una menor proporción corresponde a productos de industrias tecnológicamente dinámicas o que se caracterizan por la alta generación de nuevos productos (química, informática y automóviles), y una mayor proporción corresponde a los productos de industrias maduras o que están expuestas a la difusión tecnológica internacional, caracterizadas por una producción moderada de nuevos productos. De las industrias maduras la minoría son intensivas en capital (farmacéutica, aparatos científicos, cemento hidrúhulico, vidrio, hierro y acero manufacturado, etc.), y la mayoría son relativamente intensas en el uso de la mano de obra (artículos de tela y tejidos, ladrillos y tabiques, etc.). El comportamiento de las exportaciones es irregular aunque se mantiene en crecimiento, entre 1976 y 1978 la tasa de crecimiento promedio general de las exportaciones fue de 10.8% anual, entre 1979 y 1982 la tasa media de crecimiento se estanca en niveles de alrededor de 0%, a partir de 1983 la tasa se dispara y promedia un 30% entre 1983 y 1985, el comportamiento de los sectores en lo individual sigue las tendencias señaladas, entre 1983 y 1985 la mayoría de los sectores mostró tasas de crecimiento promedio de dos dígitos, la posible explicación a estos comportamientos puede deberse al grado de complementariedad existente entre las importaciones y las exportaciones y al destino que tienen estas últimas (Estados Unidos), esta complementariedad se identifica como un modelo emergente de comercio intraindustrial¹⁹ que pone de manifiesto la incorporación de México al esquema reciente de comercio de los países industrializados, la preponderante importancia de Estados Unidos en el

¹⁹ El comercio intraindustrial puede entenderse como las operaciones comerciales externas que se realizan entre empresas con vínculos económicos entre sí, o entre filiales de una misma empresa transnacional.

comercio de nuestro país ha sido un hecho conocido sin embargo, entre 1984 y 1985 el comercio exterior de México con Estados Unidos, alcanzó un índice de 84% aproximadamente dejando a los demás países intervinientes con participaciones muy inferiores (Alemania casi 3%, Japón al rededor del 2% y oscilando el 1% a España, Canadá, Inglaterra, Brasil y Cuba). Puede particularizarse que el comercio mexicano hacia Estados Unidos se debe a la presencia de una amplia variedad de ventajas comparativas, según la indole de las distintas industrias específicas, hay productos cuya ventaja se basa en los recursos naturales mientras que otros son competitivos por tratarse de productos maduros cuya tecnología se ha difundido con relativo éxito en la industria mexicana o bien, por ser productos o partes de productos tecnológicamente dinámicos, donde un número limitado de empresas mexicanas y/o subsidiarias de empresas transnacionales han logrado niveles razonables de competitividad. Finalmente el análisis reveló que el potencial exportador se concentra en pocos sectores y productos, presenta un número bastante reducido de actividades industriales que coinciden en un alto grado con los sectores internacionalizados que experimentan una penetración de importaciones en Estados Unidos²⁰.

Durante los siguientes años, el comportamiento mostrado por las exportaciones manufactureras parece no haber variado, presenta tasas anuales de crecimiento promedio de dos dígitos y la principal fuente de las importaciones y principal destino de las exportaciones sigue siendo Estados Unidos. Según manifiesta Alfredo Salomón²¹ las exportaciones de manufacturas sin incluir a la industria maquiladora aumentaron a una

²⁰ Síntesis de Unger Kurt, *Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional. La evidencia de las industrias química y automotriz*, coed., El Colegio de México y FCE, México, 1990.

²¹ Véase Salomón Alfredo, "Industria textil: ¿de la sobrevivencia a la pujanza exportadora?, en *Comercio Exterior*, Vol. 48, Núm. 3, México, Marzo de 1998, pp. 188-189.

tasa promedio anual del 18.8% entre 1986 y 1997, en diez años la participación manufacturera en las exportaciones totales se incrementó de 48.9% en 1986 a 74.6% en 1996, las importaciones de manufacturas también sin considerar a la maquila, crecieron a un promedio anual de 16.8% en el periodo de 1986 a 1996, el dinamismo de las exportaciones manufactureras mexicanas refleja que una parte de ellas se asocia directamente con las exportaciones sectoriales. De acuerdo con datos del Banco de México en 1995 las importaciones de bienes intermedios sumaron poco más de 58.4 miles de millones de dólares, de los cuales el 69.7% es decir, al rededor de 40.8 miles de millones de dólares se integraron a manufacturas exportadas, de éste último monto el 64.2% es decir, más de 26.1 miles de millones de dólares correspondió a insumos importados por la industria maquiladora y el restante 35.8% es decir, poco menos de 14.7 miles de millones de dólares, correspondió a insumos importados por la industria no maquiladora. El dinamismo de las exportaciones de manufacturas mexicanas con Estados Unidos es un típico caso de comercio intraindustrial y según estimaciones recientes la ponderación de éste en el intercambio total entre los dos países casi se duplicó, de 27.9% en 1981 a 54.3% en 1990, si solo se considera el comercio de manufacturas, en el mismo periodo se elevó de 33% a 62.8%, al rededor del 66% de las exportaciones y 60% de las importaciones se realiza con dicho país, para 1996 estos porcentajes han crecido respectivamente a 74.6% y 67.7%.

Como corolario a la reciente inserción de nuestro país a las corrientes y flujos del comercio mundial, Mark J. McGuiness²² indica que aún no se han estudiado ni identificado suficientemente las ventajas por sector y por producto que ofrecen los tratados comerciales firmados por México, en un sentido positivo, algunos sectores de la industria

²² Consúltese McGuiness Mark J., "Nuevo ámbito para el comercio exterior de México", en *Directorio 1995 de la ANIERM*, ANIERM, México, 1995, pp. 38-40.

nacional como el textil y del vestido, el de calzado, el automotriz y de autopartes, el de agroindustria y el de informática ya han incursionado exitosamente en el comercio exterior y han demostrado su importancia estratégica en la exportación pero, en sentido contrario existen sectores que se han visto afectados por sustanciales importaciones realizadas en condiciones desleales²³.

III.2. Factores jurídicos, consolidación de la apertura comercial: Ley de Inversión Extranjera y Ley de Comercio Exterior.

Desde los años cincuenta, a raíz del proceso de industrialización las transnacionales principalmente norteamericanas habían empezado a invertir y establecerse en el territorio nacional; cuando se emite en 1965 el Programa de Industrialización Fronteriza incursionan las maquiladoras de exportación, en 1971 fue creado el Programa de Desarrollo de la Franja Fronteriza Norte y de las Zonas y Parámetros Libres y en 1972 se dio a conocer el primer Reglamento del Párrafo Tercero del Artículo 321 del Código Aduanero que contiene bases integrales de operación para las maquiladoras. En 1973 entró en vigor la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera cuyo objeto fue promover la inversión mexicana y regular la inversión

²³ El Acuerdo que modifica y adiciona al diverso que identifica las fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación en las cuales se clasifican las mercancías cuya importación está sujeta al pago de cuotas compensatorias, es publicado en el Diario Oficial de la Federación el 16 de diciembre de 1997. Un año más tarde se emite el Acuerdo por el que se establece el Aviso Automático de Importación para determinados productos que provengan de los siguientes países asiáticos: Hong Kong, Malasia, Macao, Tailandia, República de Corea, Filipinas, Sri Lanka, Vietnam, India, Indonesia, Pakistán, China, República Popular de Corea y Taiwán, que se publica en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1998. Véase al respecto, "Respuesta a la crisis asiática", Breves Textiles, en *Textiles*, Cámara Nacional de la Industria Textil, Septiembre de 1998, p. 14.

extranjera para estimular un desarrollo justo y equilibrado y consolidar la independencia económica del país²⁴.

No se permitía la participación de la inversión extranjera directa en el capital de las empresas mexicanas en un porcentaje mayor del 49%. Se reservaron de manera exclusiva al Estado las siguientes áreas estratégicas: petróleo y demás hidrocarburos, petroquímica básica, explotación de minerales radioactivos y generación de energía nuclear, minería en los casos a que se refiere la ley de la materia, electricidad, ferrocarriles, comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas, y a los mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros las siguientes actividades: radio y televisión, transporte automotor urbano, interurbano y en carreteras federales, transportes aéreos y marítimos nacionales, explotación forestal y distribución de gas. Se admitía la participación de inversión extranjera en las actividades o empresas que a continuación se indican: en explotación y aprovechamiento de sustancias minerales hasta un 34% cuando se trate de concesiones especiales de reservas minerales nacionales, 49% tratándose de concesiones ordinarias y, 40% en productos secundarios de la industria petroquímica y en fabricación de componentes de vehículos automotores, en los demás casos sin regulación específica no debe excederse el 49%. Los extranjeros, las sociedades extranjeras y las sociedades mexicanas sin cláusula de exclusión de extranjeros no pueden adquirir el dominio directo sobre tierras y aguas en una faja de 100 kilómetros a lo largo de las fronteras y de 50 en las playas, las sociedades extranjeras no pueden adquirir el dominio de las tierras y aguas u obtener concesiones para la explotación de aguas, las personas físicas pueden adquirir bienes inmuebles

²⁴ Véase los Artículos 1, 4 a 7, y 11 a 23 de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (DOF, 9 de marzo de 1973), esta ley se encuentra actualmente abrogada por la nueva Ley de Inversión Extranjera (DOF, 27 de diciembre de 1993).

previo permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores y la celebración del convenio²⁵ a que se refiere la fracción I del párrafo cuarto del artículo 27 Constitucional.

Se crea la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras²⁶ con las siguientes atribuciones: resolver sobre el aumento o disminución del porcentaje en que podrá participar la inversión extranjera en las diversas áreas geográficas o de actividad económica del país cuando no existan disposiciones legales o reglamentarias que exijan un porcentaje determinado y fijar las condiciones conforme a las cuales se recibirá dicha inversión, resolver sobre los porcentajes y condiciones conforme a los cuales se recibirá la inversión extranjera en aquellos casos concretos que por las circunstancias particulares que en ellos concurren ameriten un tratamiento especial, resolver sobre la inversión extranjera que se pretenda efectuar en empresas establecidas o por establecerse en México o en nuevos establecimientos, resolver sobre la participación de la inversión extranjera existente en México en nuevos campos de actividad económica o nuevas líneas de productos, ser órgano de consulta obligatoria en materia de inversiones

²⁵ Se trata de la lisa y llana aceptación por escrito, hecha ante la Secretaría de Relaciones Exteriores por parte de los extranjeros, mediante la cual estos convienen y se comprometen a considerarse como nacionales respecto de los bienes que desean adquirir, renunciando expresamente a invocar la protección de sus gobiernos respecto de aquellos, bajo la pena en caso de faltar al convenio de perder en beneficio de la Nación los bienes que hubiesen adquirido en virtud del mismo, obteniendo el permiso correspondiente de dicha secretaría.

²⁶ Acosta Romero Miguel, en *Teoría General del Derecho Administrativo*, Porrúa, México, 7a. Ed., 1986, p. 268, refiriéndose a la creación y funcionamiento de las comisiones intersecretariales, señala que "Debido a la diversidad de disposiciones que existen sobre estos organismos, se ha pensado en la posibilidad de un Reglamento del artículo 21 de la LOAPF, en el que se establecieran algunos aspectos de importancia, como su funcionamiento, su control, sus resoluciones, acuerdos y decisiones, su modificación, fusión y disolución". Estas comisiones intersecretariales, son organismos administrativos intermedios de coordinación, constituidos para el despacho de asuntos que involucran diversas ramas o materias, pueden ser simples o mixtos, permanentes o temporales, tienen su fundamento constitucional en el Artículo 73 fr. XXX, 89 fr. I, 90 y 92 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y su fundamento legal en el Artículo 21 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (DOF, 29 de diciembre de 1976), que sustituye al Artículo 23 de la Ley de Secretarías y Departamentos de Estado publicada en el DOF, el 23 de diciembre de 1958, actualmente abrogada, y en el decreto o acuerdo que las crea y/o establece su organización y funcionamiento.

extranjeras para las dependencias del Ejecutivo Federal, organismos descentralizados, empresas de participación estatal, instituciones fiduciarias de los fideicomisos constituidos por el Gobierno Federal o por los gobiernos de las entidades federativas y para la Comisión Nacional de Valores, establecer los criterios y requisitos para la aplicación de las disposiciones legales y reglamentarias sobre inversiones extranjeras, coordinar las acciones de las dependencias del Ejecutivo Federal, organismos descentralizados y empresas de participación estatal para el cumplimiento de sus atribuciones en materia de inversiones extranjeras, y someter a la consideración del Ejecutivo Federal proyectos legislativos y reglamentarios así como medidas administrativas en materia de inversiones extranjeras. Para determinar la conveniencia de autorizar la inversión extranjera y su porcentaje y condiciones conforme a las cuales se regirá, la comisión deberá tomar en cuenta los siguientes criterios²⁷: ser complementaria de la inversión nacional, no desplazar a empresas nacionales que están operando satisfactoriamente ni dirigirse a campos adecuadamente cubiertos por ellas, sus efectos positivos sobre la balanza de pagos y en particular, sobre el incremento de las exportaciones, sus efectos sobre el empleo, atendiendo al nivel de ocupación que genere y la remuneración de la mano de obra, la ocupación y capacitación de técnicos y personal administrativo de nacionalidad mexicana, la incorporación de insumos y componentes nacionales en la elaboración de sus productos y la medida en que financien sus operaciones con recursos del exterior. Bajo estos lineamientos la comisión debía valorar, resolver y pronunciarse respecto de cada solicitud de inversión extranjera que recibiera. También se creó el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras en el que

²⁷ La amplitud de estos criterios o requisitos de desempeño y las restricciones impuestas a la inversión extranjera directa, limitaban su entrada al país en mayores cantidades, México era uno de los países más estrictos en cuanto a la aceptación de inversión extranjera, con el tiempo las limitantes a los inversionistas fueron flexibilizándose hasta hacer de nuestro país uno de los mayores captadores de capital externo.

deberían inscribirse las personas físicas o morales extranjeras que realicen inversiones reguladas por la Ley, las sociedades mexicanas con participación de inversión extranjera en su capital, los fideicomisos²⁸ en que participen extranjeros y cuyo objeto sea la realización de actos regulados por la Ley, los títulos representativos de capital que sean propiedad de extranjeros o están dados en garantía a favor de estos y sus transmisiones, y las resoluciones que dicte la comisión. Se debía recabar permiso previo de la Secretaría de Relaciones Exteriores para la adquisición de bienes inmuebles por parte de extranjeros y para la constitución y modificación de las sociedades. Por otra parte, en 1977 fue dado a conocer el nuevo Reglamento del Párrafo Tercero del Artículo 321 del Código Aduanero que introduce reglas para las llamadas importaciones temporales, posteriormente la Ley Aduanera y su Reglamento de 1982 contienen disposiciones específicas en la materia.

Ante la crisis de la deuda externa de nuestro país²⁹, en 1983 se instrumentó la política de exportación activa que se inicia liberando al sector exportador mediante la desgravación progresiva de las fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación, para 1985 estaban desgravadas el 94% de la totalidad de las fracciones arancelarias, solo el 4.5% de las fracciones quedaron sujetas a aranceles y un

²⁸ La naturaleza jurídica del fideicomiso es discutida en la doctrina jurídica, algunos tratadistas lo consideran un contrato otros un negocio jurídico o un acto unilateral de voluntad. El Artículo 346 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (DOF, 27 de agosto de 1932) establece que en virtud del fideicomiso, el fideicomitente destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendando la realización de ese fin a una institución fiduciaria. El artículo 1o., de la LOAPF incluye a los fideicomisos públicos dentro de la administración pública paraestatal, y el Artículo 47 de la misma ley determina que los fideicomisos son aquellos que el Gobierno Federal o alguna de las demás entidades paraestatales constituyen con el propósito de auxiliar al Ejecutivo Federal en las atribuciones del Estado, para impulsar las áreas prioritarias del desarrollo, que cuenten con una estructura orgánica análoga a las otras entidades y tengan comités técnicos, en el mismo sentido se considera a los fideicomisos en el Artículo 40 de la Ley Federal de Entidades Paraestatales (DOF, 14 de mayo de 1986).

²⁹ Gurria José Angel, en *La política de la deuda externa*, FCE, México, 1994, p. 197, señala que "Para lograr la viabilidad del sector externo en el largo plazo, entendido éste como la capacidad natural para financiar la balanza de pagos, se ha requerido aplicar políticas sectoriales consistentes, en particular las relativas a la promoción de la inversión extranjera y el comercio exterior [...]"

1.5% de las mismas totalmente prohibidas a la exportación por razones de abasto nacional. En 1984 como estrategia unilateral de apertura de la economía comenzaron a eliminarse los permisos previos de importación, se redujo a 83.5% el total de las importaciones controladas, que había ascendido al 100% y se elevaron los aranceles para compensar la protección comercial, en los siguientes años las licencias se disminuyeron paulatinamente al 37.5% en 1985, 30.9% en 1986, 27.5% en 1987 y 19.7% en 1988. Las exportaciones de manufacturas llegaron a representar en 1985 el 30% de las exportaciones totales y para 1988 el porcentaje había ascendido a 60%³⁰. Como medida de apoyo a las actividades de exportación se había emitido el Decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 24 de abril de 1985 y que posteriormente fue reformado y adicionado por el Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 29 de julio de 1987³¹.

Iniciada la apertura de la economía mexicana fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 15 de Agosto de 1983 el primer Decreto para Regular la Operación de la Industria Maquiladora, por otra parte también desde 1984 comenzaron a flexibilizarse los requisitos para la aceptación de inversión extranjera directa y se inicia con ello una política de promoción y captación de capital foráneo, al efecto la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras emite algunas resoluciones en forma de lineamientos en las que

³⁰ Véase Clavijo Fernando y Valdivieso Susana, "La política industrial de México, 1988-1994", en Clavijo Fernando y Casar José I., (comps), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Lecturas de El Trimestre Económico, FCE, México, Tomo I, 1994, p. 33.

³¹ Es facultad de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público fijar los criterios generales para el establecimiento de los estímulos al comercio exterior. Véase lo que disponen la fracción V del Artículo 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (DOF, 29 de diciembre de 1976) y la fracción XI del Artículo 4o., de la nueva Ley de Comercio Exterior (DOF, 27 de julio de 1993).

se establece que la participación de inversión extranjera directa será impulsada en áreas prioritarias³² para el país como turismo y bienes de capital e innovaciones (maquinaria pesada, equipo electrónico y productos de alta tecnología)³³.

La política de exportación activa se institucionaliza cuando se emite la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior que es publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de enero de 1986, colateralmente la política de negociaciones comerciales internacionales o de internacionalización de mercados se materializó en la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. En 1987, de manera autónoma es establecido de facto un arancel máximo a las importaciones del 20%, finalmente fue desmantelado el principal instrumento de la política de sustitución de importaciones es decir, el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988.

En la profundización del cambio estructural instrumentado en el país con la finalidad de consolidar la apertura de la economía y el nuevo modelo manufacturero exportador que ahora se apoyaba en la aplicación de las políticas de exportación activa y de promoción de la inversión extranjera mediante la aceleración del proceso de desregulación

³² El Artículo 6o., de la Ley Federal de Entidades Paraestatales (DOF, 14 de mayo de 1986, modificada por los decretos publicados el 24 de junio de 1992, el 24 de diciembre de 1996 y el 23 de enero de 1998), establece lo siguiente "Para los efectos de esta ley, se consideran áreas estratégicas las expresamente determinadas por el párrafo cuarto del artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y las actividades que señalen expresamente las leyes que expida el Congreso de la Unión. Se consideran áreas prioritarias las que se establezcan en los términos de los Artículos 25, 26 y 28 de la propia Constitución, particularmente las tendientes a la satisfacción de los intereses nacionales y necesidades populares".

³³ Véase Hernández Ramírez Laura, *Comercialización Internacional de los Servicios en México*, Marco Jurídico, McGraw Hill, México, 1998, p. 85.

económica, demandó que se emitiera el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera³⁴, que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 16 de mayo de 1989, el cual constituyó la reforma a fondo en esta materia, sobrepasando las disposiciones establecidas por la propia Ley para adecuar rápidamente el marco jurídico sobre inversiones extranjeras a una nueva realidad económica³⁵. Los regimenes de autorización por rama o clase de actividad de acuerdo a la Clasificación Mexicana de Actividades Económicas y Productos son: 1. Actividades reservadas exclusivamente al Estado (extracción de petróleo y gas natural, extracción y/o beneficio de uranio y minerales radioactivos, petroquímica básica, refinación de petróleo, tratamiento de uranio y combustibles nucleares, acuñación de moneda, generación y transmisión de energía eléctrica, suministro de electricidad, servicio de transporte por ferrocarril, servicios telegráficos, banca, fondos y fideicomisos financieros); 2. Actividades reservadas a mexicanos (silvicultura, explotación de viveros forestales, comercio al por menor de gas licuado combustible, autotransporte de carga y de pasajeros, servicio de transporte marítimo de cabotaje, servicio de remolque en altamar y costero, servicio de transporte en aeronaves con matrícula nacional, servicio de transporte en aerotaxis, uniones de crédito, almacenes generales de depósito, casas de cambio, consejo, fomento y comisiones financieras, instituciones no bancarias de captación de ahorro y otorgamiento de préstamos, otras instituciones crediticias, casas de bolsa, bolsa de valores, instituciones de fianzas, instituciones de seguros, cajas de pensiones

³⁴ Véase los Artículos 1, 2, 5, 6, 7, 23, 27 y 39 del Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (DOF, 16 de mayo de 1989).

³⁵ Sin embargo, esta situación no fue acorde al orden jurídico interno, acertadamente señala Acosta Romero Miguel, *op. cit.*, pp. 646-648, que: "[...] Las disposiciones contenidas en una ley de carácter formal no pueden ser modificadas por un reglamento. Este es un principio basado en la autoridad formal de las leyes, reconocido en el inciso "F" del artículo 72 de la Constitución, según el cual "en la interpretación, reforma o derogación de las leyes o decretos, se observarán los mismos trámites establecidos para su formación". [...] El reglamento administrativo deberá estar subordinado siempre a la ley ordinaria, emanada por el Congreso de la Unión [...]"

independientes, transmisión privada de programas de radio, transmisión y repetición de programas de televisión, notarías públicas, agencias aduanales y de representación, administración de puertos marítimos, lacustres y fluviales); 3. Actividades con regulación específica en las que se permite la participación de inversión extranjera hasta con el 34% del capital de las sociedades (explotación y/o beneficio de carbón mineral, extracción y/o beneficio de minerales de hierro, extracción y/o beneficio de fosa fosfórica, explotación de azufre); 4. Actividades con regulación específica en las que se permite la participación de inversión extranjera hasta con el 40% del capital de las sociedades (petroquímica secundaria, industria automotriz); 5. Actividades con regulación específica en las que se permite la participación de inversión extranjera hasta con el 49% del capital de las sociedades (pesca, extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos excepto uranio y minerales radioactivos, extracción y/o beneficio de minerales no metálicos excepto fosa fosfórica y azufre, fabricación de explosivos, fuegos artificiales, armas de fuego y cartuchos, comercio al por menor de armas de fuego, cartuchos y municiones, servicio de transporte fluvial, lacustre y en el interior de puertos, servicios telefónicos, otros servicios de telecomunicaciones excepto telégrafos, arrendadoras financieras); 6. Se requiere resolución previa de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para que la inversión extranjera participe en estas actividades en forma mayoritaria (agricultura, ganadería y caza, recolección de productos forestales, tala de árboles, edición de periódicos y revistas, fabricación de coque y otros derivados del carbón mineral, edificación y construcción de obras de urbanización, construcción e instalaciones industriales, otras construcciones, instalaciones y trabajos especiales, servicio de transporte marítimo de altura y de alquiler de embarcaciones turísticas, sociedades de inversión, servicios educativos, jurídicos, contables, servicios relacionados con el transporte terrestre, servicios a la navegación aérea y de administración de aeropuertos y helipuertos, servicios relacionados con las instituciones financieras, de seguros y fianzas).

También se permite la participación automática de capital foráneo hasta un 100% en el capital social de las empresas, en el acto de su constitución para realizar actividades no incluidas en la clasificación, siempre y cuando se efectúen inversiones en activos fijos con recursos provenientes del exterior, fuera de las zonas geográficas de mayor concentración industrial y se mantenga un saldo mínimo de equilibrio en la balanza de divisas durante los primeros tres años de operación; igualmente se permite la participación de inversión extranjera en cualquier proporción en empresas ya establecidas o en el acto de su constitución, que realicen actividades de maquila o que sus actividades estén orientadas a la exportación. Además dejan de fijarse los criterios o requisitos de desempeño impuestos a la inversión extranjera directa relativos a ser complementaria a la inversión nacional y a la incorporación de insumos y componentes de origen nacional. También fue emitido el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación³⁶ que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 22 de diciembre de 1989.

En el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, se persiguió perfeccionar el nuevo régimen de libre comercio, mediante la consolidación de la apertura comercial y la desregulación económica. La estrategia de desarrollo industrial implementada buscó fortalecer el mecanismo de la oferta y la

³⁶ "Operación de maquila: es el proceso industrial o de servicios destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación posterior, realizado por empresas maquiladoras o que se dediquen parcialmente a la exportación, así como aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o su apoyo; estas actividades de servicio podrán ser también hacia empresas maquiladoras o hacia empresas con programa PITEX. Maquiladora: es la empresa, persona física o moral a la que le sea aprobado un programa de operación de maquila y exporte la totalidad de su producción, sin perjuicio de vender parte de su producción en territorio nacional. Maquiladora por capacidad ociosa: es la empresa, persona física o moral que establecida y orientada a la producción para el mercado nacional, le sea aprobado un programa de maquila para la exportación" 36 Witker Jorge y Jaramillo Gerardo, en *Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo*, McGraw Hill, México, 1996, p. 71.

demanda en la asignación de los recursos, limitando la función del sector público al establecimiento de un ámbito favorable para el desarrollo de las empresas caracterizado por la estabilidad macroeconómica. Entre los objetivos básicos de este programa estaba propiciar el crecimiento de la industria nacional fortaleciendo a un sector exportador que tuviera altos niveles de competitividad. El sector industrial es estimulado con los nuevos programas de apoyo³⁷ fiscal y aduanero, tales como el Decreto que establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación, el Decreto para regular el establecimiento de empresas de comercio exterior y el Decreto para el fomento y operación de las empresas altamente exportadoras, los cuales fueron publicados en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990, posteriormente se emitió el nuevo Decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de mayo de 1995.

Para consolidar la apertura comercial y la inserción de la economía mexicana a las corrientes del comercio mundial, se emite la nueva Ley de Comercio Exterior que es publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993, cuyo objeto es regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población, para lo cual fueron establecidos: el mejoramiento del sistema nacional de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional y la promoción de las exportaciones³⁸.

³⁷ "Siendo instituciones de Derecho económico los programas de fomento a las exportaciones encuentran su fundamento jurídico-administrativo en el Plan Nacional de Desarrollo y en el programa sectorial respectivo (los que a su vez se basan en la Ley de Planeación y en la Constitución General de la República), para terminar formando parte del régimen jurídico del comercio exterior de México". *Ibidem*, op. cit., p. 54.

³⁸ Véase los artículos 1o., y 90, y los Títulos V a VIII de la LCE (DOF, 27 de julio de 1993).

Poco antes de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se publica en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1993, la nueva Ley de Inversión Extranjera cuya finalidad es consolidar la apertura de la economía mexicana, servir de instrumento para fomentar las inversiones nacionales y extranjeras ante la intensa competencia mundial por los capitales, y estar acorde a los compromisos contraídos sobre esta materia en dicho tratado. Al respecto, Jorge Witker³⁹ señala que esta ley persigue complementar la actividad del comercio internacional a través de la flexibilización en las políticas de control y aceptación de la inversión extranjera productiva en las empresas mexicanas, con el ánimo de incrementar el intercambio comercial con el exterior.

La nueva Ley de Inversión extranjera⁴⁰ tiene por objeto la determinación de reglas para canalizar la inversión extranjera hacia el país y propiciar que ésta contribuya al desarrollo nacional. Reserva al Estado las siguientes áreas estratégicas: petróleo y demás hidrocarburos, petroquímica básica, electricidad, generación de energía nuclear, minerales radioactivos, comunicación vía satélite, telégrafos, radiotelegrafía, correos, emisión de billetes, acuñación de moneda, control supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos. Están reservadas de manera exclusiva a los mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros: transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y

³⁹ Véase Witker J., y Jaramillo G., *op. cit.*, p. 9.

⁴⁰ Véase los Artículos 1, 4, 5 a 9 de la Ley de Inversión Extranjera (DOF, 27 de diciembre de 1993), reformada por la Ley del Servicio Ferroviario publicada en el Diario Oficial de la Federación, el 12 de mayo de 1995, y por el Artículo Tercero del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo, de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, de la Ley Minera, de la Ley de Inversión Extranjera, de la Ley General de Sociedades Mercantiles, y del Código Civil para el Distrito Federal en materia de fuero común y para toda la República en materia federal, publicado en el Diario Oficial de la Federación, el 24 de diciembre de 1996.

paquetería, comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo, servicios de radio difusión y otros de radio y televisión distintos de televisión por cable, uniones de crédito, instituciones de banca de desarrollo, la prestación de los servicios profesionales y técnicos que señalen las leyes. La inversión extranjera podrá participar hasta un 10% en sociedades cooperativas de producción, 25% en transporte aéreo nacional, transporte en aerotaxi, y transporte aéreo especializado, 49% en sociedades controladoras de grupos financieros, instituciones de banca múltiple, casas de bolsa, especialistas bursátiles, instituciones de seguros, instituciones de fianzas, casas de cambio, almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, sociedades financieras de objeto limitado a las que se refiere el Artículo 103 fracción IV de la Ley de Instituciones de Crédito, sociedades a las que se refiere el Artículo 12 bis de la Ley del Mercado de Valores, acciones representativas de capital fijo de sociedades de inversión, sociedades operadoras de sociedades de inversión, administradoras de fondos para el retiro, fabricación y comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones y fuegos artificiales, impresión y publicación de periódicos de circulación nacional, acciones serie "T" de sociedades que tengan en propiedad tierras agrícolas, ganaderas y forestales, pesca en agua dulce, costera y en la zona económica exclusiva, sin incluir acuicultura, administración portuaria integral, servicios portuarios de pilotaje a las embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior, sociedades navieras, suministro de combustibles y lubricantes para embarcaciones, aeronaves y equipo ferroviario, sociedades concesionarias en los términos de los Artículos 11 y 12 de la Ley Federal de Telecomunicaciones. Se requiere resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para que la inversión extranjera participe en un porcentaje mayor al 49% en: servicios portuarios a las embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior, sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones exclusivamente en tráfico de altura,

sociedades concesionarias o permisionarias de aeródromos de servicios al público, servicios privados de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior, superior y combinados, servicios legales, sociedades de información crediticia, instituciones calificadoras de valores, agentes de seguros, telefonía celular, construcción de ductos para la transportación de petróleo y sus derivados, perforación de pozos petroleros y de gas, construcción, operación y explotación de vías férreas que sean vía general de comunicación y prestación del servicio público de transporte ferroviario. También son publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 24 de diciembre de 1993 las modificaciones al Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación de 1989, un año después se da a conocer el Decreto para Promover la Creación de Empresas Comercializadoras de Insumos para la Industria Maquiladora de Exportación publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de agosto de 1994, dos años más tarde para tratar de compensar los problemas derivados del rezago productivo es emitido el Decreto que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 23 de Octubre de 1996, con la finalidad de fomentar los encadenamientos productivos, por medio de los llamados conceptos de submaquila y exportación indirecta. Recientemente es publicado el nuevo Decreto para el Fomento y Operación de la industria Maquiladora de Exportación (DOF, 1 de junio de 1998).

México ha pasado a ser uno de los países con mayor captación de inversión extranjera directa y ha incursionado exitosamente en el esquema reciente de comercio de los países industrializados, principalmente de Estados Unidos, ante el movimiento de la reestructuración industrial internacional, que pone de manifiesto los modelos de comercio intraindustrial, en el caso de México debido a la complementariedad existente entre el origen de las importaciones y el destino de las exportaciones de manufacturas: el mercado norteamericano. Los incrementos en la productividad y la competitividad, la

inversión extranjera directa, las exportaciones manufactureras y el Producto Interno Bruto, que se han registrado en el país a partir de las políticas de apertura e inserción de México a las corrientes del comercio mundial y de la afluencia de capitales, responden al crecimiento de unas cuantas empresas que ante la contracción del mercado interno, han sido capaces de llevar adelante procesos de reconversión productiva que les han permitido ingresar a los mercados foráneos en condiciones competitivas, sin embargo ese dinamismo aún no se ha traducido en impulsos modernizadores hacia el resto de la planta productiva nacional, el gran número de empresas micro y pequeñas además de problemas financieros, presentan también insuficiencias de capacitación y tecnología, y tratan de subsistir produciendo para un mercado interno contraído lo que cuestiona su sobrevivencia y sus posibilidades de crecer y desarrollarse en un contexto de economía abierta. Atendiendo a los problemas de desintegración en la industria nacional, resultan relevantes la apreciaciones de Alejandro Mungaray⁴¹ cuando señala que la presencia de maquiladoras japonesas y coreanas en la frontera norte de nuestro país a mediados de los ochenta hizo albergar la idea de que se podrían formar redes de proveedores internas, conforme al modelo con el que trabajan en sus países de origen, pero conforme el Tratado de Libre Comercio de América del Norte avanza en la aplicación de las reglas de origen, estas empresas han optado por integrar sus redes de proveedores con empresas de sus propios países, que cuentan con ventajas tecnológicas y organizacionales para hacer frente y estar mejor posicionadas que sus competidoras norteamericanas y sus grandes socios mexicanos. En consecuencia no se ha aprovechado el potencial que entraña su presencia en cuanto al aprendizaje empresarial y la formación de redes de proveedores nacionales, frente a esta problemática resalta la falta de estrategias eficaces de integración y coordinación para superar las fallas de mercado que impiden la formación y desarrollo de las empresas, aprendizaje tecnológico y generación de mayor valor

⁴¹ Véase Mungaray A., *op. cit.*, p. 272.

agregado que permitan avanzar a formas de subcontratación más especializada donde se aproveche la experiencia acumulada y se fortalezca el desarrollo nacional, lo que hace evidente la necesidad de que sea creada una nueva Ley para el fomento y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas industrias mexicanas, que atienda a resolver la problemática que enfrentan estas industrias en el contexto de economía abierta adoptado por el país.

CAPITULO IV

**EFFECTOS JURIDICOS EN LA EXPORTACION MEXICANA DE TEXTILES Y DEL
VESTIDO ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE
(TLCAN)**

IV.1. Sector textil, promoción de exportaciones: Ley de Comercio Exterior y TLCAN.

Específicamente podremos observar en este capítulo, cual es la conformación del sector textil contemporáneo¹ además de sus características y de la problemática que presenta ante la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, en lo referente a estructura productiva, tecnología, capacitación, calidad y diseño de productos, suministro de materias primas, canales de distribución, financiamiento, contracción del mercado interno, aranceles y prácticas desleales de comercio internacional².

Ahora bien, en virtud de que uno de los más importantes retos para las industrias textil y de la confección ha sido aprovechar al TLCAN, el cual les permite el libre acceso a los mercados norteamericano y canadiense conforme a las condiciones y plazos convenidos en el Tratado en lo que se refiere a eliminación de cuotas de exportación, desgravación arancelaria, reglas de origen, salvaguardas, requisitos de etiquetado y devolución de aranceles³, nuestra finalidad en el presente capítulo es efectuar un análisis tendiente a

¹ Rivero Quijano Jesús, en *La Revolución Industrial y la Industria Textil en México*, coed., Cámara Nacional de la Industria Textil y Joaquín Porrúa Editores, México, 1990, Volumen 1, p. 28. a modo de reflexión histórica, señala lo siguiente: "[...] trabajos innumerables que ha tenido que pasar la humanidad durante siglos para llegar al empleo de las fibras para hacer telas. Si hasta el siglo XVIII existían todavía habitantes en el mundo que se vestían con corteza de los árboles y que se sometían a tan pesados esfuerzos para poderlas usar, podemos imaginar cuan elevado y fatigoso fue el proceso evolutivo para que el hombre llegara a nuestra industria contemporánea".

² Véase SECOFI, *Programa para el Mejoramiento de la Productividad en las Industrias Textil y de la Confección*, México, 1994, p. 9.

³ Consúltase "Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Industria Textil y Prendas de Vestir", en *Análisis Sectoriales del TLC y otros Acuerdos Comerciales*, Bancomext, México, Diciembre de 1993.

determinar cual ha sido la consecuencia normativa⁴ para el sector textil en materia de exportaciones dentro la llamada "zona de libre comercio", de acuerdo a lo que se dispone en la fracción I del artículo 90 de la Ley de Comercio Exterior y a la luz de lo que establecen los artículos 101 y 102 del TLCAN⁵.

Tratamos de plantear con la mayor objetividad posible, cual es la realidad económica que presenta el sector textil y de la confección⁶ para determinar en consecuencia de nuestro estudio ¿cuáles han sido los efectos jurídicos en la exportación mexicana de textiles y del vestido ante el TLCAN?, toda vez que pretendemos comprobar la siguiente hipótesis de trabajo:

La Ley de Comercio Exterior en su artículo 90, establece la promoción de las exportaciones con el objetivo de incrementar la participación de los productos mexicanos en los mercados extranjeros aprovechando las negociaciones comerciales internacionales que se hayan celebrado por México y al efecto, el TLCAN en sus artículos 101 y 102 establece una zona de libre comercio cuyo objetivo es la eliminación de los obstáculos al comercio para facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios, entre las partes firmantes del tratado.

⁴ Sobre este punto García Maynez Eduardo, en *Introducción al Estudio del Derecho*, Porrúa, México, 1985, pp. 172-173, señala que: "Mucho se ha discutido acerca de la indole del vínculo que une los supuestos y las consecuencias normativas. Algunos autores lo comparan al que existe entre las causas y los efectos. [...] la consecuencia jurídica debe en todo caso enlazarse a la realización del supuesto, aunque, de hecho, puede ocurrir que aquella no se produzca".

⁵ En el apartado IV.2., de este capítulo abordamos el estudio correspondiente a estas disposiciones normativas.

⁶ Derivada de las fuentes de información que se citan y en las cuales se funda este trabajo.

¿Se coadyuvará de un modo eficaz, que permita alcanzar el objetivo institucional de la Ley de Comercio Exterior para promover las exportaciones mexicanas con la celebración del TLCAN?

¿Con el TLCAN, se habrá incrementado la participación de los bienes textiles y de la confección, de la industria mexicana en los mercados de la llamada zona de libre comercio?

¿Existirán en el TLCAN, reglas claras para el intercambio comercial que efectivamente sirvan para la adecuada promoción, la planeación por ende y el incremento de las actividades de inversión, de producción y de exportación de bienes textiles y del vestido que requiere este sector de la industria mexicana?

Se ha tomado como punto de referencia en la realización de esta investigación, a la apertura económica⁷ la cual ha constituido un parteaguas de la actividad comercial en nuestro país, por consiguiente resulta ahora necesario previamente señalar cuales han sido las consecuencias específicas de tal apertura para el sector textil. Carlos Márquez considera que la apertura para el sector trajo aparejado que en 1985 fueran eliminados los permisos de importación en los subsectores de fibras químicas y textil y en el caso de prendas de vestir, estos fuesen eliminados hasta mayo de 1988; de igual modo desde diciembre de 1985 los aranceles promedio comenzaron a disminuir y para 1987 se redujeron en 66% para las fibras químicas y poco menos para los demás subsectores,

⁷ Cfr., capítulo I. Recordemos que a raíz de la crisis de la deuda externa de 1982, en la administración de Miguel de la Madrid (1983-1988) nuestro país inició la apertura de su economía liberando al sector exportador en 1983. Desde 1984 se empiezan a flexibilizar los requisitos para la aceptación de inversión extranjera directa y se comienzan a eliminar los permisos previos de importación.

adicionalmente entre junio y diciembre de 1987 se eliminaron los precios oficiales de referencia, de modo que el efecto liberalizador de las importaciones se presenta en 1988 y a partir de este año se registró un incremento casi exponencial en el dinamismo de las importaciones de todo el sector⁸.

Por otra parte, Jorge Witker ha manifestado que hasta antes de la apertura económica, la balanza comercial de la cadena textil había sido relativamente equilibrada sin embargo, cuando México ingresa al GATT reservándose expresamente una protección arancelaria de hasta 50% de arancel, al cual era factible adicionar un 25% por concepto de sobretasa temporal y hasta 1994, con base en una estrategia unilateral de apertura de la economía, el mercado nacional se abrió a las importaciones, se eliminaron los permisos previos de importación y los aranceles disminuyeron drásticamente sin obtener reciprocidad en el GATT ni en el Acuerdo Multifibras que es el instrumento multilateral mediante el cual el comercio de textiles se regula por medio de cuotas difícilmente negociadas y con horizontes de tres años (que ha permitido a los países industrializados, sobre todo a Estados Unidos restringir el acceso a sus mercados a exportaciones provenientes de países en desarrollo), de modo tal que la apertura unilateral de la economía ocasionó en el subsector fibras químicas que los productores nacionales enfrentaran la competencia desleal de grandes productores norteamericanos que ganaron posiciones en el mercado nacional, además en 1990 la Cámara Nacional de la Industria Textil había perdido a 300 de sus 1,200 agremiados y las pequeñas y medianas empresas productoras de prendas de vestir, habían perdido el 40% del mercado nacional ante la proliferación de productos

⁸ Véase Márquez Padilla Carlos, "La competitividad de la Industria Textil" en Clavijo Fernando y Casar José. I. (Comps.), *La Industria Mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Lecturas de El Trimestre Económico, FCE, México, 1994, Volumen II. p. 114.

importados principalmente de origen asiático, a bajos precios, de poca calidad y en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional⁹.

IV.1.1. La cadena productiva fibras-textil-confección¹⁰.

En la historia económica de México, los orígenes de la industria textil se remontan alrededor de ciento cincuenta años. Es uno de los sectores industriales con mayor tradición y dinamismo en la economía y durante el modelo de crecimiento endógeno, fue una de las industrias prioritarias en el país por lo que gozó de mayor protección. Debido a que se trata de un sector económico muy sensible es uno de los más protegidos en el comercio internacional contemporáneo.

⁹ Witker Jorge, "La Apertura Comercial, los Textiles y el TLC", en *El Financiero*, sección "Economía", Jueves 10 de agosto de 1991, p. 14.

¹⁰ En el *Diccionario Enciclopédico Grijalbo*, Ediciones Grijalbo, España, 1995, p. 799, encontramos las siguientes definiciones: "FIBRA f. En los tejidos vegetales y animales, elemento anatómico formado por células en fila producidas por sucesivas divisiones transversales de un elemento inicial. || Cada uno de los filamentos alargados que componen la textura de algunos minerales. [...] || textil Toda f. que se preste a la hilatura. Se clasifican en 3 grupos: natural, artificial y sintética. Las naturales son de origen animal (lana, seda), vegetal (algodón) o mineral (amianto). las artificiales se obtienen por transformación de la celulosa y proteínas animales o vegetales. Las sintéticas se obtienen por síntesis quim. y según el proceso y la materia prima pueden ser de policondensación, polimerización y poliadición. [...]". Por ejemplo, son fibras naturales A) vegetales: algodón, lino, cáñamo, yute, sisal, agave, B) animales: lanas, sedas, C) minerales: amianto; son fibras artificiales 1) celulósicas: rayón, viscosa, 2) de proteínas animales: lanital, fibrolane, 3) de proteínas vegetales: arlon, ardil, vicara, son fibras sintéticas I) polimerizadas: policratos (dralon), polivinilos (rovhyl), II) policondensadas: poliésteres (tergal, terlenka, dracón), poliamidas (nylon, perlon, enkalón), III) poliadicionadas: licra, spandex. "TEXTIL adj. Rel. a los tejidos, a las fibras con que se confeccionan [...] y a los procesos previos a su elaboración (hilatura, blanqueo, tejido, teñido, estampado, etc.). [...]", *ibidem*, p. 1802, y "CONFECION f. Acción y efecto de confeccionar. || Producción de prendas de vestir. [...] || de c. Se dice de la ropa hecha en serie", *ibidem*, p. 479.

La industria textil mexicana elabora los bienes comprendidos a lo largo de toda la cadena productiva con excepción de la maquinaria textil. De acuerdo a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, esta industria cuenta con los siguientes tres grandes eslabones¹¹:

- 1) fibras naturales y sintéticas,
- 2) fabricación de hilados y tejidos y,
- 3) confección.

De igual manera, Rafael Fáger considera que a esta industria podemos dividirla en tres grandes subsectores¹², pero de la siguiente manera:

- a) la industria productora de fibras artificiales y sintéticas,
- b) la industria productora de hilos y tejidos, subdividida en:
 - fibras naturales,
 - fibras artificiales y sintéticas.
- c) la industria de la confección.

En cambio, Carlos Márquez divide a la industria textil en cuatro grandes subsectores¹³, que son los siguientes:

¹¹ Consúltense SECOFI, *Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección*, México, 1992, p. 33.

¹² Véase Fáger García Rafael, "La industria textil en México", en *I Seminario Latinoamericano de Reversión Industrial, La Reversión Industrial en América Latina*, FCE, México, 1987, Volumen XII, p. 47.

¹³ En Márquez Padilla C., *op. cit.*, p. 95.

- a) subsector de fibras químicas,
- b) subsector de hilados y tejidos de fibras blandas,
- c) subsector de prendas de vestir y,
- d) subsector de otras industrias textiles.

Por otra parte, el Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática ha incluido en la rama de los textiles a la industria del cuero, para efectos estadísticos.

IV.1.2. La industria de fibras químicas.

El subsector de fibras artificiales y sintéticas se abastece con energéticos y otros insumos químicos. Los eslabones finales de la industria química en las cadenas productivas, dan origen a gran variedad de productos que son transformados en bienes de consumo final cuyo destino se encuentra en diversidad de actividades¹⁴ (textil, calzado, cuero, madera, papel, imprenta, detergente, jabón, cosméticos, hules, plásticos, minería, vidrio, cemento, construcción, electrodomésticos, electrónica, autopartes, automóviles, agricultura, alimentos y farmacéutica).

Históricamente, la Comisión Petroquímica Mexicana hasta mediados de 1986, otorgaba permisos a la industria privada para que produjera petroquímicos secundarios

¹⁴ A menos que se indique otra fuente, lo que sigue sobre este punto es una síntesis de Máttar Márquez Jorge, "La competitividad de la industria química", en Clavijo Fernando y Casar José, I. (Comps.), *La Industria Mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Lecturas de El Trimestre Económico, FCE, México, 1994, Volumen II, pp. 166-188.

con abasto exclusivo por parte Petróleos Mexicanos (PEMEX), de productos primarios¹⁵ fuesen o no elaborados por la propia paraestatal. Posteriormente, PEMEX solo comercializa los productos primarios que produce y a la industria privada se le permite importar directamente los demás productos que requiera; a finales de 1986 es cancelado el descuento del 30% que PEMEX otorgaba sobre los precios internacionales de petroquímicos. Igualmente, en 1986 se decreta la primera de tres reclasificaciones de los petroquímicos primarios, reduciéndose la lista de 70 a 34 productos y a mediados de 1992 la lista se restringió a 8.

Los precios de los petroquímicos y del gas natural producidos por PEMEX, desde 1988 se asemejan a los estándares internacionales y a raíz de la reestructuración de la paraestatal en cuatro grandes subsidiarias (PEMEX Exploración y Producción, PEMEX Refinación, PEMEX Petroquímica y PEMEX Petroquímica Básica y Gas), se negocian transacciones de largo plazo entre la paraestatal y sus clientes privados. A finales de 1993 PEMEX había firmado 56 contratos de suministro de petroquímicos con periodos de duración entre 5 y 15 años a precios y condiciones de mercado. Hasta antes de la apertura económica la industria química al igual que el resto de la manufactura, prácticamente no enfrentaba las prácticas desleales de comercio internacional, a partir de la apertura, de 207 resoluciones contra prácticas desleales de comercio internacional emitidas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial entre 1987 y 1993, 113 correspondieron a demandas de la industria química.

¹⁵ En cuanto a productos petroquímicos primarios y secundarios, debe entenderse por primarios a aquellos que se derivan de la primera etapa de transformación de los productos obtenidos de la refinación del petróleo y son sinónimos de productos básicos cuando su producción se reserva de manera exclusiva al Estado, en cambio los petroquímicos secundarios son los obtenidos a partir de subsecuentes transformaciones.

En la actualidad el subsector de fibras químicas, se enfrenta a un mercado interno deprimido y los productores compensan esta situación con un gran dinamismo exportador que les permite mantener los grados de uso en la capacidad productiva. Entre 1990 y 1992, sus exportaciones crecen a una tasa promedio anual de 15% sin embargo, este subsector que es considerado en los grupos 266 "fibras sintéticas" y 267 "otras fibras sintéticas" de la industria química, aunque a mejorado su competitividad internacional y muestra un constante ascenso en la exportación, revela un mejor desempeño exportador durante el periodo previo a la apertura que en el posterior a ésta.

La industria de fibras químicas tiene una estructura de costos en forma descendente que parte de los costos de insumos, costos financieros, costos de energía, gastos generales y finalmente los costos de mano de obra¹⁶. Debido a que este subsector se caracteriza por ser sumamente intensivo en el uso del capital, se concentra en un pequeño número de empresas. En México, nueve compañías conforman este subsector y generan alrededor de 19 mil empleos directos que representan casi un 2% del total de personas ocupadas en la industria, geográficamente su producción se distribuye de la siguiente forma: Jalisco 24%, Nuevo León 22%, Querétaro 19%, Estado de México 14%, Veracruz 8%, Distrito Federal 7%, Tamaulipas 4% y Tlaxcala 2%¹⁷.

En conclusión, hasta antes de la apertura este subsector tuvo ventaja competitiva para exportar debido al beneficio que gozó relativo al costo de los insumos, después de la apertura su posición competitiva se volvió desventajosa al tener que importar sus

¹⁶ Márquez Padilla C., *op. cit.*, p. 116.

¹⁷ Véase SECOFI, *Tratado de Libre Comercio en América del Norte. La Industria Textil, Monografía* 13. México, 1991, p. 6.

insumos a precios superiores fijados en el mercado internacional por sus propios competidores externos.

Desde finales del decenio pasado se han efectuado fuertes inversiones en este subsector con la finalidad de modernizarlo ante una competencia intensificada por las importaciones a partir de 1988, su dotación de maquinaria y equipo es semejante desde el punto de vista tecnológico a la de algunos países industrializados y al rededor de 80% de los establecimientos efectúan investigación y desarrollo tecnológico. La estrategia de modernización de esta industria se caracteriza en la reestructuración orgánica y la capacitación de personal, en alianzas con empresas extranjeras y en orientarse más a la exportación¹⁸.

IV.1.3. Las industrias textil y de la confección.

La industria productora de hilos y tejidos, tiene una estructura de costos similar a la de fibras químicas con la diferencia de que el costo de la mano de obra tiene mayor importancia que el de energía¹⁹. La industria textil no es tan intensiva en capital como la de fibras químicas ni tan intensiva en mano de obra como la de confección sin embargo, los avances tecnológicos son para esta industria cada vez más determinantes de su modernización, incluida su adaptación a la moda. Al rededor de 2,836 establecimientos conforman este subsector, de los cuales el 85.5% son micro o pequeñas empresas,

¹⁸ Consúltese Márquez Padilla C., *op. cit.*, p. 126.

¹⁹ *Ibidem*, *op. cit.*, p. 116.

genera cerca de 179 mil empleos y sus establecimientos se localizan principalmente en el Distrito Federal, Estado de México, Puebla, Guanajuato y Jalisco²⁰.

Este subsector se subdivide en los siguientes tres grandes grupos de industrias: a) hilados y tejidos de fibras²¹ blandas, que comprende desde el despepite y empaque del algodón, la preparación de fibras blandas para hilado y tejido, la fabricación de estambres, el hilado, tejido y acabado de algodón, la fabricación de casimires, paños, cobijas y productos similares, el hilado, tejido y acabado de fibras artificiales y otros hilados y tejidos de fibras blandas, b) hilados y tejidos de fibras duras, que aglutina aquellas actividades relacionadas con la preparación del henequén, el hilado, tejido y torcido del henequén y otros hilados y tejidos de fibras duras, y c) otras industrias textiles, que comprende la producción de telas impermeabilizadas e impregnadas, alfombras, tapetes y

²⁰ "La Industria en Cifras", en *Textiles*, CANAINTEX, México, Diciembre de 1988, pp. 24-25.

²¹ Rivero Quijano J., *op. cit.*, Vol. II, pp. 217 y 218, señala que "La O.N.U. en su sección de Agricultura y Alimentación (F.A.O.) en su folleto Cuaderno de Fomento No. 26, de Marzo de 1954, clasifica a las fibras en dos grandes grupos: el de las naturales y el de las artificiales o sintéticas. El primero a su vez, puede subdividirse en otros dos según que las fibras sean de origen animal o vegetal. Entre las de origen animal se cuentan la lana, el pelo de diversos mamíferos y la seda que secreta el lepidóptero llamado gusano de seda. Las fibras de origen vegetal pueden agruparse en las cinco categorías siguientes: Fibras de hojas, entre ellas las de ABACA (Nombre Tagalo tomado de la Isla llamada así) SISAL, HENEQUEN, CANTALA, FORMIO e IXTLE. Fibras liberinas, en las que están comprendidas las de LINO, CAÑAMO, YUTE, GAMBIO, RAMIO Y KENAF. Fibras de semillas, como el ALGODON Y EL KAPOK o POCHOTE. Fibras de pericarpio, de las que el BONOTE (fibras del coco) es un ejemplo. Fibras de partes enteras de plantas como las de ROTEN y de BARBA ESPAÑOLA. Las fibras obtenidas de hojas o pencas de algunas plantas perennes tropicales y subtropicales se llaman "duras" o de "penca" y son de aspecto tosco y áspero al tacto. Las que se obtienen de del liber o tallo de plantas anuales se denominan "blandas" o "liberinas". La mayor parte de la población mundial conoce las fibras largas vegetales del comercio en forma de productos manufacturados, como cuerdas, hilos de encuadernados, arpilleras para sacos, bramantes para atar lienzos". "Impropriadamente se ha llamado fibras artificiales a las que fueron resultado del reaprovechamiento de desperdicios hilados o tejidos y mezclados entre sí y volvieron a hilarse; presentándolas como una fibra nueva siendo solo fibras viejas regeneradas y mezcladas. [...] Frente al mundo de fibras que nos brinda la naturaleza, vegetales animales y minerales, se yergue una avalancha de fibras hechas por el hombre obtenidas de productos naturales o elementos físicos hábilmente aprovechados para obtener fibras hilables y tejibles". *ibidem*, *op. cit.*, pp. 236 y 237.

similares de fibras blandas además de encajes, cintas y tejidos angostos, algodón absorbente, vendas y otras industrias semejantes.

Hasta antes de la apertura comercial, este subsector²² satisfacía en su totalidad la demanda interna de nuestro país, después de la apertura comparte con la competencia extranjera el 50% del mercado nacional. La comparación del Producto Interno Bruto textil entre 1980 y 1991, revela que este disminuye -23% en hilados y tejidos de fibras blandas, y -67% en hilados y tejidos de fibras duras y se incrementa en otras industrias textiles 21.5%, la parte positiva de la apertura comercial para la industria textil ha consistido en impulsar la modernización de ciertos sectores de empresarios que buscan mejorar los niveles productivos y de calidad en sus productos para enfrentar la competencia internacional y orientarse más a la exportación aunque, no todas las empresas han podido hacerlo, consecuencia de ello ha sido el cierre de varios de estos establecimientos.

La industria de la confección tiene procesos productivos intensivos en mano de obra por ello, alrededor del 50% de sus costos se integran por este concepto y el restante 50% lo absorben los materiales, esta industria cuenta con alrededor de 9,125 empresas que generan más de 600 mil empleos directos; del total de establecimientos registrados, el 96% corresponde a micro o pequeñas empresas, muchas de ellas se concentran en grandes ciudades, particularmente en la Ciudad de México y en la frontera norte del país²³. Las empresas legalmente constituidas representan alrededor de 50% del número de establecimientos existentes en esta rama y el porcentaje restante que esta industria se

²² Síntesis de Sandra Martínez e Irma Portos, "La reestructuración Textil", en *El Financiero*, sección "Economía", Lunes 19 de octubre de 1992. p. 13.

²³ Véase SECOFI, Tratado de Libre Comercio en América del Norte. *op. cit.*, p. 7.

estima que está constituido por empresas no legalmente constituidas, las cuales se ubican en las zonas deprimidas que rodean las grandes ciudades²⁴.

La apertura comercial llevó a esta industria, a perder gran parte del mercado nacional al enfrentar la severa competencia originada por sustanciales importaciones provenientes principalmente de Asia a bajo precio, con poca calidad y en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional y suscitó profundos cambios en su estructura productiva, lo cual incluyó la desaparición de muchas unidades y la transformación de una parte de ellas en comercializadoras²⁵.

En la actualidad, la industria de la confección avanza en sus esfuerzos de orientarse a la exportación y de aprovechar las ventajas que le ofrece el TLCAN. Aunque la industria maquiladora de prendas de vestir constituye la actividad más importante para este subsector, la industria trata de evolucionar de la maquila hacia la manufactura de prendas con alto grado de integración nacional y regional. En este contexto, a partir de 1997 se consolida la política exportadora y de integración de la cadena productiva para dar mayor valor agregado a sus productos²⁶. La Cámara Nacional de la Industria del Vestido, calculó que las exportaciones de confecciones de las maquiladoras llegaron a 300 millones de dólares mientras que las exportaciones definitivas tuvieron un valor de 330 millones de dólares durante 1997²⁷, en cuanto a las importaciones de textiles y confecciones de origen

²⁴ Fájér García R., *op. cit.*, p. 51.

²⁵ Consúltese Salomón Alfredo, "Industria Textil: ¿de la sobrevivencia a la pujanza exportadora?", en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 3, México, Marzo de 1998. p. 191.

²⁶ Cappi Mario, "Teje la industria textil una revolución silenciosa", en *El Financiero*, sección "Negocios", México, Martes 26 de noviembre de 1996, p. 15.

²⁷ Senzek Alva, "La industria textil: paradigma del TLC", en *El Financiero*, sección "Economía", México, Miércoles 9 de julio de 1997, p. 16.

asiático, estimó que durante 1998 estas mercancías ocupan ya el 35% de todo lo que se vende en el país, contra un 25% del año pasado y advierte además que el 90% de las empresas pequeñas y medianas que agrupa enfrentan serios problemas financieros debido a las altas tasas de interés bancarias²⁸.

IV.1.4. Las condiciones²⁹ acordadas para el sector textil en el TLCAN.

La negociación para el sector textil en el contexto del TLCAN³⁰ comprendió eliminación de cuotas de exportación, desgravación arancelaria, reglas de origen, salvaguardas, requisitos de etiquetado y devolución de aranceles.

En la celebración del TLCAN, no podía negociarse la existencia de cuotas en Estados Unidos³¹, impuestas a 111 categorías de productos textiles mexicanos además de un tope

²⁸ Senzek Alva, "La industria textil: ¿éxito perdurable?", en *El Financiero*, Sección "Economía", México, Jueves 1 de octubre de 1998, p. 18.

²⁹ A menos que se cite otra fuente lo que sigue es una síntesis de "Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Industria Textil y Prendas de Vestir", en *Análisis Sectoriales del TLC y otros Acuerdos Comerciales*, *op. cit.*

³⁰ Este sector tuvo representatividad de sus intereses en las negociaciones del TLCAN, Véase el *Folleto Negociaciones de la Industria Textil Mexicana ante el TLC, CANAINTEX*, México, s.d., p. 1. "[...] Para la industria textil mexicana las negociaciones del tratado de libre comercio con los Estados Unidos y Canadá, son de vital importancia por lo que la Cámara Nacional de la Industria Textil logró que nuestro gobierno formar una mesa independiente, con el propósito de tener una participación más directa en estas negociaciones. Dichas negociaciones para el sector fueron de las más exitosas de la industria en general. [...]".

³¹ Márquez Padilla C., *op. cit.*, pp. 142-143, sostiene que "La necesidad de efectuar ajustes en la manera de operar de los distintos subsectores de la industria de los países industrializados se agudizó como resultado del desarrollo de industrias textiles cada vez más eficientes en algunos países asiáticos. [...] Como resulta evidente, tal estrategia presupone que en el mercado deben predominar la estabilidad y la certidumbre, las cuales solo se logran mediante arreglos institucionales que permitan el establecimiento de la confianza entre las empresas. En la práctica,

arancelario de 60% que limitaba las posibilidades de exportación de la cadena textil. La entrada en vigor del TLCAN el 1o de enero de 1994, significó para los productos que cumplan con las reglas de origen, la eliminación de todas las cuotas de manera inmediata en 97 categorías y para los productos que no cumplan con las reglas de origen, la eliminación de cuotas se hará en 7 años para 10 categorías y en 10 años para 4 categorías, como se indica a continuación, (nuestro país mantiene las actuales restricciones a la importación de ropa usada).

Categoría	Descripción.	Eliminación de cuotas.
219	Lonas y lonetas.	7 (años)
313	Sheeting.	7
314	Popelinas y Broadcloth.	7
315	Telas estampadas.	7
317	Sargas.	7
338,339,638,639	Camisas y blusas de punto.	7
340,640	Camisas no de punto.	7
347,348,647,648	Pantalones y Shorts.	7
633	Abrigos de fibras sintéticas tipo saco hombres-niños.	7
643	Trajes de fibras sintéticas hombres-niños.	7
410	Telas tejidas de lana.	10
433	Abrigos de lana tipo saco hombres-niños.	10
443	Trajes de lana hombres-niños.	10

Alemania e Italia, al igual que en el caso norteamericano, esa estabilidad de operación de la competencia ha partido de la regulación de su comercio exterior a través del Acuerdo Multifibras".

Por otra parte, el arancel máximo para las exportaciones mexicanas en Estados Unidos inmediatamente se redujo de 60% a 20% además se eliminan³² los aranceles a las fracciones que representan el 45% de nuestras exportaciones y México lo hizo en 20% de las importaciones procedentes de ese país. Entre México y Canadá se acordó un periodo de desgravación especial de 8 años, Canadá eliminó inmediatamente los aranceles a 12% de las fracciones arancelarias de nuestras exportaciones y México corresponde con un 15% de las importaciones procedentes de ese país. La finalidad de la negociación comercial³³ durante el periodo de transición es que en un plazo de 10 años los tres países eliminarán el nivel arancelario inicial.

Para que los productos se beneficien de la eliminación de cuotas y de la desgravación arancelaria, deben cumplir con las reglas de origen³⁴. Se eliminan desde el inicio las cuotas a las exportaciones mexicanas "del hilo en adelante" que cumplan con las reglas de origen es decir, las del bien que sea originario de alguno de los países firmantes salvo que en la región no exista una oferta adecuada de hilos o telas, o bien cuando exista una oferta de alguna fibra muy superior a su demanda, en cuyo caso el bien tendrá que ser

³² Artículo 302, Anexos 302.2 y 300-B, y Apéndices 1.1 y 2.1 del TLCAN.

³³ "Llegar a un arancel cero en un tiempo determinado es el objetivo que persigue la negociación, para lograr esto se determinaron tres periodos -INMEDIATO.- [...] -MEDIO.- [...] -LARGO.- [...]. En este sentido desde el principio de las mismas negociaciones se trató de alcanzar los tiempos que m s convinieran al Sector Textil, es decir para los productos en que se tuviera una mayor capacidad de exportar obtener un plazo m s reducido o inmediato, y para los que no fueran tanto darles un mayor espacio de tiempo". Folleto Negociaciones de la Industria Textil Mexicana ante el TLC. *op. cit.* p. 2.

³⁴ Capítulo IV y Anexos 300-B y 311 del TLCAN.

originario "desde la fibra en adelante"³⁵.

En materia de salvaguardas³⁶ el acceso de bienes al mercado podrá ser temporalmente regulado aún cuando se cumpla con las reglas de origen si durante el periodo de transición los productores de textiles y prendas de vestir enfrentan daños graves a causa del aumento en las importaciones de productos provenientes de otro país miembro del TLCAN, el país importador podrá temporalmente imponer salvaguardas por una sola ocasión y hasta por tres años para un mismo producto.

En cuanto a requisitos de etiquetado³⁷ un comité formulará las recomendaciones para evitar que los requisitos de etiquetado se conviertan en un obstáculo al comercio.

Por último, sobre la devolución de aranceles para productos que cumplan con las reglas de origen, serán eliminados los mecanismos de devolución en el año 2001 y para los productos que no cumplan con las reglas de origen se modificará el mecanismo de devolución de aranceles.

IV.1.5. La problemática en materia de competitividad del sector textil ante el TLCAN.

³⁵ Márquez Padilla C., *op. cit.*, p. 141.

³⁶ Sección 4 y 5 del Anexo 300-B del TLCAN.

³⁷ Anexo 300-B sección 8 y Anexo 913.5.a-4 del TLCAN.

La problemática que enfrenta el sector textil en materia de competitividad es muy variada y compleja. Carlos Márquez estima que el efecto del TLCAN para las empresas mexicanas y las desventajas que estas enfrentan desde su entrada en vigor se resume en los siguientes 6 puntos³⁸.

1. Importaciones de insumos: a) Precios no competitivos de los insumos para producir fibras químicas b) Abasto ineficaz de insumos a empresas pequeñas debido a la inestabilidad del mercado y la falta de comunicación.
2. Modernización: a) Inestabilidad de la participación de las empresas mexicanas en el mercado b) Términos en que las empresas no exportadoras tienen acceso al capital, c) Acceso restringido a capital de riesgo para la investigación y desarrollo.
3. Reestructuración orgánica y capacitación de la mano de obra: a) Rezago en la introducción de tecnología moderna en empresas no exportadoras, b) Altos costos del pirateo de personal calificado en el trabajo asociados a las nuevas contrataciones, c) Dificultades para resolver la falta de personal capacitado para el trabajo a través del mecanismo del mercadeo.
4. Alianzas estratégicas: a) Reducido número de empresas que se benefician.
5. Integración vertical: a) Beneficiará solo a empresas gigantes.

³⁸ Síntesis de Márquez Padilla C., *op. cit.*, pp. 152-153.

6. Establecimiento de redes y especialización: a) Propensión de las empresas a no cooperar con otras, debido a la inestabilidad de la demanda de los productos del sector, mermada capacidad de liderazgo de las empresas de fibras químicas e instituciones que no fomentan la confianza.

Por otra parte, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) ha identificado la problemática que enfrenta el sector textil, resumiéndola en los siguientes diez puntos principales³⁹.

1. Estructura y organización productiva: a) Bajos niveles de especialización en las empresas que inciden en la eficiencia de los procesos productivos, b) Bajo aprovechamiento de la capacidad instalada debido a la contracción del mercado nacional de productos textiles y de la confección y a la fuerte competencia de las importaciones, c) Falta de integración y complementación productiva entre las empresas de las industrias, d) Insuficientes acciones sistemáticas de evaluación y mejoramiento de la productividad y la calidad en las empresas.

2. Abasto de insumos: a) Escasa diversidad y limitada calidad de fibras, así como de los hilados y tejidos, lo cual tiene efectos negativos en el diseño y acabado de las confecciones y limita la calidad de los productos finales⁴⁰ b) Desventaja en el

³⁹ SECOFI, Programa para el Mejoramiento de la Productividad en las Industrial Textil y de la Confección, *op. cit.*, pp. 15-21.

⁴⁰ Sobre esta problemática Fanghanel Héctor, en "Mecanismos de instrumentación de la reconversión industrial en la industria textil", en *I Seminario Latinoamericano de Reconversión Industrial, La Reconversión Industrial en América Latina*, FCE, México, 1987, Volumen XII, p. 123, señala que: "México exporta materias primas textiles, exportamos hilo y algunos volúmenes de telas, especialmente en crudo. En cambio, la industria de la confección exportadora, consume fundamentalmente telas importadas. Este fenómeno es reflejo de que los procesos más débiles de nuestra industria textil están con el acabado e incluyen los referentes a construcción y diseño".

pago de aranceles para la importación de maquinaria, equipo e insumos utilizados por estas industrias en relación con los competidores extranjeros.

3. Diseño y moda⁴¹: a) Insuficiente desarrollo en el diseño, el acabado y la moda de los productos de estas industrias en comparación con los competidores internacionales que limita la posibilidad de ganar mercado.

4. Recursos humanos: a) Escasa formación y capacitación técnica integral del personal de estas industrias b) Escasa vinculación entre los centros de educación, investigación y asistencia técnica con las industrias textil y de confección para satisfacer los requerimientos de las mismas.

5. Tecnología y normalización: a) Inexistente producción nacional de maquinaria tecnificada lo que origina importaciones que regularmente pagan altos aranceles b) Mínimo uso de tecnología avanzada en las empresas micro y pequeñas situación que les impide producir competitivamente c) Insuficiente normalización en estas industrias y en sus insumos que conduce a la importación de textiles y prendas de vestir con bajos niveles de calidad d) Insuficiencia de laboratorios acreditados para el análisis y certificación de la calidad de las materias primas utilizadas en estas industrias, así como para la verificación de los textiles y prendas de vestir e) Uso ilegal de patentes y marcas registradas.

⁴¹ Para responder a esta problemática se creó el Centro de Moda y Diseño de México para dar apoyo a la industria del vestido, integrada en su mayoría por micro y pequeñas empresas. Véase SECOFI, Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección, *op. cit.*, p. 38.

6. Comercialización: a) Limitada capacidad de negociación de las empresas micro y pequeñas con proveedores y comercializadoras debido a la inexistencia de empresas integradoras b) Inexistencia de comercializadoras que amplíen la venta y distribución en el mercado nacional c) Falta de mecanismos de comercialización de "respuesta dinámica"⁴² para atender en forma inmediata los requisitos del mercado d) Competencia desleal de productores y comerciantes nacionales que operan bajo el régimen de "economía informal".

7. Conversiones y alianzas estratégicas: a) Falta de coinversiones y alianzas estratégicas⁴³ entre las empresas y desconocimiento de las ventajas de estas modalidades para especializarse, incorporar tecnología avanzada y participar en mayor medida en el mercado internacional b) Escasa relación de las empresas con comercializadoras y tiendas departamentales localizadas en el extranjero, que permitiese la ampliación de mercados c) Desventaja en las empresas mexicanas para realizar coinversiones y alianzas, por su escasa capacidad financiera actual.

8. Exportaciones: a) Falta de vocación exportadora en los empresarios nacionales b) Inexperiencia para comercializar los productos en el extranjero debido a la falta de empresas comercializadoras que promuevan la penetración de los textiles y

⁴² El programa de respuesta rápida o dinámica vincula a todas las actividades relacionadas con la fabricación y venta de los productos y se apoya fuertemente en el uso de redes electrónicas, permite a los productores responder rápidamente a los requerimientos de la demanda, vincula proveedores con comercializadores y, enlaza cadenas productivas nacionales e internacionales. Véase SECOFI, Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección, *op. cit.*, p. 35. y SECOFI, *Manual del Sistema de Respuesta Dinámica para la Industria Textil y de la Confección*, México, s.d., p. 5.

⁴³ Se denomina "alianzas estratégicas" a los diversos acuerdos de cooperación entre compañías de diferentes países, entre las que se encuentran: asociaciones para investigación y desarrollo, licencias, franquicias, acuerdos de distribución, contratos de administración, contratos de manufactura, coinversiones, etc. Véase SECOFI, Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección, *op. cit.*, p. 41.

prendas confeccionadas de fabricación nacional en el mercado internacional c) Insuficiente investigación y desarrollo de nichos de mercado⁴⁴ para los textiles y prendas confeccionadas de diseño mexicano, que posibiliten una mayor participación de los productos de estas industrias en el mercado internacional d) existencia de cuotas en los Estados Unidos para las exportaciones nacionales, que limitan el mercado potencial e) Falta de reciprocidad en las preferencias arancelarias concedidas por México en los acuerdos comerciales signados con los países miembros de la ALADI f) Baja participación de las empresas mexicanas en ferias comerciales internacionales, por desconocimiento de los eventos y costos elevados de asistencia.

9. Importaciones: a) Competencia desleal por adquisiciones subfacturadas o bajo condiciones de dumping b) Incipiente conocimiento del sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional c) Frecuente triangulación en el mercado mundial para evadir cuotas compensatorias d) Introducción ilegal de ropa usada y de productos que no cumplen los requisitos de etiquetado así como falta de difusión y orientación a productores, comerciantes, agentes aduanales y consumidores de los requisitos de etiquetado e) Insuficiencia y retraso en la generación y publicación de información estadística que requiere el sector e incompatibilidad con la generada por otros países para facilitar negociaciones y evaluar el comportamiento del flujo comercial y de los niveles de producción y empleo principalmente.

⁴⁴ Los nichos de mercado constituyen segmentos o áreas de influencia potenciales identificadas en los mercados externos donde se han detectado ventajas competitivas de exportación para los sectores y productos mexicanos hacia donde se concentra la actividad promocional a cargo de las Consejerías Comerciales del Banco Nacional de Comercio Exterior. Véase por ejemplo *Oportunidades en el mercado internacional para los productos mexicanos 1988*, Bancomext, México, 1988.

10. Financiamiento: a) Escaso acceso al crédito debido a que los requisitos solicitados por la banca de primer piso son excesivos para las condiciones de las empresas b) Insuficiente conocimiento por parte de los empresarios de los esquemas financieros ofrecidos por las instituciones de banca de desarrollo c) Insuficiente desarrollo de uniones de crédito y bajo aprovechamiento del mecanismo de arrendamiento y factoraje d) Costos financieros elevados con relación a los que pagan los competidores extranjeros.

La SECOFI ha implementando acciones tendientes a la integración de cadenas productivas, desarrollo de proveedores, alianzas estratégicas, programas de financiamiento a través de la banca de desarrollo, enlace entre las áreas hacendarias y las áreas de comercio y fomento industrial y vinculación de las cámaras industriales con la Secretaría de Educación Pública y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

IV.1.6. Las estadísticas básicas⁴⁵ del sector textil y la exportación mexicana ante el TLCAN.

⁴⁵ Consideramos que para cualquier análisis económico-jurídico, en general o bien sectorial, la información estadística con que se cuenta es demasiado genérica y fría, tomando en cuenta que la economía nacional desde los años setenta mostró señales de graves trastornos estructurales que se recrudecieron en 1982 a raíz de la crisis de la deuda externa mismas que empeoraron ante la subsecuente crisis financiera de 1995. Por lo tanto, hemos tomado como punto estadístico de referencia, el año de 1995, ya que el TLCAN entra en vigor el 1o. de enero de 1994, pero en diciembre de ese año es cuando se registra la grave crisis económica que influye determinadamente en el comportamiento de la industria en general y en las estadísticas, como base comparativa se aportan datos de años anteriores.

El Producto Interno Bruto (PIB) durante el año de 1995 presentó una fuerte reducción de -6.2%, como no se había registrado durante las últimas seis décadas aunque en 1996 se recupera y registra un crecimiento mayor a 5% y en 1997 rebasa 7%. El Producto Interno Bruto Manufacturero (PIBM) y el Producto Interno Bruto Textil (PIBT) presentan la misma tendencia que el PIB nacional ya que el PIBM en 1995 decrece -4.8%, en 1996 repunta registrando un crecimiento de 10.9%, al igual que en 1997 cuando presenta un incremento superior a 10% y el PIBT en 1995 cae a índices inferiores a -3%, se eleva a 19.7% en 1997 y a un índice superior a 8% en 1997⁴⁶. Las industrias textil y la de confección pasan a ser puntales de crecimiento a partir de 1996, en el caso del empleo durante los tres últimos lustros el sector mostró una tendencia decreciente sin embargo ha tenido una recuperación, al pasar de octubre de 1995 a octubre de 1996 de 127,093 a 155,455 trabajadores asegurados⁴⁷.

De 1980 a 1995 el crecimiento del PIBT se mantuvo a la zaga del registrado por el conjunto de la industria manufacturera y más aún de 1982 a 1995 su actividad es inferior a la de 1981, mientras que el PIBM recuperó en 1988 el nivel alcanzado antes de la crisis de 1982, el del sector textil sin considerar a las fibras sintéticas tardó hasta 1996 para lograrlo. La producción de algodón representó en 1996 2.4% del valor agregado por la industria textil evidenciando cierta recuperación tras la caída del cultivo en el bienio 1992-1993 cuando se produjo 23% menos que en el bienio 1990-1991 y se recurrió a la importación para atender la demanda interna. La producción de fibras sintéticas aumentó de manera sostenida en el bienio 1988-1989, generó 9.7% del valor agregado por la industria textil y a partir de 1994 contribuyó con más de 11%, la producción de hilados y

⁴⁶ "La Industria en Cifras", en *Boletín Textil*, CANAINTEX, México, Enero-Febrero de 1998, p. 18.

⁴⁷ *Memoria Estadística 1996*, CANAINTEX, México, 1996, p. 2.

tejidos de fibras blandas descendió en forma constante de 26.6% en 1988 a 19.4 en 1996 y la producción de hilados y tejidos de fibras duras tuvo una participación promedio de 2.5%. La producción de otras industrias textiles cuyos productos son en gran medida insumos industriales se elevó al pasar de un promedio de 18% en el bienio 1988-1989 a 22% en 1996 y la producción de prendas de vestir mantuvo en los últimos años su elevado peso relativo en el valor agregado sectorial, con una tendencia alcista que le permitió alcanzar cerca de 42% en 1996. El valor agregado total del sector textil representó 11.7% y 11.5% del producto manufacturero en 1980 y 1981 respectivamente, los dos años de mayor producción y participación sectorial en el decenio de los ochenta pero con el cambio de base de cálculo en las cuentas económicas y la nueva presentación de las actividades expresadas en el valor agregado bruto⁴⁸, de 1982 a 1988 la participación del sector textil ascendió a 8.8% del PIBM, en los años siguientes ese indicador experimentó un descenso gradual con cierto repunte a 8.2% en 1996. En conclusión, de 1980-1981 a 1996 el peso relativo de la industria textil en el PIBM ha descendido por lo menos 1.5%.

Por su peso específico en el valor agregado bruto sectorial, sobre todo en la rama de confección de prendas de vestir y como ejemplo del esquema de ventajas comparativas en la división internacional del trabajo, la industria maquiladora de productos textiles ha ganado creciente importancia en el conjunto de actividades del sector, de 1986 a 1996 el valor agregado de la actividad maquiladora textil creció a un ritmo promedio anual de 24.6% casi ocho puntos más que el del conjunto del sector sin embargo, los encadenamientos de la maquila textil con el resto de la planta productiva son exiguos, con

⁴⁸ Salomón Alfredo, *op. cit.*, p. 190, señala que "Según el Sistema de Cuentas Nacionales, el valor agregado bruto es igual al producto interno bruto menos los impuestos a los productos, netos de subsidios".

el uso de apenas 2.3% de insumos nacionales registrado en 1997 pese al entorno de libre mercado y la existencia en el país de una importante actividad productiva y exportadora no se ha incrementado la participación de los insumos nacionales⁴⁹.

La inversión extranjera directa (IED), en el sector textil durante 1994 ascendió a 295.9 millones de dólares (mdd), decreció -10% durante 1995 alcanzando al rededor de 266 mdd, se incrementa 10.7% en 1996 aumentando a 294.4 mdd y se duplica prácticamente en 1997 cuando se eleva a 545.2 mdd⁵⁰. Hasta diciembre de 1997 existían en las industrias textil y de la confección, 925 unidades productivas con participación de inversión extranjera directa, predominando la IED en el subsector de prendas de vestir. 463 empresas cuentan con una participación del 100% de capital externo, 128 en 27.6%, 83 en 17.9%, 33 en 7.1% y 218 establecimientos con una participación de inversión foránea menor a 5%⁵¹.

En materia de comercio exterior, durante 1995 la balanza comercial textil pasó de una situación deficitaria registrada durante los seis años anteriores a un superávit de 124.9 mdd que conservó en menor grado durante 1996 cuando registra un superávit de 53.5 mdd sin embargo, esta situación se revierte en los años siguientes, para 1997 el resultado es deficitario en -62.4 mdd y a septiembre de 1998 en -230 mdd⁵². Una tendencia similar se observó en la balanza comercial de la cadena fibras-textil-confección, sin maquiladoras

⁴⁹ Ibidem, *op cit.*, pp. 189-193.

⁵⁰ "La Industria en Cifras", en *Textiles*, CANAINTEX, Julio de 1998, México, p. 28.

⁵¹ "La Industria en Cifras", en *Textiles*, CANAINTEX, Mayo de 1998, México, p. 40.

⁵² "La Industria en Cifras", en *Textiles*, CANAINTEX, México, Diciembre de 1998, p. 25.

la cual en 1996 tuvo un saldo favorable de 747 mdd, el cual fue 25.8% mayor al de 1995⁵³, pero en 1997 y 1998 registró sendos déficits comerciales.

Del intercambio comercial de textiles que realiza nuestro país, poco más de 60% se efectúa con Estados Unidos y alrededor de 2% con Canadá. En el marco del TLCAN se observa que el comercio de textiles entre México y Estados Unidos se ha incrementado notablemente entre 1997 y 1998 y disminuido ligeramente entre México y Canadá durante el mismo periodo.

La balanza comercial de la cadena textil sin maquila, de enero a septiembre de 1997 fue deficitaria con Estados Unidos en -130.8 mdd ya que se registraron 608.6 mdd en exportaciones y 739.5 mdd en importaciones, pero con Canadá las exportaciones fueron de 23.2 mdd y las importaciones de 14.6 mdd dando un superávit de 8.6 mdd. En suma, se registran exportaciones totales por 631.9 mdd e importaciones totales por 754.1 mdd resultando un déficit total de -122.2 mdd con el mercado de América del Norte⁵⁴. De enero a septiembre de 1998, se observa un comportamiento similar en la balanza comercial de la cadena textil sin maquiladoras, con Estados Unidos las exportaciones fueron de 534.1 mdd y las importaciones de 847.7 mdd triplicándose prácticamente el déficit comercial a -313.5 mdd con relación al mismo periodo del año anterior, con Canadá las exportaciones disminuyen ligeramente a 20.2 mdd y las importaciones a 13.4%, presentando un superávit comercial de 6.8 mdd⁵⁵.

⁵³ *Memoria Estadística 1996*, CANAINTEX, México, 1996, p. 3.

⁵⁴ "La Industria en Cifras", en *Boletín Textil*, CANAINTEX, México, Enero-Febrero de 1998, p. 23.

⁵⁵ "La Industria en Cifras", en *Textiles*, CANAINTEX, México, Diciembre de 1998, p. 30.

IV.2. Necesidad de creación de una nueva Ley para el fomento y desarrollo de las micro y pequeñas industrias.

Primeramente, resulta conveniente que reproduzcamos lo que se dispone tanto en el artículo 90 de la Ley de Comercio Exterior como en los artículos 101 y 102 del TLCAN, y enseguida que retomemos los planteamientos que se han vertido a lo largo de esta investigación y que sirven tanto para comprobar nuestra hipótesis de trabajo como para demostrar la necesidad de que sea creada una nueva Ley para el fomento de las micro y pequeñas industrias mexicanas. De este modo tenemos lo siguiente:

Ley de Comercio Exterior:

Artículo 90. La promoción de las exportaciones tendrá como objetivo incrementar la participación de los productos mexicanos en los mercados internacionales.

Las actividades de promoción de exportaciones buscarán:

I. Aprovechar los logros alcanzados en las negociaciones comerciales internacionales.

II. Facilitar proyectos de exportación.

III. Contribuir a resolver los problemas que enfrentan las empresas para concurrir a los mercados internacionales.

IV. Proporcionar de manera expedita los servicios de apoyo al comercio exterior, y

V. Las demás acciones que señalen expresamente otras Leyes o Reglamentos.

La Secretaría podrá diseñar, mediante acuerdos publicados en el Diario Oficial de la Federación, mecanismos de coordinación de las actividades de promoción. La coordinación de la promoción tendrá por objeto establecer lineamientos generales para el eficaz desempeño, seguimiento y evaluación de las actividades de promoción de exportaciones.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte:

Artículo 101. Establecimiento de la zona de libre comercio

Las Partes de este Tratado, de conformidad con lo dispuesto por el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, establecen una zona de libre comercio.

Artículo 102. Objetivos

1. Los objetivos del presente Tratado, desarrollados de manera más específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

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

2. Las Partes interpretarán y aplicarán las disposiciones de este Tratado a la luz de los objetivos establecidos en el párrafo 1 y de conformidad con las normas aplicables del derecho internacional.

Ahora bien, en la conformación y consolidación del modelo de desarrollo exógeno o manufacturero exportador se encuentra de manera aleatoria la conformación de un modelo maquilador, producto de la existencia y permanencia de enormes problemas

estructurales. El rezago en la planta productiva nacional se refleja en que al término de la llamada sustitución fácil del modelo de desarrollo endógeno o sustitutivo de las importaciones, nuestro país logró un relativo desarrollo industrial en bienes intermedios y de consumo final sin embargo, existe un escaso o nulo desarrollo en el sector de bienes de capital, lo que desencadena en la desarticulación de la producción, la falta de integración de cadenas productivas y la dependencia en la importación de maquinaria y tecnología a elevados costos.

Para incrementar la competitividad de la economía nacional como hemos visto, los esfuerzos del país se han concentrado en la apertura económica y en su consolidación, acelerando el proceso de cambio estructural, manteniendo un entorno macroeconómico estable, insertando la economía mexicana a los flujos del comercio mundial y la afluencia de capitales mediante la diversificación de los mercados e institucionalizando y perfeccionando el sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional.

A partir de las políticas de apertura económica se generan en México los incrementos de competitividad y productividad, inversión extranjera directa, exportaciones manufactureras y producto interno bruto. Desde los años ochenta en la economía mundial se manifiesta un movimiento de reestructuración industrial internacional generador de una nueva forma de división internacional del trabajo o de especialización en los procesos productivos que facilita e intensifica los esquemas del comercio intraindustrial, este factor externo conjugado con el factor interno de apertura económica, hacen de México uno de los principales destinos en el mundo de inversión extranjera directa.

En efecto, la actividad más dinámica de la economía es la exportación que se traduce en la principal fuente creadora de empleos y generadora de ingresos para el país sin embargo, sólo unas cuantas empresas mexicanas han logrado responder a la caída y estancamiento del mercado interno y se han orientado al dinamismo exportador mediante procesos de reconversión y celebración de alianzas estratégicas con grandes empresas extranjeras, el impulso de modernización del paradigma exportador aun no se extiende al resto de la planta productiva nacional, la cual sigue produciendo para un mercado doméstico deprimido y sobrevive con grandes esfuerzos en el contexto de una economía abierta sin poder integrarse a los eslabones productivos enfocados a la exportación⁵⁶ que en contraste realizan una permanente importación de insumos que se reflejan en abultados déficit comerciales con el exterior.

Ejemplo de ello y como caso específico, tenemos al sector textil y el desempeño exportador que presenta ante el TLCAN. La balanza comercial regional de la cadena fibras-textil-confección durante 1995 registró un ligero superávit comercial externo que se logró mantener en 1996, sin embargo aunque el intercambio comercial se ha intensificado, en los años siguientes la situación ha sido diferente, solo frente a Canadá se registró un superávit comercial en 1997 que decreció en 1998, pero con Estados Unidos los déficit externos se incrementaron sensiblemente entre estos años. Además en 1997 solo un 2.3% de insumos textiles nacionales lograron integrarse a la exportación,

⁵⁶ Mungaray Alejandro, en "Maquiladoras y Organización Industrial en la Frontera Norte de México" en *Comercio Exterior*, Vol. 48, Núm. 4, México, Abril de 1998, p. 272, sobre esta problemática sostiene lo siguiente: "[...] Hoy es evidente que la generación de empleo y divisas son objetivos en los cuales el modelo maquilador de economía abierta ha avanzado lo suficiente como para apoyar dinámicas de desarrollo regional y a la balanza de pagos por medio del efecto multiplicador. Sin embargo, el que este tipo de industrias haya contribuido adicionalmente a la formación regional de empresarios, a la transferencia de tecnología, y al entrenamiento y la capacitación del trabajo con una mentalidad internacional, ha sido parte de un resultado natural pero limitado por la ausencia de un impulso explícito al desarrollo de redes de subcontratación entre grandes plantas filiales internacionales y pequeñas empresas nacionales [...]"

pese al entorno de libre mercado, no se ha incrementado la participación de los insumos mexicanos⁵⁷.

Los desfavorables datos estadísticos han revelado la falta de competitividad del sector textil, en este sentido Carlos Márquez sostiene que "La competitividad de una industria se define por su capacidad de penetración al mercado. Así, si la industria de que se trate aumenta o disminuye su participación porcentual, podemos afirmar que mejora o empeora su competitividad. Esto es cierto en relación tanto con el mercado interno como en el externo. En una economía abierta a la competencia externa, la diferencia entre mercado externo e interno se hace difusa y, por consiguiente, para analizar lo que ha sucedido con la competitividad, debe tomarse en cuenta el desempeño en el mercado mundial, es decir, la suma de los desempeños en los mercados interno y externo. En otras palabras, en una economía abierta es tan importante ser capaz de exportar como de impedir que penetren las importaciones"⁵⁸.

Ahora y para cumplimentar debidamente nuestros fines, atendamos al orden jurídico interno regulador de la actividad económica en nuestro país y en materia de comercio exterior. Por tanto, jerárquicamente debemos partir de lo que se ordena en nuestro máximo ordenamiento es decir, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, específicamente en sus artículos 25 y 131 y enseguida, de lo que se establece en la ley reglamentaria del artículo 131 constitucional es decir, la Ley de Comercio Exterior, mismos que disponen lo siguiente:

⁵⁷ Véase Salomón Alfredo, *op. cit.*, pp. 189-193.

⁵⁸ Márquez Pandilla Carlos, *op. cit.*, p. 101.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Artículo 25

Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que este sea integral, que fortalezca la soberanía de la Nación y su régimen democrático y que, mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad protege esta Constitución.

El Estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional, y llevará a cabo la regulación y fomento de las actividades que demande el interés general en el marco de libertades que otorga esta Constitución.

Al desarrollo económico nacional concurrirán, con responsabilidad social, el sector público, el sector social y el sector privado, sin menoscabo de otras formas de actividad económica que contribuyan al desarrollo de la Nación.

El sector público tendrá a su cargo, de manera exclusiva, las áreas estratégicas que se señalan en el artículo 28, párrafo cuarto de la Constitución, manteniendo siempre el Gobierno Federal la propiedad y control sobre los organismos que en su caso se establezcan.

Asimismo, podrá participar por sí o con los sectores sociales y privado, de acuerdo con la ley, para impulsar y organizar las áreas prioritarias del desarrollo.

Bajo criterios de equidad social y productividad se apoyará e impulsará a las empresas de los sectores social y privado de la economía, sujetándolos a las modalidades que dicte el interés público y al uso, en beneficio general, de los recursos productivos, cuidando su conservación y el medio ambiente.

La ley establecerá los mecanismos que faciliten la organización y la expansión de la actividad económica del sector social: de los ejidos, organizaciones de trabajadores, cooperativas, comunidades, empresas que pertenezcan mayoritariamente o exclusivamente a los trabajadores y, en general, de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios.

La ley alentará y protegerá la actividad económica que realicen los particulares y proveerá las condiciones para que el desenvolvimiento del sector privado contribuya al desarrollo económico nacional, en los términos que establece esta Constitución.

Artículo 131.

Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como

reglamentar en todo tiempo, y aun prohibir, por motivos de seguridad o de policia, la circulación en el interior de la República de toda clase de efectos cualquiera que sea su procedencia; pero sin que la misma Federación pueda establecer ni dictar en el Distrito Federal los impuestos y leyes que expresan las fracciones VI y VII del artículo 117.

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito en beneficio del país. El propio Ejecutivo, al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someter a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.

En la conformación del nuevo modelo de desarrollo exógeno, tenemos que el artículo 131 constitucional, a partir de las políticas de apertura económica y cambio estructural, tuvo su primer ley reglamentaria denominada Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional en Materia de Comercio Exterior misma que fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de enero de 1986, institucionalizándose tanto la promoción de las exportaciones de manufacturas como la implementación del sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional, posteriormente esta ley es abrogada poco antes de la entrada en vigor del TLCAN. Para consolidar la apertura y la inserción de la economía mexicana a las corrientes del comercio mundial de manera acorde a los compromisos internacionales, se emitió la nueva Ley de Comercio Exterior

que actualmente se encuentra en vigor y que fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de julio de 1993, misma que enfatiza la promoción de las exportaciones y el perfeccionamiento del sistema mexicano de defensa contra prácticas desleales de comercio internacional, veamos por tanto cual es el objeto de esta nueva ley.

Ley de Comercio Exterior.

Artículo 1.

La presente ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

Este supuesto jurídico, como podemos inferir cabalmente, establece un objeto compuesto con múltiples fines. En este sentido, Luis Recaséns Siches considera que "El objeto de la ley puede entenderse como el fin o efecto que esta busca lograr mediante la aplicación de la ley misma"⁵⁹. Por otra parte, Eduardo García Maynez sostiene que "Las normas jurídicas genéricas encierran siempre una o varias hipótesis"⁶⁰ y acto seguido, define al supuesto jurídico como "la hipótesis de cuya realización dependen las consecuencias establecidas por la norma".

⁵⁹ Recaséns S. Luis, *Introducción al Estudio del Derecho*, 7a. Ed., Porrúa, México, 1985, p. 19.

⁶⁰ Consúltese García Maynez Eduardo, *Introducción al Estudio del Derecho*, 37a. Ed., Porrúa México, 1985, pp. 170 y 172.

Apoyándonos en los anteriores razonamientos, podemos apreciar que el supuesto normativo contenido en el artículo primero de la Ley de Comercio Exterior, establece un objeto múltiple, que para su realización o cumplimiento, implica la realización de las hipótesis que en sí mismo determina sin embargo, en tal ordenamiento jurídico no se encuentran mayores preceptos que atiendan a todas y cada una de las hipótesis que contempla el objeto que la misma ley establece, ya que si descomponemos las partes que integran a dicho objeto, podremos claramente observar que se contienen cinco efectos o fines que busca lograr el objeto de la Ley, de este modo tenderemos que:

Artículo 1, La presente ley tiene por objeto: 1) regular y promover el comercio exterior 2) incrementar la competitividad de la economía nacional 3) propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país 4) integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y 5) contribuir a la elevación del bienestar de la población.

En efecto, se trata de un objeto muy ambicioso, en respuesta al contexto de integración económica mundial y regional frente al TLCAN sin embargo, como hemos visto contrasta con la carencia de una auténtica política industrial y la falta de un imprescindible ordenamiento jurídico que atienda efectiva y precisamente a la elevación de la competitividad de la economía mexicana. En el nuevo entorno económico que vive nuestro país. Alejandro Mungaray⁶¹ señala que las alianzas estratégicas por medio de subcontrataciones de origen estadounidense no han contribuido a la innovación ni al aprendizaje empresarial y las maquiladoras japonesas y coreanas ante la aplicación de las reglas de origen del TLCAN, integran sus cadenas productivas con proveedores de

⁶¹ Mungaray Alejandro, *op. cit.*, p. 272.

sus propios países, en ausencia de mecanismos que estimulen la colaboración y con ello el aprendizaje empresarial.

Por otra parte, Marta Bekerman y Pablo Sirlin⁶² atinadamente consideran que en el consenso neoliberal se tiene la idea de que la apertura comercial, la desregulación y las privatizaciones aseguran de manera inmediata un mayor bienestar para la población sin embargo, esto no es verdadero porque aun aceptando que la apertura conduzca a mayores niveles de eficiencia económica, ésta no redundaría necesariamente en un mayor bienestar social si se carece de políticas redistributivas que compensen a los sectores perjudicados por la apertura y más aún, la apertura no redundaría necesariamente en una mayor eficiencia económica si no se acompaña de políticas industriales óptimas, si bien es cierto que la integración regional ofrece ganancias potenciales también es igualmente cierto que no determina su magnitud ni la forma en que se distribuirán entre los países socios, una de las condiciones para que los países socios alcancen los mismos beneficios potenciales del proceso de integración es que se logre la convergencia o incluso, la coordinación de las políticas industriales nacionales ya que cuando las naciones inician procesos de integración regional ya no es posible analizar la política industrial a partir de fundamentos exclusivamente nacionales.

Ante la rápida apertura, la viabilidad del modelo económico de México se ha basado en la exportación de manufacturas y precisamente el potencial más grande de desarrollo de las exportaciones se concentra en el micro y pequeñas empresas nacionales que conforman la mayor parte de la planta productiva nacional.

⁶² Bekerman Marta y Sirlin Pablo, "Política industrial y estabilización, apertura e integración económicas", en *Comercio Exterior*, Vol. 48, Núm. 7, México, Julio de 1998, pp. 517-527.

Consideramos que a la brevedad posible, dentro de un contexto global, nuestro país debe contar con instrumentos jurídicos eficaces para afrontar y beneficiarse de la integración económica, tomando en cuenta que nuestra Constitución en su artículo 25 párrafos primero y segundo, con o sin apertura así lo ordena y lo exige al Estado.

La creación de una nueva Ley para fomentar el desarrollo de las micro y pequeñas industrias⁶³, paulatinamente estimularía el sano crecimiento económico del país, el uso eficiente de los sus recursos productivos, propiciaría el desarrollo nacional, elevaría el bienestar de la población y la competitividad de la economía mexicana y contribuiría a su adecuada integración con el mundo. Recordemos que Luis Recaséns Siches acertadamente ha considerado que es "Cierto que el hecho económico jamás se da en situación de pureza; nunca se produce como un mero fenómeno nudamente económico, antes bien, por el contrario, aparece siempre bajo formas jurídicas. Pero tampoco cabe duda de que la realidad intrínseca de lo económico, el conjunto de sus contenidos, condiciona e influye las normas económicas, sin perjuicio de que estas puedan modificar, dentro de ciertos límites, la materia económica remodelándola"⁶⁴.

⁶³ En Estados Unidos existe una ley para las PYME denominada Small Business Innovation Development Act, y en Canadá una ley similar llamada Small Business Loans Act, estas leyes contienen mecanismos de interacción entre las empresas y sus gobiernos, financiamiento garantizado, acceso a mercados y fortalecimiento de la capacidad gerencial, en cambio en México los apoyos son muy escasos y limitado su alcance. Véase al respecto Soileiro José Luis y Castañón Rosario, en "Política industrial y tecnológica para las PYME en América del Norte", en *Comercio Exterior*, p. 583, estos autores señalan que: "Con frecuencia algunos funcionarios del gobierno mexicano rechazan la instrumentación de una política industrial activa y subsidiaria, solicitada por los empresarios, con el argumento de que en el TLCAN se prohíben las prácticas de apoyo a la industria que se interpreten como distorsiones del libre comercio".

⁶⁴ Recaséns Siches Luis, *Introducción al Estudio del Derecho*, 7a. Ed., Porrúa, México, 1985, p. 72.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

En la transición y cambio de un modelo de crecimiento económico endógeno a otro exógeno, México pasó a ser uno de los países con mayor captación de inversión extranjera directa e incursionó en el esquema reciente de comercio¹ de los países industrializados, principalmente de Estados Unidos.

A partir de las políticas de apertura e inserción de nuestra economía a las corrientes del comercio mundial y de la afluencia de capitales, los incrementos en la competitividad y las exportaciones de manufacturas que se han registrado responden al crecimiento de unas cuantas empresas que ante la contracción del mercado interno han sido capaces de llevar adelante procesos de reconversión productiva que les permitieron ingresar a los mercados foráneos en condiciones competitivas.

El dinamismo exportador sin embargo, no se ha traducido en la modernización de la economía mexicana, las numerosas micro y pequeñas empresas que conforman la mayor parte de la planta productiva nacional además de sus consabidos problemas financieros presentan insuficiencias de capacitación y tecnología, tratan de subsistir produciendo para un mercado interno contraído y tanto su sobrevivencia como sus posibilidades de desarrollarse son seriamente cuestionadas en un contexto de economía abierta.

¹ Recordemos que a partir de la década de los ochenta se genera el movimiento de reestructuración industrial internacional que puso de manifiesto modelos de comercio intraindustrial y generó una nueva forma de división internacional del trabajo.

Las micro y pequeñas empresas mexicanas deben representar el objetivo primordial no solo de los programas de promoción de las exportaciones sino del propio crecimiento económico del país ya que el nuevo paradigma de desarrollo se basa precisamente en la exportación de manufacturas. Hemos ya visto que en el sector textil, la mayor parte de la planta productiva se compone de micro y pequeñas empresas, de ahí su importancia estratégica en la exportación y en el desarrollo económico del país.

Debido a la orientación de la economía mundial hacia la globalización, nuestro país está obligado a desarrollar nuevas capacidades mediante el fortalecimiento de su orden jurídico interno, el cual debe atender a cubrir con eficiencia y celeridad cualquier laguna, debilidad o incongruencia de carácter legal que impida o inniva el desarrollo de la economía.

Un contexto global supone evidentemente el acatamiento del orden jurídico internacional, en un mundo cada vez más interdependiente y competido. La modernización de la economía mexicana y sus estructuras de producción, y la inserción efectiva de las mismas a la corriente del comercio internacional, implican que en nuestro orden jurídico interno no debe faltar una ley que sea idónea para garantizar el fomento institucional y permanente de las micro y pequeñas empresas, de modo que se logre estimular no solo el crecimiento económico sino el desarrollo equilibrado que requiere México.

Para que nuestra economía sea realmente competitiva en los mercados externos, no basta que los esfuerzos del país se concentren en la captación de inversión extranjera, el establecimiento de la promoción de las exportaciones, el perfeccionamiento del sistema contra prácticas desleales de comercio internacional o el mantenimiento de una política

gubernamental enfocada a lograr un entorno macroeconómico estable, el país demanda de un crecimiento con desarrollo armónico y sostenido, tal y como lo establece nuestro ordenamiento jurídico supremo, es decir, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos².

² Véase lo que establece el Artículo 25 constitucional.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA:

Acosta Romero Miguel, *Teoría General del Derecho Administrativo*, Porrúa, 7a. ed., México, 1986.

Alba Vega Carlos, "El empresario mexicano ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte", en Gustavo Vega Cánovas (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México, 1993.

BANCOMEXT, *Análisis Sectoriales del TLC y otros Acuerdos Comerciales*, México, Diciembre de 1993.

_____, *Negocios Internacionales*, año 4, núm. 36, México, Marzo de 1995.

_____, *Oportunidades en el mercado internacional para los productos mexicanos 1998*, México, 1998.

Becerril Isabel, "Poca integración entre pequeña y gran empresa, causa del déficit comercial", en *El Financiero*, sección "Economía", México, Jueves 1 de octubre de 1998.

Bekerman Marta y Sirlin Pablo, "Política Industrial y estabilización, apertura e integración económicas", en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 7, Bancomext, México, Julio de 1998.

Bianchi Patrizio y Di Tommaso Marco R., "Política industrial para las PYME en la economía global", en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 8, Bancomext, México, Agosto de 1998.

Blanco Mendoza Herminio, *Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

Bodenheimer Edgar, *Jurisprudence*, McGraw Hill Book Company, New York, USA, 1940, trad., Vicente Herrero, *Teoría General del Derecho*, Fondo de Cultura Económica, México, 1990.

CANAINTEX, *Memoria Estadística 1996*, México, 1996.

_____, *Boletín Textil*, México, Enero-Febrero de 1998.

_____, *Revista Textiles*, México, Mayo de 1998.

_____, *Revista Textiles*, México, Julio de 1998.

_____, *Revista Textiles*, México, Septiembre de 1998.

_____, *Revista Textiles*, México, Diciembre de 1998.

_____, *Negociaciones de la Industria Textil Mexicana ante el TLC*, México, s.d.

Cappi Mario, "Teje la industria textil una revolución silenciosa", en *El Financiero*, sección "Negocios", México, Martes 26 de noviembre de 1996.

Carrada Bravo Francisco, "Inversión extranjera directa e industria maquiladora en México", en *Comercio Exterior*, vol. 48, Núm. 4, Bancomext, México, Abril de 1998.

Carullo Juan Carlos, "Las micro, pequeñas y medianas empresas en el Mercosur", en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 7, Bancomext, México, Julio de 1998.

Centro de Competitividad y Estudios Estratégicos, *Baja California hacia la Competitividad. Perspectivas de desarrollo para el siglo XXI*, Centro de Enseñanza Técnica y Superior de Mexicali, Baja California, México, 1995.

Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, *La viabilidad del modelo de desarrollo económico de México*, Consejo Coordinador Empresarial, México, Abril de 1994.

Clavijo Fernando y Valdivieso Susana, "La política industrial de México, 1988-1994", en Fernando Clavijo y José I. Casar (Comps.), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Lecturas de El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, México, 1994, volumen I.

Colin Marvella, "Aportó 44.4% de las exportaciones totales mexicanas, la industria maquiladora de exportación en 1998", en *El Financiero*, sección "Análisis-Economía", México, Martes 19 de enero de 1999.

Correa Mota Fernando, "México: Plataforma continental de comercio", en *Directorio 1995 de la ANIERM*, ANIERM, México, 1995.

De la Garza Toledo Enrique, *Reestructuración Productiva y Respuesta Sindical en México*, UNAM-UAM, México, 1993.

Eden Lorraine y Appel Molot Maureen, "De la integración silenciosa a la alianza estratégica: La economía política del libre comercio en América Latina", en Gustavo Vega Cánovas (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México, 1993.

Fáger García Rafael, "La Industria Textil en México", en *I Seminario de Reconversión Industrial, La Reconversión Industrial en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1987, Vol. XII.

Fanghanel Héctor, "Mecanismos de instrumentación de la reconversión industrial en la Industria textil", en *I Seminario de Reconversión Industrial, La Reconversión Industrial en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, 1987. Vol. XII.

Galbraith James K., "Panorámica de las políticas sectoriales en Estados Unidos", en Fernando Clavijo y José I. Casar (comps.), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Lecturas de El Trimestre

Económico, Fondo de Cultura Económica, México, 1994, volumen I.

García Maynez Eduardo, *Introducción al Estudio del Derecho*, Porrúa, 37a. ed., México, 1985.

González Lourdes, "Sin riesgo el déficit comercial: ANIERM", en *El Financiero*, sección "Economía", Jueves 9 de julio de 1998.

González Pedro Javier, "La política industrial en la era de la globalización", en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 7, Bancomext, México, Julio de 1998.

Grijalbo, *Grijalbo Diccionario Enciclopédico*, Ediciones Grijalbo, Barcelona, España, 1995.

Guereffi Gary, "¿Cómo contribuyen las industrias maquiladoras al desarrollo nacional de México y a la integración de América del Norte?", en Gustavo Vega Cánovas (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México, 1993.

Gurría Treviño José Angel, *La política de la Deuda Externa*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

Hernández Laos Enrique, *Evolución de la productividad de los factores en México 1950-1967*, Centro Nacional de Productividad, Ediciones Productividad, México, 1973.

Hernández Ramírez Laura, *Comercialización Internacional de los Servicios en México*. Marco Jurídico, McGraw Hill, México, 1998.

Krasner Stephen D., "Bloques económicos regionales y fin de la Guerra Fria", en Gustavo Vega Cánovas (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, El Colegio de México, México, 1993.

Krauze Enrique, *La Presidencia Imperial. Ascenso y caída del sistema político mexicano (1940-1996)*, Tusquets Editores, 4a. Ed., México, 1997.

Malkin Daniel, "La política industrial en los países de la OCDE", en Fernando Clavijo y José I. Casar (comps.), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Lecturas de El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, México, 1994, volumen I.

Martínez Gabriel y Fárber Guillermo, *Desregulación económica (1989-1993)*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

Martínez Sandra y Portos Irma, "La reestructuración textil", en *El Financiero*, sección "Economía", México, Lunes 19 de octubre de 1992.

Márquez Padilla Carlos, "La Competitividad de la Industria Textil", en Fernando Clavijo y José I. Casar (comps.), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Lecturas de El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, México, 1994, volumen II.

Máttar Márquez Jorge, "La competitividad de la Industria Química", en Fernando Clavijo y

- José I. Casar (comps.), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Lecturas de El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, México, 1994, volumen II.
- Maydón Garza Marín, *La banca de fomento en México. Experiencias de Ingeniería Financiera*, coed., Nacional Financiera y Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
- McGuinness Mark J., "Nuevo ámbito para el comercio exterior de México", en *Directorio 1995 de la ANIERM*, ANIERM, México, 1995.
- Messner Dirk, *La globalización y el futuro de la política. Observaciones desde una perspectiva europea*, coed., Centro de Estudios para la reforma del Estado y Fundación Friederich Ebert, México, 1997.
- Mungaray Alejandro, "Maquiladoras y organización industrial en la frontera norte de México", en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 4, Bancomext, México, Abril de 1998.
- NEXOS, "El TLC y la Industria", en *Transcripción del programa de televisión Nexos*, núm. 509, México, Lunes 28 de diciembre de 1998.
- Noriega Curtis Carlos y Reynoso del Valle Alejandro, "Política macroeconómica y Estructura industrial: un modelo de crecimiento endógeno para la economía mexicana", en Fernando Clavijo y José I. Casar (comps.), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, Lecturas de El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, México, 1994, volumen I.
- Olmedo Carranza Bernardo, "Financiamiento y capitalización para la microempresa en México", en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 8, Bancomext, México, Agosto de 1998.
- Pacheco Martínez Filiberto, *Derecho de la Integración Económica*, Porrúa, México, 1998.
- Rebollar Corona Luis, "La importancia de los Tratados y Acuerdos Comerciales en el intercambio de México", en *Directorio 1996 de la ANIERM*, ANIERM, México, 1996.
- Recaséns Siches Luis, *Introducción al Estudio del Derecho*, Porrúa, 7a. ed., México, 1985.
- Rivera Ríos Miguel Angel, "El paradigma de la industrialización tardía y el aprendizaje tecnológico: repercusiones para México", en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 8, Bancomext, México, Agosto de 1998.
- Rivero Quijano Jesús, *La Revolución Industrial y la Industria Textil en México*, coed., Cámara Nacional de la Industria Textil y Joaquín Porrúa Editores, México, 1990, volumen I y II.
- Rosas Herrera Ricardo, "Integrando a la industria para exportar", en *Directorio 1995 de la ANIERM*, ANIERM, México, 1995.

- Rozental Andrés, *La política exterior de México en la era de la modernidad*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
- Rozo Carlos A., *Apertura y promoción de exportaciones. El caso de México*, Instituto Iberoamericano de Investigaciones Económicas, Universidad de Gotinga, Alemania Federal, Noviembre de 1990.
- Salgado Alicia y otros, "El recorte presupuestal mantiene a salvo las metas de inflación y déficit fiscal", en *El Financiero*, sección "Finanzas", México, Jueves 9 de julio de 1998.
- Salomón Alfredo, "Industria textil: ¿de la sobrevivencia a la pujanza exportadora?", en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 3, Bancomext, México, Marzo de 1998.
- SECOFI, *Tratado de Libre Comercio en América del Norte. La Industria Textil*, Monografía 13, México, 1991.
- _____, *Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección*, México, 1992.
- _____, *Programa para el Mejoramiento de la Productividad en las Industrias Textil y de la Confección*, México, 1994.
- _____, *Manual del Sistema de Respuesta Dinámica para la Industria Textil y de la Confección*, México, s.d.
- Senzek Alva, "La industria textil: paradigma del TLC", en *El Financiero*, sección "Economía", México, Miércoles 9 de julio de 1997.
- _____, "La industria textil: ¿éxito perdurable?", en *El Financiero*, sección "Economía", México, Jueves 1 de octubre de 1998.
- Simoneen B. Humberto, "La importancia de la distribución física en el comercio exterior de México", en *Directorio 1996 de la ANIERM*, ANIERM, México, 1996.
- Solleiro José Luis y Castañón Rosario, "Política industrial y tecnológica para las PYME en América del Norte", en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 7, Bancomext, México, Julio de 1998.
- Sulzenko Andrei, "Estrategia canadiense de apoyo a las empresas pequeñas", en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 8, Bancomext, México, Agosto de 1998.
- Unger Kurt, *Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional. La evidencia de las industrias química y automotriz*, coed., El Colegio de México y Fondo de Cultura Económica, México, 1990.
- Unión Panamericana, *El sector privado en función de la promoción de las exportaciones de manufacturas*, Secretaría General de la Organización de los Estados Americanos, Washington, E.U., 1967.

Van Wert James, "El Gobierno y las empresas pequeñas en Estados Unidos", en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 8, Bancomext, México, Agosto de 1998.

Verdugo Orozco Ernesto, "La importancia de las pequeñas y medianas empresas en el modelo exportador mexicano", en *Directorio 1995 de la ANIERM*, ANIERM, México, 1995.

Wilker Jorge, *Derecho del Comercio Internacional*, Universidad de Guadalajara, Facultad de Derecho, México, 1981.

_____, "La Apertura Comercial, los Textiles y el TLC", en *El Financiero*, sección "Economía", México, Jueves 10 de Agosto de 1991.

_____, y Jaramillo Gerardo, *Comercio Exterior de México. Marco Jurídico y Operativo*, McGraw Hill, México, 1996.

_____, y Pereznieta Leonel, *Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior de México*, Bancomext, México, 1976.