

40421
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
" CAMPUS ARAGÓN "

23

**LOS PROBLEMAS ESTRUCTURALES Y DE
PLANEACION ECONOMICA DE LA INDUSTRIA
TEXTIL MEXICANA: SUS PERSPECTIVAS DE
DESARROLLO DE FRENTE A LA COMPETENCIA DE
LAS INDUSTRIAS TRANSNACIONALES EN LA ERA
NEOLIBERAL EN LA DECADA DE LOS 90'S A LA
ACTUALIDAD**

**T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES**

**P R E S E N T A :
JESUS|NEYNA MOLINA
CESAR SOTO MORALES**

**ASESOR:
MTRO. JAIME LLANOS MARTINEZ**

MEXICO 2003

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

A



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.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

DEDICATORIA

A "DIOS"

Que me ha llevado de la mano con buena salud y por buen camino al lado de todos mis seres queridos.

A MI FAMILIA:

Dedico este trabajo a toda mi familia que me apoyo a llegar a este punto de mi vida, sin su apoyo no estaría donde estoy, es algo que nunca les podré pagar, por esto y más mil gracias.

- ❖ Florencio Neyra
- ❖ Yolanda Molina
- ❖ David F. Neyra
- ❖ Lina G. Neyra
- ❖ Janeth Zamora

A MIS AMIGOS:

Gracias por la confianza y amistad ofrecida. Cesar, Gabriel, Sergio, Sonia, Mariana, Manuel, Nelson, Juan Carlos, Elihezer.

A NUETRO ASESOR:

Gracias por su apoyo.

- ❖ Maestro Jaime Llanos Martínez

Jesús Neyra Molina

"Por mi raza hablara el espíritu"

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Octubre, 2003.

B

DEDICATORIAS

A mis padres:
Agustín Soto C.
Margarita Morales M.

A mis hermanas:
Lizbeth Soto Morales
Jazmín Soto Morales

A mi esposa:
Angélica González R.

A mis Amigos:
Todos y cada uno de ellos

A nuestro asesor:
Maestro Jaime Llanos Martínez

A la UNAM
"Gracias a ustedes existo hoy de esta manera"

"Por Mi Raza Cósmica Hablara El Espíritu"

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

César Soto Morales
"Hasta la victoria siempre"

c

INTRODUCCIÓN

Los problemas estructurales y de planeación económica de la industria textil mexicana: sus perspectivas de desarrollo de frente a la competencia de las industrias transnacionales en la era Neoliberal en la década de los 80's a la actualidad.

Estamos en una etapa decisiva en el recambio histórico internacional del sistema capitalista de producción a escala mundial; el cual al desaparecer el principal exponente del modo socialista de producción (la Unión Soviética), sistema por excelencia antagónico al capitalismo, prepara el terreno para expandirse en el ámbito mundial, y avanzar de este modo un escalón mas en el desarrollo del capitalismo imperialista de fin de siglo, y de principios de milenio.

Sin embargo para que un sistema económico evolucione y de lugar a una fase superior de evolución en su modo de producción, primero debe de destruir los aspectos cualitativos del sistema anterior que no le servirán mas en esta nueva etapa, es decir como lo menciona Hegel de una manera idealista y después Marx y Engels en su "Teoría del Materialismo Dialéctico", el sistema capitalista se encuentra actualmente inmerso en una negación de los aspectos cualitativos que le constituyen un obstáculo para llegar a esta nueva mutación de los modos de producción capitalistas; o dicho a la manera de estos dos grandes economistas y estudiosos del sistema capitalista: "En cualquier campo de la realidad material se opera constantemente el proceso de muerte de lo viejo, caduco, y nacimiento de lo nuevo, progresivo. La sustitución de lo viejo por lo nuevo, de lo que muere por lo que nace, es precisamente el desarrollo; y el propio vencimiento de lo viejo por lo nuevo, que surge a base de lo viejo, se llama negación"¹.

Esta afirmación teórica se ve comprobada y aplicada a nuestros tiempos por medio de la explicación que nos da V. I. Lenin y Rosa Luxemburgo en sus teorías del imperialismo y de la acumulación del capital respectivamente, las cuales nos mencionan:

"El imperialismo surgió como desarrollo y continuación directa de las propiedades fundamentales del capitalismo en general; pero el capitalismo se trocó en imperialismo capitalista únicamente al llegar a un grado determinado, muy alto de su desarrollo, cuando algunas de las características fundamentales del capitalismo comenzaron a convertirse en antítesis, cuando tomaron cuerpo y se manifestaron en toda la línea los rasgos de la época de transición del capitalismo a una estructura económica y social mas elevada.

Lo que hay de fundamental en este proceso, desde el punto de vista económico, es la sustitución de la libre competencia capitalista por los monopolios capitalistas. La libre competencia es la característica fundamental del capitalismo y la producción mercantil; el monopolio es todo lo contrario a la libre competencia, pero esta ultima se va convirtiendo ante nuestros ojos en monopolio, creando la gran producción y

¹ V. Afanasev, *Fundamentos de filosofía*. Ediciones de cultura popular, México, D.F. 1977, pp.129; cit pos C. Marx y F. Engels, *obras*.... p.297.

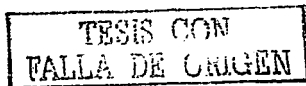
TESIS CON
FALLA DE CUBRIR

desplazando a la pequeña, desplazando a la gran producción por otra todavía mayor y concentrando la producción y el capital hasta tal punto que de su seno ha surgido y surge el monopolio; los cartels, los sindicatos, los trusts y fusionándose con ellos el capital de una escasa docena de bancos que manejan miles de millones. Y al mismo tiempo los monopolios, que se derivan de la libre competencia, no la eliminan, sino que existen por encima de ella y al lado de ella, engendrando así contradicciones, rozamientos y conflictos particularmente agudos y bruscos. El monopolio es el tránsito del capitalismo a un régimen superior.²

Después de estudiar esta afirmación teórica podemos darnos cuenta de la vigencia de la teoría del materialismo dialéctico y del imperialismo en el estudio de este nuevo orden mundial y de la aplicación de su modelo teórico: el Neoliberalismo; puesto que a raíz de la implantación de las políticas neoliberales a escala mundial, hemos regresado a una etapa histórica similar a la que se dio en el ámbito mundial en las tres últimas décadas del siglo XIX en la que el liberalismo era el cobijo teórico en el cual se apoyaban las grandes empresas que habían surgido debido a los adelantos técnicos de la primera revolución industrial, mas sin embargo esta nueva etapa es superior en sus rasgos cualitativos; puesto que cuenta con los adelantos técnicos y de medios de producción de nuestra época, así como el surgimiento de nuevos actores económicos nivel internacional, los cuales no obstante han vuelto a aplicar las premisas del liberalismo económico solo que adaptadas a las necesidades del capitalismo hegemónico de nuestros tiempos, transformando de esta manera una vez mas las relaciones de producción existentes tanto en el ámbito nacional como internacional, estas nuevas relaciones de producción en el ámbito mundial, son el resultado de los cambios producidos en el sistema internacional, por el predominio de las empresas transnacionales y es lo que se ha llamado globalización económica, la cual ha acentuado de una forma sin precedentes las características del imperialismo mundial de nuestra época:

- * Se ha concentrado de una forma inimaginable la producción y el capital, lo cual ha llegado a un grado tal de desarrollo, que se ha dado la creación de grandes monopolios, los cuales desempeñan un papel decisivo en la vida económica.
- * La fusión del capital bancario con el industrial y la creación sobre la base de este de la "oligarquía financiera".
- * La exportación de capitales. diferencia de la exportación de mercancía adquiere una importancia particularmente grande.
- * La formación de asociaciones internacionales de índole capitalistas monopólicos, las cuales se reparten el mundo (ETN's)
- * La terminación del reparto territorial del mundo entre las potencias capitalistas mas importantes (TLCAN, UE, MERCOSUR, Cuenca del Pacifico)

² V.I. Lenin, *Imperialismo, Fase Superior del Capitalismo*, pp.152



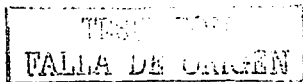
La transición hacia la globalización en las industrias ha partido en una *primera etapa*, de un ámbito local donde inicialmente los propios países constituirían el área competitiva y los oferentes estaban dados principalmente por las industrias ubicadas en ellos. Posteriormente en una *segunda etapa*, el área de competencia fue ampliándose hasta alcanzar regiones específicas en las que dominaban los grandes oligopolios multinacionales, y algunas industrias regionales. Finalmente en una *tercera etapa*, se alcanza la globalización en los mercados transnacionales que abarcan al mundo entero y por oferentes locales con clara participación en los diferentes nichos de mercados, observándose a través de la producción participativa internacional una tendencia hacia la fabricación global.

Es decir nos encontramos en una nueva etapa de superación o transformación del sistema capitalista mundial, en la cual el sistema avanza purgándose a sí mismo y acabando con lo que no le servirá más, por medio de una nueva revolución en su modo de producción, la cual exige un reacomodo a nivel mundial de los factores de producción, dicho de otro modo estamos en una nueva reordenación imperialista, en la que el capitalismo está nuevamente negando los aspectos más fundamentales de su sistema y transformándose para satisfacer las necesidades del nuevo capital hegemónico; el cual reclama igualmente una adecuación del modo de producción en esta época, en la que la revolución de los transportes y las comunicaciones, ha creado nuevas oportunidades de acumulación de capital; al hacer negocios más rentables dadas las condiciones de bajos salarios y abundancia de recursos naturales en los países periféricos.

En esta nueva fase en la evolución del desarrollo del capitalismo mundial, la acumulación de capital esta en su máxima expresión, esta acumulación ha provocado el Surgimiento de una gran cantidad de empresas transnacionales en el globo, las cuales han alcanzado un grado tal de poderío económico; que han ampliado su influencia a las esferas políticas, económicas y sociales; determinando de esta manera de acuerdo a sus intereses el rumbo de las diversas acciones gubernamentales, además de estar llevando a cabo una reordenación de los factores de producción lo cual afecta a la población de las diferentes naciones sin tomar en cuenta sus necesidades de desarrollo social ya sea en los ámbitos educativos, económicos o culturales y en general afectando la calidad de vida de la mayoría de la población mundial, la cual solo se ve utilizada por estos gigantes multinacionales como meros instrumentos de producción (mano de obra barata) o de consumo.

Esta nueva relación del capital hegemónico con los estados nacionales ha llegado al punto de convertirlos en actores secundarios terminando de una vez por todas con el concepto de soberanía y poder así de una vez por todas adecuar las políticas económicas y sociales de los países tanto desarrollados como subdesarrollados, a este nuevo modo de producción en el ámbito mundial llamado con eufemismo globalización.

"La nueva mutación del capitalismo imperialista de nuestra época ha intensificado el sometimiento del sur en años recientes, sobre todo en Latinoamérica y en África, las dos víctimas básicas de los principios de la conquista. El abismo entre ricos y pobres se ha duplicado respecto a 1960, debido sobre todo a la política Neoliberal impuesta a las



colonias tradicionales, mientras veinte de los veinticuatro países industriales son más proteccionistas hoy que hace una década.³

Por otra parte, considerando que todo análisis basado en el Materialismo Histórico parte de la idea del movimiento continuo, es decir, de que se dan cambios constantes en las sociedades y que gran parte de estos cambios se generan en la matriz económica, podemos afirmar entonces que esta reordenación en los factores económicos de producción a escala mundial es el elemento determinante que da origen a una nueva estructura económica donde las clases hegemónicas vuelven de nueva cuenta a transformar la estructura social y económica a nivel mundial.

Tomando en cuenta este escenario tan adverso para las industrias nacionales de los países del sur como el nuestro, analizaremos en este estudio cuales son los efectos en nuestro país, poniendo especial atención en lo que se refiere a la industria textil y del vestido nacional y el papel que desempeñara en esta nueva era en la que las ETN y su mercantilismo corporativo son las que dominan tanto en lo económico como en lo político a nivel mundial, con intercambios comerciales controlados dentro de estas enormes agrupaciones empresariales y entre ellas, e intervención estatal regular en los tres principales bloques del Norte para subvencionar y proteger a las instituciones financieras y a las grandes empresas internacionales con base en el país.

Por su ubicación geográfica al ser un puente de comunicación entre EUA y Latinoamérica, nuestro país tiene una importancia decisiva en este nuevo proceso de reordenación imperialista llamado globalización, aunado a esto, su cercanía con Estados Unidos y su mano de obra barata lo hace atractivo para la inversión extranjera de las grandes empresas transnacionales como un medio por el cual reducir costos de producción al ahorrar millones de dólares en transporte, pagar bajos salarios y de paso aprovechar las facilidades de exportación hacia el país del Norte, resultado de los acuerdos comerciales puestos en marcha desde el primero de enero de 1994, con el denominado Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

A escala nacional las empresas transnacionales no representan sino una mínima parte de las industrias en cada país en cuanto al número de ellas, pero si tomamos en cuenta su capacidad económica, de acumulación de capital y productivos son enormemente significativas en cuanto a su contribución en el Producto Interno Bruto de los distintos países, tan solo en México para 1993, los signos de la concentración capitalista son contundentes. La gran empresa con menos del uno por ciento de los establecimientos (0.86%), posee las dos terceras partes de los activos fijos de toda la industria, emplea el 43% de los asalariados y genera el 63% de la producción y del valor agregado. La micro y la pequeña, con cerca del 97% de los centros de trabajo, apenas aporta el 16% de la producción, y opera no más de una octava parte de los activos fijos.

De cada peso invertido en la industria, 61 centavos son adelantados por los grandes capitalistas, 28 por los medianos y 8 y 3, por los dueños de los pequeños y micro talleres respectivamente.

³ Chompski, Noam. *Política y cultura a finales del siglo XX*. Ed. Anel, México 1996. pp. 13.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

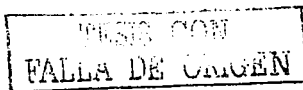
Asimismo, se tiene que la productividad de las grandes plantas es 70% superior a la mediana empresa, mas del doble de la pequeña y casi tres y media veces la de la micro. En promedio cada una de las grandes fabricas tiene activos diez veces superiores a los de la mediana, 150 los de la pequeña y 1500 los de la micro. En lo que se refiere a los ingresos de los asalariados de estas industrias, los del gran capital son significativamente superiores a los de los otros estratos. Por cada peso que entra a sus bolsillos, apenas nueve centavos van a los operarios de la micro, 45 a los de la pequeña y 75 a los de la mediana*.

Estas cifras nos muestran el brutal desequilibrio en lo que se refiere a la concentración del ingreso tanto de las empresas como de los asalariados; lo cual, afecta directamente en la composición de la demanda de bienes y servicios dentro de cada una de las economías y acentúa cada vez mas las desproporciones en los niveles de distribución de la riqueza y la concentración de capital, creando así un círculo Neoliberal vicioso del que muy pocas industrias pequeñas y medianas pueden salir bien libradas así como la población en general de los distintos países; ya que este sistema económico del capitalismo salvaje se encuentra operando a nivel mundial en la mayoría de los países del mundo, bajo el cobijo teórico de la globalización de las economías, la liberalización comercial, y la composición de una aldea global en la que solo unos cuantos son los que pueden disfrutar de las libertades y los avances tecnológicos que nos brinda el modo de producción Neoliberal, el cual aporta nuevos mecanismos para colonizar y saquear grandes sectores del propio país, al poder trasladar la inversión y la producción a zonas de mayor represión y bajos salarios. Además de esto en estos lugares el capital tiene mucha mas movilidad y menos trabas legales, al quedar fuera del alcance de los parlamentos y de otras instituciones peligrosas que reflejan, al menos en parte, los intereses de la población en general.

Es por todo lo anterior que nuestro objetivo general es el analizar los rasgos mas distintivos del proceso de acumulación de capital en cuanto a la industria textil y del vestido se refiere en el ámbito nacional; así como la forma en que ha influido la apertura comercial y las decisiones gubernamentales en los que a política económica se refiere en dicha rama industrial.

Comprobaremos nuestra hipótesis de que no se esta logrando una inserción en el mercado mundial conjuntamente con un desarrollo y acumulación de capital de las industrias mexicanas textiles y de la industria del vestido en las últimas dos décadas, en las que se ha cambiado de estrategia económica hacia la apertura comercial de corte Neoliberal, estudiaremos como la apertura de nuestras fronteras a las importaciones de productos textiles, así como el establecimiento de empresas transnacionales en nuestro territorio, ya sea comercializadoras de productos importados y/o de producción, a influido en la demanda interna de productos nacionales, y a su vez como esta alteración en el mercado a afectado el proceso de desarrollo de las industrias mexicanas y su participación en el PIB nacional y en la balanza de pagos.

* INEGI, Censos industriales, México, D.F. 1993.



La importancia esencial de la industria textil, reside en la producción de artículos para diverso uso: satisface a la población de bienes de consumo de primera necesidad como telas con las que se confecciona el vestido y otros productos que cubren y ayudan a la protección del cuerpo; además, muchas telas y fibras sirven como bienes intermedios en industrias diversas como la automotriz (cuerdas para llantas y vestiduras), la de muebles (tapices y forros), la farmacéutica (ventas, telas adhesivas, gasas y otros), la de zapatos y algunas mas como ola construcción en las que se utilizan gran cantidad de telas en la edificación de condominios, despachos y hoteles, en los que se requiere alfombras, tapetes y cortinas decoradas con terciopelos y encajes hechos con fibras textiles altamente tecnificadas.

Esto nos da una idea de cuan importante es esta industria para el desarrollo industrial de nuestro país en la era de la competitividad internacional y de los grandes monopolios transnacionales, puesto que de su desarrollo depende el éxito o fracaso de una serie de industrias relacionadas con la industria textil, las cuales también tienen que sobrevivir en este escenario mundial poco alentador para las industrias 100% mexicanas, dado su nivel de atraso con respecto a los grandes consorcios transnacionales.

La industria textil y del vestido mexicana ha sufrido una serie de transformaciones a lo largo de la historia de nuestro país; sin embargo estas han sido interrumpidas por una serie de factores tanto de índole interno como externo, los cuales le han impedido un desarrollo pleno y que hoy en día la mantienen rezagada con respecto a la industria de los países del llamado primer mundo y algunos en vías de desarrollo.

Para dar cumplimiento al objetivo general y a la hipótesis nuestro trabajo queda estructurado de la siguiente manera:

En el primer capítulo se analizara y explicara el proceso de industrialización y acumulación de capital de la industria textil en México, los diferentes tropiezos que se ha encontrado en el camino, se tomaran en cuenta las malas políticas económicas y comerciales, los factores endógenos y exógenos, las diferentes situaciones históricas por las que ha transitado el desarrollo del país y que se han constituido como obstáculo para impedir la consolidación de su plena industrialización, así como nuestra relación con los países desarrollados (Estados Unidos en particular) como estos y sus grandes empresas transnacionales han influido valiéndose de distintos tipos de presión, ya sea política o económica sirviéndose principalmente de los organismos financieros y comerciales internacionales (FMI, BM, OMC), en las decisiones políticas y económicas principalmente, de nuestros gobernantes.

En el segundo capítulo estudiaremos la etapa en que se da la implantación en nuestro país del modelo económico Neoliberal, durante el sexenio de Miguel de la Madrid en que se sientan las bases para la reproducción de este modo de producción, hasta nuestros días en que ya se han manifestado de manera importante las distintas fallas estructurales, tanto en la política de modernización industrial, como en el fracaso en la implementación de apoyos para aumentar las exportaciones mexicanas; Acaarreando con esto un aumento en los déficit comerciales de la balanza de pagos y de la cuenta

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

corriente, causando de esta forma una vez mas la caída del país en las crisis recurrentes y en la recesión económica que supuestamente el sistema Neoliberal iba a solucionar.

En el tercer capitulo pondremos una mayor atención al analizar si realmente esta doctrina económica ha repercutido benéficamente en las industrias textiles y del vestido nacionales que actualmente intentan competir en un mercado internacional para el que no están preparadas, ni en el campo tecnológico, ni en el de volumen de producción; ni mucho menos en el control de calidad lo que da como resultado una planta productiva que no es lo suficientemente competitiva como para insertarse en la mayoría de los mercados internacionales; lo cual daña la economía interna de nuestro país y por lo tanto el nivel de vida de todos los mexicanos, pues al no tener ni capacidad tecnológica, ni un control de calidad competitivo en los mercados internacionales, la única ventaja que pueden ofrecer son precios accesibles que solo son logrados con la explotación de la mano de obra barata que representa la población de nuestro país.

Por último en el cuarto capitulo propondremos alternativas para una rectificación del rumbo en cuanto a las políticas económicas, comerciales, industriales y principalmente tecnológicas y educativas; con el único objetivo de redimensionar el papel de nuestro país en el marco de las Relaciones Internacionales, al detener mediante un modo alternativo de producción diferente al Neoliberal la progresiva mutación que esta sufriendo nuestro país hacia la maquilización de la economía y por consiguiente la fuga de capitales procedentes del proceso de acumulación de la plusvalía de productos hechos y armados en México pero de filiales extranjeras, esto lo lograremos mediante la protección de la industria nacional mediante una revisión de los Tratados comerciales internacionales que se han firmado; En los aspectos en los que todavía no sea competitiva con los grandes monstruos transnacionales, fortaleciéndola mediante una reforma económica, comercial y fiscal orientada al desarrollo de nuevas tecnologías productivas, así como el incremento en los acervos de capital fijo; además de una gran transformación educativa brindándole mayores recursos a la educación superior, principalmente en los ámbitos de desarrollo tecnológico y en las áreas económico administrativas, pero sin caer en el descuido de las disciplinas humanísticas.

De esta manera se buscara un mayor aprovechamiento de las facilidades que nos brinda el mundo globalizado y podremos aprovechar de una manera mas justa y equitativa los grandes flujos de capital que circulan por nuestro país gracias a su ubicación geográfica, a su abundancia de recursos naturales y humanos, además de su cercanía con la potencia capitalista y el mercado más grande del mundo.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPITULO I.-

ANTECEDENTES: EL PROCESO DE ACUMULACION DE CAPITAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA.

1.1 SURGIMIENTO DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MÉXICO, LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL PERIODO COLONIAL

Los preludios de la industria textil fueron muy difíciles, al existir numerosos obstáculos y trabas que limitaban subdesarrollo. A pesar de la rica tradición indígena en materia de textiles antes de la conquista, vasta y bella en texturas y colores, la industria propiamente dicha solo pudo iniciar su desarrollo con la consolidación capitalista, de ahí que muchos de sus problemas denveran de la industrialización deformada y dependiente que después del largo proceso de acumulación originaria vivido en países como el nuestro, y bajo una división internacional del trabajo desfavorable para su desarrollo independiente, configuraría el marco de su posterior desenvolvimiento.

Algunos de los obstáculos más importantes en el desarrollo de la industria textil en México fueron: múltiples prohibiciones a la producción de textiles, con el objeto de proteger las importaciones provenientes de la metrópoli; fuerte rezago tecnológico con respecto a los países capitalistas pioneros, descansando la actividad textil en la producción propiamente artesanal y en empresas familiares.

Los efectos que resultaron de la alteración de la organización del trabajo y las técnicas nativas al adoptarse las de dominio español; escasez de capital, mano de obra y materias primas como el algodón; insuficientes medios de transporte y vías de comunicación, y en general las trabas que enfrentaba la economía mexicana en su conjunto en el paso a su consolidación capitalista.

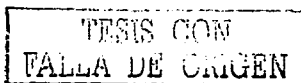
Por ejemplo dentro de la política restrictiva y severa del gobierno español, el Consejo de Indias se opuso al cultivo del cáñamo, del lino, la vid y la morera y prefirió que los habitantes de la Nueva España se vistieran con telas de algodón compradas de Manila y Cantón o importadas de Cádiz por medio de barcos ingleses, que protegieran las manufacturas de esas colonias; no se fomento la producción del algodón y apenas se permitió la elaboración del mismo en "mantas gordas" para cubrir la desnudez del indio, importándose de Europa todas las telas finas que consumía la población acomodada.⁵

1.2 PERIODO INDEPENDIENTE.

Aspectos Internacionales

Posteriormente en los primeros años de vida independiente las condiciones económicas como era de esperarse eran poco favorables, la propiedad continuaba fundamentalmente en manos de los peninsulares y del clero; las relaciones comerciales

⁵ Breve historia de la industria textil algodonera en México, Revista de economía, mayo de 1959, p. 129



con España habían desaparecido lo cual representaba una gran desventaja para la industria ya que este país era el único mercado al que se habían dirigido desde su aparición.

Era necesario crear nuevos vínculos comerciales con otros países; sin embargo en los años subsiguientes esto sería prácticamente imposible debido a que México aun no había sido plenamente reconocido como nación independiente por varios países europeos (en particular España quien trataría de reconquistar México), los cuales intentarían posteriormente adueñarse de las riquezas naturales de nuestro país tal es el caso de Inglaterra que hacía uso de su poder económico para tratar de incidir a su favor en los asuntos económicos o Francia, que intento en dos ocasiones apropiarse del control político y económico de México.

Además de tener que lidiar con estos países del viejo continente el joven Estado Mexicano se tendría que enfrentar a las ambiciones imperialistas de su vecino del norte los Estados Unidos de las cuales saldría muy mal librado al perder más de la mitad de su territorio.

De manera simultanea a estas dificultades, a nivel interno también existían una serie de conflictos entre las dos principales corrientes ideológicas - los conservadores y los liberales -, contribuyendo así al ya de por sí grave caos que existía en el país.

Como es de suponerse en este escenario había muchas dificultades para que se generasen las condiciones necesarias para la reproducción del capital industrial, lo cual nos dejaría nuevamente en franca desventaja con respecto a los países en los que en esa misma época se estaba desarrollando a plenitud la Revolución Industrial y el proceso de acumulación de capital.

No fue sino hasta la promulgación de la Constitución de 1857, la cual estaba inspirada en los principios ideológicos de la Revolución francesa y la aplicación de las Leyes de Reforma, que se dio el primer paso para institucionalizar las condiciones necesarias para la reproducción del modo de producción capitalista.

Relaciones Comerciales con otros países.

Antes de 1821, el comercio exportador de México se encontraba limitado al intercambio de mercancías entre la Colonia y España, es hasta el periodo independiente que comprende de 1821-1887 cuando se puede comerciar con Inglaterra, a través de los "tratados de amistad, navegación y comercio" en 1827 evitando así la piratería y el contrabando.

El monopolio comercial desapareció hasta 1820 con la apertura de otros puertos además de Veracruz, abriéndose así, Mazatlán, Tampico y Acapulco; lo que facilitó de manera considerable la expansión del mercado mundial con el liberalismo económico y la Revolución Industrial.

Hasta 1860 la mayor parte del comercio se realizaba con Inglaterra, Francia y los EE.UU.

El comercio fuera de las fronteras españolas fue casi inexistente durante la Colonia (XVI. XIII y XVIII), y fue hasta 1826 que se tienen noticias de los primeros intercambios formales que anteriormente no se realizaban, siendo México un botín para el mundo.

A partir de 1826 se comienza a importar y a exportar a EU, viéndose favorecido éste último ya que los productos que importaba comprendía metales preciosos, ganado, especias y productos agrícolas, mientras que México importaba únicamente maquinaria, manufacturas, transportes, papel, armamento y granos.

En la guerra de 1847 México pierde la mitad de su territorio mediante los tratados de Guadalupe Hidalgo de 1848, por otro lado Antonio López de Santa Anna firma en ese mismo año el tratado de la mesilla que implica la venta de territorio en la zona Norte del país favoreciendo el poderío norteamericano.

En 1862 se comienza a observar el predominio norteamericano sobre México con el derumbamiento de Maximiliano, posteriormente en 1867 Francia abandona sus proyectos de invasión contra México.

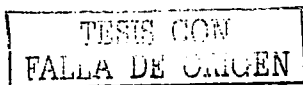
La Industria textil en el periodo independiente.

Los efectos de la guerra de independencia trajeron como consecuencia una reducción de la producción y una decadencia en la fabricación de los textiles, la cual perdió a causa de la guerra misma dos de sus factores clave para su desarrollo: el capital comercial español y el monopolio comercial que la protegía.

Sin técnica adecuada, con falta de capitales y con un contrabando creciente, la producción textil nacional se encontraba en una situación sumamente precaria en los primeros años de vida política independiente. Para el desarrollo de una industria nacional era necesaria de nueva cuenta una política proteccionista que garantizara, como en el pasado, el acceso al mercado nacional que estaba siendo ocupado por textiles extranjeros, particularmente ingleses. Inglaterra había pasado a ser el principal exportador de textiles, con los cuales inundaba el mercado latinoamericano, dada su posición dominante en el sistema económico mundial, esta saturación de textiles ingleses que invadieron el mercado mexicano planteó a la nueva élite en el poder (conservadores y liberadores) la necesidad de establecer de nueva cuenta una política estatal proteccionista que defendiera la protección de manufacturas textiles nacionales.

El proyecto económico del grupo conservador consistió en propiciar un desarrollo nacional interno que condujera al fortalecimiento de una burguesía mexicana con base en un eje textil en las ciudades de México, Puebla y Veracruz⁶. Para esto era necesaria una política de arancelaria proteccionista, que mediante la prohibición de importar

⁶ Colón Reyes, Linda Ivette. Los orígenes de la burguesía y el banco del Avío, Ed. El Caballito, México 1982, pp. 56.



manufacturas extranjeras, protegiere la industria local, permitiendo su desarrollo hasta la etapa industrial en la que centran sus intereses.

Por otra parte el grupo de comerciantes liberales que dependían para su supervivencia de su liga con los comerciantes extranjeros preferían que se implantara una política de libre cambio que favoreciera sus intereses. La actuación del Estado en esta pugna resultó decisiva y por ello la política económica del mismo fue clave para el fortalecimiento de los intereses de uno y otro grupo.

Esta pugna política tuvo diversos matices durante los primeros años de la vida independiente. El gobierno conservador de Iturbide, obedeció a una política que pretendía reestablecer la situación de la minería como renglón central de la economía, abrió el libre comercio a toda maquinaria útil a la minería, agricultura e industria, con lo cual indirectamente se tendió a favorecer la modernización industrial⁷.

El gobierno liberal del presidente Guadalupe Victoria, por su parte, continuó básicamente la política de protección a la minería, "la fuente de la verdadera riqueza de esta nación"⁸, pero por otra parte se estableció una política de protección arancelaria que pretendió favorecer a las manufacturas nacionales, pero que al mismo tiempo iba encaminada a aumentar las percepciones del gobierno por conceptos de aduana.

El gobierno de Vicente Guerrero adoptó la política opuesta, estableció que el estado apoyara el desarrollo industrial del país, lo cual, junto con la prohibición de importar géneros de algodón y lana, fue un cambio radical respecto a las disposiciones anteriores tendientes a favorecer a sectores monopólicos como el de Puebla, que consolidó un grupo hegemónico. Aunque en los años de mayor competencia existían en Puebla cerca de 6000 telares. No obstante el verdadero problema de la industria no queda resuelto: la fabricación se veía afectada por la inferioridad tecnológica y la falta de inversiones.

Respondiendo a la situación crítica de falta de inversiones y atraso técnico, el gobierno de Ignacio Bustamante con la fundación del Banco Avío, el 6 de octubre de 1830 como una institución de crédito organizada por el Estado que tendría como función alentar a los capitalistas mexicanos y extranjeros a fundar fabricas modernas ofreciéndoles la posibilidad de adquirir maquinarias y créditos que les permitiesen producir textiles baratos y que resultasen competitivos frente a los extranjeros.

⁷ Potash, Robert A. *El Banco del Avío de México: El fomento de la industria*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1959, pp.31

⁸ Ramos Escandón, Carmen. *Presencia y transparencia: la mujer en la industria*. Ed. COLMEX, México 1987, pp.21.

⁹ El cual en sus 12 años de existencia promovería 14 proyectos de inversión, para producir tejidos de algodón, en México, Puebla, Tlaxcala, Celaya y Morelia; para despepite de algodón en San Andrés Tuxtla y para la cría de gusanos de seda y manufacturas textiles.



Lucas Alamán, ministro de relaciones del gobierno de Bustamante y a la vez uno de los más importantes capitalistas, interesados en el establecimiento de una industria textil nacional, abogaba vigorosamente por una producción de tejidos baratos de algodón, lino y lana. Otro promotor del establecimiento de una industria textil nacional fue Esteban de Antuñano, fundador de la primera empresa textil de México, la fábrica pobлана La Constanacia, y uno de los empresarios textiles más importantes del país.

Ambos fueron las figuras más activas en la industria textil mexicana de los primeros años, en la cual invirtieron gran parte de sus capitales. Alamán en especial, como funcionario público, fomentó y propició el establecimiento del Banco Avio, que en su momento fue considerado como instrumento clave para la capitalización de la industria textil mexicana. Los capitales propiciados por el Banco se destinaron a la compra de maquinaria y a la industrialización de fabricas, telares y despepitadoras que facilitarían la modernización de la industria textil nacional.

La región de Orizaba, Veracruz, constituye la ejemplificación más típica del crecimiento económico, pues a partir de esta área el Estado de Veracruz en general gozó de un acelerado incremento de las industrias textiles hasta convertirse en 1900 en una de las más importantes regiones textiles de todo el país. Por otra parte, la región central de México-Puebla se encontraba cerca de los centros de consumo que constituían su principal mercado. Esto explica en buena parte el crecimiento continuo.

El esfuerzo del Banco del Avio resultó importante no tanto por el monto de los capitales proporcionados, sino sobre todo por el impulso dado a la tecnificación y expansión de las manufacturas textiles y porque constituye un antecedente en el intento de crear una industria textil nacional moderna. Al mismo tiempo contribuyó a la consolidación de una clase capitalista que inició su gestación durante la colonia y que tuvo en el Banco el instrumento propicio para su desarrollo. El Banco significó también un intento consciente y claro del sector de los fabricantes nacionales de reestructurar y vitalizar, mediante una mayor tecnificación, a la industria textil. Se trataba de transformarla, hacerla más competitiva frente a los productos importados y capaz de recuperar los mercados nacionales que habían caído en manos de los productos extranjeros.

Se abandonó la política de no-intervención del Estado y fue sustituida por una consciente, decidida y explícita participación estatal en materia económica. Por ello la desaparición del Banco en 1842 no significó que el Estado renunciara a su papel de mentor en el desarrollo industrial, sino que para sustituir al banco se creó una nueva institución, La Dirección de la Industria, que heredó en parte algunas funciones del Banco, pero que al mismo tiempo tendía a favorecer el desarrollo industrial mediante la intervención estatal.

Se estableció que las nuevas industrias textiles debían atenerse a las materias primas que se produjeran en el país. Esta reglamentación dio lugar a una alianza momentánea entre los cultivadores y los fabricantes de algodón, pues los primeros creyeron ver en los segundos un aliado político que podía colaborar para obtener una legislación favorable a sus intereses. Sin embargo esta frágil alianza se vio afectada por la subida de los costos de operación y las malas cosechas, que alteraron la producción: algunos

se vieron obligados a reducir considerablemente sus ganancias o a suspender sus operaciones.

El papel del Estado en esta pugna entre cultivadores y manufactureros resultó crucial: con la llegada de Santa Anna a la presidencia, se hizo sentir la influencia de los manufactureros textiles: fundaron la Junta de Industria, organismo al que, al agruparlos, defendía sus intereses frente a las disposiciones estatales que los afectaban.

En 1850 el país se vinculó al desarrollo capitalista mundial mediante la introducción de modernas instituciones de crédito y medios modernos de comunicación. La guerra civil y la intervención extranjera no lograron detener el crecimiento de la industria textil, a pesar de los problemas relativos a la escasez de mano de obra, efecto de la lucha armada. Este crecimiento aún en épocas de crisis, nos da idea de la solidez de la rama textil.

Sin embargo el país tuvo que enfrentar importantes problemas para su industrialización: poco desarrollo técnico, falta de materias primas, dificultades para el transporte y mercadeo y la proverbial anarquía política⁹.

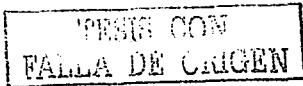
Terminada la guerra civil (1855-1875), el rasgo más característico de la industria textil fue su constante crecimiento, paralelo a la necesidad de importar materias primas, tanto por la incapacidad del sector agrícola para abastecerla como el desarrollo de la producción norteamericana, cuyos productos resultaban muy competitivos frente a los nacionales. Veracruz vio disminuir su producción algodonera hasta quedar casi arruinada por la competencia norteamericana. Ante la caída de la producción de algodón en Veracruz, ésta fue sustituida por productos tropicales que resultaban más comerciales: cacao, vainilla, etc.

A pesar de la desventajosa situación de los productores nacionales frente al mercado importado, esta desventaja variaba mucho dependiendo de la localidad en la que se produjera el producto nacional. Aunque los textiles no tenían gravámenes nacionales federales, la ubicación de la fábrica significaba una clara diferencia con relación a los impuestos que tenían que pagar cada uno de los Estados.

La ubicación de los centros de producción textil mantenía en líneas generales hacia 1870 la ubicación tradicional que tenía desde sus inicios de siglo. Puebla y el Distrito Federal eran los centros más importantes, la región de Veracruz se convertía cada vez más en mayor productora, pero a la vez surgían nuevas regiones productoras de menor importancia como Sonora, Guanajuato, y Monterrey. El Distrito Federal tenía a la vez uno de los impuestos más altos por ser la zona en la que había mayor volumen comercial y porque el gobierno federal utilizaba estos impuestos para el pago de gastos administrativos federales.

Las condiciones de vida de los trabajadores en los primeros años después de la independencia no son muy conocidas. Ya no existía la limitación a la libertad personal

⁹ Keremitsis, Dawn. *La industria textil mexicana en el siglo XIX*. Ed. Sep Setentas, México 1973, pp.37.



característica de la colonia y los trabajadores podían trasladarse libremente, pero seguían siendo prácticas normales la vigilancia dentro de la fábrica sumamente rígida, los horarios extenuantes, la prohibición de fumar o platicar poco tiempo para las comidas y, sobre todo, la costumbre de que los trabajadores pagaran el material desperfecto.

El artículo 9 de la Constitución de 1857 garantizaba la libertad de asociación para los trabajadores y el artículo 5 establecía que nadie podía ser obligado a trabajos personales sin su consentimiento y sin ser debidamente retribuido¹⁰. No obstante, la reglamentación específica del código civil imponía serias limitaciones a la clase trabajadora. El artículo 925 de dicho código establecía: Se impondrán de ocho días a tres meses de arresto a los que formen tumulto o motín, o empleen cualquier otro medio de violencia física o moral con el objeto de hacer que suban o bajen los jornales de los operarios, o de impedir el libre ejercicio de la industria o el trabajo.

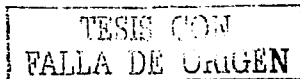
En cuanto a las condiciones de vida de los trabajadores textiles, estas variaban también de acuerdo a la ubicación de la fábrica, así como al grado de desarrollo de la misma. En general en las fábricas prevalecían relaciones obrero-patronales autoritarias, explotadoras y de fuerte contenido paternalista, propias de organizaciones prefabriciles como la hacienda, e incluso el recurso a cárceles y torturas cuando se consideraban que eran necesarias para el control y mantenimiento de la disciplina de la fábrica.

Poco antes de iniciarse el Porfiriato, los primeros años de la década de los setenta, existe ya un incipiente proletariado industrial. En el caso de los trabajadores textiles, debido a su concentración en las ciudades o en centros industriales eminentemente textiles, éstos tuvieron la posibilidad de organización y difusión en mayor medida que en otros sectores, por lo que toman un papel de vanguardia en la lucha del movimiento obrero de la época.

Por otra parte, dado que la producción de la industria textil nacional estaba orientada preferentemente al consumo de las clases populares, aquélla resulta ser sumamente sensible a las crisis económicas o alteraciones de mercado. Por una parte, los trabajadores textiles, en cuanto tales, estaban sujetos a la oscilación en los precios de las materias de consumo popular. Al mismo tiempo las variaciones de precios afectaban también a la producción textilera, orientada al consumo de las clases populares, cuyo poder adquisitivo era también sensible a las crisis.

Otra cuestión que representó una fuente de quejas constantes por parte de los obreros fue la relativa al salario. La retribución era de 2, 2.5 o 3 reales por una jornada de trabajo de 14 horas en invierno y 15 en verano. El obrero percibió claramente que esta era la base de sus males y por ello la cuestión salarial resultó básica en los movimientos huelguísticos de la época, como lo demuestran las huelgas de las fábricas de la Colmena en Tizapan y San Fernando en Tlalpan en 1876. O bien la de la Fama, también en Tlalpan, el año siguiente.

¹⁰ López Cámara, Francisco. *La estructura Económica y social de México*, Ed. Siglo XXI, México 1967, pp. 226.



En suma puede decirse que hacia la década de 1870, poco antes de iniciarse el porfiriato, el movimiento obrero se encuentra en un proceso de franco desarrollo en el que las demandas obreras, aunque tienen como central la cuestión salarial, cada vez más apuntan hacia demandas que rebasan este aspecto. En este proceso de concientización y organización, las organizaciones mutualistas y cooperativistas tuvieron un papel importante, aunque se trata de formas de asociación que en la mayoría de los casos no planteaban la lucha de clases, sino más bien la protección a los miembros de las mismas, de acuerdo al antecedente de los gremios, sumamente presente porque una buena parte de los trabajadores asalariados habían sido artesanos. Esto explica también la dirección predominante artesanal de las asociaciones de ayuda mutua.

En el caso de los obreros de la rama textil del Distrito Federal, se trata, por la ubicación geográfica, de obreros con un mayor antecedente urbano y con una menor tradición rural; son obreros que fueron artesanos o que provienen de una tradición artesanal de varias generaciones. Esto explica que pueda hablarse de obreros textiles como un grupo que se distingue dentro del movimiento obrero-patronales. De ahí que los obreros textiles constituyen un elemento de vanguardia dentro del proletariado industrial de la época.¹¹

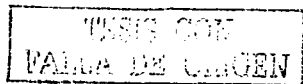
1.3 PORFIRIATO Y REVOLUCIÓN MEXICANA

El último tercio del siglo XIX representó para la mayor parte de las economías latinoamericanas una mayor integración a la economía internacional en el carácter de abastecedoras de materias primas para los países del norte, que les asignan este papel con base en una división internacional del trabajo.¹² Al mismo tiempo, los países latinoamericanos recibieron una afluencia de capital proveniente de Inglaterra, Francia y Estados Unidos principalmente, capital que se colocó tanto en forma de inversiones directas como en los renglones de servicios y especialmente de los transportes.

El caso mexicano, aunque con algunas particularidades, responde también a este esquema. Después de la desarticulación de las relaciones entre colonia y metrópoli que trajo la independencia a principios de siglo, el país experimentó una etapa de reacomodo de las relaciones comerciales con las nuevas metrópolis y de reorganización de las instituciones internas, a la que se le ha designado tradicionalmente como la etapa de la anarquía (1820-1870). En realidad se trata en buena parte de una pugna entre diferentes sectores económicos e intereses regionales que representan diferentes esquemas de desarrollo económico y que llegan a enfrentarse incluso por la vía de las armas.

¹¹ Ramos Escandón, op.cit. p. 46

¹² La división Internacional del Trabajo se basa en la especialización de la producción, aprovechando las ventajas comparativas de cada país, y en la complementación de las ramas especializadas de la producción; La división socialista del trabajo se diferencia de la división Internacional capitalista porque ésta se basa en la producción sectorial, aprovechando las ventajas de cada una, materia prima, mano de obra, etc. Y se realiza espontáneamente dentro de un proceso competitivo cuyo afán es el lucro. Edmundo Hernández-Vela Salgado, *Diccionario de Política Internacional*, Ed. Porrúa, México 1996, p. 238.



Finalmente, esta larga pugna quedó zanjada a favor del proyecto liberal que, en términos económicos, se traduce a la implantación de una política de libre cambio y de ingreso a la circulación libre de los bienes raíces en manos de la iglesia.

Para 1876, con la llegada al poder de Porfirio Díaz, se adoptó una política estatal que significó la apertura a las inversiones extranjeras mediante ordenamientos legales que las favorecían, garantizando al mismo tiempo la estabilidad política. Se propician las condiciones sociales que favorecen a esas inversiones: pacificación del campo, control político y sobre todo la abundancia de una mano de obra barata; todos estos requisitos, indispensables para la atracción de capitales del exterior.

Dado que el sector agrícola estuvo orientado sobre todo a la exportación de materias primas, la agricultura regional se transformó de una agricultura local, de subsistencia, en una agricultura de mercado. Esta economía de exportación sentó las bases para que México ingresara a la etapa de desarrollo capitalista, cuyo crecimiento estuvo estrechamente ligado a las nuevas relaciones en la división internacional del trabajo, dentro de la cual los países periféricos desempeñaron el papel de proveedores de materias primas para las economías metropolitanas.

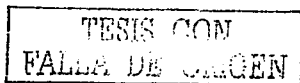
Así México se vio integrado al mercado mundial en un doble sentido: de una parte como proveedor de productos primarios, y de otra como comprador de productos manufacturados. La estrechez de esta vinculación hizo que el país se viera afectado de manera más directa por oscilaciones de los precios internacionales, las crisis, etcétera.

Ya en la etapa porfirista los empresarios no se animaban a realizar inversiones importantes por la inseguridad política, debida a las luchas civiles, y por la desorganización del poder público. Los bienes de la Iglesia, al ser desamortizados por particulares, aumentaron la riqueza circulante y promovieron el desarrollo de algunas industrias; pero esto apenas estaba dando sus primeros pasos,

El periodo de 1876 - 1911 se caracteriza por las facilidades que Don Porfirio Díaz otorga a los EU para invertir sus capitales en México, lo que ocasionó prácticamente el control económico y político del país; Este gobierno abre sus puertas para la penetración del capital extranjero, supeditando desde entonces la economía y la política de México a los intereses financieros internacionales.

En cuanto a las relaciones México - EU, lo más sobresaliente son las grandes concesiones ferrocarrileras, mineras y agrícolas otorgadas a los norteamericanos, ya que eran los únicos que estaban dispuestos a invertir en México; Porque los grandes capitales Europeos se habían retirado del país por los disturbios políticos que restaban seguridad a sus inversiones.

Cabe destacar que en ésta época se da una dependencia de comercio exterior de México, en los años de 1888-1911 lo que marca el incremento de las exportaciones mexicanas a Norteamérica; en cuanto a las importaciones existe un estancamiento mostrando cambios mínimos.



Se puede decir que los metales preciosos ocuparon siempre un puesto mayoritario en las exportaciones de México, seguido de productos derivados de las grandes haciendas del porfirato; cabe mencionar que la mayoría de ellas se encontraban en manos extranjeras.

También eran importantes las exportaciones petroleras iniciadas en 1907, extraídas con concesiones o compañías extranjeras a partir de 1904.

Pero a pesar de las ideas del liberalismo económico nacido en Europa y las llegadas a México por el gobierno porfirista; respecto a la libertad al capital extranjero, se siguió una tradición proteccionista, no con una idea de industrialización, sino más bien con fines fiscales con desempeño de sus funciones.

En esta época la burguesía mexicana se vincula con la internacional a través de un creciente monto de deuda a inversiones extranjeras lo que provoca que se sienten las bases para la acumulación dependiente de la economía en el aspecto financiero, de donde no se podría salir después.

México se integra al sistema de economía mundial, lo que propicia el avance del capitalismo, abasteciendo de alimentos, materias primas, metales preciosos y energéticos, a cambio de manufactura de todo tipo, en donde jugaron un papel importante la expansión de ferrocarriles y las vías marítimas.

El comercio exterior no se vio limitado con la revolución, ya que tuvo su progreso debido a la explotación del petróleo ante la primera Guerra Mundial y evitando el pago de impuestos correspondientes.

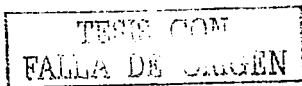
Las importaciones que se hacían eran principalmente de armamento y de alimentos, los cuales se hacían vía marítima.

Los productos que se exportaban eran principalmente el petróleo, café, algodón, henequén, legumbres, chicle y maderas finas. El comercio exterior se daba principalmente con EU.

Aspectos nacionales

Por su dependencia de los mercados internacionales, la economía nacional necesitaba de una infraestructura adecuada para la exportación de los productos. De ahí la importancia de las redes de ferrocarril, cuya construcción y expansión fue una política prioritaria del régimen porfiriano.

En su conjunto, la expansión de los ferrocarriles afectó a un gran número de productores locales, hasta entonces sin acceso al mercado, que quedaron vinculados a la economía nacional. Esta nueva liga dio lugar al aumento en la demanda con lo que a su vez favoreció el desarrollo de la rama manufacturera y algunos cambios en la estructura de los sectores productivos.



El incipiente desarrollo manufacturero e industrial de este periodo se hizo posible gracias a la capitalización que se observó en el país, fundamentalmente en dos fuentes: capital nacional y capital extranjero. El capital nacional se generó con base en el ingreso al mercado libre de los bienes desamortizados del clero y en el despojo que de sus tierras sufrieron campesinos y comunidades indígenas, que fueron absorbidas por las haciendas.

Dada la situación internacional de un excedente de capital en los países ya industrializados, la captación de las inversiones extranjeras fue considerada una de las más importantes prioridades del régimen de Díaz. Aquellas tuvieron un papel central en el esquema de desarrollo económico preconizado por el Estado. De ahí que garantizar las condiciones favorables para la inversión se convirtiese en una tarea prioritaria del régimen, sobre todo a partir de los últimos meses de la presidencia de Manuel González (1880-1884).

Por circunstancias históricas, como la cercanía a los Estados Unidos, la extensión de las vías férreas, así como la lejanía y la falta de relaciones con algunos países europeos, se favorecieron las inversiones norteamericanas, sobre todo en un primer momento; pero una vez que se establece el crédito mexicano las inversiones aumentaban globalmente tanto en volumen como en tipos, pues concurren tanto las directas como las indirectas y se ubican en los diferentes renglones de acuerdo a su origen.

El gobierno del general Díaz obedeció a su concepción teórica y en las formas de organización de sus instituciones a una concepción política de *liberalismo burgués*. Dentro de esta concepción, el Estado tiene un papel mediador imparcial entre los intereses antagónicos de las clases que lo conforman. Así se establece en el plano teórico que se trata de un estado no comprometido con ninguno de los grupos que lo componen, igualmente atento a los intereses de cada uno de ellos; aunque al mismo tiempo el Estado tiene que ser capaz de garantizar la estabilidad del aparato social.

Esta paz social resultaba indispensable para propiciar el crecimiento económico del país, de ahí que el programa económico de la dictadura de Díaz tuviese también una traducción a nivel social: la conservación de la paz y el equilibrio entre los intereses económicos entre los diferentes grupos en pugna: Eso no era posible, como prescribía la teoría, manteniendo una posición imparcial frente a cada grupo. Por el contrario, era necesario apoyar de manera efectiva, con la implantación de un orden legal específico, a los sectores económicamente más fuertes, a la clase dominante, al mismo tiempo que era necesario el estricto control de los sectores o grupos de oposición.

Aunque en principio los ordenamientos legales a los que obedece el Estado porfirista son los de un estado democrático, representativo y federal, en la práctica se trata de un poder personalista y dictatorial, en el que los derechos ciudadanos son patrimonio de

TERCER CON
FALLA DE ORIGEN

un pequeño grupo favorecido por el dictador, y donde el sufragio universal de hecho a sido sustituido por una despolitización y por la implantación del autoritarismo¹².

En la medida que se agudizaban las medidas represivas a los trabajadores, el poder organizativo de estos se va incrementando. Aumentan los movimientos asociacionistas de obreros y artesanos y aparecen, ya desde fines de la década de 1860, periódicos obreros como el Socialista, El Hijo del Trabajo, La Comuna, etc. Estos periódicos sirvieron de difusores del socialismo europeo, sobre todo del español, pero su labor más importante fue la de ir creando una incipiente conciencia obrera encaminada a la organización de formas de asociación para la defensa específica de sus derechos.

La demanda más común de los trabajadores era el reconocimiento de sus derechos ciudadanos, que estaban garantizados por la Constitución de 1857, los obreros, al hacer sus demandas, declaraban que no estaban pidiendo caridad, sino justicia, es decir, el reconocimiento efectivo de sus derechos, que solamente estaban enunciados y no tenían un cumplimiento efectivo¹³.

La lucha revolucionaria concluye en 1920, y se comienza a construir un nuevo país por parte de los gobiernos revolucionarios que buscaban sentar las bases para un México más moderno y acorde a la nueva dependencia con Estados Unidos De América, ya que hacia el año de 1935, las importaciones y exportaciones con ese país se habían incrementado.

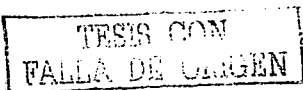
En este periodo; y a partir del gobierno de Lázaro Cárdenas se busca una estabilidad para la nación y cumpliendo con los objetivos de ese gobierno se procede a una etapa de nacionalización, expropiando las industrias petroleras, las ferrocarrileras y desarrollando el fortalecimiento del movimiento obrero.

Por otro lado se lleva al cabo el reparto agrario y se establecen los distritos de riego impulsando el desarrollo de los productos agrícolas para la exportación, lo cual configuro mas adelante la estructura actual del comercio exterior de México que siguió totalmente dependiente de las necesidades de EU.

El periodo se caracteriza por el surgimiento de los gobiernos post-revolucionarios y por un fuerte nacionalismo y una política de autodeterminación; lo cual preocupo a los EU; sin embargo concluyo con el ascenso al poder de el presidente conservador Manuel Avila Camacho a partir del periodo 1940-46, donde se replantearon con mayor vigor los términos de dependencia de México con EU.

¹² Córdova, Arnaldo. *La ideología de la Revolución mexicana*. Ed. Era, México, 1973. pp. 60

¹³ Anderson, Rodney. *Mexican Textile Movement. Analysis of a Labor Crisis, tesis de doctorado.*, American University, E.U. 1968. pp. 14.



La industria textil durante el porfiriato.

Hasta donde le había sido posible Díaz había llevado a cabo una política de conciliación entre los elementos del trabajo y el capital, lo cual explica la estabilidad política que el régimen tuvo durante un buen número de años.

En 1906 y principios de 1907, cuando se llevó acabo la huelga de Río Blanco, la más importante de cuantos movimientos huelguísticos presenció el porfiriato, la resonancia económica y social que ésta adquirió se debió en buena medida a que se trataba de una huelga en uno de los sectores de mayor importancia en la economía: el sector textil, que además de agrupar un gran número de trabajadores (32000 en 1910)¹⁴ era también uno de los renglones de inversión más importantes. Esto contribuyó a darle más resonancia al conflicto.

La industria textil hacia finales del porfiriato, era con excepción de la minería, la industria más importante del país. La producción textil sumaba casi la cuarta parte de los bienes manufacturados nacionales. Existían 150 fábricas, localizadas en los estados de Puebla, Tlaxcala, Veracruz y el Distrito Federal. La industria textil empleaba el 55% de los obreros mexicanos y sus ventas sumaban el 72% de las ventas industriales de todo el país¹⁵.

Esta importancia de la industria textil fue producto de un desarrollo continuado que puede remontarse hasta la época colonial, pero que en los años del porfiriato tuvo su crecimiento más espectacular. Fue el sector textil el que se desarrolló más rápidamente el proceso de tecnificación que permitió el paso de una producción artesanal o manufacturera a la ya propiamente industrial. Esto concuerda con la experiencia histórica del proceso industrializador inglés, ya que fue el sector textil donde, con la introducción de herramientas mecánicas, se dio uno de los avances más importantes en el proceso de tecnificación. Esta revolución industrial se efectuó sobre todo en el proceso de las manufacturas de algodón, dándose ahí claramente la separación del productor de sus medios de producción.

En el caso de los textiles mexicanos en los inicios del porfiriato, nos encontramos con la presencia tanto de una industria textil, en la que este proceso de separación del productor de los medios de producción ya se había dado y donde el nivel de tecnificación es complejo, como con una producción, sobre todo lanera, al nivel de artesanía familiar que va perdiendo terreno aceleradamente frente a la producción fabril.

El crecimiento de las industrias fabriles trajo así la bancarrota de un buen número de artesanos que tuvieron que cerrar sus talleres y emplearse como asalariados en condiciones de trabajo inferiores a las de sus propios negocios, esto provocó en los nuevos trabajadores asalariados la conciencia inicial de una necesidad de asociarse para la defensa de sus intereses.

¹⁴ Keremitsis, Dawn, op. cit. p. 206

¹⁵ Anderson, Rodney, op cit. p. 13

TEMAS CON
FALTA DE CINGEN

Justamente esta tecnificación y desaparición del artesano fue la tendencia más general del sector textil algodonero en este periodo. Este proceso general de desarrollo de las modernas industrias textiles puede seguirse de tres etapas claramente diferenciadas a lo largo del porfiriato, de acuerdo con las etapas de crecimiento o apogeo en la industria.

1.4 CICLOS ECONÓMICOS DE LA INDUSTRIA TEXTIL

Entre 1876- 1890 la industria textil conservó básicamente la estructura de localización geográfica, Puebla, Tlaxcala, Veracruz, México, Querétaro y Jalisco. Lo característico de esta etapa fue un crecimiento lento pero continuo en la producción que se obtuvo aumentando la fuerza de trabajo o la explotación de los trabajadores, pero sin ampliar la capacidad productiva de las instalaciones.

El aumento de producción en este periodo, aunque lento, debe atribuirse a una intensificación en el uso de la maquinaria ya instalada¹⁰. Tampoco hubo un avance tecnológico significativo: la maquinaria fabril en su mayor parte de vapor, pero subsistían aún los talleres mecánicos y los telares de tradición animal y manual.

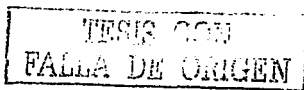
Otro de los obstáculos para el crecimiento de la industria en este periodo, y quizás el más importante, fue el del abastecimiento de la materia prima. La fibra norteamericana de algodón era preferida a la nacional por su mayor limpieza y longitud y por adaptarse mejor a la maquinaria de las fábricas mexicanas. Esta tendencia a la dependencia del abastecimiento externo volvió a superarse más adelante al abrirse nuevas zonas de producción de algodón al norte de la Republica Mexicana, sobre todo en la región de La Laguna.

El segundo periodo, comprendido más o menos de la década de 1890 a 1900, significó para la industria textil algodonera años de crecimiento acelerado, en general, en sentido paralelo al periodo de auge por el que atravesó la economía porfiriana en su totalidad. La industria nacional de telas baratas de algodón para las clases populares urbanas, se vio favorecida como otras industrias de bienes de consumo básico, por el crecimiento de los grupos proletarios, que se convierten en uno de los mercados más dinámicos. Otro factor que contribuyó al crecimiento de los mercados textiles fue el abaratamiento de los costos de transporte.

Este auge económico se hizo factible porque al mismo tiempo se llevaba a cabo una mayor concentración de capitales en la industria y un aumento en la capacidad productiva de la misma, gracias al mejoramiento en las instalaciones que la mayor capitalización de la industria hace factible.

Es la época de la gran modernización, se constituyen nuevas empresas, con inversiones más fuertes y, al mismo tiempo, las fábricas más grandes, con mayor

¹⁰ Rosensweig, Fernando. *La industria en el porfiriato. Vida económica, en historia moderna de México*. Ed. Hermes, México, 1965. Vol. VII. pp. 407.



ANTECEDENTES: EL PROCESO DE ACUMULACION DE CAPITAL

capital, amplian su capacidad productiva. También estas nuevas fábricas fueron asimilándose a las grandes compañías comerciales que distribuían las telas en los centros de consumo. Se da así un mayor control en el proceso, ya no solo de la producción, sino también de la distribución, lo que redundó en una mayor capacidad competitiva.

Todo esto permitió a los grandes fabricantes la instalación de una maquinaria más compleja, más moderna, con mayores avances tecnológicos. La sustitución de maquinarias de vapor por maquinaria eléctrica constituyó el cambio de mayor importancia en la época, y trajo consigo cambios estructurales en la industria.

Dada la necesidad de abatir los costos y aumentar la oferta de la energía motriz, la industria textil junto con la minera fueron las primeras en aprovechar las corrientes de agua para generar electricidad.

Una de las razones para explicar el crecimiento de la industria textil nacional fue el hecho de que, gracias al mayor nivel de tecnología y de capacidad de producción, las telas de manufactura nacional ya resultaban competitivas en calidad y precio con las extranjeras dentro del mercado nacional. Esto permitió que se llevara a cabo una sustitución en las importaciones^{***}, con lo cual hubo un desarrollo acelerado en la industria.

A este proceso ayudó de modo efectivo la política estatal proteccionista que llevó al gobierno de Díaz a la revisión de las tarifas arancelarias de 1886, 1887 y 1891, favoreciendo la importación de equipo industrial y materias primas. También para protección de la incipiente industria nacional, que no podría haber competido en un mercado totalmente libre, se establecieron aranceles altos para los productos de manufactura extranjera.

El proceso de sustitución y renovación de maquinaria quedó casi concluido en los primeros años del siglo. Las crisis empezaron a presentarse con mayor regularidad y fueron debidas a dos factores: en primer lugar, el mercado nacional, su principal mercado, estaba ya saturado y sin posibilidad alguna de crecer. El trabajador urbano, que aunque no tenía un poder adquisitivo demasiado alto, sin embargo había sido un factor clave para el crecimiento de los textiles por ser el principal consumidor en el mercado, vio reducirse su poder adquisitivo; el salario del trabajador apenas era suficiente para los productos de primerísima necesidad.

La esperanza de ampliación en el mercado no radica ya en los exiguos mercados nacionales, sino en el exterior. El Congreso aprobó en 1902 una ley según la cual los impuestos federales y estatales en productos de algodón de exportación serían devueltos al exportador. Sin embargo esta pretensión de alcanzar los mercados internacionales no se llevó a cabo. La recientemente modernizada industria nacional no

^{***} Teniendo como meta la protección a la plata productiva y el empleo, se instrumentó entre 1940-1982, un programa sustitutivo de importaciones que tendría a producir en el país lo que anteriormente era menester adquirir del exterior.

era aún competitiva en los mercados internacionales. El problema del abastecimiento volvió a agudizarse: a pesar de que la creciente producción nacional, la importación de algodón no cesó durante todo el porfirato, sobre todo de algodón norteamericano que constituía la mayor parte de las importaciones.

En 1906 por primera vez la producción nacional de algodón fue suficientemente vasta para cubrir la demanda de las fábricas del país; no obstante, los agricultores prefirieron exportar el algodón para aprovechar los precios —más altos— del mercado internacional y crear una impresión de escasez que les permitió subir el precio en el mercado nacional¹⁷. A pesar de las protestas de los empresarios nacionales, los agricultores algodoneiros exportaron su producto, creando un problema para los fabricantes, quienes se vieron obligados a seguir dependiendo del algodón norteamericano de importación con el consiguiente problema de aranceles, altos precios, etc. El problema era complejo y en buena medida respondía a los intereses sectoriales y regionales.

Nos encontramos así al final del periodo porfiriano con una industria textil dividida tanto regional como sectorial, pero en la cual ambos grupos se enfrentaron a problemas de crecimiento. La crisis de 1906 fue sin duda la más grave que enfrentó este sector y las consecuencias sociales y políticas del problema no se hicieron esperar.

Con un aumento del 50% en los precios del algodón, aún los empresarios poblanos — los más poderosos económicamente— se vieron obligados a reducir drásticamente los salarios, con lo cual aumentó el descontento obrero, proliferando las asociaciones de defensa de los trabajadores.

También la sobreproducción, dado lo estático del mercado, repercutió en los trabajadores. Los empresarios cuyas existencias se acumulaban en los almacenes, empezaron a reducir las jornadas de trabajo o a iniciar paros temporales en las fábricas, con el consiguiente descontento de los operarios.

De los problemas que la industria textil enfrentó el porfirato, el de la fuerza de trabajo adquiere particular relieve por su contenido social y político. Al inicio del periodo, el artesano desplazado, incapaz de sostenerse frente a la competencia de los productos manufacturados y ser despojado de sus medios de producción, tiende a integrarse como trabajador a la industria.

Las organizaciones para la defensa de los intereses, las mutualidades y sobre todo la huelga se convirtieron en los recursos más usados. Del total de huelgas ocurridas en el periodo, las textiles figuran a la cabeza, seguidas de las ferrocarrileras, las tabacaleras y las mineras.

La causa más frecuente de estas huelgas era la petición de aumento de salarios, que éstos fuesen pagados en efectivo, los malos tratos que recibían los operarios, el aumento en la jornada de trabajo, el despido de trabajadores, el trabajo dominical y nocturno, los controles de entrada y salida de las fábricas y las multas dentro de

¹⁷ Kerenitsis, Dawn, op cit. pp. 176-188.

estas¹⁶. La huelga comenzó a convertirse así en un instrumento efectivo de lucha entre los trabajadores, cuyas condiciones de vida empeoraban ostensiblemente.

El periodo de mayor crecimiento de la industria textil, fue el de finales del siglo XIX y como punto mas alto el de 1905; los años posteriores fueron de crisis para la economía nacional, efectuándose una desaceleración en el ritmo de crecimiento de la industria mexicana y de la textil en particular.

La concentración de la producción textil en poderosos monopolios en la última década del siglo XIX y principios del XX, constituía ya un hecho importante. Aunque la presencia de múltiples talleres artesanales era aun significativa pese a los efectos de tal monopolización que sobre todo repercutió de la estructura de la producción y en la proletarianización de la mano de obra.

Las cuatro más grandes compañías que controlaban el grueso de la producción textil y daban empleos a numerosos trabajadores en esos años eran:

Cia. Industrial de Orizaba, fundada en 1889 y que poseía 4 fabricas, con 100 000 husos, 4000 telares, 10 maquinas estampadoras y 6000 trabajadores. Su capital de 15 millones era propiedad de capitalistas franceses y norteamericanos.

Cia. Industrial Veracruzana, fundada en 1896 poseía la fabrica de Santa Rosa y operaba con 33 000 husos, 1 400 telares y cuatro maquinas estampadoras, maquinaria toda de la mas moderna que operaban 1 800 trabajadores. Su capital era de 3 350 000.00 era propiedad de empresarios franceses.

Cia. Industrial de Atlixco, propietaria de la hilandería de Metepec contaba con 36 852 husos, 1 570 telares y 1948 obreros. En esta compañía participaban capitales franceses y mexicanos, con un total de 6 millones de pesos.

Cia. Industrial de San Antonio Abad, fundada en 1892, la cual poseía 4 fabricas, con un total de 39 540 husos, 1 220 telares y 1 652 trabajadores. Su capital de 3.5 millones pertenecía a empresarios españoles y franceses.

Como puede apreciarse, con la consolidación del capitalismo en México se fortalecen empresas propiamente monopolistas de capital preponderantemente extranjero, en la industria textil que concentraban el grueso de capital de la rama y habían podido incorporar los adelantos científico-técnicos mas avanzados para la producción textil; daban empleo a numerosos trabajadores recientemente proletarianizados y procedentes del campo y de los talleres artesanales en proceso de desintegración, y producian mas y nuevos productos que respondían a las nuevas condiciones generadas por la ampliación del mercado interno y la industrialización incipiente vivida en ese periodo.

Sin embargo, a partir de 1910 se produce una desaceleración de la actividad industrial en general, que afecto en particular a la industria textil. Durante estos años culmina el proceso de renovación tecnológica de la rama y el crecimiento y surgimiento de muchas

¹⁶ González Navarro, Moisés., *Las huelgas textiles en el porfiriato*, Ed. José M. Cajiga, Puebla, 1970, pp. 14-16

empresas textiles, el país entra en una profunda crisis económica que conlleva a la agudización de las contradicciones sociales y políticos que elevan a tal grado la lucha de clases que sirve como telón de fondo de un hecho histórico de gran trascendencia: La Revolución mexicana.

1.5 LA INDUSTRIA TEXTIL EN MÉXICO DURANTE LA REVOLUCIÓN MEXICANA.

Debido a la situación y el desenvolvimiento de esa rama industrial durante los años que duro el conflicto armado y los que siguieron al triunfo revolucionario, no es fácil apreciar con rigor su situación. Sin embargo, existen algunos trabajos que dan cuenta de las características generales de la industria textil y de la situación socioeconómica del país, que marcan en buena medida sus rasgos mas característicos.

En esta época la industria textil sufre un relativo estancamiento y una situación irregular y contradictoria, debido a múltiples problemas y limitaciones que se expresaron sobre todo en irregularidades en la producción, las ventas y el empleo y el establecimiento de nuevas fabricas. Las causas señaladas mas significativas son:

- La anormalidad de las comunicaciones que impedían el traslado de las materias primas a zonas fabriles;
- El bajo e insuficiente nivel de consumo de la población mexicana de productos textiles nacionales por los bajos ingresos de los trabajadores del campo y la ciudad y por las preferencias de las clases propiamente burguesas por la compra de artículos procedentes del exterior.
- El excesivo contrabando de productos textiles, que propiciaba una competencia desfavorable para la producción nacional.
- Una inadecuada política arancelaria que la protegiera.
- Una planta productiva vieja y defectuosa, pese a las importantes modificaciones técnicas introducidas hacia finales del siglo XIX principalmente por las grandes empresas. ;
- Como consecuencia de las malas instalaciones y poca calidad de las materias primas, los productos no podían competir dentro ni fuera del país.
- Además se subraya que uno de los grandes problemas de esta rama, sobre todo en los años veinte, las numerosas movilizaciones, paros, protestas y huelgas de los trabajadores textiles como respuesta a la misma situación de la industria que directamente los afectaba en sus condiciones de vida y de trabajo.

El nivel de organización cada vez mayor y la beligerancia que en cuanto a sus demandas había alcanzado el movimiento obrero en los últimos años del porfiriato hicieron cada vez más evidente la necesidad de establecer una política constante y

articulada respecto a las relaciones obrero patronales. Los grandes conflictos obreros de cananea y Río Blanco pusieron de manifiesto muy concretamente, sobre todo esta necesidad. A pesar de que el presidente Díaz había intervenido directamente con una resolución personal de arbitraje, perdida por los trabajadores y aceptada por los patronos en el caso de Río Blanco, este laudo dado en enero de 1907 sentó un precedente en cuanto a la participación del Estado en los problemas laborales. Sin embargo, la formulación de una política específica para este tipo de conflictos no se había establecido aún. La necesidad de llevar a cabo esta tarea hizo anunciar al gobierno provisional de Francisco León de la Barra la creación de una Oficina General del Trabajo, encargada de vigilar e informar al gobierno sobre las condiciones de los trabajadores. A pesar de esta propuesta, la brevedad del Gobierno de León de la Barra impidió que el departamento fuera inaugurado¹⁹.

El Gobierno de Madero, por su parte, también se mostró consciente de la importancia del problema obrero y de la necesidad de solución. Madero había anunciado que consideraba necesaria la unión de los obreros, apuntando además que: "la tarea de los funcionarios del gobierno es protegerlos para que puedan unirse", al mismo tiempo que señalaba el propósito de su gobierno de "proteger a los trabajadores para la organización de sindicatos".

De acuerdo a esta política y dado que el conflicto obrero se hacía cada vez mayor, el 13 de diciembre de 1911 se creó el Departamento de Trabajo²⁰, un mes después de que Madero presentara juramento como presidente el 6 de noviembre de 1911, éste sería un organismo dependiente de la Secretaría de Fomento, aunque con atribuciones propias para recopilar toda la información relativa al trabajo.

Díaz eludió siempre un enfrentamiento directo entre obreros y patronos, usando la negociación y el arreglo hasta donde fuera posible. Madero por su parte, siguiendo los lineamientos de su antecesor y con un gobierno todavía un poco sólido, tampoco podría permitirse un enfrentamiento directo con los industriales y su deseo de tomar en cuenta al obrero se limitaba en mucho al aspecto organizativo. A esto obedeció la política de liberalización y reformas que instauró su gobierno.

Uno de los primeros esfuerzos del Departamento del Trabajo fue el de propiciar un acercamiento que tendiera a estabilizar las relaciones entre los trabajadores y los empresarios en una industria en la que se presentaban mayores conflictos: la industria textil. Es bien sabido que el crecimiento de esta rama la había convertido en la más importante desde el punto de vista del número de establecimientos, de su producción, del valor de la misma y del número de obreros empleados. Al mismo tiempo la industria textil había crecido de una manera más o menos anárquica, puesto que existían al mismo tiempo fábricas sumamente modernizadas, como las de la región de Orizaba, y otras mucho más modestas, generalmente en las regiones de mayor tradición textil,

¹⁹ Cumberland, Charles. *Madero y la Revolución Mexicana.*, Ed. siglo XXI, México 1977, pp. 255.

²⁰ El objetivo del Departamento sería el de obtener, clasificar y dar a conocer los datos relativos a tan importante factor de la producción, mediante investigaciones y referencias obtenidas por un servicio especial consagrado a este propósito.

como Puebla, Tlaxcala y el Distrito Federal, en donde, aunque había fábricas muy modernizadas, subsistían otras que resultaban ya anticuadas para la época. En cuanto a los trabajadores, puede decirse que se trata de un sector de larga tradición en la lucha por sus derechos, cuya beligerancia y conciencia organizativa fueron propiciadas por el hecho de que algunas de las fábricas se encontraban localizadas en regiones eminentemente textiles, en donde el contacto con otros trabajadores en similares condiciones fue creando una incipiente conciencia de clases y facilitando la difusión de propaganda política²⁰.

Todo esto hacía de la industria textil un sector clave en cuanto al establecimiento de un nuevo tipo de relaciones obrero-patronales. Al mismo tiempo, los obreros textiles habían planteado peticiones muy concretas de reducción de la jornada de trabajo a 10 horas y de aumento de salarios, declarándose en huelga todas las fábricas de la región del Distrito Federal y los Estados de Puebla, Tlaxcala y Veracruz.

Ante la gravedad de la situación, el propio presidente Madero favoreció el encuentro y las negociaciones entre los trabajadores y los empresarios, en el Ministerio de Gobernación, a la que asistió, en representación especial del Presidente, su hermano Gustavo A. Madero. El Jefe del Departamento del Trabajo, Antonio Ramos Pedrueza, asistió también a la reunión y planteó la necesidad de formular un reglamento y una tarifa de salarios uniforme para todas las fábricas textiles del país. La idea resultaba por una parte novedosa, pero, por otra, no parecía tener demasiada vitalidad puesto que existía en el país una anarquía total tanto respecto a la situación de las fábricas textiles como en cuanto a los salarios pagados a trabajadores.

Pedrueza proponía también que se aceptase la petición obrera de reducir la jornada de trabajo a 10 horas; en cuanto a la forma en que se fijaría la tarifa de salarios, éste fue el problema medular de reunión inicial en enero de 1911 a posponer a discusión. El tema se trataría con mayor detalle en una convención entre obreros e industriales que se reunirían posteriormente en julio de 1912. La reunión preliminar de enero sólo sirvió para llegar a acuerdos provisionales que tuvieron por objeto la de terminar con la huelga en el sector textil, a reservas de llegar a arreglos más definitivos después, una vez que el problema se estudiase cuidadosamente.

El acuerdo de mayor trascendencia que se tomó en esta primera reunión fue el que se formasen dos comités, uno de industriales y otro de obreros, para que elaborasen un reglamento para las fábricas de hilados y tejidos y una tarifa uniforme para las mismas. En cuanto al número de horas de la jornada de trabajo, se tomaron acuerdos que, por el momento, fueron considerados satisfactorios tanto por los obreros como por empresarios. Estos fueron:

1. La jornada de trabajo en todas las fábricas no excederá de diez horas de trabajo efectivo.
2. Los obreros que trabajan por jornal, recibirán el mismo salario que antes recibían cuando trabajaban mayor número de horas.

²⁰ Kermitis, Dawn. op. cit., pp. 208.

3. Los obreros que trabajan por jornal, diez horas o menos horas, recibirán en lo sucesivo un aumento de un diez por ciento en su salario.
4. Los obreros que trabajan a destajo, sea cual fuere el número de horas, recibirán un aumento de un diez por ciento sobre los precios que actualmente se les paga por la manufactura que elaboran²¹.

Estos acuerdos, aunque modestos, significaron un avance inicial en cuanto al reconocimiento de las peticiones obreras, pero lo más importante es que se estableció una comunicación inicial entre obreros y patrones y se formuló una mecánica para solucionar los conflictos entre los sectores.

La dilación por parte de los empresarios para la elaboración de una tarifa obedece a dos factores fundamentales. En primer lugar, la falta de una homogeneidad entre los diferentes empresarios, pues si bien algunos de ellos parecen aceptar de buen grado la implantación de la tarifa, otros, en cambio, no están de acuerdo con la adopción de la misma. Esto puede explicarse debido a que las diferencias en el tamaño y nivel tecnológico de las empresas las afecta de manera diferente. Las empresas más grandes estarían en mejor posición de implantar un mejoramiento en los salarios sin que esto afectase de manera significativa sus ganancias. En cambio, las fábricas pequeñas, de producción limitada, estarían en posición desventajosa frente a las más fuertes al implantarse una tarifa común.

Un segundo factor sería de carácter político, ya que la dilación en la elaboración del proyecto de tarifas probablemente obedeciera a la inconformidad de los empresarios y también a una estrategia patronal para escuchar primero las demandas de los obreros antes de elaborar el proyecto sobre la tarifa única.

La importancia de la articulación de estas demandas obreras salta a la vista. Se trata de un mejoramiento general de las condiciones de trabajo y de vida del obrero y, al mismo tiempo, el reconocimiento de las asociaciones como organismos independientes con poder de negociación frente a los empresarios, si bien autorizados por el Departamento del Trabajo. En este sentido, la organización del Comité Central de Obreros fue una gran ayuda para dar cierto peso a sus demandas ya que les propicio una representación legal que dio mayor resonancia a sus peticiones.

Es hasta los últimos meses de 1920 que la paz pudo consolidarse en todo el país, y con ella reanudarse las actividades económicas que con el conflicto armado quedaron paralizadas o funcionaban con irregularidad. Esto mismo impidió que se aprovechara la coyuntura de la primera guerra mundial para la colocación de nuestros productos en el extranjero, siendo la industria textil una de las actividades que en mayor medida pudieron incrementar su producción y venta al exterior durante estos años.

La industria de hilados y tejidos de algodón seguía siendo la más importante. Durante los años de la revolución existían 119 fábricas que producían mantas crudas, le seguía

²¹ Circular del Jefe del Departamento del Trabajo, Antonio Pedruza. México, 25 de enero de 1912. AGN. Ramo Trabajo, fichu 402, 1912.

en importancia la industria de la lana, que contaba con mas de 40 fabricas, las que disminuyeron con el conflicto armado, hacia 1920 solo quedaban 27 fabricas de lana. En ese mismo año, la producción de telas elaboradas con lana producida en México era significativa y con un nivel de calidad que permitía la competencia con productos extranjeros.

La industria textil del algodón fue la de mas importancia durante este periodo a pesar de que el numero de fabricas y la maquinaria instalada, sobre todo los telares, crecen lenta y poco significativamente en el periodo, lo que confirma la idea de que la industria textil propiamente dicha permanece estancada en dichos años. Por su parte, los renglones que se refieren a la mano de obra ocupada, la producción y las ventas, crecen de manera más notoria; siendo los años de 1920 y 1925 los que más se destacan y que coinciden tanto con la restauración nacional, como con la prosperidad económica general que esta trajo consigo, la mayor vigilancia de nuestras fronteras para impedir el contrabando que tanto daño hacia a la producción interna de textiles, y con la primera guerra mundial que influyo en el incremento de las ventas al exterior de estos productos; puesto que las grandes potencias imperialistas que antes de la guerra se disputaban los mercados internacionales, en estos años hubieron que concentrar sus actividades a la satisfacción de necesidades de la guerra, que dando incapacidades transitoriamente hasta para cubrir sus propios mercados; en cuyo caso las naciones débiles pudieron aprovechar la coyuntura e intensificar sus actividades industriales, llevando sus productos manufacturados fuera de sus fronteras. México, por razón del conflicto revolucionario, sólo hasta 1920, pudo conquistar algunos de los mercados de las antillas, centro y Sudamérica.

Terminado el conflicto mundial, las relaciones comerciales externas de nuestro país volvieron a tomar su lugar; las potencias imperialistas reconquistaron el dominio anterior en esos campos y desalojaron a los países de sur como México que muy lejos estaban de representar una competencia fuerte, debido a sus deficientes sistemas de producción y a los problemas que ya hemos mencionado.

Para el año de 1925, de los más importantes de la década para esta industria, se observaron resultados muy favorables como efecto de la reanimación de la economía nacional, no obstante, los años siguientes continuaron siendo difíciles, al mostrar irregularidad en el conjunto de las actividades textiles y una tendencia decreciente tanto en la producción, el numero de trabajadores ocupados y las ventas; debido principalmente a la competencia desigual a nivel interno de las industrias, por lo que se profundizaba la competencia desfavorable para las pequeñas empresas.

"Los únicos industriales que salieron bien librados de todos estos logros sindicales fueron los de las grandes empresas, que sin duda eran pocos, puesto que lograron salarios que hacían muy costeable su producción". Los pequeños siguieron en desventaja frente a los grandes; y los problemas de la rama siguieron agudizándose, principalmente para las pequeñas y medianas empresas.

1.6 LA GRAN DEPRESIÓN DE 1929 Y LA REESTRUCTURACION DEL SISTEMA CAPITALISTA.

El estallido de la primera guerra mundial tuvo gran importancia en el derrumbamiento de la clásica economía mundial capitalista, basada en el papel predominante de la Gran Bretaña y el funcionamiento del Patrón Oro; los dos cambios fundamentales que se desprenden de este hecho se explican a continuación:

1. -El desplazamiento que ya se estaba produciendo en las estructuras del comercio y las inversiones.

El papel iniciador de la Gran Bretaña en el comercio de manufacturas significaba que su participación descendería forzosamente con el desarrollo de otros miembros de la comunidad comercial internacional; agravando con esto cada vez mas su posición, al descender su competitividad en ciertos ramos. Sus industrias en decadencia fueron perdiendo cada vez mas terreno, mientras que el predominio de los Estados Unidos aumentaba en el comercio y las inversiones rápidamente desde comienzos del siglo: en 1913, México y todas las Repúblicas de América Central y el Caribe Hispánico, Venezuela, Colombia, Ecuador y Perú, ya importaban mas de Estados Unidos que del Reino Unido, lo cual representaba un cambio importante en comparación con el desarrollo comercial en 1890.

- 2.-Se estaban produciendo cambios que llevarian a una creciente oferta excesiva de productos básicos y a aumentar la inestabilidad del mercado.

Estas tendencias se daban tanto en la vertiente de la demanda como de la oferta:

- La vertiente de la demanda.- El crecimiento demográfico en los países desarrollados estaba disminuyendo y el alza de la renta levaba un crecimiento proporcionalmente mas lento de la demanda de alimentos.
- La vertiente de la oferta.- El cambio y la modernización técnicos conducían a una mayor productividad y también a un incremento de la rigidez a corto plazo de la oferta al hacerse la producción más intensiva en el capital.

Estas tendencias eran compensadas solamente en el caso de unos cuantos productos básicos (cobre, petróleo) por cambios técnicos que llevaban a nuevas demandas.

La posición geográfica de Estados Unidos representaba una ventaja sobre las potencias europeas, las inversiones privadas de los EUA en el extranjero aumentaron de 3,500 millones de dólares a 6,400 mmd en 1919, su decidido aprovechamiento de las oportunidades de exportar que ofrecía la guerra se refleja en el enorme cambio, la producción de alimentos permaneció casi constante entre 1928 y 1936 como consecuencia de la inflexibilidad de la oferta agrícola a la baja.

En los primeros años de la crisis se da una violenta caída del empleo, en el ingreso y en los niveles de vida, pero a partir de 1933 en los países importadores empezaron a

incrementar su oferta interna mediante la implantación de políticas proteccionistas y de subsidios destinadas a atenuar la crisis rural y a economizar las divisas; es decir, las exportaciones de productos alimenticios sufren las consecuencias de una política de sustitución de importaciones agrícolas en los países desarrollados, por lo que la depresión provocó en estos un cambio estructural hacia el abastecimiento interno, y por consiguiente un estancamiento en las exportaciones de los países periféricos.

El aumento de los servicios financieros de la deuda externa y la contracción de los ingresos de divisas, produjeron reducciones extraordinarias en la capacidad para importar (los países periféricos habían contraído deudas externas públicas y privadas de gran magnitud y recibido grandes inversiones privadas directas durante el periodo anterior a la crisis), los compromisos financieros externos representaban una carga severa sobre la balanza de pagos, con condiciones favorables de las exportaciones.

La carga financiera externa representó porcentajes elevados de los ingresos totales de divisas obligando a la suspensión de pagos y remesas al extranjero y control de cambios.

Los fenómenos señalados significaron la violenta disminución de las importaciones lo que contrajo principalmente la oferta de productos manufacturados, al mismo tiempo que la devaluación, el control de cambios y las mayores tarifas, significaron el aumento en los precios de las manufacturas y las importaciones.

En los países que exportaban minerales, la contracción de los mercados externos obligó a disminuir la producción y determinó por lo tanto una fuerte disminución del empleo; en los países exportadores de ganado y de cultivos perennes, como el café y el azúcar, la caída de precios significaba también la necesidad de reducir el empleo, sobre todo la mano de obra rural que vivía de la agricultura de subsistencia.

A consecuencia del deterioro del nivel de vida de la población y de la contracción de los mercados, se da una notable caída en las recaudaciones del sector público; las recaudaciones tributarias provenían básicamente de impuestos al comercio exterior, los efectos sobre este último, el deterioro del nivel de ingreso y los problemas del sistema financiero provocaron en algunas economías una reacción interna que culminó con drásticos cambios institucionales y en las políticas económicas, determinando así transformaciones profundas en su estructura.

1.7 LA REESTRUCTURACIÓN DEL SISTEMA CAPITALISTA A NIVEL INTERNACIONAL: EL CAPITALISMO MONOPOLISTA DE ESTADO.

La gran depresión de 1929 la crisis producto del capitalismo, afecta todas las actividades económicas haciendo que el PIB tenga una baja muy considerable, lo que se refleja en la caída de la producción manufacturera, en especial en 1931 y 1932 cuando se resienten con mayor intensidad los efectos de la crisis; lo cual da como resultado que las importaciones y exportaciones sufran una importante reducción.

Lo anterior provocó, desde luego el cierre de muchas empresas y las acciones de las compañías importantes se cotizaron a la baja en los mercados internacionales, lo que condujo a la escasez de algunos artículos y desempleo y no repercutió en carestía ya que decreció la demanda por lo que los índices de precios se estabilizaron, e incluso se redujeron

La gran depresión de 1929, dio por terminada lo poco que se había logrado en cuanto a cooperación internacional, a raíz de la creación de la Sociedad de Naciones, puesto que esta fue una crisis derivada de la sobreproducción de bienes de consumo, lo cual afectaba directamente sobre los precios y por lo tanto disminuía la tasa de ganancia de la clase capitalista, dio por resultado un proteccionismo agudo a nivel mundial con el objeto de disminuir la oferta al contener las importaciones, además surgieron las ideas de autosuficiencia en el ámbito interno; y la mayoría de los países iniciaron un repliegue de la producción de bienes hacia el mercado interno.

Como un medio para terminar con esta sobreproducción, el gobierno de los EUA tuvo la necesidad de adoptar el llamado "plan Keynes", el cual consistía en reactivar el consumo hacia el interior; es decir estaba en marcha la creación de una demanda agregada.

Además el gobierno de Washington tenía la necesidad de vender sus excedentes al mercado externo y el mercado que tenía más cercano geográficamente y por lo tanto al que le podía sacar una mayor tasa de ganancia era el latinoamericano; a raíz de esto se diseñó un cambio de relación política y económica con los países latinoamericanos, se dio paso a la política del "Welfare State" o del "Estado Benefactor"; la cual consistía en la aplicación del modelo Keynesiano en todo el subcontinente, aumentando la participación estatal en los campos de la seguridad social principalmente hacia los obreros de las industrias, pues lo que se quería lograr era obtener una mayor cantidad de capital en un menor tiempo y esto solo se podía lograr haciendo que aumentara el rendimiento de los trabajadores, obteniendo de esta manera mayores tasas de ganancias; se trataba pues de otorgarles un incentivo y asegurar las condiciones de reproducción de las relaciones sociales de producción capitalistas.

De la aplicación de este modelo Neocapitalista o Keynesiano, se deriva el Capitalismo Monopolista de Estado, el cual fue el modo de producción que aplicaron la mayoría de los países capitalistas en el mundo.

El capitalismo Monopolista de Estado tenía los siguientes objetivos:

- Contrarrestar la caída de la tasa de ganancia
- Evitar la sobreproducción
- Evitar desequilibrios sectoriales
- Transferir las ganancias a la iniciativa privada.

Efectos de la crisis en México y en la industria textil nacional.

Dicha situación llevo al Estado a adquirir los excedentes de exportación para evitar que se entrara en el mercado una oferta excesiva de mercancías y poder mantener los precios. Los países donde la crisis produjo excedentes agrícolas y pecuarios de exportación, los propietarios rurales, que eran políticamente predominantes y constituían el grupo de presión mas fuerte sobre el aparato estatal, lograron imponer una política de sostén de los ingresos rurales creando un poder de compra estatal para esos excedentes. En los países exportadores de minerales, como Chile, la producción se contrae con mas rapidez y provoca directamente una gran masa de desocupados en el sector exportador.

Las políticas anticíclicas provocaron un serio problema financiero al Estado, la contratación de empréstitos externos se extinguió totalmente y las recaudaciones derivadas del comercio exterior sufrieron una contracción violenta; la emisión monetaria constituía la única manera de financiar un aumento en el gasto de obras publicas o la adquisición de los excedentes de productos agropecuarios. Para responder a los estímulos de la demanda industrial también se hizo necesario favorecer y preferir sistemáticamente las importaciones de bienes de capital y materias primas necesarias para la instalación y crecimiento de la industria manufacturera.

La creación de condiciones favorables a la industrialización como consecuencia de estas políticas requirió acciones deliberadas tales como:

- La protección de la industria nacional.
- Asignación selectiva de divisas para la importación de materias primas y bienes de capital.
- Ampliación y reorientación de la inversión en infraestructura.
- Ampliación de los servicios sociales, particularmente en los educativos.
- Creación de instituciones financieras del Estado capaces de canalizar ahorros internos y externos hacia el sector industrial.

A partir de la década de 1940, esta nueva estructura social bastante más compleja y diversificada, permitió que se formaran alianzas populistas o de partidos populares, a fin de negociar las nuevas políticas de industrialización con los sectores tradicionales cuya importancia y poder habian disminuido, estas nuevas políticas de industrialización adoptadas formalmente en diversos países son una circunstancia externa que da inicio a la Segunda Guerra Mundial.

En América Latina el fenómeno de industrialización se caracteriza con el proceso de sustitución de importaciones, este proceso se dio en un numero reducido de países Latinoamericanos: Brasil, Argentina, Uruguay, Chile, México, y en cierta medida Colombia; en los demás países la gran depresión no significó un cambio esencial de política económica que permitiera acelerar el proceso de diversificación basado sobre la industrialización por sustitución de importaciones.

El comercio se contrajo drásticamente durante la depresión mundial que empezó a tener consecuencias desde 1930; este comercio regional disminuyó a tan solo 1.6 mil millones de dólares en 1932, para recuperarse a solamente 3.2 mil millones de dólares hacia 1939. La inversión extranjera también bajo considerablemente, la falta de capital y la contracción del poder adquisitivo de los mercados mundiales se exacerbaban ante las políticas proteccionistas adoptadas por la mayoría de los socios comerciales de los controles económicos, algunos países latinoamericanos expropiaron empresas extranjeras, especialmente las subsidiarias petroleras en México y Bolivia en 1938.

A pesar de que varios sectores sufrieron una recesión, parece claro que el periodo comprendido entre 1920 y 1940, fue el segundo periodo de expansión de la economía mexicana (el primero ocurrió entre 1880 y 1910), con un momento crítico hacia 1925 que señaló el inicio de la mini recesión, seguida de una depresión, la situación internacional de México no varío; todo lo contrario, estuvo caracterizada por una mayor entrada de capital extranjero entre 1910 y 1929, las inversiones inglesas y estadounidenses aumentaron considerablemente.

Durante el periodo de depresión mundial, los porcentajes de inversión estadounidenses aumentaron, el comercio exterior continuo desarrollándose a favor del fortalecimiento de los vínculos con los Estados Unidos, al igual que en 1900, en 1930 el comercio exterior representaba el 20% del Producto Nacional Bruto (PNB).

De 1920 a 1925 fue una época dorada para México, debido a sus exportaciones de petróleo y otros minerales, sin embargo las exportaciones empezaron a descender en 1926 y 1927, y progresivamente todos o casi todos los sectores de la economía se fueron viendo afectados en mayor o menor medida. El Banco de México se vio obligado a conformarse con la supervivencia, permaneciendo impotente mientras la depresión se extendía, el programa de obras públicas tuvo que ser abandonado, los ferrocarriles estaban en bancarota y el Estado que los había devuelto a manos privadas, se vio obligado a retomarlos de nuevo a su control.

A la crisis económica siguió una crisis financiera y bancaria, ya que tanto el presupuesto nacional como la balanza de pagos estaban en déficit. El gobierno tuvo que suspender en 1928 el pago de intereses sobre la deuda externa y a los funcionarios y fuerzas armadas se les pagaba con retraso y gracias a los fondos anticipados por los bancos estadounidenses y británicos.

Primeramente México se encontraba en 1929 en una importante innovación política, la creación del Partido Nacional Revolucionario (PNR) y la conformación de un Estado poderoso.

La causa principal de la crisis financiera y el derrumbamiento de la confianza fue la combinación de una serie de circunstancias poco propicias que actuaron sobre la estructura económica mexicana. México dependía enormemente del comercio exterior para el financiamiento de su desarrollo externo, por consiguiente, toda la economía se vio afectada cuando la balanza de pagos dejó de ser positiva, cuando las exportaciones dejaron de cubrir a las importaciones, debido a la contracción de la demanda externa de

Europa y EUA, lo cual genera una reducción en la captación de divisas dejando en una situación muy difícil a la Balanza de Pagos.

Además de 1900 a 1930 hay un aumento de las importaciones procedentes de Estados Unidos, pasando de ser del 50 al 70 por ciento del total de las importaciones mexicanas.

Esta crisis llego acompañada por el desempleo, las huelgas encarnizadas y la emigración a los Estados Unidos, la agricultura, exportaciones y la producción del sector minero perdieron la mitad de su valor, provocando el cierre de muchas fabricas, de menos de 15 millones a 16 millones entre 1920 y 1930 y hasta 18 millones; aunado a esto se da un gran crecimiento de la población que paso de ser en 1934.

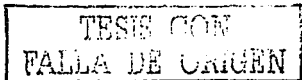
Al mismo tiempo la política complico el problema agrario, por que permitió que los caciques controlaran y manipularan a una clientela considerable y propietarios de las tierras, creando divisiones entre los ejidatarios; lo cual dividió al campesinado entre el 10% que había recibido tierra y aquellos que no.

El fuerte de México en esa época y aun en nuestros días ha sido el petróleo desde 1921, ocupaba el segundo lugar a nivel mundial como país productor, pero esta tendencia iría disminuyendo y en 1927 las exportaciones petroleras disminuyeron en un 42%, debido a que las compañías extranjeras ya habían explotado despiadadamente los pozos hasta el limite de capacidad y algunas veces incluso llegaron a destruirlos.

Aunado a esto existen serios conflictos para la industria petrolera, debido a la lucha entre las compañías internacionales.

Con la reducción del gasto publico, el gobierno despidió trabajadores en la búsqueda del equilibrio presupuestal en función del mantenimiento del tipo de cambio y la Balanza de pagos, por lo que la economía se volvió más vulnerable ante el descenso de los precios de las exportaciones como consecuencia de la deflación.

El estado mexicano también se vio obligado a adoptar el sistema del Capitalismo Monopolista de Estado, lo que daría comienzo a la implantación de la Etapa Nacional Populista en nuestro país, derivada de la política del "plan Keynes" y del Welfare State estadounidense la cual se implanto principalmente durante el Gobierno de Lázaro Cárdenas (1934-1940) y proponía una economía mixta en la que el Estado tenía su propio aparato económico, además de esto el estado mantenía un régimen tutelar en los derechos de los trabajadores, como condición de la existencia de los capitalistas, además el Estado, los capitalistas y todas las clases sociales lucharían en un objetivo común independientemente de los intereses propios de cada clase, es decir, este crea un Estado capitalista con tintes socialistas, sin embargo este sistema no dio los resultados que se esperaban puesto que el papel económico del Estado estaba alterado y extendido, el Estado mismo se convirtió en una vía para la rápida acumulación de la riqueza, un político inteligente podía acumular una cantidad considerable de riqueza a lo largo del sexenio y las practicas de corrupción poco a poco



se iban asentando. Por otro lado los viejos rentistas de la banca habían resurgido y el comercio y la tenencia de la tierra se habían fortalecido.

Los efectos de la crisis de 1929 en la industria textil.

Los efectos de la crisis de 1929-1933 no se hicieron esperar para la economía nacional en su conjunto; y en la industria textil se ligaron a los difíciles problemas que ya se tenían de antaño, agudizando su problemática y traduciéndose todo ello en desocupación, reducción del tiempo de trabajo, de la producción y de las ventas, que alcanzaron en 1931 niveles más bajos incluso que los de 1920.

Los siguientes datos nos describen la forma en que se desarrolló esta industria durante los años de la Gran Depresión:

El nivel de empleo fue el que más resintió los efectos negativos al caer 22% de 1926 a 1932; la siguieron la producción que se redujo en 11%, y las ventas que lo hicieron en 10%. Asimismo se elevó la sobreproducción al reducirse los salarios y por tanto el nivel de demanda y consumo. Numerosas plantas pequeñas cerraron sus instalaciones, otras siguieron operando muy por debajo de su capacidad y con uno o dos turnos solamente; y algunas empresas decidieron renovar su maquinaria y equipo, afectando aun más a las pequeñas que no estaban en condiciones de modernizarse. Para 1929 se habían paralizado fabricas en Nuevo León, Coahuila, Puebla y Tlaxcala lo que revelaba la propia realidad de la crisis en esta industria; así que cuando entra la economía mundial a la Gran Depresión, su impacto tuvo mayor relevancia en esta industria que en otras ramas industriales.

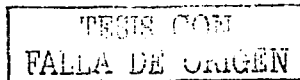
1.8 LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL: SUS EFECTOS EN MÉXICO Y EN LA INDUSTRIA TEXTIL.

El lapso de la segunda Guerra mundial (1939-1945), fue favorable para iniciar operaciones industriales en México; esto debido a la incapacidad de sus proveedores de abastecer la demanda de productos manufacturados, ya que su aparato productivo se encontraba enfocado principalmente a la industria bélica.

Lo anterior se vio apoyado con la expropiación petrolera y la creación de diversos organismos vinculados con la infraestructura económico administrativa que promovió la nueva ley orgánica de la administración pública. Lo que impulsó el desarrollo industrial y provocó la aparición de empresas mexicanas de grandes dimensiones.

Mediante subsidios a las industrias y a la población, dando como resultado un incremento en el salario real y un aumento en el nivel de consumo, cerrando de esta manera la demanda agregada que necesitaba nuestro vecino del Norte para vender sus productos y poder así reactivar su economía.

A partir de la década de los 40's se inició en México el proceso de industrialización vía sustitución de importaciones, esto fue posible debido al marcado descenso en la



producción de bienes y servicios por parte de los países desarrollados, al estar inmersos en la producción bélica a consecuencia de la situación internacional en Europa, la cual amenazaba con desatar una nueva conflagración mundial; y que efectivamente se desataría cinco años más tarde.

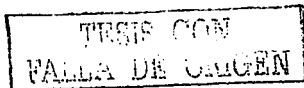
Este proceso de industrialización consistió fundamentalmente en la introducción de industrias desplazadas de los países altamente desarrollados, por basarse en tecnología obsoleta o atrasada. Este nuevo modo de producción tenía como objetivos fundamentales disminuir las presiones sobre el sector externo y alcanzar una dinámica más auto sustentada con base en el mercado interno.

A raíz de la implementación de este sistema, la economía alcanzó altas tasas de crecimiento, debido a la demanda externa por parte de los países que estaban involucrados en la guerra y que necesitaban cubrir sus necesidades internas de productos manufacturados, materias primas y servicios.

La nueva etapa en el sistema capitalista mexicano: El Capitalismo Rentista y la industrialización por sustitución de importaciones (1940-1982).

A raíz del desarrollo en los años que van de 1934 hasta 1940, del Capitalismo Monopolista de Estado; también llamado nacional populista o de economía mixta, surgieron una serie de interrogantes de si este era el modelo ideal para la economía mexicana; pues no había brindado los frutos que se esperaban, puesto que como el papel económico del Estado estaba alterado y extendido, el Estado mismo se convirtió en un medio para la rápida acumulación de la riqueza, un político inteligente podía acumular una cantidad considerable de riqueza a lo largo de un sexenio y las practicas de corrupción poco a poco se iban asentando, junto a esta naciente practica resurgieron los viejos rentistas de la banca, el comercio y la tenencia de la tierra, los cuales estaban fortalecidos gracias a la política de economía mixta, y es pues a consecuencia de estos y otros elementos que surge este nuevo tipo de política económica del estado, también basado en el Capitalismo Monopolista de Estado, pero con distintos rasgos característicos: *El Capitalismo Rentista*.

Esta etapa en el desarrollo del proceso de acumulación capitalista en México y en General en los países en vías de desarrollo, es la que mas tiempo ha regido las políticas económicas de los países del sur; puesto que va del periodo de 1940 hasta 1982; en particular esta política económica impulsó el desarrollo del mercado interno a través del programa de "sustitución de importaciones"; también fortaleció la exportación de productos primarios, durante esta etapa se impulso y desarrollo a la industria nacional y se alcanzo un gran desarrollo nunca visto en la historia de México, puesto que en el periodo de 1940-1970 el PIB creció en un 6%, el ingreso per capita aumento de 130 dls a 713 dls, el PIB en la industria aumento del 28% al 40%; sin embargo en el campo disminuyo del 28% al 13%, lo que refleja la necesidad de llevar la fuerza de trabajo del campo a la ciudad. A este desarrollo económico sin precedentes se le dio el mote de la etapa del "desarrollo estabilizador".



La industria textil antes y después de la segunda guerra mundial.

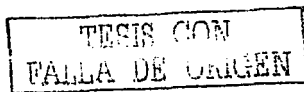
De 1930 a mediados de los años cuarenta, la industria textil de México seguía siendo una de las manufacturas mas importantes del país. En 1940 empleaba el 26% de los trabajadores, aportaba el 18.5% de la producción manufacturera bruta total y absorbía el 14% del capital total invertido en la industria dela transformación. Sin embargo los efectos negativos del periodo revolucionario y los que trajó la depresión del 29, así como las crisis periódicas vividas en la economía de entonces, hacían mella en su desenvolvimiento y se traducían en paros y reducciones parciales de tiempo de trabajo, en desaprovechamiento de la capacidad instalada, elevación de costos y de precios y de sobreproducción. Lo que aunado a las deficiencias técnicas y organizativas, a las desigualdades existentes de una región a otra, entre las mismas empresas grandes y pequeñas, y aun entre las distintas actividades, resultaba en un estancamiento de la que en épocas anteriores había sido la industria manufacturera mas dinámica e importante del país.

Es sobre todo bajo el gobierno del presidente Lázaro Cárdenas, que impulso una serie de medidas económicas y sociales que favorecieron a la economía nacional y a la industria textil en particular con el incremento de los ingresos de la población rural y urbana, y los aumentos a los impuestos por importación de artículos textiles, que se observaron signos positivos al aumentar la demanda interna de productos. Es pues, el periodo de 1934 a 1937 el que por primera vez se significa en el presente siglo por una cierta prosperidad para esta como para la mayoría de las ramas industriales dado el aprovechamiento por parte de nuestro país, de la coyuntura existente a nivel internacional a causa de la guerra y la falta de atención de las potencias imperialistas a los mercados internacionales.

Esta circunstancia favoreció sobre todo la exportación de los productos textiles mexicanos hacia países de Centro y Sudamérica, lo que impulso el ritmo de producción de las empresas textiles y el mejor aprovechamiento de la capacidad instalada; además de que enfrentó a los productores nacionales al atraso con que operaban sus plantas que hizo incluso desaprovechar mercados por la insuficiente capacidad productiva.

En este escenario, quedaron a la vista el conjunto de problemas acumulados en la rama a lo largo de todo el periodo posrevolucionario. "El volumen de la producción de la industria textil como un todo aumento notablemente durante la guerra y llegó a alcanzar en 1945 un nivel de 42% superior al de 1940, mientras que el valor de la producción se debió al de la demanda externa pues en 1940 las exportaciones textiles eran de menos del 1% para alcanzar en 1945 mas del 30% de las exportaciones totales.²² Se dice que prácticamente no hubo una sustitución de importaciones en esta rama pues las importaciones siguieron representando casi el 11% del consumo interno en 1945, frente al 12% que representaban en 1940%.

²² Arroyo, Raymundo. *El proceso de industrialización y la pauperización del proletariado mexicano: 1940-1950. En: Desarrollo y crisis de la economía mexicana.* Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1985, pp. 21



En esos años, los trabajadores textiles enfrentaron una creciente disminución de sus salarios reales y un aumento en su explotación, pues estos descendieron un 30-40% de 1940 a 1945, además de aumentar su jornada laboral. En lo que se refiere a la inversión en maquinaria y equipo textil, permanecieron hasta 1944 en el bajo nivel medio de 5 millones de pesos anuales que correspondía a solo el 2,6% de la inversión industrial realizada en aquellos años; además, existían limitaciones a la modernización, tanto por la dificultad de importar bienes de capital, como por la oposición de las organizaciones obreras al desplazamiento de trabajadores por maquinas modernas.

Como podemos percatarnos en estos años en que se tenía la oportunidad de darse un desarrollo fuerte en la industria textil, puesto que existían las condiciones necesarias en los mercados internacionales para poder alcanzar un desarrollo pleno, dado el nivel de la demanda de estos productos en aquellos tiempos, no se dio un adecuado programa gubernamental que propiciara la inversión en el ramo textil y por lo tanto su desarrollo; sino que se dejó todo a la iniciativa de los empresarios os cuales al no tener condiciones favorables en cuanto a su relación con las clases obreras y a la dificultad que había en ese momento para importar bienes de capital por una falta de apoyo gubernamental en esos aspectos, el desarrollo de la industria textil se vio estancado irremediablemente; sin embargo esto se hubiera podido evitar con un adecuado programa de desarrollo de esta industria en el ámbito gubernamental, que propiciara el entendimiento de las relaciones obrero-patronales y la facilidad para importar bienes de capital vía una reducción de impuestos a la importación en este rubro.

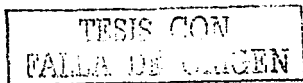
Para 1947, por las razones anteriormente descritas, la industria textil registro sus primeros síntomas de crisis, tomando como base el índice del volumen de su producción que bajo de 142 en 1945 a 124 en 1947; sin embargo su valor fue 172% superior a 1940 debido a la inflación dejada por la Guerra. "La devaluación de 1948 y la adopción de una serie de medidas proteccionistas por el gobierno de Miguel Alemán (como la prohibición a fines de 1947 de la entrada de mas de 120 artículos de importación) son factores que van a permitir la recuperación de la industria. Ya para 1950 el índice de volumen había alcanzado el 167,6%, mientras el valor de la producción llegaba a 410.4..."²³

Así en el periodo posbélico es el mercado interno el que coadyuvara a impulsar esta rama, pero solo mediante la adopción de medidas proteccionistas y elevados subsidios por parte del Estado.

Algunos de los cambios mas importantes registrados en los años de posguerra fueron:

- La pérdida de los mercados "conquistados" durante la guerra, por lo que las exportaciones bajan del 30% en 1945 al 10% en 1950 del valor de producción;
- Se incrementan las inversiones en equipo como un intento de mantener algunos mercados como el de Centroamérica;
- El consumo interno se eleva considerablemente en 1950 a un nivel de 42% superior al de 1940;

²³ *Ibidem.*



- Y por consiguiente, el consumo per cápita crece significativamente al situarse en 2.1% al año en promedio entre 1946 y 1950;
- Se acentúa aunque lentamente, la sustitución de importaciones que pasan a representar el 8% del consumo nacional en relación con el 12% de 1940;
- Sin embargo, pese a los efectos positivos, no fue posible sustituir el mercado externo por el consumo nacional;
- Después de la Guerra, la mayor parte de la planta paso a operar por debajo de su capacidad-en promedio al 60% de su capacidad instalada- y solo los subsidios y las medidas proteccionistas lograrán mantener su actividad.²⁴

La situación general de toda la rama era difícil, pues operaba con equipo y maquinaria viejos y obsoletos instalados en su mayoría hacia finales del siglo XIX y principios del XX. La maquinaria textil tenía un atraso promedio de mas de 40 años, y algunos estudiosos de esta industria consideraban como causas de tal atraso, los siguientes factores: ...La barrera arancelaria que la había preservado de la industria extranjera; la depreciación de la moneda que ha reforzado dicha producción; la tarifa inflexible de salarios que ha obstaculizado la renovación de su equipo; la reducida capacidad de compra de la inmensa mayoría de la población que ha limitado la expansión del mercado nacional... el contrabando que le ha hecho una competencia desleal; la rutina del capitalista y la indiferencia del gobierno... además de otros problemas indirectos, como la escasez de energía, los insuficientes transportes y la materia prima costosa²⁵.

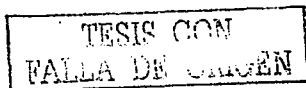
La industria del algodón seguía siendo la mas importante de esta rama y la que mejores posibilidades tenía de desenvolverse, debido a la disposición interna de materia prima y a su larga tradición en México. Después le seguían la de la lana y la artesía; estas dos industrias tropezaban con serias limitaciones al depender fuertemente de materias primas importadas.

La localización geográfica de las empresas textiles, se orientaba de la siguiente manera: la mayoría de las empresas de hilados y tejidos de algodón se concentraban en Puebla, Veracruz y Tlaxcala; las boneterías de algodón en el D.F., Guadalajara y Puebla y las de mezclas de algodón, lana y artesía en el DF., Guadalajara, Puebla y san Luis Potosí.

Es importante mencionar, por la significación de esta en el quiebre de la producción textil a partir de fibras naturales y el uso de fibras químicas, que en 1944 se inició la instalación de *Celanese Mexicana* y posteriormente en 1947 iniciaría sus operaciones al igual que *Viscosa Mexicana*; la cual comenzaría sus operaciones en 1949. Con la instalación de empresas como las antes mencionadas, se inició el proceso de producción de fibras químicas en México, que años mas adelante, tendrían al desplazamiento de las fibras tradicionales elaboradas con materias primas naturales. Además el Estado participaría en este proceso junto al capital monopolista nacional y extranjero, sobre todo norteamericano.

²⁴ *Ibidem*

²⁵ Torres Caytán Ricardo. *El futuro de la industria de hilados y tejidos*. Revista de economía, México, octubre 31 de 1944, pp. 14.



Lo anterior nos muestra lo delicado de la ingerencia del capital extranjero de las grandes transnacionales en nuestra economía en general y en lo particular en la industria textil; puesto que en primer lugar, "dominan los intereses norteamericanos, un ejemplo de esto es lo que ocurrió con la manufactura de artíesela, puesto que al estar las tres empresas productoras de fibras de artíesela ligadas a Celanese Corporation of América, puede decirse que la industria mexicana prácticamente es una subsidiaria de la compañía norteamericana.

Una segunda modalidad es la estructura de inversiones conjuntas, mediante la cual el capital mexicano y norteamericano se reúnen en una misma empresa. Finalmente existe una combinación de inversión pública y privada en dos grandes compañías de fibra de artíesela, Celanese Mexicana y Viscosa Mexicana. El mismo gobierno de México aparece como prestamista de Celanese Mexicana; además el banco oficial de inversión del gobierno mexicano, la Nacional Financiera, es tanto accionista como obligacionista de estas dos empresas; por consiguiente en esta industria están entrelazados una gran compañía norteamericana, el capital privado mexicano y el gobierno de México".²⁹

Comentarios: sí

En estos años fue también importante la incidencia del Estado en la promulgación de medidas de política económica orientadas a la industria textil, con el fin de atender sus peculiaridades problemas y posibilitar su desenvolvimiento, algunas de las más importantes fueron:

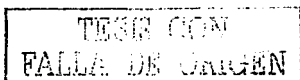
Comentarios: por página Cuatro No

En materia laboral, para resolver conflictos obrero-patronales que venían de años atrás y que aun no se resolvían, como el de la regulación salarial homogénea para toda la industria, la demanda de la semana de cuarenta horas, que no fue resuelta por considerarse un problema de envergadura nacional y por tanto de compleja solución. Asimismo dada la irregularidad con que operaba la industria textil por efecto de la crisis económica vivida en México, se formuló el establecimiento de la seguridad para los trabajadores eliminando la flexibilidad de la reglamentación de los turnos segundo y tercero, ya que los empresarios pugnaban por una mayor flexibilidad en los turnos complementarios.

En materia fiscal, el General Cárdenas propuso la supresión del Impuesto de Hilados y Tejidos vigente desde 1899 que cubría las compras de primera mano, y en su lugar se estableció el Impuesto Especial sobre Compraventa que gravaba a todas las industrias. Sin embargo, en 1943 se creó una nueva Ley del Impuesto sobre Hilados y Tejidos para productos textiles elaborados con aparatos no movidos a mano y que se pagaría al realizarse las ventas de primera mano y en una proporción de 2 a 5% en todas las actividades textiles de fibras blandas. Con esta ley, se volvió prácticamente a restaurar el viejo impuesto de 1899.

En Materia arancelaria, que es la que más nos interesa en este estudio; el gobierno trató de proteger a los productores internos del algodón, dada la baja en los precios

²⁹ A.S. Omsk. La revolución industrial en México. Revista de problemas agrícolas e industriales de México. Num. 2.



internacionales de la fibra, para lo cual gravaba el consumo interno de la fibra, compensando la pérdida de los productores al exportar el producto. En ese sentido se establecieron decretos en los años 1938, 1940 y 1944.

Además se siguió con la protección de la producción interna de telas, gravando las importaciones que pudieran representar una competencia desfavorable para las producidas en México. En 1942 y 1943, se llevaron al cabo importantes reuniones de representantes del gobierno de México y empresarios textiles, con el fin de considerar la actitud protectora del gobierno que impedía la modernización de la industria textil por oposición de los trabajadores y temor a perder sus puestos de trabajo.

Para ello se reconoció que, sobre todo después de la coyuntura de la guerra sería necesario modernizar esta industria para librar positivamente la competencia de los países industrializados que volverían a nuestro mercado en condiciones ventajosas y lesivas para la producción nacional. De ahí que se abogara que: "la industria textil necesitaba modernizar sus sistemas de trabajo y maquinaria, para colocarse en las mismas condiciones de costo de producción en que se encuentran los demás países del mundo; pero también es indiscutible que por haberse diferido durante 25 años la modernización de la industria en aquellas fabricas, departamentos o secciones de fabricas que lo necesitan, al intentarse aquella estarán acumulados problemas económico-sociales verdaderamente difíciles, que se hubieran resuelto con relativa facilidad, paulatinamente, en el respetable periodo de tiempo de un cuarto de siglo, sobre todo si la influencia de que el gobierno gozaba sobre los trabajadores, se hubiera puesto al servicio de la causa de la modernización"²⁷

Por otro lado, en el decenio de 1933-1943, el gobierno mexicano adopto una serie de medidas orientadas fundamentalmente a la industria textil de la seda y la artesa, que dadas sus fáciles condiciones de creación de empresas, habia generado una serie de problemas que se convertían en obstáculos para la misma rama y sus trabajadores

Por ello para remediar "la producción anárquica de la industria, la competencia desordenada que se sustenta principalmente en la sobreexplotación de los trabajadores", se propusieron un conjunto de medidas entre las que se encontraban restricciones a la importación de hilaza e hilos de seda y artesa; la regulación de las fabricas por medio del control del gobierno sobre las instalaciones a partir de la información que dieran los empresarios sobre la maquinaria instalada, las jornadas de trabajo, el monto de los salarios pagados y el volumen de las ventas realizadas; asimismo se intento restringir la instalación de empresas nuevas en esta rama.

²⁷ Ibid.

**** "La explicación de este rapido desarrollo de la industria textil puede encontrarse en los siguientes hechos: de 1920 a 1932 los precios de la artesa bajaron en un 80%, llegando a vender la fibra en México a un precio menor que en los países de origen; las casas distribuidoras de artesa concedieron amplios créditos y plazos largos a los fabricantes; la materia prima venía ya semielaborada; todo esto permitió la rapida multiplicación de fabricas que, para instalarse, en rigor no necesitaban mas capital que el necesario para comprar a crédito sus telares; fabricas de todas categorías con telares de desecho de la industria textil algodonera, instaladas en locales inadecuados, obtenían sin embargo utilidades convenientes". (Ibid., p. 71).

1.9 LA INDUSTRIA TEXTIL EN LOS AÑOS CINCUENTA-SESENTA: CAMBIOS TRASCENDENTES EN LA RAMA EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL.

Después de la favorable coyuntura de la segunda guerra mundial, y en menor medida la guerra de Corea, las cuales permitieron alcanzar mayores índices de producción, empleo y mejores precios de productos de exportación; esta rama pierde espacios internacionales y se enfrenta a una adversa situación a escala interna, llena de atraso, baja productividad y múltiples problemas aunados a un mercado interno limitado por los altos precios y bajos ingresos de los mexicanos; los cual obligo al Estado a intervenir de manera indirecta pero activa, sobre todo en la problemática de la modernización de la planta textil existente.

En este sentido se realizaron estudios con el fin de conocer de manera exacta, la situación de las empresas textiles, sus necesidades de maquinaria y el estado que guardaba su producción y sus compras en el extranjero, y a partir de ello elaborar un plan para impulsar su modernización, reestructuración e integración; para de esta manera incrementar su competitividad en el exterior y aumentaran las exportaciones de productos textiles. Además de esto hubo una reducción en los precios a nivel interno para favorecer a las clases populares, y reactivar un poco mas la demanda interna de estos productos.

A principios de los años cincuenta se instaló en México una planta productora de maquinaria textil en el país: Toyoda de México de capital japonés 70% y participación de Nacional Financiera 30%, esta planta pretendía sustituir la vieja maquinaria y equipo textil de todo el país por una más moderna, sin embargo no lograría su objetivo debido a la gran cantidad de problemas que enfrentó, tales como la alta protección arancelaria que no favorecía a la necesidad de mejoramiento por parte de las empresas que tenían cautivo el mercado interno, el querer aplicar cierto tipo de maquinaria con el afán de imitar patrones industriales de los países desarrollados sin antes indagar que necesidades tenía la planta textil nacional y sus mercados, los patentes de esta maquinaria no llenaba los requerimientos que requería nuestra industria textil y la fuerte dependencia tecnológica con los Estados Unidos fueron algunos de los más graves.

En suma, durante este periodo nuestra industria textil estaba profundamente rezagada, a causa de los siguientes problemas que venían de tiempo atrás y que no habían sido tratados en su momento agravándose cada vez mas conforme pasaba el tiempo:

- La operación de equipo viejo y obsoleto instalado en su mayoría a principios de siglo, y antes de los años cuarenta que en términos de porcentaje era de un 69.7%.
- la alta protección arancelaria que no favorecía a la necesidad de mejoramiento por parte de las empresas que tenían cautivo el mercado interno.
- Baja productividad y sub utilización de la capacidad de las plantas-se decía que operaban al 60% de su capacidad.
- Altos costos de producción, derivados de la baja productividad, y de la dispersión de las cadenas productivas, dada la concentración geográfica inadecuada de la

industria textil en el centro del país, lejos de las zonas productoras de materias primas, lo que significaba costos adicionales.....

- La dispersión y desintegración industrial de la rama, existían numerosas fabricas que operaban en solo una parte del proceso productivo, y se decía que el 67.3% de las fabricas de algodón y de fibras químicas solo contaban con un proceso: hilado, tejido o acabado.....
- La desproporción industrial que existía en ese momento, el tamaño medio de las fabricas textiles era pequeño, pero operaban grandes e importantes instalaciones, monopolistas y con capital extranjero, sobre todo en la producción de fibras químicas.
- El consumo interno de productos textiles era muy bajo, dado el alza de los precios, incluso inferior al de otros países latinoamericanos..
- Además, el mercado exterior de productos textiles seguía siendo pequeño y predominaba la exportación de materias primas para uso textil-dado la elevación de los precios de estas en la primera mitad de los años cincuentas- se vendía el exterior el 75% de la fibra de algodón sin procesar, y solo el 25% restante se consumía internamente; las fibras químicas se producían y consumían en su totalidad en el país, y la lana era importada en mas del 75% de las necesidades de consumo de la industria mexicana.

No obstante todos estos problemas, la industria textil siguió teniendo una participación importante, en lo que se refiere al empleo y al valor de la producción, sin embargo se advierte una tendencia descendente de su participación relativa en sus indicadores más importantes en concordancia con la mayor y nueva presencia de ramas industriales más dinámicas, como la química, la mecánica y la asidero -metalúrgica, que a partir de la segunda guerra y con la sustitución de importaciones empiezan a adquirir significación en la estructura industrial nacional.

Por otro lado las tendencias generales que seguirá la industria textil en esos años serían las siguientes: después del notable incremento del número de fabricas y personal empleado en los años de la segunda posguerra, estos indicadores caen bruscamente de 1955 a 1960, lo que puede explicarse por las tendencias de monopolización propias de dichos años y por la modernización que hizo quebrar a muchas empresas y despedir trabajadores. En términos absolutos, el capital total invertido es creciente, mas no su participación relativa con respecto a las manufacturas, lo cual revela la importancia que otras ramas industriales empezaban a adquirir en detrimento de la textil. Lo mismo

..... Se afirma que la zona en que se distribuyen el país las fabricas textiles es antieconómica y que, grandes serían los beneficios, en calidad y costos, que México puede lograr si sustituye su maquinaria antigua por moderna, relocaliza sus instalaciones, mejora sus sistemas de trabajo, organización, tecnificación, etc...". (Barajas, Xavier, *Modernización de la industria textil algodonera de México*. Revista de economía. México, agosto 1959, pp.216).

..... Ibidem

..... En 1962, se consumieron 3.38 Kg. Por habitante, sólo 7% mas que en 1950. "El consumo total de fibras en 1962 fue de 130 000 tons....74% de lana" (CEPAL. *La industria textil en América Latina*. Tomo X: México, 1962).

puede observarse en el valor de la producción bruta total, aunque en esta es más acentuada la tendencia negativa respecto a las manufacturas.²⁸

Por su parte los cambios más sobresalientes en la estructura productiva de la industria textil fueron:

- Cobran importancia, sobre todo después de 1955 en que se dinamiza la producción de fibras químicas con la presencia de grandes consorcios transnacionales, actividades como la fabricación de tejidos y artículos de punto (en los que se incluyen las medias y pantimedias para mujer y los calcetines, así como otras prendas de uso íntimo), y el hilado y tejido de otras fibras blandas.
- Mantienen su importancia relativa actividades tradicionales ligadas a las fibras hechas con algodón, como el despepite y el empaque del mismo, y la fabricación y preparado de hilados de fibras blandas.
- Sin embargo, se empieza a registrar el desplazamiento de las actividades relacionadas con las fibras tradicionales como la lana, el henequén y otras fibras duras.
- Otro hecho interesante resulta el de los cambios en el nivel del empleo. En los primeros años de la década de los cincuenta, este crece significativamente en el conjunto de la rama, pero para 1960 cae apreciablemente, en todas, excepto en la fabricación de tapetes, alfombras y tapices de fibras blandas, en el despepite de algodón y las fibras duras.
- En cuanto al capital total invertido en la rama, puede apreciarse que un alto porcentaje- alrededor del 40%- se concentraba en la fabricación y preparación de hilado de fibras blandas, que bajan el 25% en la década de los sesenta. La actividad que más incrementa su capital invertido en esos años, es la de hilados y tejidos de otras fibras blandas, que pasan de 16.2 millones de pesos en 1950 a 895.1 en 1960; lo que en términos relativos la lleva a ocupar el tercer lugar en este concepto. Otras actividades que absorbieron buena parte del capital invertido en esos años, fueron las del despepite y empaque de algodón, la fabricación de casimires, paños, cobijas y productos similares y la de fibras duras.²⁹

Todos estos cambios encuentran su explicación en la nueva reestructuración del sistema de producción capitalista- del que nos ocuparemos más adelante de una manera más profunda- que se comienza a dar en esos años, a raíz de la crisis que había en ese momento, se le da un impulso a una nueva revolución científico-técnica, la cual produjo cambios trascendentes tanto en los países desarrollados y en los países del Sur.

²⁸ Portos Irma. *Pasado y presente de la industria textil en México*. Ed. Nuestro tiempo, México 1992.

²⁹ *Ibidem*

En el caso concreto de la industria textil, "se tiende al uso de materias primas económicas, a lo que ayuda el desarrollo de la química y la petroquímica y concretamente la introducción de materiales sintéticos, lo que de paso reduce la dependencia respecto a productos naturales y más adecuados a los nuevos procesos"³⁰. En este sentido la producción de fibras químicas en México mostró un gran impulso, sobre todo después de los años cincuenta, sin embargo bajo de un esquema con tendencia a la monopolización en la producción, fruto de la nueva división internacional del trabajo, la cual estaba dominada casi en su totalidad por los grandes monopolios de capital transnacional, entre los que destacaban Du Pont, Burlington Mills, Monsanto, Imperial Chemical, allied Chemical, Union Carbide y Cyanamid; los que operaban a través de grandes empresas filiales como Celanese, Viscosa Mexicana, Fibracel, Fibras Químicas y Du Pont S.A.; y en el conjunto de la industria textil alrededor de 20 o 25 empresas eran las de mayor importancia. Algunas de ellas: Cidosa, Industrias Ocotlan, Altex, Textiles Talamas, Cía. Industrial de Guadalajara, La Carolina y reforma, La Leona Textil, La Cía. Industrial de Azcapotzalco, La Cía Industrial Veracruzana, Canton Mills, Tapetes Luxor, entre otras.³¹

En la mayoría de las empresas grandes en materia textil, estaba inmiscuido capital extranjero; el capital inglés, francés y español estaba ya siendo desplazado por el norteamericano. Frente a esas grandes empresas, existían numerosas pequeñas y medianas que operaban en desventaja con las primeras por los factores anteriormente mencionados, por ejemplo, se dice que para 1950 el 80% de las instalaciones eran pequeñas.

1.10 LOS AÑOS SETENTA Y LA REVOLUCIÓN CIENTÍFICO-TÉCNICA; LA REESTRUCTURACIÓN DEL SISTEMA CAPITALISTA DE PRODUCCIÓN Y SUS EFECTOS EN MÉXICO.

A finales de los años sesentas el sistema capitalista nuevamente entra en un periodo de crisis, que amenaza su buen funcionamiento y sobre todo el nivel de plusvalía de las clases dominantes a nivel internacional, lo que obliga a las potencias imperialistas capitalistas a repensar el funcionamiento del sistema capitalista de producción con el objeto de adecuarlo a las nuevas necesidades de los mercados y de las clases burguesas dominantes junto con sus grandes monopolios internacionales.

En esos años se profundiza en el escenario internacional el fenómeno llamado "estancflación", que no es otra cosa que un Desaceleramiento del crecimiento de las economías, junto con el advenimiento de la inflación.

Además de esto se venían dando cambios en los flujos mundiales de manufacturas ante los mercados en recesión, mayor competencia y desajustes monetarios, lo que desembocó en la generalización de las medidas Neoproteccionistas en el comercio

³⁰ Aguilar M.,Alonso. **La RCT y algunos aspectos de la acumulación del capital y del desarrollo.** Ed. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México 1983.

³¹ Aguilar M., Alonso y Fernando Carmona. México: **Riqueza y miseria.** Ed. Nuestro Tiempo, México 1982.

mundial tales como el Acuerdo Multifibras, el cual afecta directamente a la industria textil y el cual desarrollaremos mas adelante.

Durante esta década, las economías de los países subdesarrollados experimentaron la pérdida de competitividad de las ramas industriales maduras, frente a los productos manufactureros provenientes de los "nuevos países industrializados" (NPI's), tales como Corea del Sur, Taiwán, México y Brasil, adquirieron ventajas competitivas en industrias como la siderurgia, la textil, la petroquímica básica, la del calzado y en determinados productos electrónicos.

Este entorno obligo a las principales potencias capitalistas a realizar importantes procesos de modernización tecnológica y ajustes en sus estructuras industriales, con la finalidad de otorgar a sus aparatos industriales mayor competitividad y eficiencia, a través de la aplicación de innovaciones tecnológicas que impulsaran el crecimiento económico, generaran empleos y captaran mayor volumen de divisas.

Esta reestructuración en el sistema de producción se concentro principalmente en las industrias con fuerte competencia por parte de los nuevos países industrializados, tales como las ramas automotriz, naviera, textil, química, electrónica y siderurgica, así como la maquinaria metalmeccánica y la eléctrica pesada, papel, construcción y bienes duraderos; y se dio de la siguiente manera:

Efectos a nivel internacional de la RCT.

El modo de producción que prevaleció desde los años 30's hasta finales de los 60's fue el Modelo de producción "Fordista", el cual analizaremos y veremos cuales fueron las causas de su agotamiento y las repercusiones de la crisis que se derivó de este en la industria textil; como un marco de entrada al estudio de la internacionalización de la producción y por lo tanto de la Globalización económica de nuestros días, lo cual afecta de manera directa al sistema de producción de la industria textil en todas sus ramas.

El modelo Fordista de Producción:

Fordismo -

Se basa en la acumulación intensiva que esta centrada en el consumo de las masas.

Modo de regulación económica:

La regulación económica esta a cargo del Estado benefactor en términos sociales e intervencionista económicamente.

Modo de producción y equilibrio:

El modo de producción en este sistema económico es el llamado "Taylorismo"; el cual tiene como sus principales bases la intensificación y mecanización del trabajo (línea de

ensamblaje), así como la idea de expropiar a sus trabajadores de su conocimiento; es decir una organización científica del trabajo.

Este Modelo de producción dio como resultado un incremento en la productividad del trabajo, dicho de otra manera se dio una producción y consumo masivo de bienes industriales, de este modo el trabajador masivo se convertía automáticamente en consumidor masivo de bienes industriales.

Equilibrio:

- * Energía barata
- *Incremento en la inversión
- *Incremento en la producción
- *Economías de escala.

A raíz de este equilibrio económico de la lógica Trabajo- Producción- Consumo se dio un largo periodo de prosperidad que duro desde los años 30's hasta finales de los 60's en que este sistema económico comenzó a dar muestras de su agotamiento y cayó en crisis:

Causas de la crisis:

- ➔ Desaceleramiento del crecimiento del producto industrial mundial.
- ➔ Aumento del desempleo.
- ➔ Incremento de los costos salariales que superaban el aumento de la productividad.
- ➔ Aumento en el precio de los energéticos
- ➔ Surgimiento de los Nuevos Países Industrializados (NPI's), que adquirieron ventajas competitivas en diversas actividades de producción y que representaban una amenaza para los países desarrollados.

Esto afecto:

- ➔ Los niveles de rentabilidad y;
- ➔ La acumulación a largo plazo.

Dicho en otras palabras la productividad estaba disminuyendo mientras que el capital fijo per cápita aumentaba, disminuyendo las ganancias de las empresas de los grandes capitalistas y afectando así su rentabilidad, causando así una desaceleración de la acumulación del capital; Es decir esta fue una crisis de rentabilidad.

A raíz de esta crisis fue necesario un cambio en le modo de producción a uno más favorable para las grandes potencias capitalistas y la reproducción del sistema Capitalista.

La respuesta de las grandes empresas a esta crisis de rentabilidad se caracterizo por los siguientes aspectos:

→internacionalización del Capital:

- Tiene su esencia el propio proceso de producción por que es condición para la reproducción del sistema, debido en gran parte a la crisis de rentabilidad en la que estaba inmerso.
Se da una Revolución científica tecnológica (Tercera Revolución Industrial) con el objetivo de reducir los costos salariales al sustituir la mano de obra por la maquinaria de *high-tech*, es por eso que la RCT constituye una nueva etapa del desarrollo histórico de las fuerzas productivas, lo cual a su vez provoca mutaciones en el accionar del modo de producción capitalista.
- Se pasa de una producción rígida (Taylorista) a una flexible que se basa en:
 1. La información como factor central en la producción, consumo y distribución de las mercancías.
 2. La productividad ya no depende de la producción masiva, sino que atiende a una demanda heterogénea.
 3. El microprocesador y las interfases electrónicas se introducen en los nuevos productos y en la producción.
 4. se difunde un nuevo concepto de eficiencia organizacional, no basado en la planificación rígida y periódica.

La fluidez, el acceso y la generación de información en la producción que permite la microelectrónica, cambian las condiciones de la gestación de productos y permite una mayor movilidad de los factores de producción. El capitalismo evoluciono de la cooperación simple a la de manufacturas con todas las implicaciones que tiene para la gran industria, fortaleciéndose junto con esta la formación de un mercado mundial propiciado por el nuevo sistema de producción flexible y por la competencia por los mercados por parte de las potencias industriales (EU, UE, Japón).

Para permitir la libre movilidad de los factores productivos se hizo necesario un cambio en el sistema económico que diera mas libertad a las unidades de producción (empresas), se pasa del modelo de Keynes al modelo Neoliberal, este cambio se dio en primer lugar en el interior de las economías mas desarrolladas (EU, UE, Japón), las cuales controlan mas de tres terceras partes de la producción mundial y por lo tanto este nuevo sistema se extendería en el ámbito mundial en el transcurso de la década de los años ochentas.

De esta manera podemos concluir que la Tercera Revolución Tecnológica Industrial sintetiza complejas transformaciones que trastocan la organización del modo de producción capitalista con el advenimiento de los sistemas de producción global (la fabrica mundial, la subcontratación internacional, comercio intra firmas y alianzas estratégicas) y las formas de producción con los sistemas de producción flexibles que vuelven obsoletos a los viejos sistemas de producción estandarizada y masiva, la organización productiva de esta nueva Revolución es el sistema de producción diferenciada o flexible, con automatización de los procesos productivos, así como la fusión de la gestión, producción y comercialización en un sólo sistema integrado, dando

origen paralelamente a una revolución en los enfoques y técnicas de administración de las empresas.

En el estrono económico internacional las industrias sufrieron cambios y ajustes que modificaron los patrones tradicionales de producción, los cuales durante años permanecieron inalterables.

La participación global de las empresas de los distintos países y tamaños en común. La colaboración y aún la competencia, se dieron en áreas geográficas y actividades que era imposible imaginar, surgiendo el proceso de globalización de la producción.

La mayor competencia en los mercados mundiales estimulo el desarrollo tecnológico y la especialización de la producción industrial. Las nuevas tecnologías incorporadas a la industria determinaron en forma cada vez mas dinámica, las características del patrón de especialización de la industria y el comercio exterior de los países. Estos cambios en la estructura productiva fueron el resultado de la vinculación entre la tecnología, la especialización y el comercio, a lo largo del proceso de industrialización de cada nación.

La producción de un bien abarco cada vez mas, la participación de varios países; en donde cada uno de ellos realiza ciertos procesos, partes o componentes de esa "fabricación mundial o global", especializándose en aquellas tareas en las que ha podido desarrollar ventajas en función de costos y competitividad.

En el aspecto comercial, la liberación arancelaria alcanzada a través de diversas rondas de negociaciones tuvo como contraparte el incremento del comercio regulado por medio del neoproteccionismo, los países desarrollados al tiempo que presionan para abrir acceso a sus productos en los mercados de los países en desarrollo, aplican acuerdos de restricción voluntaria, cuotas, impuestos compensatorios, medidas fitosanitarias, que discriminan a los productos de los países del sur y al mismo tiempo el interés del mundo industrializado no es por la liberación del comercio de bienes industriales, sino el del comercio de servicios en el que cuentan con ventajas competitivas que les permiten asumir el control absoluto de este comercio.

a) Efectos de la revolución científico-técnica en la Industria textil a nivel Internacional 70's.

A partir de 1975 se dieron importantes quiebres en el ámbito mundial, en lo que se refiere a la producción de fibras textiles. La tendencia que se venia dando fue la de ganar terreno en las fibras químicas, en detrimento de las de algodón y fibras naturales, además este proceso fue acompañado del traslado de algunas fases de la producción textil hacia países del Sur; por lo que las actividades que requieren mayor proporción de capital, productividad y que añaden mas valor al producto y por tanto incrementan mas su rentabilidad, se concentran en las grandes potencias imperialistas del Norte.

En los países del Sur quedan concentradas las actividades que tienen que ver con los derivados del algodón y el tejido de fibras celulósicas que requieren menor densidad de

capital y que pueden ser realizados con la maquinaria atrasada y tradicional que se utiliza para el tejido del algodón, esto explica el porque los países del Sur hayan llegado a ser importantes productores de tejido de fibras químicas, aunque no lo hayan sido en la producción de las mismas.

De esta manera solo los grandes monopolios de las ETN's y algunos países del Sur donde operan sus filiales, sobre todo los productores de petróleo, son los que producen fibras químicas.

Todos estos cambios son derivados de la forma en que las potencias del Norte, compensaron los efectos negativos de la crisis, por medio del impulso al avance científico-técnico, y su consecuente afectación en el modo de producción y afectando de manera definitiva las relaciones sociales de producción, asegurando de esta forma la reproducción del sistema capitalista de producción de los grandes monopolios transnacionales de los países del Norte principalmente y de sus filiales en los países del Sur, trasladando algunas fases de la producción textil hacia los países del Sur y transformando de esta forma la división internacional del trabajo, contribuyendo con ello a la implementación del llamado redespiegue industrial; es decir, el aprovechamiento de los bajos niveles salariales y los procesos de producción intensivos en mano de obra; además de que solo se traslada una fase muy específica de la fabricación de un bien de consumo o de capital, el ensamble del producto final o la maquila de una parte de la producción y en estas variantes: fabricación, ensamble, maquila; se depende de los componentes importados y los mayores mercados de estos productos se localizan en los países del Norte donde hay mayor poder adquisitivo; quedando la plusvalía de la venta de estos productos en manos de las grandes empresas monopólicas transnacionales, dañando las industrias nacionales de los países del Sur al inundar sus mercados con productos textiles importados y paradójicamente ensamblados en el mismo país.

De esta manera, la exacerbación de la competencia entre los grandes monopolios transnacionales en el campo de las fibras, provoco un gran crecimiento en la capacidad de producción, aunado a la elevación de los precios internacionales del petróleo en esos años, lo que provoco que algunos países del Norte como Alemania Federal y Japón, decidieran trasladar ciertas actividades de la producción textil hacia el Sur, con el fin de reducir costos y mejorar su competitividad con respecto a sus rivales transnacionales.

De esta forma podemos decir que el fenómeno de la concentración monopolista a nivel internacional, es un aspecto fundamental, que incidió de manera decisiva en el desarrollo de la industria textil mexicana; puesto que unos cuantos grupos controlan la actividad textil a nivel mundial, aunque tenemos que mencionar que el dominio de los grandes monopolios no es homogéneo en todas las fases de esta industria, puesto que no siguen la misma estrategia en cada etapa de la producción y distribución. Por ejemplo en la comercialización, 15 monopolios concentran del 85% al 90% del mercado mundial de algodón (dos euro occidentales, cinco japoneses y ocho de los Estados Unidos). Lo que resulta realmente sorprendente es que estos monopolios se caracterizan por un alto grado de diversificación en el control de otros productos

básicos (desmote, almacenamiento, el transporte y algunos hilados y tejidos), por lo que el algodón representa una pequeña proporción en sus ventas totales.³²

En lo que se refiere a las fibras químicas, al igual que en las de algodón, las principales empresas que comercian con ellas no son netamente empresas textiles. Cabe destacar que los más grandes monopolios que operan en la producción de químicos y petroquímicos, y para los que comercian el algodón, la producción y la venta de fibras, estas actividades solo son una mas de sus diversas prácticas; y para muchos de ellos la actividad textil no es la más importante, y muchas veces no rebasa del 30% de sus ventas totales.

Otra de las manifestaciones más importantes de esta concentración en la producción textil en el ámbito mundial, son las estrechas relaciones entre los monopolios de la química y las transnacionales petroleras, con los bancos internacionales y con las empresas textiles y de confección.

De esta manera se ha concretado una mas de las características mencionadas por Lenin en su obra acerca del imperialismo económico de las grandes potencias:

"Se ha concentrado de una forma inimaginable la producción y el capital, lo cual ha llegado a un grado tal de desarrollo, que se ha dado la creación de grandes monopolios, los cuales desempeñan un papel decisivo en la vida económica... La fusión del capital bancario con el industrial y la creación sobre la base de este de la oligarquía financiera"

Se dice que alrededor 35 empresas transnacionales controlan el mercado, las cuales están prácticamente controladas por grupos financieros, los que generalmente actúan a través de bancos y otras instituciones financieras. En el interior de las ETN's que controlan la industria textil a nivel mundial, están detrás de ellas cuatro grandes grupos financieros: Morgan, Rockefeller, Dupont, Mellon y Manufacturer Hannover.³³

Además, cabe destacar, que solo los grupos financieros más importantes están integrados en todas las fases de la cadena técnico-productiva. Y también que si bien la línea principal de estos grandes monopolios internacionales es la de fibras químicas; el algodón sigue siendo una actividad importante, pese a su tendencia decreciente en el mercado mundial.

A raíz de lo estudiado hasta este momento podemos deducir que la industria textil, su mercado, producción y comercialización a nivel mundial, están controladas por los grandes monopolios internacionales provenientes de las potencias imperialistas del Norte, y que sobre todo a partir de los años setenta, la lucha entre las fibras químicas y las naturales, no es mas que la más alta expresión de la lucha entre los capitales en el ámbito mundial; a raíz de la reducción a finales de los sesenta y principios de los setenta de su tasa de plusvalía y el reacomodamiento del modo de producción a nivel

Comentarios: 111K

³² Bernal Vidor y Marques, A. La nueva división mundial del trabajo. Ed. UNAM. México, 1985. pp.25.

³³ Canantex. Proyecto del programa integral. México, 1985. pp.9-10

TESIS CON
FALLA DE CARGEN

mundial, junto a la nueva división internacional del trabajo que esto conlleva. Además es necesario destacar que esta lucha no puede simplificarse en aseveraciones tales como que la tendencia es que las fibras tradicionales desaparezcan, principalmente las de algodón; pues es claro que aun a pesar de su decrecimiento en el consumo mundial, sigue siendo una materia prima de interés para los grandes monopolios internacionales, y se puede entrever que su consumo y el de las fibras químicas están determinadas en gran medida por los niveles de producción, y los precios internacionales del petróleo y del algodón y sus derivados, además de las innovaciones tecnológicas en el proceso de producción textil. Y por último es necesario destacar que a finales de los 80's la mezcla en las fibras químicas con algodón estaba presente en la mayoría de las telas que estaban en el mercado.

b) La industria textil nacional en los años 70's y principios de los 80's.

El desarrollo de las fuerzas productivas que se llevo al cabo durante la década de los setentas, contribuyo en la transformación hacia una mayor complejidad de las actividades económicas del país e incito la diversificación de la industria nacional. Con lo anterior el peso relativo de la industria textil tendió a la baja, y fue rebasada en su grado de crecimiento y dinamismo por otras ramas manufactureras como la química, petroquímica y la producción de maquinaria y equipo.

El desempeño de la industria textil en la década de los setenta, confirmo las tendencias de años anteriores, como la pérdida relativa en el conjunto de la economía y su participación dentro de las manufacturas, como lo podemos observar en el cuadro 1, su participación relativa en el Producto Interno Bruto total paso de 2.3% en 1970 a 1.4% en 1980; y en las manufacturas su caída fue mucho más acentuada al pasar de 10.2% del PIB manufacturero en 1970, al 5.7% en 1980; en lo que se refiere al número de empleos generado por esta industria disminuyo 11% en esos años.

Y si consideramos su ritmo de crecimiento anual, podemos observar una tendencia a la baja, muy inferior al resto de la economía nacional y del conjunto de manufacturas (cuadro 2). Entretanto que la tasa de crecimiento del PIB nacional durante esta década fue de 7.2% anual, y de las manufacturas del 8.2%, la industria textil creció a uno muy inferior de 2.2% anual, con lo cual nos podemos dar cuenta de la manera que afectaron los cambios en los modos de producción y de política industrial en la industria textil, la cual fue perdiendo importancia como rama industria del sector manufacturero.

No obstante si observamos lo que sucede al interior de esta rama, podemos afirmar que mas que un debilitamiento, lo que esta ocurriendo en el desarrollo de esta industria durante los años de la Revolución Científica Tecnológica (RCT), son modificaciones en su estructura de producción y de capital, lo cual implica a su vez el nuevo acercamiento entre la industria textil "tradicional" de materias primas naturales y la industria productora de fibras químicas, pues dentro de la estructura productiva de la industria textil, la evolución en el tipo de productos hechos con fibras naturales y de fibras químicas son los elementos mas importantes en esta baja relativa de su participación. Lo cual expresa las modificaciones a las que tuvo que ser sometida esta industria en su modo de producción en el marco de la RCT, estimulando el cambio en el tipo de

materias primas consumidas ante la incorporación de procesos más complejos de producción.

Esta nueva complejidad en los procesos de producción, tuvo como resultado el rezago de los países del Sur o menos desarrollados con respecto a las potencias capitalistas y sus grandes monopolios, los cuales contaban con los suficientes recursos y conocimientos científicos-productivos, que les permitieron obtener nuevamente ventajas comparativas sobre los países exportadores de materias primas, los cuales se fueron quedando atrás nuevamente en la producción de los productos textiles que requerían de mayor capital en su elaboración, siendo las únicas ganadoras en este proceso las grandes compañías transnacionales; las cuales monopolizaron e inundaron los mercados de los países del Sur, además de que se asentaron en estos territorios para aprovechar la abundancia de energéticos y materias primas, y su mano de obra barata, reduciendo de esta manera sus costos de producción y distribución; e impulsando la liberalización y movilización tanto comercial como financiera y de los factores de producción en el ámbito mundial principalmente, elevando sus ganancias y por lo tanto el desarrollo de las economías de los países del Norte y acrecentando aun más las desigualdades entre el desarrollo industrial de los países del Norte y del Sur, los cuales al ver inundados sus mercados por productos textiles baratos de importación o producidos en su mismo territorio por los grandes monopolios a bajos costos y con una tasa de ganancia considerable, truncaron el desarrollo de las industrias textiles nacionales dejándolas rezagadas y condenadas a dedicarse a la maquila o a recoger las sobras que dejan las grandes transnacionales en el mercado, dada su producción de baja calidad y sus costos de producción más elevados al no contar con el capital suficiente para la producción con tecnología moderna, la cual incrementa la calidad de los productos y reduce los costos, aumentando la tasa de ganancia y por lo tanto el desarrollo de las industrias nacionales.

Comentarios: Hg

Si observamos los datos que nos brinda la CANAINTEX, en lo que se refiere al desarrollo general de la industria textil, podemos apreciar algunos de los rasgos de su desenvolvimiento durante 1970-1980; es notable el decremento en el número de empresas textiles durante este periodo, durante esta década crecieron de manera positiva pero a un ritmo muy bajo, de casi 1% anual, sin embargo podemos observar un desenvolvimiento irregular de esta rama pues, en los años de auge (1978-1981) crece a un ritmo de 6.8% anual, lo que contrasta con la brusca caída en los años crisis 1970-1977 y 1982-1985 -3.3%. Este fenómeno es común en ramas que se caracterizan por la fuerte presencia de empresas pequeñas y medianas que pueden instalarse o desaparecer con relativa facilidad de acuerdo a los momentos de auge o de crisis que vive la economía.

Del conjunto de indicadores que nos brinda la CANAINTEX, el que más revela los efectos de recesión y de cambios estructurales de esta industria es el de la fuerza de trabajo. En todo el periodo estudiado decrece, con excepción de los años de auge en que aumenta a una tasa promedio del 5% anual, pero sin embargo no alcanza el nivel de empleo que existía en 1970 en que se ocupaban a 195 mil trabajadores. En lo que se refiere a la inversión, se muestra un desenvolvimiento negativo destacando el periodo de 1978-1981 por su brusca caída. Se menciona que algunos de los factores

que pudieron incidir en esta baja de la inversión fueron el encarecimiento y la escasez de crédito, la desconfianza de los industriales textiles para seguir invirtiendo, la sobreexplotación de sus plantas y los pocos planes de expansión de las empresas ya construidas en respuesta a la difícil situación vivida por esta y otras industrias de bienes de consumo y de capital. Estos factores aunados al establecimiento de industrias transnacionales que inundaron el mercado nacional con productos de mejor calidad y menor precio dañaron de una manera brutal a las industrias nacionales.

Podemos decir a manera de conclusión que los años setentas fueron años de reacomodo productivo en el ámbito mundial en las industrias en general, lo que afectó de manera definitiva a nuestra industria textil, puesto que el nuevo auge en la producción química de fibras con uso textil, marco nuevas características que afectaron a la industria mexicana de textiles.

CAPITULO II

LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA FRENTE A EL SISTEMA NEOLIBERAL Y LA APERTURA COMERCIAL.**2.1 ENTORNO INTERNACIONAL EN LOS AÑOS 80'S Y 90' S**

A partir de la década de los años 80's se da la aplicación de un nuevo paradigma económico en el modo de producción a escala global, el cual es llamado neoliberalismo y se basa principalmente en la teoría mercantilista clásica del liberalismo económico del siglo XVIII de David Ricardo y Adam Smith principalmente³⁴, en 1776 es publicado por este ultimo el libro "La riqueza de las naciones", en el se detallan el funcionamiento y las posibilidades futuras del mercado libre, además se plantea una sociedad en la que todos sus miembros, incluido el empresario, están guiados por el interés propio (o una mano invisible) en la dirección mas acorde con los intereses de toda la sociedad; de esta forma los abusos en los precios por parte de un oferente se verian limitados mediante la competencia de otros oferentes con "actitud mental semejante", así la competición haría que bajarán los precios.

Sin embargo cabe resaltar que este postulado teórico solo es valido en un ámbito comercial con las características de los mercados internacionales de la época de Smith; es decir finales del siglo XVIII, en donde ningún oferente ni demandante era capaz de influir decisivamente en los precios de las mercancías. Y esta definitivamente fuera de nuestra realidad económica actual, puesto que la economía internacional de nuestros días tiene una estructura fuertemente oligopolica,- y en algunos casos hasta monopolica-en cuyo seno predominan un puñado de grandes empresas y mega bancos transnacionales.

En estas condiciones, la aplicación del modelo neoliberal ocasiona enormes costos económicos y sociales en contra de los países del sur principalmente y las clases débiles, y atrae enormes beneficios para los países del Norte y sus clases dominantes.

Además de esto Smith pudo notar que cuando las utilidades brutas (ingresos menos costos) bajaban demasiado, la mano invisible del interés propio movilizaba a algunos competidores hacia nuevos mercados donde podían encontrar mayores utilidades. Esto a su vez, garantizaba a la sociedad que los factores de producción limitados siempre se desplazarían hacia los productos y servicios que más anhelaba y necesitaba la gente, incluso cuando se modificaban tales deseos y requerimientos.

Si analizamos esta afirmación, y como se aplica en nuestros días con el modelo neoliberal ya en practica; podremos darnos cuenta de cómo este postulado ha sido utilizado por las grandes empresas transnacionales de los países del norte principalmente, puesto que al disminuir sus utilidades brutas, debido a los salarios mas altos de los trabajadores de sus propios países, hizo necesario una movilización de los

³⁴ Calva, Jose Luis. *El modelo neoliberal mexicano*. Ed. Fontamara. México DF., 1993, pp. 17-18

factores de producción hacia lugares con mano de obra técnica y calificada, salarios bajos y alta represión ubicados en los países del sur como el nuestro. No obstante la segunda parte de la afirmación de Smith, no resulta tan cierta como quisieran muchos, porque en la época neoliberal ya no es tan importante satisfacer a la sociedad en general de los productos y servicios que más anhela y necesita, basta con satisfacer las necesidades de una parte muy pequeña de las sociedades de todos los países, la cual tiene mayores ingresos y puede pagar más por un determinado producto, dejando a un lado a la mayoría de la población mundial, la cual es utilizada como un mero artefacto de producción y de consumo a pequeña escala dado su bajo poder adquisitivo; resultado de la inequitativa distribución del ingreso causada por la aplicación de los esquemas neoliberales, los que analizaremos más adelante.

Según todo lo anterior, el interés propio y la competición comercial eran los dos factores que forzaban a todos los participantes del mercado hacia fines que, a la larga, resultaban socialmente benéficos. Sin embargo Smith reconoció que si bien las fuerzas del mercado eran firmes y universales, existía un punto débil inherente; el cual era que "las personas dedicadas al mismo negocio pocas veces se reúnen para divertirse, ya que la conversación siempre termina en una conspiración contra el público, o en algún plan para aumentar los precios"; de esta manera se daba lugar al surgimiento de los cartels, monopolios y oligopolios, antecedentes directos de las grandes compañías transnacionales de nuestros días.

Este modelo del siglo XIII es adaptado a nuestra época por el economista estadounidense Milton Friedman.

Bajo el concepto de neoliberalismo encontramos en primera instancia un conjunto de criterios que se fundan en la pretensión de modernización de la política de gobierno al interior de una sociedad que permiten interpretar las crisis con las que se inician en los ochenta, y que se propone como la única posibilidad de recuperar la planta productiva³⁵.

2.1.1 Principales características del Neoliberalismo

El neoliberalismo aspira a provocar una refundación de la sociedad donde se aplica, y por esto, independientemente del grado de beligerancia y radicalidad del discurso empleado para su justificación, a escala económica existen rasgos homogéneos en su aplicación concreta. Estos rasgos o características se pueden ubicar como los principios básicos y rectores del modelo, mismos que se pueden sintetizar en los siguientes objetivos:

- **Estabilidad de precios.** Que se toma con el objetivo idóneo que permita mantener el equilibrio interno de la economía; paralelamente no tendrán lugar perturbaciones externas originadas por desequilibrios internos, en este caso la inflación.

³⁵ Méndez Sánchez, Leonardo. *El carácter neoconservador del liberalismo*. Análisis de la Realidad Mexicana No. 20, "Neoliberalismo", Universidad Iberoamericana, Centro de Integración Universitaria, México 1995.

- **Equilibrio en la balanza de pagos.** Es una forma de sustentar una relación sana y armónica entre la estabilidad interna y el contexto global en el que se desenvuelve la economía, fundamentalmente como un prerrequisito para la confianza de los capitales externos y lograr el financiamiento para el ajuste económico interno.
- **Apertura externa.** A partir del propósito de renegociar un espacio más eficiente en el concierto económico mundial para, posteriormente, insertar esta estrategia en una dinámica de conocimiento aceptable.
- **Economía de mercado.** De acuerdo con la concepción liberal en la que de ninguna manera se debe impedir el libre movimiento de recursos y factores productivos, ya que estos acarrearía distorsiones tanto en la fijación de precios como en la propia asignación de recursos.
- **No-intervención del Estado en la esfera económica.** Importante en la medida que a éste se le identifica como el principal elemento distorsionador del equilibrio de mercado.
- **Promoción de la inversión de carácter privado.** Es decir, el mecanismo central con el que se puede reactivar el circuito económico³⁶.

Para el cumplimiento de cada uno de estos principios u objetivos, el modelo ubica determinadas políticas instrumentales, enfoques teóricos que sustentan dichas políticas, así como plazos para su ejecución.

Cabe distinguir entre aquellos elementos de política que están dirigidos a restaurar el sistema, de aquellos otros que tienen como finalidad su reestructuración. El siguiente cuadro nos sintetiza la dinámica del planteamiento neoliberal.

La transición hacia la globalización en las industrias partió en una *primera etapa*, de un ámbito local donde inicialmente los propios países constituían el área competitiva y los oferentes estaban dados principalmente por las industrias ubicadas en ellos.

Posteriormente en una *segunda etapa*, el área de competencia fue ampliándose hasta alcanzar regiones específicas en las que dominaban los grandes oligopolios multinacionales, y algunas industrias regionales.

Finalmente en una *tercera etapa*, se alcanzó la globalización en los mercados transnacionales que abarcan al mundo entero y por oferentes locales con clara participación en los diferentes nichos de mercados, observándose a través de la producción participativa internacional una tendencia hacia la fabricación global.

³⁶ Miranda, José Luis. *El espacio económico del neoliberalismo*. Análisis de la Realidad Mexicana No. 20, "Neoliberalismo". Universidad Iberoamericana. Centro de Integración Universitaria, México 1995.

La fluidez, el acceso y la generación de información en la producción que permite la microelectrónica, cambiaron las condiciones de la gestación de productos y permite una mayor movilidad de los factores de producción.

Para lograr esta libre movilidad de los factores productivos se hizo necesario un cambio en el sistema económico que diera mas libertad a las unidades de producción (empresas), se pasa del modelo de Keynes al modelo Neoliberal, este cambio se dio en primer lugar en el interior de las economías capitalistas más desarrolladas (EU, UE, Japón), las cuales controlan mas de tres terceras partes de la producción mundial y por lo tanto este nuevo sistema se extendería a nivel mundial.

El capitalismo evoluciono de la cooperación simple a la de manufacturas con todas las implicaciones que tiene para la gran industria, fortaleciéndose junto con esta la formación de un mercado mundial propiciado por el nuevo sistema de producción flexible y por la competencia por los mercados por parte de las potencias imperialistas industriales (EU, UE, Japón), las cuales han adaptado la conquista del sur de diversas formas a través de la historia, y esta conquista ha recibido diversos nombres: uno de los preferidos hoy en "enfrentamiento Norte-Sur"... Otra idea de moda es que acabamos de pasar por una época de enfrentamiento de la democracia capitalista liberal y el socialismo, en que obtuvo una victoria asombrosa la primera, esta afirmación también tiene poca relación con la realidad... si se pretende que las palabras signifiquen algo, que se utilicen para comprender y explicar, no para controlar y oprimir".³⁷

El neoliberalismo, se vio impulsado en su primera etapa por las actuaciones políticas de los países imperialistas del norte por excelencia: los Estados Unidos y la Gran Bretaña, a través de sus respectivos representantes en ese momento el presidente Ronald Reagan y la primer ministro Margaret Thatcher.

La ideología neoliberal estima y fomenta preferentemente las actuaciones de los agentes individuales, personas y empresas privadas, sobre las acciones de la sociedad organizada, ya sea en grupos informales (pensionistas), formales (asociaciones de consumidores, sindicatos), en asociaciones políticas (partidos) y gobiernos. Por esto ultimo es que pone tanto énfasis en todo lo que garantice la libertad de actuación de todos los agentes individuales en la economía, y en primer lugar la propiedad privada de los medios de producción, de las ganancias y la defensa del patrimonio.

A raíz de la implantación de las políticas neoliberales, el sometimiento del sur se ha intensificado en años recientes, sobre todo en Latinoamérica y en África, las dos victimas básicas del principio de la conquista. El abismo entre ricos y pobres se ha duplicado respecto a 1960, debido sobre todo a la política neoliberal impuesta a las colonias tradicionales, mientras que veinte de los veinticuatro países industriales son mas proteccionistas hoy que hace dos décadas. Según cálculos del Banco Mundial, las medidas proteccionistas de los países industriales (las cuales corren paralelas a la rimbombante apología del mercado libre) reducen el ingreso nacional del Sur en una

³⁷ Chompski, Noam. Op. cit. pp. 12.

cantidad que supone el doble de la "ayuda" al desarrollo oficial, que, en realidad es una forma de promocionar la exportación, dirigida por los tanto, ante todo, a los sectores más ricos, menos necesitados pero mejores consumidores.

Los países del sur han intentado contrarrestar estas tendencias por diversos medios, por ejemplo, la Comisión Sur publicó en 1990 un estudio en el que se pasaba revista a la catástrofe general del capitalismo en los últimos años, que ha devastado grandes sectores en los territorios coloniales tradicionales. El informe indica que hubo algunos gestos favorables a los intereses del Tercer Mundo en la década de los setenta, estimulados sin duda por la preocupación de la nueva firmeza del Sur después del alza de precios del petróleo en 1973. Al cesar la amenaza, los ricos perdieron intereses y pasaron a una nueva forma de neocolonialismo, monopolizando el control de la economía mundial, socavando los elementos más democráticos de las Naciones Unidas, y procediendo en general, a institucionalizar el estatus de segunda clase del Sur. La comisión del Sur pedía un "nuevo orden mundial", que respondiera a las necesidades de justicia, equidad y democracia en el ámbito internacional, sin embargo lo que surgiría no sería un nuevo orden mundial que respondiera a estas peticiones, sino la "Nueva era imperial": un sistema global orquestado por los ejecutivos del G-7 del FMI y del Banco Mundial, el GATT (hoy OMC) y los intereses empresariales y financieros en general.

Sistema que es intrínsecamente injusto, inequitativo y antidemocrático, bajo el dominio del capital monopolista, en el que las corporaciones dominantes son tan fuertes que prácticamente pueden suprimir la competencia de los precios y la reducción de los mismos. Pero las innovaciones tecnológicas continúan al mismo tiempo, y las corporaciones dominantes siguen respondiendo los fuertes incentivos de reducir costos de producción. En consecuencia se produce una brecha creciente entre los costos de producción y los precios de venta y, como resultado de esto, la tasa de ganancia tiende a aumentar rápidamente.³⁸

Por su parte los salarios descienden como resultado de las innovaciones tecnológicas que aumentan la productividad y se requiere cada vez menos mano de obra, acrecentando de esta forma el llamado "ejército de reserva", es decir: se hace más grande la demanda de empleo y se reduce la oferta, ocasionando la caída de los salarios de manera estrepitosa; y por la tanto la desigualdad y la mala distribución del ingreso.

Además de esto la inversión productiva no crece al mismo ritmo que las tasas de ganancia, porque esto crearía un problema de absorción del excedente y rápidamente se traduciría en un gran exceso de capacidad instalada. Dicho de otra forma, las corporaciones no invierten solamente porque tienen fondos disponibles, solamente invierten si están seguras de vender los productos derivados de los nuevos capitales invertidos.

³⁸ Mandel, Ernest. *Ensayos sobre el Neocapitalismo*. Ed. ERA. México, 1971. pp. 27-28

Por otro lado la globalización de la economía mundial aporta nuevos mecanismos para colonizar y saquear grandes sectores del propio país, al poder trasladar la inversión y la producción a zonas de mayor control laboral y salarios bajos. En la economía mundial moderna, los desesperados y oprimidos del Tercer Mundo pueden constituir una fuerza laboral numerosa y fácil de explotar, mientras que el mercado se desplaza cada vez mas hacia los sectores ricos del propio país y del Tercer Mundo.

En la nueva era imperial hay un desplazamiento aún mayor hacia el extremo autoritario de la practica democrática formal. El gobierno mundial esta completamente aislado de la intronisión popular o del conocimiento publico, prácticamente nadie (excepto uno que otro globalifóbico) sigue las decisiones cruciales de los negociadores de la OMC o del FMI, o de los bancos y las grandes empresas transnacionales, que tanta importancia tienen para la sociedad mundial y que dominan el comercio y las condiciones de vida a escala mundial.

Las cifras revelan lo absurdo que es describir a la economía mundial como una economía de internacionalismo liberal basada en el "libre comercio". Una ojeada a las negociaciones del GATT. Muestra los rasgos básicos de la nueva era imperial. Cada una de las potencias industriales ricas, aboga, en general, por una mezcla de liberalismo y protección diseñada en función de los intereses de las fuerzas nacionales dominantes, sobre todo de las grandes empresas transnacionales que deben regir la economía mundial³⁹. Las consecuencias serían reducir a los gobiernos del Tercer Mundo una función policial para controlar a sus clases trabajadoras y a la población superflua, mientras las transnacionales obtienen libre acceso a sus recursos, monopolizan la nueva tecnología y la inversión y producción mundiales... y se les otorgan por supuesto, las funciones de distribución, producción, emplazamiento y planificación central que se les niega a los gobiernos, agentes inaceptables porque podrían caer bajo la influencia de las presiones populares. El resultado podría calificarse de "libre comercio" o de "democracia" por razones doctrinales, pero se le ha descrito con mas exactitud como un sistema de "mercantilismo corporativo" (Peter Phillips), con intercambios comerciales controlados dentro de inmensas agrupaciones empresariales y entre ellas, e intervención estatal regular en los tres principales bloques del norte para subvencionar y proteger a las instituciones financieras y a las grandes empresas internacionales con base en el país.

En suma: Las características del neoliberalismo que se consideran inviables son⁴⁰:

* **un ejemplo muy ilustrativo de esto, que además es el objeto de nuestro estudio es el Acuerdo Multifibras (AMF) y el Acuerdo Sobre Textiles y El Vestido, los cuales buscan a toda costa implementar un proteccionismo en la mayor medida posible en los países capitalistas mas desarrollados. Este punto será abordado mas adelante con mayor detalle en este estudio.

³⁹ Se dice que gran parte de la población mundial esta pasando a ser superflua para la producción de riqueza o de servicios para los amos, las dos funciones humanas que el orden neoliberal reconoce.

⁴⁰ González Casanova, Pablo. *La Crisis del Mundo Actual y las Ciencias Sociales en América Latina, en Anales de sociología*, septiembre-diciembre de 1990 pp. 97 y ss.

El auge del neoliberalismo no implica de ninguna manera el fin de la historia. No se puede asegurar que la única alternativa de desarrollo de la humanidad debe ser la del capitalismo financiero. Si bien es cierto que en este momento difícilmente se puede vislumbrar proyectos económicos viables frente a la modernización tal y como anteriormente se desarrolló. Y así mientras se sigan copiando modelos, y limitando las alternativas que consideren la situación específica de América Latina, sin las cuales difícilmente se podrán superar los problemas actuales.

Para el neoliberalismo la deuda externa y la creciente transferencia de capitales de África, Asia y América Latina a los países industriales, y sus grandes centros de control de capital, no constituyen modernas formas de explotación. Sin embargo, y por el contrario, no solo es en efecto explotación, sino que implica también alternativas de control y manipulación. La deuda de América Latina somete a nuestros países a las decisiones de los centros financieros internacionales. Por la deuda Externa América Latina renuncia a su autonomía y soberanía, y ahora también, al control de sus bienes y recursos naturales. Estamos ante una moderna forma de anéxion, pero ya no territorial (con recursos, carencias y problemas), sino sólo de bienes y capital.

El neoliberalismo sostiene que las libres fuerzas de mercado resolverán de manera natural los problemas económicos y sociales de la humanidad. Sólo que esta posición aparente de apertura trajo consigo grandes problemas por partir de una consideración errónea, pues para hablar de que es el libre mercado quien soluciona los problemas se requiere de que los participantes estén en igualdad de circunstancias, de lo contrario la competencia es desleal. Y en una situación de crisis social lo menos que ocurre es que los diferentes actores sociales estén en situación de igualdad, por lo que la libertad de las diferentes fuerzas del mercado está sumamente cuestionada. Lo que ahora se observa como resultado de esta posición es una mayor dependencia de los países latinoamericanos respecto de los grandes centros financieros de control de capital, y al interior de las sociedades, la acumulación de capital en grupos cada vez más poderosos, y la consiguiente pauperización de las clases medias, así como el incremento de la miseria en los grupos marginados.

El neoliberalismo considera que es mediante la ayuda internacional como se resolverán los problemas generados por la pobreza extrema. Es un sistema de caridad internacional que más que pretender resolver las causas de la pobreza, lo que hace es propiciar paliativos a la miseria que trae consigo la explotación neoliberal. Al interior de los pensadores de esta corriente no existe un consenso sobre la pertinencia de estos programas, pero se sostiene para evitar conflictos mayores que obstaculicen la producción económica, lo que traería consigo el riesgo de una moratoria, y, en consecuencia, la desestabilización del mercado internacional.

La modernización transnacional no está generando una nueva civilización universal. Por el contrario hay una creciente pérdida de sentido en la acción social; esto es, de normas y valores que permitan la vinculación entre los diferentes actores sociales, y de criterios específicos que posibiliten el beneficio social del propio trabajo, y ahora también, del sacrificio que se exige a las clases trabajadoras y grupos marginales.

El neoliberalismo considera de manera errónea que el consumo será el fiel de la balanza que oriente las tendencias del mercado. Contra la creencia neoliberal, no es el consumo quien determina las tendencias en la producción. Detrás del consumo está la publicidad, que a su vez es controlada por los grandes medios de comunicación masiva, y, con mayor fuerza la publicidad es fortalecida por la telecomunicación. El consumo, en consecuencia, no se orienta ni por las necesidades sociales, ni por las bondades del producto que se ofrece, sino por las imágenes que se construyen en torno a las necesidades sociales, y a las bondades de los productos.

Entre las falacias más notables del modelo neoliberal esta la pretensión de que el Estado no debe intervenir en la economía. La reducción del ámbito de acción del Estado trae consigo la privatización de la dimensión social de las instituciones de asistencia social. Se considera, por otro lado, que el Estado es mal administrador de empresas y pésimo productor, por lo que debe limitar su papel a ser buen administrador de los recursos y bienes de la Nación.

El neoliberalismo anuncia que hemos llegado al fin de las ideologías, con lo que asume un carácter de objetividad. La situación en que el neoliberalismo es en sí mismo un proyecto ideológico, supone, una determinada manera de entender, interpretar y explicar las sociedades. Se trata de una ideología que se pretende racional, pero que se limita a su ámbito de acción a la razón técnica o instrumental, y así su visión es subjetiva, parcial y limitada.

2.2 CAMBIOS EN LA INDUSTRIA TEXTIL A NIVEL INTERNACIONAL, A RAZ DE LA IMPLANTACIÓN DEL MODELO NEOLIBERAL EN LOS 80'S Y 90'S.

A raíz de la implantación a escala global del modo de producción neoliberal, el panorama de la competitividad se ha vuelto un tema determinante para cualquier empresa o país, que busque tener éxito en sus ventas en los mercados internacionales, a raíz del aceleramiento de la liberación comercial, la cual solo satisface los intereses de algunos países.

Se ha incrementado el intercambio de mercancías a nivel global, lo que ha causado que en los mercados de algunos países se introduzcan mercancías que son en muchas ocasiones, superiores en calidad y precio a las producidas en el interior de algunas naciones, las cuales no tienen ventajas competitivas para poder competir con las mercancías importadas.

Una de las características centrales del actual desarrollo económico mundial es la internacionalización de los procesos productivos. Las cadenas de producción se segmentan, realizando distintas fases de un mismo proceso productivo en diversas naciones. Dada su importancia y dinamismo creciente para la economía nacional y mundial, éstas modalidades de comercio se transforman de manera permanente, y debe diferenciarse el régimen arancelario que las facilita de la naturaleza del proceso productivo internacionalizado que representan.

En la actualidad, en el contexto de una economía abierta y bajo el marco de un tratado de libre comercio, eliminada la restricción de no-venta en el mercado interno y redefinido el sistema fiscal asociado a estas actividades, los procesos de producción internacionalizados tienden a ser homologados con las empresas que operan localmente. La apertura económica afectó a la industria de confección y textil por el ingreso de productos de importación, y en la actualidad esto se incrementará por la posibilidad de vender en el mercado local de los establecimientos maquiladores. Este fenómeno en sectores relativamente integrados, como el textil y de confección, ha implicado transformaciones significativas, destruyéndose eslabonamientos productivos internos.

La distribución geográfica de la producción de las industrias de los textiles, el vestido y el calzado (TVC) ha cambiado radicalmente en los últimos 25 años, entrañando a la vez pérdidas considerables del volumen de empleo en Europa y Norteamérica e importantes aumentos en Asia y otras partes del mundo en desarrollo.

En un nuevo informe de la Oficina Internacional del Trabajo se dice que, en muchos países, esta tendencia ha sido correlativa a un desplazamiento de la producción desde el sector estructurado de la economía al sector no estructurado, lo que en general ha tenido consecuencias negativas en los niveles de remuneración y las condiciones de trabajo.

Sin perjuicio de lo anterior, los datos disponibles también sugieren que la mundialización ha generado un aumento neto del empleo a escala mundial y que el sector no estructurado "fomenta el crecimiento del empleo en los países en desarrollo, especialmente en las industrias del vestido y el calzado".

Asimismo, en el informe se señala que el empleo en los establecimientos del sector estructurado ha variado muy poco desde 1980 y que, de hecho, los ingresos reales han aumentado en varios países industrializados.

Se calcula que las industrias TVC del sector estructurado emplean a un total de 23.6 millones de trabajadores en todo el mundo. "Nadie sabe a ciencia cierta cuántas personas están ocupadas en el sector no estructurado, pero esta cifra pudiera ser e cinco a diez veces mayor" dice el Sr. Kari Tapiola, Director General Adjunto de la OIT.

Gran parte de la capacidad de producción y de los puestos de trabajo se ha desplazado a los países en desarrollo. Entre 1970 y 1990, el aumento del número de trabajadores en las industrias TVC fue de 597 por ciento en Malasia, 416 por ciento en Bangladesh, 385 por ciento en Sri Lanka, 334 por ciento en Indonesia, 271 por ciento en Filipinas y 137 por ciento en Corea.

Hoy en día, las industrias TVC de China emplean a 5,3 millones de personas, el mayor número de trabajadores del sector en el mundo, lo que representa un aumento de dos millones con respecto a 1980.

En el mismo periodo, de 1970 a 1990, el empleo en las industrias TVC de los países desarrollados disminuyó considerablemente. En efecto, las reducciones del número de trabajadores en el sector fueron de 58 por ciento en Alemania, 55 por ciento en el Reino Unido, 49 por ciento en Francia y 31 por ciento en los Estados Unidos.

Con respecto a este último país, cabe señalar que, aun cuando la mano de obra del sector es todavía de 1,6 millones de personas, en 1980 empleaba a 2,5 millones de trabajadores.

La reducción del empleo ha sido aún más drástica en el norte de Europa. Entre 1980 y 1990, la pérdida de puestos de trabajo fue de 73 por ciento en Finlandia y de 65 por ciento en Suecia y Noruega.

Si bien es cierto que, en lo que atañe al sector estructurado, los datos presentados por el informe refutan "la hipótesis de que la mundialización provoca la compresión del ingreso real en los países de ingresos altos", por otra parte ponen de manifiesto que "entre los trabajadores de las industrias TVC de los países de ingresos altos y los de los países de ingresos bajos existen diferencias salariales cada vez mayores."

En 1992, por ejemplo, los costos salariales promedio por hora (comprenden los salarios y las cotizaciones sociales) en las industrias textiles, del vestido y del cuero eran de 18,40 dólares en Alemania, 15,70 dólares en Italia, 13,40 dólares en Francia, 10,30 dólares en Japón, 10,50 dólares en Canadá, 10,00 dólares en EE.UU. y 9,70 dólares en España.

Compárense las cifras anteriores con el costo promedio por hora en México (1,70 dólares), Hong Kong (3,70 dólares), Corea (3,80 dólares) y Taiwán, China (4,20 dólares).

El informe de la OIT hace notar que para hacer frente a la rápida evolución de las pautas de la demanda, en las industrias TVC se generalizó la práctica consistente en que "muchos puestos de trabajo a tiempo completo en la fábrica se convirtieron en empleos temporales y a tiempo parcial, especialmente en las industrias del vestido y del calzado.

Además, aumentó el recurso al trabajo a domicilio y el que se efectúa en los pequeños talleres". En casi todo el mundo, el salario de los trabajadores a domicilio se basa en el sistema de trabajo a destajo y suele ser inferior al de la mano de obra fabril que trabaja en condiciones equivalentes.

El informe indica que el primer, y hasta la fecha único, convenio internacional relativo a los derechos de los trabajadores a domicilio fue adoptado por la OIT en junio de 1996 (Convenio núm. 177).

Según el informe, "el trabajo infantil sigue estando muy extendido en los sectores estudiados" y ha ido aumentando en años recientes debido al crecimiento del sector no estructurado y a la extensión del trabajo a domicilio.

Sin embargo, bajo la creciente presión de grupos de consumidores, así como de los gobiernos, los sindicatos, las organizaciones de empleadores y diversas ONG, esta tendencia ha comenzado a invertirse.

Entre las medidas significativas que se han tomado cabe destacar la adopción de "códigos de ética" por varias de las grandes empresas multinacionales, como Levi's, The Gap, Reebok y otras.

En la industria del vestido, el número de talleres clandestinos ha crecido en forma exponencial en los últimos años. En muy pocos de estos establecimientos se respeta la legislación del trabajo y buena parte de ellos contratan inmigrantes en situación irregular. En muchos talleres se practica la falsificación de productos de marcas famosas, actividad que, según estimaciones, representa más del 5 por ciento del comercio mundial de prendas de vestir.

El grado de repercusión de la mundialización de las industrias TVC difiere en función del país y de la rama de actividad de que se trate.

2.2.1 Industria del vestido

Actualmente, más del 60 por ciento de las prendas de vestir exportadas en el mundo se fabrican en los países en desarrollo. Asia es el primer proveedor mundial, pues produce más del 32 por ciento de las prendas de vestir destinadas a la exportación.

La transformación de Asia en el principal proveedor mundial se llevó a cabo en un proceso que puede describirse como de tres oleadas sucesivas de la producción.

Durante la primera, la República de Corea, Singapur, el territorio de Hong Kong y Taiwán lograron excelentes resultados dentro de sus propias fronteras. Pronto, ello les permitió comenzar a reducir la producción interna e invertir masivamente en otros países asiáticos donde los costos eran inferiores.

Fue así como entre 1985 y 1990 la producción de Filipinas, Indonesia, Tailandia y Malasia aumentó enormemente, hasta ocupar el primer lugar de las exportaciones en el mercado mundial.

Entonces, estos países comenzaron a su vez a invertir o a redistribuir parte de su producción en los países de la tercera oleada de producción: Bangladesh, Pakistán y Sri Lanka y, más recientemente, Laos, Nepal y Vietnam.

Ahora bien, China ha logrado convertirse en el primer país productor y proveedor mundial de prendas de vestir - en la actualidad contribuye con casi el 13 por ciento de la oferta mundial -, a pesar de que no contó con la subcontratación de la producción de otros países. En cambio, China ha prosperado aplicando una política gubernamental

que fomenta el desarrollo de industrias textiles y del vestido cuya producción está orientada hacia el mercado exterior.

En el continente americano, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) ha hecho de México un proveedor privilegiado de vestido en Canadá y los Estados Unidos. Este último país es el primer comprador mundial de esta industria, con un volumen de importaciones que representa el 24 por ciento del mercado mundial.

Por otra parte, los inversores extranjeros que habían previsto la firma del TLC montaron en México una industria del vestido que, con 8.000 empresas, está en una posición de gran ventaja con respecto a sus competidores de América Latina.

En Europa central y oriental, Bulgaria, Hungría, Polonia, Rumania y la República Checa se están convirtiendo paulatinamente en importantes proveedores del mercado europeo.

Cada uno de estos países se ha especializado en una determinada gama de productos; el volumen de sus exportaciones a los países de la OCDE ha registrado un aumento sostenido desde mediados de la década de 1980 (pasando de 2.400 millones de dólares en 1987 a 5.200 millones de dólares en 1991).

A partir de 1991, el vacío dejado por ex Yugoslavia incitó a los inversores y empresarios extranjeros a trasladar sus actividades a otros países. Croacia, la Federación de Rusia, Eslovenia y Ucrania se convirtieron entonces en los países de acogida de las actividades reubicadas por los industriales europeos del vestido.

En varios casos, se construyeron fábricas ultramodernas, capaces de competir con los mejores industriales occidentales y de garantizar la producción de artículos que respondan a las normas de calidad europeas.

Marruecos, Mauritania, Túnez y, más recientemente, Madagascar se han convertido en importantes productores de prendas de vestir, y están exportando la mayor parte de su producción a los países industrializados. Sin embargo, la mundialización de las industrias TVC ha tenido escasos efectos en el conjunto de los países africanos.

2.2.2 Industria textil

Los mayores cambios de la industria textil se registraron en el decenio de 1960, a raíz de la rápida aparición de nuevos centros de producción en Asia.

En una primera etapa, muchos de estos centros acogieron las actividades de la industria del vestuario que exigían menores aportes de capital; luego, emplearon las utilidades generadas por la exportación de estos productos para poner en marcha su propia producción textil.

Otros países en desarrollo entraron en el mercado gracias a las inversiones de las empresas multinacionales.

Con el surgimiento de los nuevos centros de producción, en el transcurso del decenio de 1970 se registró un aumento de la parte del mercado mundial ocupada por los textiles provenientes de los países en desarrollo. En estos países, la producción de determinadas fibras aumentó casi en 300 por ciento, y hacia 1980 representaba más del 21 por ciento del mercado mundial.

En las dos últimas décadas, la producción textil de Asia ha seguido aumentando vigorosamente, hasta alcanzar un crecimiento promedio de 3,6 por ciento anual.

En ese mismo período, la producción de los países industrializados registró un aumento medio de tan solo 0,2 por ciento anual.

No obstante la tendencia al desplazamiento geográfico de la producción, los países industrializados siguen al frente de la producción mundial de textiles, gracias a los pasos de gigante que han dado en la modernización del aparato de producción.

En 1990, Alemania era aún el principal exportador mundial de textiles (12 por ciento del valor total de las exportaciones mundiales), seguida por Italia (8,6 por ciento de las exportaciones mundiales). Otros cuatro países industrializados figuraban en la lista de los diez primeros exportadores mundiales: Bélgica (5,7 por ciento); Francia (5,5 por ciento); Japón (5,3 por ciento) y Estados Unidos (4,5 por ciento).

Los demás grandes exportadores eran países asiáticos: el territorio de Hong Kong, con 7,4 por ciento del valor de las exportaciones mundiales, ocupaba el tercer lugar en la lista; venían luego China, con 6,5 por ciento, en cuarto lugar, Taiwán, con 5,7 por ciento, en sexto lugar y la República de Corea, con 5,6 por ciento, en séptimo lugar.⁴⁰

Un ejemplo que nos puede ayudar a entender lo que ha sucedido a nivel internacional en este rubro es el de el mercado estadounidense. Las importaciones estadounidenses de ropa más competitivas son las hechas con telas provenientes del Lejano Oriente, la mayoría de ellas proceden directamente de los cuatro grandes productores de esa zona: China, Hong Kong, Corea y Taiwán. Para evitar controles de cuotas, salarios mas altos y la apreciación de la moneda, se están utilizando otros lugares para producir o armar ropa con telas y componentes producidos en dichos países. Así, la participación de las importaciones procedentes de los cuatro grandes en las importaciones estadounidenses totales de ropa disminuyó a menos del 50% en 1989. Sin embargo, gran parte del aumento en la participación del mercado estadounidense que disfrutaron los proveedores asiáticos no tradicionales (Bangladesh, Emiratos Árabes Unidos y Mauricio), así como los de la Cuenca del Caribe, incorpora insumos de los cuatro

⁴⁰ **Mundialización de las industrias del calzado, los textiles y el vestido.** Informe para el debate de la Reunión tripartita sobre la incidencia en el empleo y en las condiciones de trabajo de la mundialización de las industrias del calzado, los textiles y el vestido. ISBN 92-2-310182-4. Oficina Internacional del Trabajo, 1996.

grandes. Es frecuente que las nuevas fabricas de ropa de estos países estén controladas por intereses de Hong Kong, Taiwán y, en menor medida Corea. En realidad México es uno de los pocos países que proveen prendas hechas con insumos importados, y que no tienen influencia importante del lejano oriente.

Dado este ambiente competitivo, no es de extrañar, pese al programa constante de restricciones a las importaciones, sean cada vez mas los fabricantes de ropa,** se trasladan hacia países con "bajos salarios y alta represión".

Lo que sucede en el mercado estadounidense sigue siendo nuestro mejor ejemplo, dada su cercanía e integración con el mercado mexicano; así como las repercusiones que tiene sobre este ultimo, al ser el principal destino de las exportaciones textiles y del vestido de origen mexicano, además de su mayor proveedor de importaciones textiles.

2.3 CAMBIO DE ESTRATEGIA HACIA EL MODELO NEOLIBERAL EN MÉXICO.

La crisis económica y el largo proceso de ajuste que vivimos desde principios de los ochenta, junto con la rigidez, ineficiencia y corrupción de un sistema político diseñado para controlar y manipular a la población finalmente lo han desacreditado. A partir de 1986, la necesidad de consolidar la legitimidad del poder público y recuperar el crecimiento mediante la remodelación de la economía encendieron las expectativas de la sociedad y endurecieron la resistencia de grupos conservadores.

Desdichadamente el ajuste fue inevitable. En efecto, los errores y fracasos macroeconómicos en la década de los setenta fueron espectaculares. Se confundió la naturaleza de los problemas y se asignaron equivocadamente los instrumentos de política a los dos objetivos de desarrollo y estabilidad⁴¹.

El lapso de la segunda Guerra mundial (1939-1945), fue favorable para iniciar operaciones industriales en México; esto debido a la incapacidad de sus proveedores de abastecer la demanda de productos manufacturados, ya que su aparato productivo se encontraba enfocado principalmente a la industria bélica.

Lo anterior se vio apoyado con la expropiación petrolera y la creación de diversos organismos vinculados con la infraestructura económico administrativa que promovió la nueva ley orgánica de la administración pública. Lo que impulso el desarrollo industrial y provocó la aparición de empresas mexicanas de grandes dimensiones.

Durante los años de 1940-1982, México desarrolló una política comercial enfocada hacia el proteccionismo; teniendo como meta evidente la protección de la planta

**de los países con salarios altos que reducen su competitividad o bien que les han sido impuestas barreras arancelarias a sus productos dada su "peligrosidad" para las industrias nacionales de los países poco competitivos en la industria de la confección principalmente

⁴¹ Arq. Anaya D. Gerardo. **Neoliberalismo**. Análisis de la Realidad Mexicana No. 20. Universidad Iberoamericana, Centro de Integración Universitaria, México 1995.

productiva y el empleo, se establece un programa "sustitutivo de importaciones" que pretendía producir en el país lo que anteriormente se importaba del exterior.

A partir de 1982 atendiendo a la carta de intención de los sistemas de protección industrial, donde se argumenta que estos solo propician industrias ineficientes que producen malos artículos que se venden a precios elevados; son dominadores de un mercado cautivo tomándose de esta manera la creación de grandes monopolios en el país. Es por esta razón que crea una tendencia de apertura de fronteras del país para obligar a las industrias nacionales a ser competitivas.

En medio de este contexto, se comienza a dar la apertura exterior del país, la cual se puede definir como: la modificación estructural de la política comercial de México, tiene como propósito eliminar la protección de la industria que se aplicaba desde 1940; tal cosa con el objeto de facilitar mediante la aplicación de aranceles bajos, la entrada de mercancías del exterior que antes estaban limitadas por los permisos previos.

México abre sus fronteras creando una política comercial externa, no a favor del país sino más bien obedeciendo a las presiones que desde 1979, EU le impone a través de la ley de Acuerdos Comerciales de ese año, donde obliga a los países socios a eliminar los subsidios a sus exportaciones y a ser más liberales con sus importaciones, y a que los problemas o controversias que surjan, sean resueltos a través del seno del Acuerdo General De Aranceles y Comercio GATT, además quien no se integre a este organismo será obligado a pagar impuesto compensatorio, por otro lado si los países no abrían sus fronteras se verían afectados al ver eliminados del Sistema Generalizado de Preferencia Arancelaria, con la aplicación de cuotas compensatorias a sus exportaciones a EU.

Las presiones que tenía en ese entonces el país se debían tanto a factores Externos como internos. Dentro de los externos, como ya hemos mencionado fueron principalmente de los EU, que en esos momentos se encontraba en serios problemas económicos debido a un creciente déficit comercial, lo que genero que implantara políticas profesionales a su industria, afectando directamente a México y Latinoamérica, que se caracterizan por su dependencia económica hacia el país del Norte.

Implementación de la apertura exterior.

Bajo este contexto se comienza con la implementación de la apertura exterior, (1982-1993), que comienza con la carta de intención suscrita con el FMI, y se procede al aceleramiento del abandono del proteccionismo para pasar a una doctrina librecambista instrumentando para ello diferentes herramientas que sirvan de puente en esta transición.

Podemos dividir la transición hacia el neoliberalismo en el modo de producción mexicano de la siguiente manera:

- Etapa de preparación (1982-1988)

- Etapa de profundización (1988-1994)
- Etapa de continuidad y perfeccionamiento (1994-....)

Se comienza con la sustitución de permisos previos por aranceles, de los programas que se implementaron donde destacan principalmente:

a) El PRONAFICE programas nacionales de fomento industrial y de comercio externo

Este fue instrumentado en agosto de 1984 y entre otras cosas plantea la eliminación de los subsidios a las exportaciones; pero no así a las importaciones.

b) El PROFIEIX programa nacional de fomento industrial a las exportaciones mexicanas.

En abril de 1985 nace el PROFIEIX, con el objetivo de fomentar las importaciones a través de diversos apoyos a través de instituciones como: IMCE, BANCOMEXT, FOMEX, Y SECOFI, así como también tratamientos fiscales tanto a las exportaciones como a las importaciones aplican la devolución de impuestos CEDIS, sólo a las importaciones; en cuanto a las exportaciones se modifica al eliminarse los CEDIS, y sustituirse por la devolución del IVA, además de que aplican deducciones de gastos por viajes al exterior.

Como podemos apreciar nuestro país ha vivido un intenso proceso de transformación de sus estructuras económicas, principalmente en el ámbito de la producción, la comercialización y la prestación de servicios. Al mismo tiempo, el comercio mundial se ha dinamizado y la posición de los países en el ámbito internacional se ha transformado.

Parte de los cambios que han venido ocurriendo en nuestro país se originan en el replanteamiento de la posición de los países del sur en el mercado mundial por parte, principalmente de los países del Norte; se ha instrumentado una estrategia de apertura comercial por medio de la cual se han ampliado las relaciones económicas con el exterior y la economía se ha hecho mas abierta en el plano del comercio internacional.

Ante esta situación las empresas mexicanas se enfrentan a una competencia dentro de su propio territorio y se ven obligadas a producir productos con mejor calidad y precio situación que se refleja que ha atenido el renglón de exportación de manufactura. Toda apertura comercial implica no solamente oportunidades de desarrollo, sino también, riesgos que se tienen que asumir en un contexto de libre comercio; uno de esos riesgos es la competencia desleal de productos provenientes del exterior.

Desde 1990, el país comenzó gradualmente a inundarse de productos importados, al mismo tiempo que las exportaciones repuntaban. Los efectos internos de la apertura así se han venido sucediendo uno a otro: el ingreso de productos a menor precio, de

igual o de menor calidad; la mercadotecnia y publicidad altamente desarrolladas para productos importados.

Es importante mencionar que uno de los objetivos que se han fijado con la apertura comercial y la instrumentación de acuerdos de libre comercio son, entre otros, aumentar la competitividad de la planta productiva nacional y consolidar el papel de las exportaciones como uno de los motores fundamentales del crecimiento económico del país.

Por ello la empresa pequeña y mediana ha de poner especial cuidado en ser competitiva y aprovechar las mayores ventajas arancelarias.

A continuación analizaremos cada uno de los periodos de transición señalados anteriormente, y de esta manera podremos observar la evolución de la economía mexicana en este periodo, lo que nos facilitara la comprensión de cómo ha sido afectada la industria textil y del vestido en las ultimas dos décadas.

2.4 ETAPA DE PREPARACIÓN: MIGUEL DE LA MADRID HURTADO.

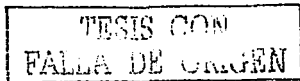
A partir del gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado, se llevaron al cabo diversas reformas económicas que llevaron a la implementación de una nueva estrategia de desarrollo.

Estas reformas fueron derivadas del colapso del modelo de sustitución de importaciones; las primeras señales de deterioro se hicieron evidentes a lo largo de los años 60's, especialmente en la agricultura, pero una condición previa que afectó la estabilidad fue el de apartarse de la regla macroeconómica de mantener el equilibrio de las finanzas publicas. Esto no sucedió sino hasta la década de los 70's, y fue acompañado de una mayor intervención estatal en la economía y un deterioro de la confianza empresarial.

La retórica nacionalista del gobierno cobro mayor fuerza durante los 70's, acarreado cuantiosos déficit en la cuenta corriente y un creciente endeudamiento externo, las inversiones estatales ya no eran capaces de crear los efectos positivos que se esperaban debido en gran parte a los errores en la planeación de las empresas estatales y la corrupción al interior de la administración de estas.

El entendimiento entre el gobierno y el sector empresarial, que habia sido una característica del régimen hasta 1970, fue sacrificado a favor de los intentos del gobierno por recuperar el apoyo político urbano, deteriorado a raíz de los sucesos de 1968, en particular se buscaba recuperar el apoyo de los jóvenes, atacando los intereses de grupo privilegiado.

Cuando este proceso se desbarato, en 1976, y México tuvo que buscar el apoyo del FMI, el problema se diagnosticaba como la recuperación del equilibrio macroeconómico, que para resolverse requería de una breve recesión y un ajuste de



precios relativo; tal ajuste fue iniciado en 1977 y estaba a punto de completarse cuando México se encontró de pronto nuevamente rico gracias al descubrimiento y la rápida explotación de vastas reservas de petróleo en un momento de escasez mundial.

El petróleo y la deuda externa fueron las herramientas que permitieron el alto índice de crecimiento alcanzado de 1978 a 1981, por este crecimiento tenía bases aun menos saludables que el de principios de los 70's.

Cuando los precios del petróleo se desplomaron en 1981, y el crédito externo se terminó, la economía se vino abajo otra vez.

2.4.1 Ajuste y reforma económica 1983-1988

En este periodo el gobierno llevo al cabo una campaña de renovación moral y algunas reformas constitucionales, pero no había indicio de ningún intento por cambiar la estructura del poder político y económico; o la relación entre el Estado y los diversos intereses.

Se puso en marcha el PIRE (Programa Inmediato de Reordenación Económica⁷), lo que dio como resultado un fuerte ajuste macroeconómico encaminado a corregir viejos desequilibrios, realizado en el marco de un vacío político y carente de apoyo popular.

A raíz de esta falta de apoyo podemos deducir que el gobierno de MMH, no estaba preparado para realizar grandes reformas sin perder el apoyo popular, en el país se estaban formando fuertes grupos de izquierda e incluso dentro del aparato estatal había divisiones en tomo a la dirección que debería tener el país, de esta manera el gobierno se vio en medio de un conflicto entre los viejos intereses establecidos del sistema y los nuevos grupos conscientes de la creciente internacionalización de la economía, y la consiguiente necesidad de llegar a ser un país competitivo internacionalmente.

Sin embargo durante la administración de MMH faltaba consenso interno para imponer reformas radicales.

⁷ A comienzos de 1982 era una evidencia que el crecimiento del gasto público excedía por un amplio margen el aumento de los ingresos y que el déficit financiero había llegado a ser un 15% del PIB, mientras se agudizaba el proceso inflacionario. La puesta en marcha, por la nueva administración, de un severo plan de estabilización (Programa Inmediato de Reordenación Económica) lograba que en 1984 se alcanzara el ajuste, sobre la base de la estabilidad de precios, la reestructuración del servicio de la deuda externa y la reducción del gasto fiscal. En todo caso, la piedra angular del programa de estabilización fue el ajuste fiscal, el que, además de una modernización del sistema tributario, implicó un proceso de privatización, liquidación y fusión de las empresas públicas, reduciendo así el peso del Estado en la economía y acentuando la eficacia económica y financiera del sector paraestatal.

Aspecto macroeconómico

La presencia del FMI en la economía mexicana se hace verdaderamente sentir en la década de los 80's.

Justamente fueron las dificultades que enfrentó México en 1982 para hacer frente a sus compromisos con el exterior, lo que lo llevo a solicitar un crédito por 4,500 mdd al FMI. Se trataba un crédito de facilidad ampliada sujeto a una alta condicionalidad, es decir, a la presentación de un riguroso programa de ajuste económico "aceptable" para la institución y sus principales aportadores de capital**.

De hecho en el momento en que México presentó la solicitud ya tenía varios meses aplicando una política de ajuste muy similar a las propuestas por el FMI, si dejamos de lado la política salarial y comercial.

Finalmente el 10 de noviembre de 1982, el gobierno de México firmo la carta de intención que lo comprometía a adoptar un programa de ajuste compatible con la concepción del FMI, el cual daba la pauta a una etapa de "preparación" a la implantación del modo de producción Neoliberal; dicho plan contenía algunos elementos heterodoxos de manera temporal, y constituye ya el inicio de un nuevo patrón de acumulación capitalista en México.

A mediados de 1986, se da una confirmación importante por parte de gobierno a su apego al sistema Neoliberal, con la entrada de México al GATT, esto da inicio a un rápido proceso de liberación comercial, el cual se esperaba estimulara el crecimiento económico y que elevaría la eficiencia de la planta productiva, lo que facilitaría la conquista de mercados externos.

El crecimiento de las exportaciones incrementarían el empleo, la producción y las ganancias, para esto el gobierno de MMH tuvo que implementar una estrategia para incrementar la competitividad de las empresas mexicanas, la cual se lograría mediante la aplicación de un bajo costo salarial por unidad producida, lo que daría por resultado un menor costo unitario de producción, y tendería a generar excedentes en la cuenta corriente de la balanza de pagos, ya que se pueden vender a menores precios las mercancías que en los demás mercados externos; de esta forma se alcanza una mayor competitividad y un incremento en las ganancias y la producción.

El mayor nivel de ganancias proporcionara a su vez los recursos financieros que permitirán la expansión de la capacidad productiva y la instalación de equipos cada vez más eficientes, lo cual reforzaría aun más la ventaja competitiva. Por el contrario, los países relativamente menos eficientes sufrirán probablemente un alto desempleo y bajas ganancias, lo que los colocara aun más en desventaja en la batalla competitiva por los mercados.

** Como sabemos las políticas del FMI son orquestadas por la junta de gobierno, los votos están repartidos entre los socios de manera proporcional de acuerdo a su nivel de aportación de dinero al fondo, de tal suerte que el que mas capital aporta mas poder de decisión tiene con respecto a las decisiones que se toman.

De esta manera, según este pensamiento neoliberal basado en la teoría de las ventajas competitivas de Porter, el costo salarial por unidad producida se vuelve le parámetro fundamental de la competencia internacional, y es precisamente en este punto en donde esta el dilema para que un país se vuelva competitivo a costa de la explotación "eficiente" de la mano de obra; es decir alcanzar la competitividad a través de bajos costos salariales ya sea por:

- * Bajos costos salariales o
- * Por alza acelerada de la productividad.

Desgraciadamente es justamente la productividad donde radica el problema de la economía mexicana como podemos apreciar en el cuadro 2 la industria mexicana tuvo una evolución desfavorable durante el sexenio de MMH, en el que se da una reducción en la producción, lo que deriva en una degradación de la productividad.

Cuadro 1: Industria manufacturera

Concepto	1982	1983	1984	1985	1986
PIB (mlnes de millones de pesos e precios de 1980)	1024	944	991	1050	990
Población ocupada	2171722	2159082	2346184	2511490	2481034
PIB población ocupada	4715152308	437222878	4223880139	4180785112	3990271798

Fuente: la economía mexicana en cifras, Nafinsa, México, 1988.

En este contexto de productividad en decadencia, el tipo de cambio real y los salarios reales fueron los medios utilizados por el gobierno de MMH para alcanzar la competitividad externa; es decir dada la falta de productividad de las empresas mexicanas, se tuvo que optar por aprovechar exclusivamente el bajo costo salarial y un peso fuertemente subvaluado. Todo esto se da a costa de la concentración del ingreso por un lado y la pauperización de la sociedad mexicana por el otro.

Hacia finales del sexenio de MMH, la inflación había llegado a niveles muy altos y en noviembre de 1986 el peso se devaluó en 40%, lo que hacía prever fuertes presiones inflacionarias.

De esta manera, y teniendo como antecedente el fracaso de los planes ortodoxos que se habían aplicado desde 1982, representantes del gobierno, obreros, campesinos y

empresarios, decidieron firmar el llamado "Pacto de Solidaridad Económica"; el cual comprometió a los obreros a moderar severamente sus pretensiones de aumento salarial, los campesinos a aceptar que los precios de garantía se mantuvieran a su nivel real de 1987 y los empresarios aprobaron que se acelerara la apertura comercial, lo que obligaría a moderar sus utilidades y a ser más competitivos mediante el incremento de productividad, por su parte el gobierno se obligó a disminuir su gasto y a reducir el tamaño del sector público racionalizando sus estructuras administrativas y acelerando la política de separación de empresas calificadas no prioritarias o estratégicas.

Esta política tuvo buenos resultados en cuanto al nivel de inflación, la cual fue descendiendo gradualmente y logro estabilizarse al final del sexenio gracias a los marcados decrementos en los salarios reales, en medio de una profunda recesión, incertidumbre política y demandas intensas y crecientes de los sectores populares, cuyo nivel de vida no cesó de deteriorarse durante el sexenio, dificultando la implementación del nuevo patrón de acumulación y definitivamente dificultando el desarrollo de las empresas textiles y del vestido mexicanas, las cuales estuvieron profundamente afectadas durante este periodo como lo analizaremos en el siguiente apartado.

En la evolución del mercado externo mexicano durante el sexenio de De la Madrid, varios hechos deben retener nuestra atención:

*El primero de ellos es que la tasa de apertura externa (exportaciones/pib) no fue muy elevada, fluctuando entre 15 y 18%, porcentaje muy bajo si se le compara con el de los nuevos países industriales en el Sudeste asiático.

*En segundo lugar hay que señalar que el valor de las exportaciones, si bien tuvo ciertos altibajos terminó en 1988 en nivel inferior al de 1982. Esta situación ocasiono que los excedentes de la balanza comercial se obtuvieran gracias a una reducción de las importaciones, que siempre se mantuvieron por debajo del nivel alcanzado en 1982, a excepción de 1988, año en que a raíz de la aceleración de la apertura comercial y de la pérdida de subvaluación del peso se elevaron. Lo negativo es que una buena parte de la reducción de las importaciones recayó sobre los bienes de capital, destinados a la industria manufacturera, afectando el proyecto de reconversión industrial apoyado en búsqueda de una mayor eficiencia y productividad.

*En tercer lugar, es de hacer notar el notable desempeño de las exportaciones de la industria manufacturera, que pasan de 3018 mdd en 1982 a 11 616 mdd en 1988, modificando radicalmente la estructura de las exportaciones. Así mientras en 1982 más del 75% de las exportaciones eran petroleras y solo 14.2% provenían de la industria manufacturera. Lo que significa un paso muy importante en lo que a diversificación de las exportaciones se refiere; sin embargo, muchas de estas exportaciones son producto de las nuevas empresas transnacionales que se asentaron en nuestro país, aprovechando las ventajas de costos salariales y la cercanía con los Estados Unidos.

Cuadro 2: Exportación de mercancías petroleras, no petroleras y manufactureras.

concepto	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Total	21230	22312	24196	21664	16031	20656	20657
exportación petroleras	16000	15667	16373	14767	6308	8630	6709
%	(75.4)	(70.2)	(67.7)	(68.2)	(39.3)	(41.8)	(32.4)
No petroleras	5231	6645	7824	6897	9724	12026	13948
%	(24.6)	(29.8)	(32.3)	(31.8)	(60.6)	(58.2)	(67.5)
manufactureras	3018	4583	5525	4978	7116	9907	11616
%	(14.2)	(20.6)	(23.1)	(23.3)	(44.3)	(47.9)	(56.2)

Fuente: de 1982 a 1987: la economía mexicana en cifras Nafinsa, 1988 informe anual del Banco de México.

Finalmente hay que señalar que en buena medida el auge de las exportaciones manufactureras se explica por el particular dinamismo de la industria maquiladora, que en el año de 1988 llegó a exportar mercancías por un valor de 10 145 mdd: Las industrias que más contribuyeron a este notable crecimiento fueron la de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, con 2876 mdd, la de equipo de transporte con 2849 y la de maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos con 1649 millones.⁴¹ Así mientras la mayoría de las ramas industriales están en crisis y han recurrido a despidos masivos el sector de las maquiladoras tuvo en cambio un auge en los últimos tres años del sexenio. Debido al alza de salarios en los países de Asia y a la devaluación del peso con respecto al dólar, México es uno de los países con mas bajo costo salarial en el mundo. Así, en 1986 el salario por hora percibido por un trabajador mexicano en una maquiladora (.085) dólar representaba la cuarta parte de un trabajador surcoreano (3.65) dólares empleado en la misma empresa (contra 2.95 dls en Taiwán). A la paridad de entonces del mercado libre de cambios (1 dólar = 953 pesos) el salario diario era de 7.12 dólares en México contra 29.2 en Corea del Sur.⁴²

2.5 LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO EN LA DÉCADA DE LOS 80'S

En la década de los 80's el nivel de crecimiento de la Industria textil y del vestido, no obstante que no se detuvo, disminuyó su nivel de crecimiento de manera importante.

Durante esta década hubo una distribución dispareja del crecimiento, dados los fuertes incentivos a las exportaciones y el colapso del mercado interno. Según datos de los censos industriales del INEGI, en 1985, se da una mayor atomización de las empresas de esta rama: de 4449 establecimientos censados, el 95% se constituía por pequeños y medianos capitales con activos fijos por un monto de 0 a 50 millones de pesos para las empresas consideradas pequeñas, y de 51 a 500 millones para las consideradas medianas; el resto de los establecimientos caía dentro del rango de capital grande de 501 a 5000 millones de pesos.

⁴¹ **Indicadores económicos del Banco de México.** México, 1989

⁴² Guillén Romo, Héctor. **El sexenio de crecimiento cero.** Ed. ERA, México, 1990. pp.120-124

El 95% de los pequeños y medianos establecimientos ocupaba el 58.2% de los trabajadores, pagaba el 47% de los sueldos y salarios, y producían el 35% de la producción bruta total.

Como podemos ver la atomización y a la vez mayor concentración en la estructura de capital se acentuaba ya a mediados de los 80, por lo que lejos de revertirse las tendencias de monopolización previstas desde años anteriores se reforzaba, dejando de paso constancia de las posibilidades para la instalación de muchos pequeños y medianos establecimientos, que bajo la dirección de las empresas más fuertes sobrevivían con la producción de partes específicas del proceso textil que a las empresas más grandes no les conviene hacerse cargo.

En cuanto a la composición de capital de las empresas textiles; si bien es considerable también la presencia de empresas textiles de grupos propiamente nacionales, estas dependen fundamentalmente de empresas extranjeras productoras y vendedoras de tecnología industrial, un ejemplo de eso es la CELANESE MEXICANA que hasta 1987 fue filial de la estadounidense CELANESE INC., y posteriormente paso a manos del capital alemán.

De esta manera podemos resaltar lo siguiente con respecto al desarrollo de la industria textil y del vestido mexicana en la década de los 80's.

- Algunas de las grandes empresas que ya venían operando en México desde varios años atrás, elevaron el total de sus activos durante el periodo señalado; pero la mayoría de ellas, redujo el número de trabajadores empleados, lo que expresa una relación capital-trabajo que seguramente agrando los beneficios de estas empresas y fortaleció su situación interna.
- Las ventas por su parte se elevaron en forma importante; sin embargo lo hicieron en porcentajes menores que los activos totales, lo que expresaba problemas significativos como producto del aumento de los precios y la caída de los ingresos reales de amplios grupos de la población mexicana.
- Algunas empresas (la mayoría con capital extranjero), crecieron positivamente durante este periodo, sobretudo las ligadas a grupos exportadores que recurrieron al mercado externo para enfrentar la difícil situación nacional durante los 80's.

Entre las empresas mas afectadas por la crisis y la política económica, fueron las empresas de Estado (Ayotla Textil, Cordemex, Avamtram, Nueva Textil Manufacturera, etc...).

Hacia finales de los 80's, la presencia de grupos industriales en la industria textil, es un dato revelador de la forma en que los capitales se orientaron en su funcionamiento.

Durante los primeros años de la década de los 80's se gradúa la protección arancelaria a la industria de acuerdo al nivel de elaboración de productos, derivada de su necesidad de importar productos para satisfacer la demanda nacional. Es también, durante 1982 a 1988 que se da un proceso de industrialización recesiva, que provoca un nulo crecimiento, inflación al 100%, desequilibrio externo con déficit en la balanza comercial de manufacturas, lo que incide de manera preponderante en el sector textil y de confección.

El desequilibrio se genera por el rápido crecimiento económico interno y con el aumento indiscriminado de importaciones; este no pudo ser cubierto con los recursos generados por el petróleo, lo que desarticula a la industria y el comercio exterior, provocando un desequilibrio externo permanente y creciente.

Para controlar este desequilibrio se procede a efectuar un ajuste macroeconómico a través del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) y dos objetivos fundamentales: defender la planta productiva y el empleo, y, un cambio estructural en la industria para fomentar la articulación de ambos objetivos tanto en el interior como al exterior del país. Este plan se llevo a cabo durante el periodo de 1983 a 1985.

Durante la crisis de los precios petroleros, se establece el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC, primera fase) que permite hasta 1987 iniciar una fase de reactivación económica que se interrumpió antes de finalizar dicho año por el desequilibrio externo y la fuga de capitales, que hace necesaria una nueva devaluación del peso frente al dólar, y una política antiinflacionaria recesiva que sirvió de antecedente para la creación del Pacto de Solidaridad Económica durante 1988 y al inicio de la administración salinista, como programa de estabilización y crecimiento, mediante el mecanismo de esfuerzos conjuntos entre el sector público, el sector privado y la fuerza de trabajo, a través de los sindicatos, comprometiéndose a no subir los costos de producción, disminuir la participación del Estado en los sectores no estratégicos y no aumentar los salarios de los trabajadores, como medios para abatir en desequilibrio inflacionario y la deuda externa.

Sin embargo debido a intereses de tipo político este tipo de planes (en ambas fases) no prosperaron, ni lograron cumplir con la mayoría de sus objetivos, excepto frenar la inflación. Asimismo el ajuste macroeconómico había frenado el cambio estructural y el PIB subía o bajaba en un porcentaje mayor a la producción industrial.

Cabe señalar que con la entrada al poder de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), se inicia de lleno en México el Modelo Neoliberal, para insertarnos de manera más rápida en el contexto internacional de apertura y comercialización intensiva, que se estaba dando en la comunidad internacional.

Durante este periodo presidencial, los índices de inflación y endeudamiento externo eran bastante elevados, por lo que como ya se ha dicho se procedió a poner en práctica el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (segunda fase) para estabilizar la macroeconomía, la inflación interna y la deuda externa; por otra parte se buscaba lograr

la liberalización económica que promovería la apertura comercial y la privatización de las empresas.

Esta liberación económica, era fundamentalmente con la idea de poder integrarnos de manera eficiente en el contexto internacional, que como se recordara se estaba conformando en bloques regionales y respecto al continente Americano, Estados Unidos y Canadá habían dado el primer paso, al establecer un Acuerdo de Libre Comercio y Cooperación Científica y Tecnológica para hacer frente a los mercados internacionales europeos y asiáticos con productos de mejor calidad.

Por este motivo, México se ve en la necesidad de diseñar un plan económico acorde a las economías, tecnología e industrialización de nuestros posibles socios comerciales, en un marco de crecimiento, protección e incentivos para la industria nacional.

En 1989 se inician las conversaciones tendientes a la formalización de un Acuerdo Triateral de Libre Comercio, con el objetivo a futuro de desregulación total de las mercancías de los tres países así como la supresión de fronteras para fines comerciales, cooperación tecnológica, industrial y mano de obra barata, entre otros aspectos.

Sin embargo con los pactos económicos sólo se logro controlar la inflación pero no aumentar la competitividad y producción de mercancías, ni tampoco elevar eficientemente el PIB de los productos no petroleros, por lo que no se lograron la mayoría de los objetivos para los que fueron creados.

Aunque existían razones suficientes como para no acceder a formalizar un acuerdo comercial, esto habría significado dejar pasar la oportunidad para obtener ayuda para elevar nuestra productividad y calidad y por ende el bienestar interno del país, por lo que las negociaciones para lograr el acuerdo continuaron hasta culminar con su firma en 1994, sin embargo la situación de sobre valuación interna, ya que para aliviar la crisis y tratar de controlarla, se había instaurado un tipo de cambio interno o "controlado", y otro externo "libre"; hizo que el gobierno perdiera de nueva cuenta el control fiduciario y se dio una nueva devaluación del peso frente al dólar, que sin embargo, se demoro hasta la entrada del siguiente periodo presidencial (diciembre de 1994).

Durante 1983, la restricción en la disponibilidad de divisas, llevo a los industriales textiles a reducir al máximo el ingreso al país de equipos y refacciones, limitándose a lo indispensable para mantener la planta productiva operando.⁴⁴

Para 1982-1985, años de profundización de la crisis, cae dramáticamente el crecimiento de equipo textil, particularmente en el de telares; siendo en el sector de la lana y del algodón en los que más se advierte dicha descapitalización.

⁴⁴ Memoria Estadística, Canintex, México, 1984.

Durante la segunda mitad de los años 80' s, los empresarios textiles, considerando lo que diversos organismos internacionales como la ONUDI, el BM y el Boston Consulting Group, habían propuesto para reestructurar la industria textil en México, elaboraron su propio proyecto modernizador con la participación del gobierno mexicano.

Se considero que, debido a los recursos limitados y a que el camino a un mayor endeudamiento no era el que se debería seguir, la reconversión en el sector en el corto plazo debería de ser sin inversión.⁴⁵

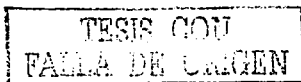
En general con el proyecto de reconversión se esperaba:

- Mejorar la competitividad, primero en el mercado interno y posteriormente en los mercados externos.
- iniciar los acuerdos entre empresarios de cada subsector, para mejorara la efectividad de los procesos textiles.
- Mejorar los costos de producción a partir del manejo adecuado de la energía y los recursos productivos.
- Llegar a una nueva concertación entre sindicatos y patronos para mejorar las utilidades de la mano de obra y lograr una mayor producción por hora y maquina, elevando la calidad. Asimismo que no se reduzcan las horas de trabajo y evitar los "puentes" en las fiestas nacionales.
- Lograr que la importación de equipos y refacciones no producidas en el país, sean libre de arancel y de ágil tramite en las aduanas, además que se imponga un arancel cero en las materias primas que se importan.

Por su parte el gobierno planteaba a través de la SECOFI que:

Se pretendía modernizar la maquinaria y equipo textil de acuerdo con los factores de producción que existen en el país. Además de impulsar su desarrollo tecnológico, específicamente en el control, de calidad, normalización, adaptación e innovación tecnológica, moda, diseño y marca, además de desarrollar la gestión empresarial y crear la infraestructura de comercio exterior en donde se contempla la llamada ventaja comparativa, al ser México un productor de fibras, y al mismo tiempo modificar la estructura de las exportaciones, puesto que México exporta materias primas textiles y 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 están asociados con el acabado e incluyen los referentes a construcción y diseño.

⁴⁵ Et al. *La reconversión en América Latina*. Tomo XII, "la industria textil", FCE, México, 1987, pp.112.



Durante este periodo, la modernización en esta rama industrial, se dio, sin duda, en algunas empresas grandes vinculadas a la exportación, pero incluso en algunas medianas y pequeñas se introdujeron innovaciones en algunas partes del proceso productivo.

Sin embargo según datos de la Canaintex, los años más importantes en cuanto al monto de maquinaria textil fueron 1980, 1982 y 1988.

Hacia finales de los 80's, la presencia de grupos industriales en la industria textil, es un dato revelador de la forma en que los capitales se orientaron en su funcionamiento.

Comercio exterior de textiles en la década de los 80' s.

Durante estos años, según muestra la Memoria estadística 1991 de la Canaintex, las exportaciones textiles crecieron significativamente al pasar de 43,687.0 toneladas en 1980 a 80, 241.1 en 1989, siendo los tejidos de lana los que elevan en mas de 70% sus ventas externas, las hilazas, los hilos y tejidos suben mas de 10 veces su nivel de exportación, y las telas de algodón alrededor de cinco veces, por lo que puede apreciarse el esfuerzo por ganar mercados externos, aunque las ventas al exterior básicamente se realizan con los Estados Unidos.

**Cuadro 3
Balanza comercial textil en la década de los 80's**

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1980	78 700.5	282 520.5	203 820.0
1981	74 940.1	405 021.7	330 081.6
1982	63 789.4	293 935.9	230 146.5
1983	114 346.7	48 651.2	65 695.5
1984	124 080.5	114 798.5	9 281.5
1985	72 535.5	133 419.0	60 883.5
1986	66 935.2	125 946.0	59 010.8
1987	147 806.1	141 733.5	6 072.6
1988	103 525.5	321 607.3	218 081.8
1989	503 600.0	700 600.0	297 000.0
1990	450 420.8	911 622.7	339 798.1

Fuente: Portos Irma. "Pasado y presente de la industria textil en México". ED. Nuestro tiempo, México 1992.p.p.159, citando a las Memorias estadísticas de la Canaintex, años respectivos.

Como podemos ver en la política de desarrollo de la industria textil en México, a partir de la década de los 80' s, es evidente el interés por ampliar y reestructurar la exportación de productos textiles en el extranjero; y en general el aumentar las exportaciones de productos manufacturados, como medida estratégica para enfrentar el grave deterioro económico del país en cuanto a la necesidad de captar divisas ante la caída de los precios de los productos que tradicionalmente se exportaban.

La llamada reconversión industrial, fue un elemento de la política económica estrechamente vinculada a la política de exportación de manufacturas y que en realidad respondió a la necesidad de modernizar el aparato productivo para estar en condiciones de competir ante la avalancha de productos extranjeros que con la apertura económica empezaron a penetrar peligrosamente en el mercado nacional, y que por las condiciones de precio y calidad, podrían desplazar fácilmente a muchos productos elaborados en México.

2.6 ETAPA DE PROFUNDIZACION CARLOS SALINAS DE GORTARI.

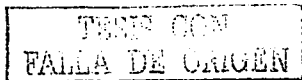
Los acuerdos de Malta suscritos por George Bush y Mijail Gorbachov establecieron formalmente el fin de la Guerra Fría. El término de las rivalidades Este / oeste inauguraron una etapa en la dinámica internacional. Esta nueva dinámica estaba estimulada por el optimismo de muchos Estados que veían el fin de una posible configuración nuclear entre las dos superpotencias, como la posibilidad para iniciar una etapa basada en la cooperación internacional. Con el fin de la guerra fría se inició una etapa de entendimiento político sin precedente. Académicos de relaciones internacionales y ciencia política, economistas e incluso sociólogos comenzaron a definir esta nueva etapa internacional. "Las mentes más privilegiadas se dieron a la tarea de ensayar la definición de un nuevo orden internacional, de interpretar los cambios globales, de ponerle nombre a la etapa de la historia que comenzaba a vivirse."⁴⁶ Algunos analistas políticos explicaron el nuevo orden internacional como el fin de la historia; "donde el Estado nación tendía a la desaparición a ultranzas de un naciente globalismo. Los economistas por su parte veían en el nuevo orden mundial la posibilidad de un multilateralismo económico: donde las rivalidades militares e ideológicas del pasado serían sustituidas por una competencia comercial y tecnológica"⁴⁷

La política exterior de México durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) tuvo como meta fundamental lograr una mejor reinserción del país dentro del sistema internacional. Por lo cual, se buscó que las acciones de la política exterior crearan beneficios al desarrollo del país: "El presidente Carlos Salinas de Gortari tenía la firme convicción de que había que aprovechar las oportunidades que ofrecía un mundo en plena transformación comercial, industrial y tecnológica."⁴⁸ El proceso de globalización y la interdependencia de las economías mundiales, así como la consecuente competencia entre los países a fin de atraer recursos económicos extranjeros a sus mercados situaban a México ante la necesidad de replantear la estrategia que debía seguir en su dinámica internacional. México optó por una política exterior de diversificación y activismo económico, acorde con las nuevas condiciones internacionales: "la idea era utilizar la política exterior como un instrumento para obtener

⁴⁶ Rozenal, Andrés. *La Política Exterior De México En La Era De La Modernidad*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1993, pp. 20

⁴⁷ Méndez, Silvestre. *Problemas Economicos De México*. Ed. Mc Graw Hill, México, 1997, pp.45

⁴⁸ Green Rosano, *Discursos De La Secretaría De Relaciones Exteriores*. SRE, México, Enero Mayo 1998, pp. 36



beneficios tangibles de desarrollo económico y tecnológico en la esfera interna."⁴⁹ De esta manera, la política exterior se convirtió en una herramienta vital para impulsar en lo interno el éxito del proyecto de desarrollo económico.

En la Administración de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), se vivió una etapa ardua de la liberación Económica, y se amasó un fuerte monto de recursos que destinaron a obras de beneficio social a través del programa de solidaridad, pero esto fue debido a la venta de Empresas Públicas, la captación de capitales especulativos y deuda.

El gobierno de Carlos Salinas de Gortari concebía la apertura comercial como un proceso en el que la liberación del comercio exterior debía complementarse con una política generalizada de desregulación de mercados. Esto se debía a que muchas de las normas existentes se habían establecido en años anteriores para compensar las distorsiones generadas por la política de protección comercial seguida en sexenios anteriores. "La mayoría de las regulaciones comerciales existentes resultaban ser una traba para la economía abierta que proponía el nuevo gobierno."⁵⁰ Por ello, con la finalidad de agilizar las operaciones económicas se implantó un arduo programa de desregulación que eliminó todas aquellas disposiciones que obstaculizaban la competencia y el libre mercado. Se estableció un marco jurídico que brindaba a los productores e inversionistas, tanto nacionales como extranjeros mejores posibilidades para realizar sus actividades dentro del territorio nacional. A la SECOFI se le encargó la tarea de revisar los códigos y reglamentos en materia comercial con la finalidad de formular propuestas y proyectos para la creación de nuevas leyes.

La política de modernización económica propuesta por Salinas de Gortari estaba dirigida a romper con el aislamiento y la protección del mercado mexicano. Su finalidad era forzar al aparato productivo nacional para ser más competitivo y para explotar cabalmente las ventajas comparativas de México ante el resto del mundo: "por esta vía, el consumidor mexicano se vería beneficiado al tener a su alcance una mayor variedad de productos, calidades y precios, pero sobre todo la económica mexicana vería fortalecidos sus esfuerzos de combate a la inflación".⁵¹ Se partía de la base de que los impuestos que el gobierno aplicaba a las importaciones terminaban por repercutir directamente en la estructura nacional de precios. De ahí que la estrategia de apertura iniciara con la revisión de los niveles arancelarios que México aplicaba a sus adquisiciones en el exterior. "la política de apertura buscaba diferenciar entre los efectos antiinflacionarios y las necesidades de proteger a la industria nacional y al empleo en ciertos renglones de la economía."⁵²

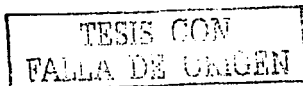
Durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, México empezó a cumplir cabalmente con las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, no sólo en materia financiera sino también comenzó a hacerlo en asuntos internos como

⁴⁹ González Parrodi, Carlos. *Memorias Y Olvidos De Un Diplomático*, Ed. FCE, México, 1993, pp.207.

⁵⁰ Campos, Ricardo. *El FMI Y La Deuda Externa Mexicana: Crisis Y Estabilización*, Ed. Plaza Vázquez, México, 1993, pp. 265.

⁵¹ *Ibidem*, pp 236

⁵² Medina Vidias, Jorge. *Elites Y Democracia En México*, Ed. Cal y Arena, México, 1998, pp.402.



gasto público, inversión extranjera y la relación comercial con el exterior. "En este sentido la renegociación de la deuda externa de México (Cuadro 4), le valió un gran prestigio dentro de la económica internacional".⁵³

CUADRO 4: BALANCE DE LA DEUDA PÚBLICA EXTERNA

Evolución de la deuda pública externa (millones de dólares)

Año	Total	Crecimiento Absoluto	Crecimiento Porcentual
1988	89100	1856	2.1%
1989	85019	-4081	-4.6%
1990	84300	-719	-8%
1991	86700	2400	2.8%
1992	76000	-10700	-12.3%
1993	79382	3382	4.4%

Fuente: Secretaria de Hacienda y Crédito Público

Las negociaciones de la deuda fueron en general satisfactorias para el gobierno mexicano, no sólo en el sentido estrictamente financiero, sino en la imagen de México hacia el exterior: después de muchos años en los que México fue considerado como un país deudor sin prestigio económico internacional y sin prestigio ni digno de confianza para las inversiones extranjeras, en 1989 México pudo cambiar su imagen y mostrarse ante la esfera internacional como un país asertivo en el manejo de la política económica: "internacionalmente fueron puestos en practica algunos postulados económicos propuestos por los negociadores mexicanos, lo cual colocó al país en una posición privilegiada en cuanto a otros países deudores".⁵⁴

La Desincorporación de Empresas Públicas

La desincorporación de empresas paraestatales constituyó uno de los pilares de la política de saneamiento financiero durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari. La privatización de las empresas públicas se sustentaba en la idea de que la fortaleza de un Estado no puede ser medida por el número de sus propiedades, por el contrario, mientras más pertenencias tiene un Estado aumenta su carga administrativa y financiera lo cual acaba por limitar y erosionar la capacidad estatal de respuesta a sus demás obligaciones. El proceso de privatización que se había iniciado desde el sexenio de Miguel de la Madrid se aceleró durante el gobierno de Salinas de Gortari. "De 1.55

⁵³ Campos Ricardo, *Idem* pp. 273.

⁵⁴ Rozenal Andrés, *Ibidem* pp.68.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

empresas paraestatales que existían en 1982, al 1 de diciembre de 1988 había 618, y al término de 1993 el gobierno ya sólo administraba 259, de las cuales 48 estaban en proceso de desincorporación".⁵⁵ Cuando Carlos Salinas de Gortari inició su gobierno, el Estado participaba en 50 ramas de actividad económica, en 28 de las cuales lo hacía de manera intensiva. Al finalizar su gobierno, el Estado se había retirado de 31 ramas, entre las más importantes se encontraban: la extracción del hierro, explotación de canteras y extracción de arena, grava y arcilla, procesamiento de trigo y café, refinamiento de azúcar, producción de refrescos y aguas gaseosas, producción de tabaco, elaboración de hilados, tejidos de fibras blandas y duras, y fibras sintéticas, de la misma forma se retiró de las ramas automotriz y de cementos.

La iniciativa de desincorporar las empresas públicas fue recibida por la élite empresarial con gran aceptación y fue una oportunidad para que se manifestaran a favor de la política económica salinista: "desde el ángulo interno, nunca a los grandes capitalistas nacionales y extranjeros se les había dado tanto y tan a "manos llenas"". Puede decirse que alrededor de 24 grupos financieros fueron los más altamente beneficiados con esta política de privatización, lo que sólo propició una mayor concentración en manos de grupos oligopólicos, a quienes se les enajenaron los bancos, teléfonos, las minas de cobre, las aerolíneas, la petroquímica, el hierro y el acero, entre otros.

Lo contrastante de todo este proceso de privilegiar a la élite empresarial con la venta de empresas paraestatales fue que la acción de "adelgazamiento del Estado" provocó desempleo. En efecto, las políticas de adelgazamiento del Estado, generaron recortes de personal en las oficinas de gobierno. A su vez, con la privatización, muchas empresas paraestatales redujeron personal en las oficinas de gobierno. A su vez, con la privatización, muchas empresas paraestatales redujeron personal y no crearon plazas nuevas. El adelgazamiento de los empleados del Estado tuvo como inminente respuesta la expresión sin precedentes de la economía informal; contracción del poder de compra, que generó reducciones en el mercado interno. En síntesis el modelo salinista como lo definiría José Valenzuela es: "concentrador y excluyente" y tiende a acaparar el ingreso en manos de un cada vez más reducido sector privilegiado y en detrimento de la mayoría de la población trabajadora.

Inversión extranjera

La inversión extranjera directa es un elemento primordial para el crecimiento económico ya que complementa a la inversión nacional y fortalecen la planta productiva. En años recientes se ha intensificado la competencia entre países por atraer inversión extranjera directa. Por ello, durante el sexenio de Salinas de Gortari, México realizó diversas modificaciones legales y de desregulación administrativa con el fin de atraer capitales productivos externos para aumentar la oferta y calidad de los empleos, propiciar

⁵⁵ Méndez Silvestre. *Ibidem*, 295.

⁵⁶ Campos Ricardo, *ibidem*, pp. 287.

mejores condiciones para la transferencia de tecnologías, así como incrementar las exportaciones, tanto directas como indirectas. Con estas medidas, México amplió los campos de actividad económica, redujo los requerimientos administrativos para operar en México, y dotó de mayor seguridad jurídica a los inversionistas nacionales y extranjeros. Esto, aunado a los tratados de libre comercio suscritos por nuestro país, que ofrecen mayores oportunidades y menores riesgos de invertir en México.

La magnitud de la reforma mexicana sorprendió al mundo: "el programa económico de México fue analizado por otros países con problemas similares y el esquema de desregulación administrativa de la inversión extranjera fue fuente de estudio."⁵⁷ Sin embargo, los flujos de inversión extranjera no fueron tan grandes como los requería el país. Por esta razón, el gobierno de Salinas de Gortari empezó a realizar visitas de Estado con la finalidad de promover las inversiones en México. Las giras presidenciales estuvieron encaminadas a la promoción de negocios con Europa Central y Oriental, Asia Pacífico, así como con América Latina, Estados Unidos y Canadá.

Cuando el Gobierno mexicano buscó promocionar la inversión extranjera de los países europeos hacia México, los Estados de Europa Central se encontraban más interesados en las oportunidades de inversión que les ofrecían los países de Europa Oriental antes que en realizar negocios con México. "Europa estaba ensimismada con las perspectivas de su integración y los cambios que traerían las revoluciones en Europa Central y Oriental."⁵⁸

Los Estados de Europa Central tenían la percepción de que Europa Oriental era una región promisiona para la inversión extranjera por sus altos niveles de educación y capacitación así como por sus avances tecnológicos que eran relativamente más avanzados que los de otras regiones del mundo. La entonces Comunidad Europea suponía que los países ex socialistas estaban en franca ventaja frente a América Latina en la competencia por atraer capitales internacionales.

Por su parte, Japón y los países industrializados de Asia Pacífico estaban inmersos en una dinámica de integración económica: "Con base en los modelos de desarrollo planteados a partir del sector externo de sus economías, acumulaban superávit en sus balanzas comerciales y se convertían en fuentes de despliegue tecnológico."⁵⁹ México recibía una respuesta tenue por parte de los inversionistas asiáticos. Los inversionistas asiáticos consideraban que el mercado mexicano no era lo suficientemente atractivo por su historia de proteccionismo y las recurrentes crisis económicas del país. "Para los japoneses invertir en México representaba un peligro latente por la vulnerabilidad de la economía."⁶⁰

⁵⁷ Rozental, Andres. *Ibidem*, pp.59.

⁵⁸ Novola, Pedro. *El Surgimiento De Espacios Económicos Multinacionales Y Las Relaciones De México Con Europa, La Cuenca Del Pacífico Y América Latina Y El Caribe.*, en Mario Ojeda, "Hacia Un Tratado De Libre Comercio En América Del Norte", Ed. Porrúa, México, 1991, p.53.

⁵⁹ Rosenzweig, Gabriel. *Trabajando Por México Fuera De México*, Ed. SRE, México, 1995, pp. 166.

⁶⁰ Novola Pedro, *Ibidem*, p.71.

En este contexto internacional, el gobierno mexicano comprendió que para competir exitosamente por flujos de inversión extranjera se debía insertar en las tendencias mundiales de conformación de bloques regionales. Las opciones que México tenía para ensayar una integración regional eran: América Latina y Estados Unidos, por lo cual "se iniciaron consultas para conformar acuerdos de libre comercio en América del Norte y con algunos Estados del sur: Colombia, Venezuela y Chile"⁶¹. Sin embargo, para México resultaba más atractivo buscar la conformación de un bloque económico con Estados Unidos, por lo cual, en 1991 se realizaron las primeras consultas entre los gobiernos de México y Estados Unidos con la finalidad de realizar la negociación de un tratado de libre comercio:

El Tratado de Libre Comercio representa al mismo tiempo un ajuste respecto a la posición asumida por México frente a las propuestas al inicio de los ochenta y una adecuación del proyecto económico emprendido por el gobierno de Salinas de Gortari frente a las condiciones imperantes en el sistema internacional. El TLC simultáneamente representaba una parte de la nueva estrategia de desarrollo de México y constituye un símbolo. El Tratado de Libre Comercio representa al mismo tiempo un ajuste respecto a la posición asumida por México frente a las propuestas al inicio de los ochenta y una adecuación del proyecto económico emprendido por el gobierno de Salinas de Gortari frente a las condiciones imperantes en el sistema internacional. El TLC simultáneamente representaba una parte de la nueva estrategia de desarrollo de México y constituye un símbolo

Lejos de representar un signo de incongruencia política o una ruptura con la continuidad en la búsqueda de México hacia estándares de desarrollo superiores, el TLCAN constituyó un elemento tangible del tránsito de México hacia la modernización de su economía.⁶²

Tras el derrumbe del sistema comunista y desaparición de las barreras comerciales, la globalización se ha convertido en una de las respuestas decisivas para el éxito de una empresa o negocio, frente a las presiones del Mercado e Ingreso de las Economías emergentes a la escena Mundial.

Y no obstante que la mexicana es una de las más abiertas del mundo, le ha apostado a la Globalización y el Libre Comercio, no más de una treintena de las compañías que integran la industria del país pueden clasificarse como Empresas Globalizadas o transnacionales.

En este grupo se encuentra CEMEX, TELEVISA, GRUMA, ULTRO y la textil CELANESE con capital alemán, así como las extranjeras FORD MOTOR COMPANY,

⁶¹ Rozental, Andrés. *Ibidem*, pp.81.

⁶² Ramírez Vázquez, B. 2001. *La transición de la diplomacia tradicional a la diplomacia comercial: el caso México*. Tesis Licenciatura. Relaciones Internacionales. Departamento de Relaciones Internacionales e Historia, Escuela de Ciencias Sociales, Universidad de las Américas-Puebla. Enero. Derechos Reservados © 2001, Universidad de las Américas-Puebla

GENERAL MOTORS, CHRYSLER, IBM, NESTLE, SONY, BAYER, SAMSUNG, NISSAN, MITSUBISHI, SHELL, entre otras.

Esas unidades de negocios forman parte del selecto grupo de 700 Empresas que en México realizan 60 % de las transacciones de comercio exterior y cuyo valor de venta es del orden de los 70 Mil Millones de Dólares, así como el principal motor del crecimiento económico.

Comentarios: Falta

La política de desarrollo económico de México, tanto desde el punto de vista interno, como en su relación con el exterior, fue aplaudida por las grandes potencias económicas ya que se apegaba a los intereses económicos de mayor influencia en el mundo. En efecto, para el F.M.I., el Banco Mundial, y para las altas esferas de los empresarios monopolistas de México, asociados al capital extranjero, este modelo les dio como nunca ganancias, al grado de colocar a 24 grandes empresarios mexicanos beneficiados con la privatización de los bancos y de algunas paraestatales, dentro de los primeros lugares de potentados a nivel mundial; obviamente éstos exigirían continuidad del modelo e incluso llevarlo hasta sus últimas consecuencias. El sector beneficiado, se encargó por conducto de los medios masivos de difusión de presentar de manera triunfalista los éxitos macroeconómicos, tales como las bajas tasas de inflación, el saneamiento de las finanzas públicas, así como un tipo de cambio estable aunado a la afluencia de inversión extranjera que nivelaba el déficit de la balanza de pagos. Todo esto se tradujo en lo que llamaron "confianza" entre los inversionistas nacionales y extranjeros que no cesaban de alabar al sistema y ponerlo como ejemplo mundial. No obstante hubo la otra cara del modelo que se reflejó en la agudización de severos problemas económicos y sociales de los cuales la inmensa mayoría de los mexicanos aparecieron como víctimas.

2.6.1 La Industria Textil y del vestido en la etapa salinista

Regresando al tema de los textiles, en abril de 1988 se dio la liberación de estas mercancías, lo que dio como resultado, que a los permanentes problemas de esta industria se anularan otros nuevos; por ejemplo; el saldo de la balanza comercial de textiles empezó a ser rápida e inesperadamente deficitaria, tan solo en 1988, las importaciones de prendas de vestir aumentaron 193% y las telas de todas clases hasta en 268%.⁸⁹

Hasta antes de la apertura, la industria textil satisfacía el mercado interno, pero con la libre importación, a la competencia de productos extranjeros creció, dando paso a la venta de una gran cantidad de telas y prendas de vestir de origen asiático producidas por las maquiladoras de los llamados "tigres de Oriente" (Taiwán, Singapur, Corea y Hong Kong), con precios bajos, pero muchos de ellos con menor calidad a los producidos en México.

⁸⁹ Portos Irma. *Ibidem*, pp.124, citando Datos del Banco de México

**FALTA
PAGINA**

90

de las fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación estuvieran sujetas a control, cuyo peso relativo en las importaciones totales era del 20%.⁶⁴

La apertura comercial de la industria textil siguió el mismo proceso de liberalización con el que se dio a nivel general:

En primer lugar, se dio la sustitución de los permisos de importación por aranceles.

Posteriormente, se da la disminución de tasas arancelarias y su dispersión; y por último la eliminación de los precios oficiales; esto da como resultado que las tasas medias arancelarias se redujeran en 1985 del 39.8 al 37%, pasando a la dispersión arancelaria del 22.5 al 19% para la rama textil en su conjunto.

En 1987, se da una nueva reducción en la tasa media arancelaria, con el objeto de revertir el proceso de encarecimiento de los productos importados en México, a causa de la subvaluación del peso que subsistía en esos años, la tasa media arancelaria pasa a ser de un nivel promedio de 26.9% en el primer trimestre de ese año

Evolución económica y déficit comercial

Lo que si parece determinante es el grado de asociación entre la evolución de la economía y el saldo de la balanza comercial, porque fue precisamente en los años de fuerte recesión cuando pudo obtenerse un saldo favorable, mientras que en los periodos de auge relativo de la economía se ha podido observar el creciente deterioro del comercio exterior de nuestro país.

Como era de esperarse, la severa contracción económica en 1983 redujo enormemente la demanda de bienes importados. Así, mientras que el PIB cayó 4.2%, las compras al exterior lo hicieron en 40.8%. Posteriormente, conforme la economía seguía mostrando una tendencia al estancamiento productivo, como en 1984, 1985 y 1986, años en que el PIB pasaba de una tasa de crecimiento anual del 3.6, 2.5 y -3.6% respectivamente, las importaciones se reducían a tasas eminentemente mayores, del 31.6, 17.4 y -13.5% en esos mismos tres años, respectivamente.

No obstante, apenas empezaba a recuperarse la economía, a partir de 1987, las compras al extranjero se aceleraron de manera importante; mientras las primeras registraron tasas casi siempre superiores al 2%, las importaciones lo hacían a ritmos superiores al 20%.

⁶⁴ Cuevas Rodríguez, Enrique. *Los Determinantes Del Déficit Comercial En México, 1983-1992*. Revista Momento Económico Número: 73, Instituto de Investigaciones Económicas, Ciudad Universitaria, México, México 05/01/1994.

En 1988 se presenta una situación muy conflictiva en la balanza comercial, ya que ante una ligera moderación del crecimiento del PIB (del 1.7%) la demanda de importaciones se elevó hasta 54.7% (es decir una elasticidad muy grande), atribuible al efecto conjunto de la profundización del proceso de apertura y al congelamiento del tipo de cambio (aspectos que se explicarán más adelante).

Por lo que respecta a las exportaciones, entre 1983 y 1986 conforme se deprimía la economía aquellas se contraían también (de manera similar a las importaciones), lo cual es contrario al llamado "efecto residual" que es posible esperar cuando se aplican medidas de fomento a las exportaciones en un contexto recesivo, mediante el cual se esperaría que al contraerse la demanda interna se liberaran productos que pueden canalizarse a la exportación. Esto podría explicarse a partir del reconocimiento de que, al menos entre 1983 y 1988, las exportaciones totales del país seguían dependiendo fuertemente de las petroleras, porque fue precisamente cuando los precios del hidrocarburo caían en los mercados mundiales, principalmente en 1986, cuando las exportaciones totales de México se redujeron abruptamente (-26.0 por ciento).

Posteriormente, a partir de 1988 las exportaciones totales repuntaron significativamente, aunque todavía en un grado mucho menor al crecimiento de las importaciones, con lo cual el déficit se agravó considerablemente, pasando de 1 754.3 millones de dólares en 1988 a 20 608 millones, como ya se había mencionado. Posiblemente una de las causas fundamentales del brusco desaceleramiento de las exportaciones en 1991 y 1992, fue no solo la pérdida en el margen de subvaluación cambiaria que se presentó desde 1988 sino también los factores adversos provenientes del exterior, concretamente el fenómeno recesivo que enfrentaba la economía mundial, particularmente la estadounidense, ambas calificadas como críticas por el FMI.

En resumidas cuentas, lo que debe de quedar claro es que si bien las exportaciones han crecido de manera importante durante todo el periodo en cuestión (particularmente de 1987 a 1992), este crecimiento no ha sido capaz de contrarrestar el fuerte crecimiento de las importaciones totales de México, lo que ha provocado la tendencia crónica al deterioro del saldo de la balanza comercial en estos últimos años.

2.7 ETAPA DE PERFECCIONAMIENTO Y CONTINUIDAD: ERNESTO ZEDILLO PONCE DE LEÓN.

Históricamente, se podría decir que el aumento de la inversión extranjera en México fue uno de los logros de la administración del Presidente Salinas de Gortari durante 1988-1994. En ese entonces, la mayor parte de las inversiones provino de los Estados Unidos y el resto de otras regiones y países, con un gran componente de capital de corto plazo, convirtiéndose en la fuente primordial para financiar el déficit de su cuenta corriente. A principios de 1994, las cosas cambiaron debido a una serie de acontecimientos internos, tanto políticos como económicos, lo que ocasionó el retiro de capitales, primero mexicanos y luego extranjeros.

Al corregir su balanza de pagos, el país se vio obligado a tomar medidas monetarias y fiscales restrictivas incluida la decisión anunciada el 19 de diciembre de devaluar el

peso, lo que incrementó aún más la fuga de capitales. El resultado fue que al inicio de 1995, el país no solo tenía un déficit en su cuenta corriente de aproximadamente 28 mil millones de dólares u 8% del PIB, puesto que no sólo había dejado de recibir capital extranjero sino que no contaba con ahorros propios para financiar un déficit de estas proporciones

Al inicio de la administración de Ernesto Zedillo, sobrevino la devaluación postergada durante los últimos años de la administración salinista y se elevó la crisis interna del país, misma que dio origen a diversos problemas de tipo político y social a lo largo del territorio nacional, por mencionar alguno: el suroeste mexicano, Chiapas y el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN).

Para tratar de controlar la situación, el gobierno puso en marcha el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1995-2000, que a través de varios capítulos engloba las medidas para la recuperación y desarrollo de todos los sectores productivos del país, este pretende dar continuidad a los planes de desarrollo implantados en años pasados, pero con una panorámica real de las dimensiones del problema que se presenta en el desarrollo interno del país y su proyección internacional a nivel comercial. El PND 1995-2000 busca regular el crecimiento interno del país en los sectores social, jurídico, económico e industrial; el aumento de la presencia del mismo en el escenario económico internacional con una apertura comercial gradual y de mayor participación en los foros y organismos internacionales a los que pertenece.

Este plan contempla 5 líneas estratégicas principales para impulsar un crecimiento económico sostenido y con sustentación:

1. El ahorro interno como base fundamental del desarrollo nacional y el ahorro externo como complemento de esta base, el uso eficiente de las materias primas con que cuenta nuestro país y la disminución de las importaciones de bienes o materias primas necesarias para la producción interna y de exportación.
2. Establecer condiciones para estabilizar la actividad económica; el apego a las políticas establecidas para cada sector hará que nuestra economía se establezca para propiciar un crecimiento de la industria nacional.
3. Establecer una política ambiental para el uso y aprovechamiento razonable de los recursos naturales; a fin de no violentar el ecosistema del territorio nacional y alentar el crecimiento de la industria no contaminante.
4. la promoción del uso eficiente de los recursos e insumos para el crecimiento interno, y
5. Aplicación de subprogramas para los diferentes sectores con el fin de impulsar y dinamizar su participación como el de política industrial y de regulación económica y, de política de comercio exterior y promoción de exportaciones que son los aplicables para el sector textil y de confección. Esto permitirá que las cadenas de producción se integren debidamente para su fortalecimiento y crecimiento competitivo, al ser tratados sus problemas específicos dentro del subprograma al que correspondan.

Programa de política industrial y comercio exterior.

En el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 se fijaron los objetivos y las estrategias que norman las políticas sectoriales de los Programas Nacionales, y los de Comercio Exterior que incluyen la promoción de las exportaciones, las negociaciones comerciales internacionales y las importaciones.

En el marco de las negociaciones comerciales internacionales se pretendía ampliar y mejorar el acceso de los productos mexicanos a los mercados externos, por lo que se continuaría con una política de negociaciones que abriría mercado, con el propósito de lograr que los productores nacionales recibieran beneficios concretos de las negociaciones.

El objeto central de la política industrial era el de fomentar la competitividad de la planta industrial, por lo que se desarrollaría a lo largo de tres grandes líneas estratégicas:

Crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente a la exportación directa e indirecta, y ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación.

Crear mecanismos que aceleren el desarrollo de agrupamientos industriales, lo mismo regionales que sectoriales, de alta competitividad internacional, y fomentar la integración a los mismos de empresas micro, pequeñas, y medianas.

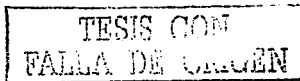
Fomentar el desarrollo de un mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones, como sustenta de la inserción de la industria nacional en la economía internacional.

Las líneas estratégicas se implantarán a través de ocho políticas:

- I. Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero.
 - II. Creación y mejoramiento de la infraestructura física y de la base humana
- Fomentar a la integración de cadenas productivas, La Integración de

El modelo económico de México en la etapa zedillista

El modelo económico de México en la etapa zedillista se identifica claramente como, una participación pasiva del país en la globalización y no puede servir como base para la expansión del capital nacional y el desarrollo sostenido. Su aplicación favorece más a la ampliación del mercado de mercancías y servicios para los productores extranjeros que para los productores nacionales. La indicación segura de éste hecho es el déficit de la balanza comercial que era típico antes de la devaluación del peso en diciembre de 1994 y tiende a reproducirse después de la crisis. Naturalmente, es resultado no sólo de las políticas económicas, refleja, también, la diferencia en la productividad del trabajo en México y en sus principales socios comerciales. Pero es cierto que el modelo



actual no contribuyó a la disminución de dicha diferencia y ejerció su impacto negativo sobre la competitividad de los productos mexicanos. Durante el período de 1982-1993 la tasa media anual del crecimiento de la productividad del trabajo en México era igual a 0.06%, lo que es tres veces menor que en el período igual anterior (1970-1982).

Otra consecuencia del funcionamiento de este modelo es una ampliación de la presencia del capital extranjero en el país mayor que la del capital nacional en el exterior. El estado de cuenta de capital lo indica claramente. Buena parte del flujo del capital al país estaba relacionada con el financiamiento del déficit de la balanza comercial. Limitación del crédito interno y de los salarios, tipo de interés alto, crecimiento de los impuestos y de los precios de productos del sector público, reducción de los gastos presupuestarios. Todo esto significa un mercado interno estancado, afecta las inversiones, reduce la base material de los ingresos presupuestarios del país, determinando en final de cuentas la necesidad de acudir cada vez más a los préstamos en el exterior. (Una muestra indirecta de ésta situación es la baja participación de la inversión nacional en las ganancias).

Entrada del capital extranjero se estimula, también, por una inclinación insuficiente de la banda de flotación del tipo de cambio y por la política de privatización del patrimonio nacional porque las medidas mencionadas aseguran la estabilidad de las condiciones de exportación de las ganancias y aumentan la seguridad del cumplimiento por parte del país de sus obligaciones internacionales.

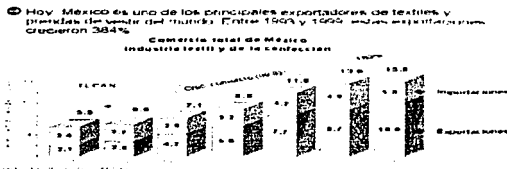
Parece que a favor del modelo económico existente puede estar el hecho de que crecen las exportaciones lo que significaba una ampliación de la participación de las empresas nacionales en el mercado internacional. Pero, en primer lugar, la exportación de las empresas verdaderamente nacionales es significativamente menor que las cifras oficiales de exportación total del país. Durante los primeros nueve meses de 1996, por ejemplo, el valor de las exportaciones manufactureras ascendió a 69 mil 762 millones de dólares lo que representó un aumento de 19.2 por ciento con respecto al mismo período del año pasado. De este monto alrededor de 50 mil millones de dólares (o, sea, 72%) manejaron sólo 750 firmas, en su mayoría multinacionales, que operan en el territorio del país. En segundo lugar, es evidente que en las condiciones de la tasa media anual del crecimiento de productividad del trabajo casi estancada las exportaciones verdaderamente nacionales podían aumentarse en gran medida debido al descenso de los salarios reales.

Así que no sólo el carácter de los flujos de mercancías y capitales entre el país y sus socios comerciales sino, también, la modalidad de expansión en el mercado exterior pertenece en el caso de México a la llamada participación pasiva en la globalización. Esto indica que el modelo económico actual no puede servir como base para la expansión del capital nacional y el desarrollo sostenido no en virtud de su mala aplicación, sino debido a su propia naturaleza. Es necesaria su sustitución por otro modelo que defienda a los productores nacionales, permita asegurar la expansión del capital nacional con base en la productividad del trabajo competitivo y cree las condiciones del desarrollo sostenido a largo plazo. A continuación trataremos de esbozar los rasgos más importantes de tal modelo.

2.7.1 La Industria Textil y del vestido en la etapa zedillista 1994-2000

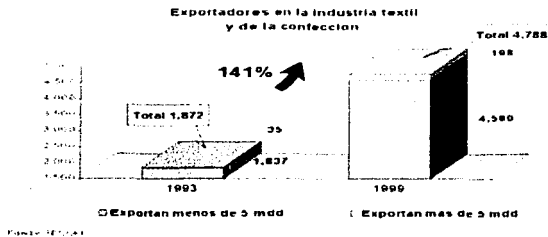
Durante el sexenio de Zedillo se da la mayor liberalización comercial en esta industria y se da un considerable aumento en las exportaciones de la industria textil, sin precedentes: como se puede observar en el siguiente cuadro:

Grafica 1:



Además se da un crecimiento en el contenido nacional dentro de los productos exportados por nuestro país, así como en el grueso de empresas que se dedican al comercio exterior de productos textiles

Grafica 2:

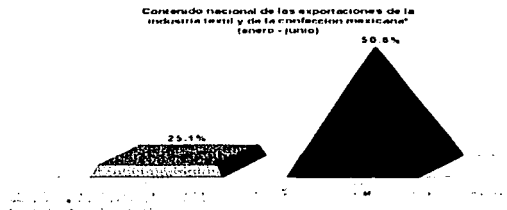


TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A partir de la firma del TLCAN la industria textil y del vestido alcanzó un alto nivel de integración en América del Norte; entre 1994 y 1999 el comercio intrarregional de textiles y prendas creció 18.4% en promedio anual.

Grafica 3:

Entre el primer semestre de 1993 y 1999, el contenido nacional de las exportaciones de la industria textil y de la confección se duplicó

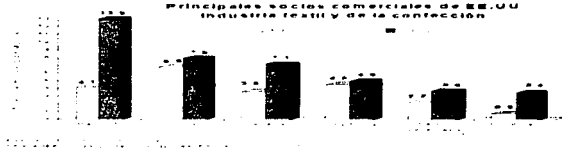


En 1998 el intercambio comercial de textiles y prendas entre los socios del TLCAN sumó 19 mmd, lo que representa el 17% del comercio de América del Norte de estos productos.

Grafica 4:

México se ha consolidado como el principal socio comercial de EE.UU. en esta industria

Entre 1993 y 1999, México pasó del tercer al primer lugar como proveedor de EE.UU. de textiles y prendas, y aumentó su participación en este mercado de 6.8% a 16.8%.



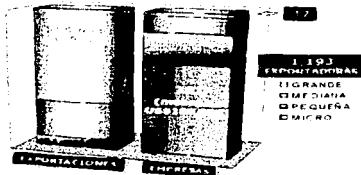
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En estos años, la balanza comercial en la industria textil comienza a presentar "focos amarillos" por el fuerte incremento en las importaciones de telas y el contrabando que se presenta en esta actividad.

Al primer trimestre del año de 1997 las compras foráneas de productos textiles se incrementaron en 41.8 por ciento, lo cual indica nuestra debilidad en lo que a acabado de telas y maquinaria se refiere como podemos notar en el siguiente cuadro.

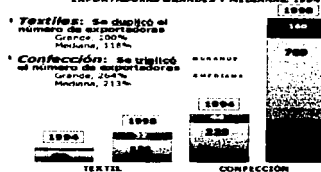
Además en este periodo se da una mayor concentración del capital en las empresas que se dedican a la exportación de textiles; siendo la gran empresa la cual en su mayoría esta en manos extranjeras la que exporta la mayor cantidad de estos productos, como lo muestra la siguientes graficas:

Graficas 5 y 6:
SECTOR TEXTIL: EXPORTACIONES Y EMPRESAS, 1996 //



Fuente: Con base en SE. // Ministerio, enero a marzo del período de 1996 con 85 mil, 80 mil y 210 millones. Cifras en millones de USD100 mil.

SECTOR TEXTIL Y CONFECCIÓN
EXPORTADORAS GRANDES Y MEDIANAS, 1996 Y 1997 //

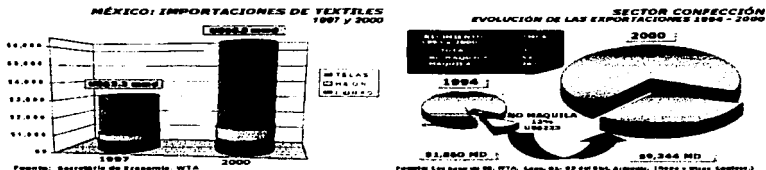


- 1. **Textiles:** Se duplicó el número de exportadoras
Grande, 100%
Mediana, 118%
- 2. **Confección:** Se triplicó el número de exportadoras
Grande, 204%
Mediana, 713%

En lo que se refiere a las maquiladoras se da un gran crecimiento en el periodo estudiado como podemos ver se da un desplazamiento de empresas estadounidenses hacia territorio mexicano aprovechando los bajos salarios y la alta represión laboral, esto se refleja en el incremento de la Inversión Extranjera Directa y en la cantidad de empresas maquiladoras; así como de las importaciones temporales como veremos en las siguientes graficas:

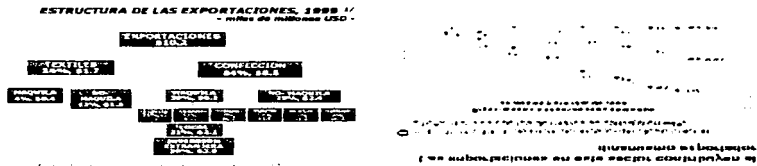
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Grafica 7 y 8:



De esta manera al final de este sexenio la estructura de las exportaciones mexicanas quedan de la siguiente manera; evidenciando la gran participación extranjera en la industria de la confección (39%), y de esta manera observamos el desplazamiento Norte-Sur de la Inversión y establecimientos textiles.

Graficas 9 y 10:



2.8. ADHESION DE MEXICO AL GATT.

Las razones para que México se integre al GATT surgen en 1978, debido a las presiones por parte de EU que como ya se explicó sufría una serie de desequilibrios internos, en cuanto a déficit comercial que llegó a 110000 MDD.

México solicitó su adhesión al GATT desde 1978 para lo que integró un grupo de negociadores que elaboraron en 1979 un protocolo de adhesión, el cual fue rechazado.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Sin embargo debido a las presiones ejercidas en el organismo por parte de EU, al establecer su ley de Acuerdos Comerciales en 1979., donde plantea la obligación de participar en el GATT a sus países proveedores, bajo la amenaza de quien se negara se aplicarían sanciones compensatorias a sus productos.

A raíz de esta disposición y debido al rechazo para México de ingresar al GATT, vino una avalancha de impuestos compensatorios a los productos que exportaba hacia EU, lo que suspendió a partir de 1983 con la firma de la carta de intención con el FMI, que ocasiono a que México iniciara su proceso de apertura al exterior.

Podemos decir que a partir de ese año se sientan las bases de dicha política, la cual hacia 1986 se fue consolidando, ya en agosto de ese año México se integra como miembro No 92, que dentro de su protocolo de adhesión plantea que se trata de un país en desarrollo, por lo que recibirá un trato de no reciprocidad en las negociaciones internacionales.

DISPOSICIONES DEL GATT

El GATT, es un contrato internacional que establece derechos y obligaciones entre los países contratantes; promueve el intercambio comercial mediante la eliminación de restricciones y la reducción de los aranceles aduaneros, a través de un proceso de negociaciones multilaterales.

OBJETIVOS DEL GATT

1. Las relaciones y economías, deben tender al logro de niveles de vida más altos.
2. La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, ingreso real cada vez mayor y demanda efectiva.
3. Utilización completa de los recursos mundiales.
4. Acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

El GATT, regula técnicamente los instrumentos de política comercial contemporánea, mediante el desarrollo de un derecho jurisprudencial aplicable al comercio exterior y observable por la mayoría de las legislaciones internas (Nomenclaturas, derechos, valoración aduanera internacional, regulación de dumping, etc.). Además es el único instrumento jurídico de regulación para el comercio internacional.

Sus actividades se basan en los siguientes principios:

PRINCIPIOS DEL GATT:

- 1.- Nación mas favorecida
- 2.- Reducción de aranceles (desgravación)(no elevarlos)
- 3.- En ciertas condiciones permite preferencias comerciales
- 4.- Creando condiciones aduaneras o zonas de libre comercio
- 5.- Tratamiento no discriminatorio entre países miembros

- 6.- Protección a la industria via aranceles
- 7.- En ciertas condiciones controles temporales a la importación
- 8.-Prevé la aplicación de medidas de salvaguarda
- 9.- Los países en desarrollo gozan de trato especial.

EL GATT- RONDAS.

Ocho rondas, las principales Tokio y Uruguay.

La adhesión de México al GATT en 1986, constituye un gran reto competitivo Internacional y logra con ello tener acceso a un organismo donde negociar condiciones de reciprocidad y no - discriminación comercial, así como la eliminación de restricciones cualitativas y cuantitativas al flujo de bienes y servicios, y la consulta para la solución de controversias bilaterales y multilaterales que constituyen un marco adecuado para la solución de conflictos comerciales. Se abolieron los permisos de importación para el 95 % de todos los productos importados, se redujo la tarifa máxima a un 20 % se estableció un arancel del 10 % para muchas mercancías y se eliminaron los precios oficiales de referencia.

El GATT, fue firmado por 23 países y entró en vigor en enero de 1948. La adhesión de México al acuerdo, se llevó a cabo el 6 de Noviembre de 1986 como miembro número 92.

Como resultado de esta integración, México participa plenamente en todas las actividades y disfruta de todas las concesiones arancelarias negociadas, también de la solución de diferencias, es decir, recibir un trato especial y más favorable por su condición de país en desarrollo.

COMPROMISOS

México adquirió una serie de compromisos ante sus socios comerciales, éstos son los siguientes:

La consolidación de la totalidad de la tarifa del impuesto general de importación a un arancel máximo de 50% AD VALOREM. Además se convinieron consolidaciones arancelarias para 373 productos por debajo del 50%.

La eliminación total de los precios oficiales que se utilizaban como base gravable para calcular los impuestos de importación.

Continuar eliminando los permisos previos de importación en la medida de lo posible.

Adhesión de México a cuatro códigos de conducta surgidos en la ronda de Tokio: Antidumping, valoración aduanera, licencias de importación y obstáculos.⁶⁵

⁶⁵ Torres Ramirez Blanca y Falk Pamela. La adhesión de México al GATT. Ed. COLMEXI. México, 1989..pp 415.

2.9 EL ACUERDO MULTIFIBRAS Y EL ACUERDO SOBRE TEXTILES Y EL VESTIDO.

La regulación del comercio internacional de textiles y prendas de vestir con anterioridad a la Ronda Uruguay (1961-1994)

En el caso de los productos textiles, la limitación al comercio ha sido muy clara. Cuando los países del Sureste asiático empezaron a producir ropa mucho más barata que la europea y norteamericana, su competencia hizo perder mercado a las empresas del norte. Y por esta razón, a pesar de que los países ricos habían acordado favorecer el comercio internacional, los gobiernos del Norte adoptaron otras medidas de protección comercial, para su industria textil.

En 1974, se estableció una limitación generalizada a través de cuotas a las importaciones de todos los productos textiles que provenían del Sur. Estas cuotas limitaban la cantidad de productos que estos los países podían importar cada año (por ejemplo 10.000 jerseys). Este acuerdo es conocido como Acuerdo Multifibras. Desde entonces los países asiáticos, africanos o americanos que producen productos textiles han pedido la desmantelación de este acuerdo. En el caso que los productos textiles son elaborados en las zonas francas para la exportación por empresas europeas, norteamericanas o coreanas, este se considera territorio internacional y los productos no sufren la limitación de las cuotas del Acuerdo Multifibras.

El Acuerdo Multifibras creado por los gobiernos del Norte de forma provisional ha durado más de 20 años, estableciendo limitaciones a las exportaciones de los productos textiles del Sur no quedará desmantelado hasta el año 2004.

Con anterioridad a la Ronda Uruguay -y desde principios de la década de los 60- el comercio de los textiles y el vestido se caracterizó por estar sujeto a un régimen restrictivo, mediante el cual se autorizaba a los países importadores a "negociar" -o "imponer", si se prefiere- cuotas bilaterales de importación, en el marco de una serie de acuerdos que estaban exentos de las reglas y disciplinas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

En efecto, durante los primeros años de la Administración Kennedy -y ante el temor de que las organizaciones del sector textil y de la confección ejercieran presión en contra de la Ronda de Negociaciones Multilaterales del GATT conocida como Ronda Kennedy-, el Presidente de EE.UU. accedió a negociar el Acuerdo de Corto Plazo sobre el Comercio Internacional de los Textiles, suscrito en el año 1961.

Este Acuerdo de Corto Plazo se convirtió luego en el Acuerdo de Largo Plazo, el cual rigió hasta el año 1973. Posteriormente, el Acuerdo de Largo Plazo se convirtió en el Acuerdo Multifibras I, II, III y IV, los cuales estuvieron vigentes entre los años 1974 y 1994.

Aun cuando estos acuerdos eran diferentes -conforme se alcanzaba uno nuevo, se incrementaba el nivel de restricción del comercio-, el objetivo de todos ellos era brindar

una "protección temporal" a la industria textil y de la confección de los países desarrollados, brindándoles tiempo suficiente para poder ajustarse a la competencia proveniente de los países en vías de desarrollo, los que eran acusados de recurrir a la "competencia desleal" por hacer uso de las ventajas comparativas que les otorgaba el contar con una mano de obra relativamente más barata.

Este alivio temporal se brindaba mediante la no aplicación de las reglas y principios del GATT y permitiendo la imposición o negociación de cuotas de importación, producto por producto, y país por país, cada vez que el sector afectado alegara enfrentar una situación de "desorganización de mercado".

La imposición de la medida unilateral no era susceptible de revisión al amparo del GATT, pues este sector se encontraba excluido de sus reglas, lo cual consagraba al país importador el derecho, prácticamente, de hacer cualquier cosa.

El AMF era un acuerdo especial aceptado por el GATT. Su objetivo era conservar el "comercio libre" en el sector del textil y, a la vez, evitar "perturbaciones" en algunos segmentos del mercado y proteger la industria textil de algunos países industrializados.

El AMF limita las exportaciones de países del Tercer Mundo cuya mano de obra es barata hacia los grandes países consumidores (UE, EE. UU.).

El acuerdo Multifibras (AMF), funcionaba mediante cuotas de exportación por producto, establecidas anualmente, de hecho el país receptor-en nuestro caso y por su predominancia como mercado de destino, los Estados Unidos-era quien determinaba el monto y tipo de importaciones que estaba dispuesto a negociar.

Si quisiéramos hacer un balance de los efectos que el AMF tuvo sobre México, podemos decir que fueron mas las dificultades que el propio acuerdo presento para la exportación de textiles mexicanos, que los beneficios que se han alcanzado al tener cuotas mínimas garantizadas.

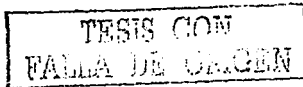
En general las políticas proteccionistas de los países desarrollados se expresaban en dicho acuerdo, y es en el marco de la Ronda Uruguay en donde se plantearía de una manera definitiva la eliminación de este acuerdo, para dar paso a otro, el cual si bien viene a sustituir a un acuerdo proteccionista como lo era el AMF, no dejo de favorecer a las industrias textiles de los países en desarrollo, como lo veremos mas adelante.

El AMF no prevé aranceles, pero sí contingentes para ciertos grupos de productos⁶⁶.

ACUERDO SOBRE TEXTILES Y EL VESTIDO

Con la creación de la Organización mundial del comercio (OMC) en 1994, el AMF deberá dejar de aplicarse gradualmente en los próximos diez años. Los nuevos países intermedios del Tercer Mundo aparentemente serán los principales beneficiarios de la

⁶⁶ www.OMC.org



liberalización prevista, puesto que en realidad, los grandes beneficiados serán las ETN's, quienes están desplazando la producción hacia los países del sur.

Debido a la importancia del textil en muchos países en desarrollo, el Acuerdo Multifibra (AMF) perteneció a las modalidades proteccionistas más controvertidas. Acuerdo tipo promovido dentro del GATT, el AMF reglamentó el comercio bilateral en los sectores de la confección y del textil y autorizó a los países industriales para que impongan restricciones a las importaciones procedentes de los países del Sur.

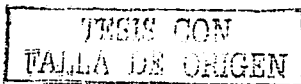
Los factores cruciales para determinar los contingentes de importación eran la sensibilidad del producto a los cambios del mercado y la capacidad competitiva del productor. Los países en desarrollo fueron las principales víctimas del AMF, puesto que los países industrializados imponían muchas menos restricciones en los productos cuyo origen es otro país del Norte.

El AMF no constituye un caso excepcional: en la práctica, los países del Norte han suspendido la aplicación de las reglas del GATT/OMC a productos tan diversos como los coches, los zapatos, los juguetes y los barcos a los cuales han aplicado aranceles altos. Los últimos acuerdos logrados intentan reducir algo estos aranceles.

Por primera vez, el sector textil se somete a las normas disciplinarias del GATT, en la Ronda Uruguay. En el contexto de un amplio y ventajoso acuerdo multilateral en que todos los participantes contribuyeron a la liberalización del comercio, los Miembros de la OMC convinieron en restablecer el régimen normal del comercio para la importación de textiles y prendas de vestir. Ese comercio se rige total o parcialmente por normas especiales desde 1961. El Acuerdo cumple plenamente esas normas mediante el establecimiento de un período de transición de 10 años, la creación de un régimen de liberalización centrado en el extremo final, y la inclusión de un mecanismo especial de salvaguardias frente a aumentos de la importación. El Acuerdo contiene, además, un régimen de lucha contra el fraude y la elusión de obligaciones, así como el acceso al sistema mejorado de resolución de controversias de la OMC. El Acuerdo prevé la eliminación paulatina de restricciones cuantitativas a los textiles y prendas de vestir conforme al Acuerdo del GATT referente al Comercio de Textiles que se conoce como Acuerdo Multifibras (AMF), y otras restricciones a los textiles y prendas de vestir, a lo largo de un período de 10 años. Con respecto a las restricciones del AMF, el Acuerdo prevé su reducción con respecto a productos que puedan estar sujetos a restricciones, y el incremento de la magnitud de las cuotas en el período de transición. Como consecuencia, los productos afectados por el Acuerdo se someterán paulatinamente a las normas disciplinarias normales del GATT en el curso de un período de 10 años, dividido en etapas de tres, cuatro y tres años, respectivamente.

Así, se acordó la supresión del AMF y la creación del Acuerdo Sobre los Textiles y el Vestido que lo sustituiría y en un plazo máximo de diez años quedaría sin efecto dicho acuerdo, terminando así con las barreras proteccionistas de los países del Norte.

Pero el escepticismo no carece de fundamento: el AMF se firmó en 1973 como una "medida de transición" de una duración de cinco años...



El Acuerdo sobre Textiles y Vestido (ATC) de la OMC establece que el OST, con siete miembros que actúan a título personal y un presidente independiente, funciona como un mecanismo para asegurar la observancia de la letra y el espíritu del ATC y arbitrar entre el país importador y los exportadores.

En lugar de ser un órgano de arbitraje independiente, se ha convertido en un "órgano de negociación" para lograr acuerdos, intentado establecer su "neutralidad" e "independencia" decidiendo un caso en favor del importador y otro en favor del exportador, y un tercero sin otra decisión que vaya más allá de pedirle a las partes que entablen consultas nuevamente,

los términos del Acuerdo que dejó librada a los países importadores la fijación del cronograma de integración y estableció tan sólo la fecha final de la eliminación.

El comunicado está redactado como un llamamiento a partir de la conveniencia y necesidad de introducir mejoras.

Plazos y porcentajes

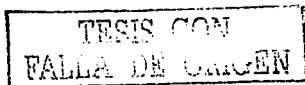
Según el Acuerdo, los países importadores tienen que incluir al GATT el 1º de enero de 1995 el 16% de sus importaciones de 1990 de varias líneas de productos que figuran en un Anexo del Acuerdo, otro 17% el 1º de enero de 1998 y el 18% el 1º de enero del 2002. Las restricciones restantes (junto con el Acuerdo) deberán terminar el 1º de enero del 2005.

Desde un principio, incluso desde que el entonces Director General del GATT Arthur Dunkel presentó el proyecto de propuestas que finalmente se convirtió en el Acuerdo, se consideró que éste favorecía a Estados Unidos y la Unión Europea.

Pero los países exportadores no tenían una posición unida en torno al tema, así como a otras muchas materias, y el acuerdo final cambió muy poco el ritmo que hubiera permitido a los importadores mantener el 55% de las restricciones hasta el minuto final del período de eliminación gradual de 10 años.

Estados Unidos publicó sus propuestas de integración de la segunda y tercera fases en el Registro Federal y, a la luz de los comentarios recibidos, debe anunciar su decisión final.

El 1º de octubre de 1994 todos los países importadores notificaron los productos que debían ser integrados en la primera fase -es decir el 1º de enero de 1995, cuando entró en vigor el Acuerdo sobre Textiles y Vestido- tal como lo decidieron en Marrakesh los ministros.



La segunda fase de integración prevista por el acuerdo comienza el 1° de enero de 1998 y la tercera el 1° de enero del 2002, mientras que el Acuerdo y todas las restricciones sobre textiles y vestido terminan el 31 de diciembre del 2005.⁶⁷

2.10. CAMBIOS EN LA INDUSTRIA DEL VESTIDO MEXICANA A RAIZ DE LA APERTURA COMERCIAL

Tradicionalmente la industria textil mexicana dirigía su comercialización hacia el mercado interno, el cual floreció al amparo del proteccionismo del sistema de sustitución de importaciones de la posguerra, hasta el sexenio del presidente Miguel de la Madrid. A partir de dicho periodo es implantado, como ya lo hemos estudiado el modo de producción neoliberal en nuestro país, el cual con sus implicaciones en cuanto a liberalización comercial se refiere y aunado a la contracción de la demanda interna derivada de la crisis, obliga al sector industrial en general y a la industria textil mexicana en particular, a mejorar su estructura competitiva, tanto para conservar su mercado interno como para expandirse a los mercados internacionales.

La competitividad y la calidad crecieron constantemente en los productos textiles mexicanos hasta mediados de los años 70as, pero perdieron el ritmo de crecimiento a medida que se aproximaban los 80. De 1977 a 1981 la creciente clase media mexicana exigió un abasto cada vez mayor de productos textiles, para lo cual la industria sacrificó calidad y productividad a cambio de un crecimiento acelerado.

El mercado interno creció hasta 1982 sin tener una competencia importante, pero la calidad siguió decayendo y el proteccionismo creó una pirámide de costos. Históricamente las fibras artificiales tenían mayores precios en México que en otros países, pese a las ventajas competitivas mexicanas de bajos costos de energía y materias primas fabricadas con productos petroquímicos.

Se habla de tres etapas en la evolución de la industria textil y del vestido en México:

Etapas de mercado cerrado

Concluye en 1984

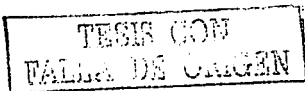
*Hasta mediados de los 80, la industria creció en un entorno de mercado cerrado.

Características:

- * Altos aranceles.
- * Permisos previos de importación.
- * La moda llegaba con retraso.
- * No había exportaciones.
- * La calidad y diseño de los prendas eran malos.

Etapas de apertura acelerada del mercado (1984-1994)

⁶⁷ Fuente: www.redtercermundo.org.uy



- *La economía se abre unilateralmente.
- * Se reducen aranceles y se eliminan permisos previos.
- * En este período crecen aceleradamente las importaciones de ropa.
- * Las empresas mexicanas de confección invierten en su reconversión y modernización.
- * México inicia la negociación de acuerdos comerciales.

Etapa de Incorporación a los Mercados Internacionales (1995...)

- *La maquila se convierte en la principal actividad de exportación
- * Las exportaciones de vestuario, incluyendo las de prendas manufacturadas, crecen con rapidez.
- * El TLCAN marca tendencia hacia la integración regional de la cadena textil.
- * La mayor competencia crea en el industrial mexicano la necesidad de asimilar y crear tecnología.

Crecimiento de la Industria del vestido 1994-1999: Exportaciones / Importaciones

Cuadro 9

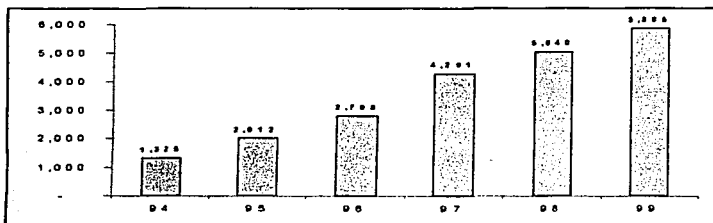
Com Exterior	Año 1994	Año 1999	Variación 1994-1999	Año Diciembre-00
Exportaciones	1,325	5,885	344%	8,427
Importaciones	747	368	-51	609
Balanza	578	5,517	854%	6,582

Fuente: Cámara Nacional de la Industria del Vestido, *Cifras en USD

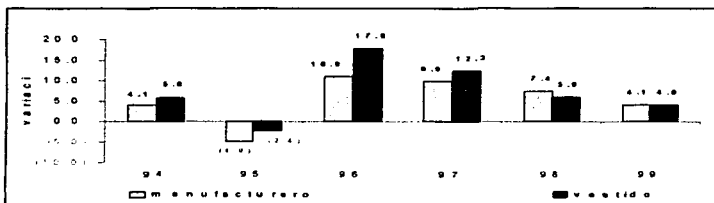
Cabe resaltar que la crisis de 1995, redujo las importaciones de productos textiles, lo que significa una gran ayuda al superávit comercial, debido a la devaluación de la moneda en ese año; y lo que favoreció el incremento de las exportaciones de manera temporal dada la pérdida del poder adquisitivo de la población y el abaratamiento de los productos textiles y del vestido mexicanos.

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

Grafica 11
Exportaciones de la industria del vestido



Grafica 12
Situación de la industria del vestido en la segunda mitad de los 90's
Producto Interno Bruto



Fuente: CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO

Además a raíz de la devaluación del peso y de la entrada en vigor del Tratado de libre comercio de América del Norte, se da una recuperación de las industrias textiles y del vestido (grafica 13), conjuntamente crecen de una manera importante las exportaciones principalmente hacia el mercado de los Estados Unidos, como lo veremos mas ampliamente en otro apartado del presente estudio.

Se registraron aumentos en el comercio del sector automotor y de bienes textiles y del vestido con destino a los Estados Unidos. En el vestido, México logró superar a China en cuanto a las tasas de crecimiento aunque eso no significa que el mercado esté asegurado, ya que desde que el Tratado entró en vigencia, en algunos casos la confección de los países centroamericanos ha sido preferida a la mexicana, en Mayo

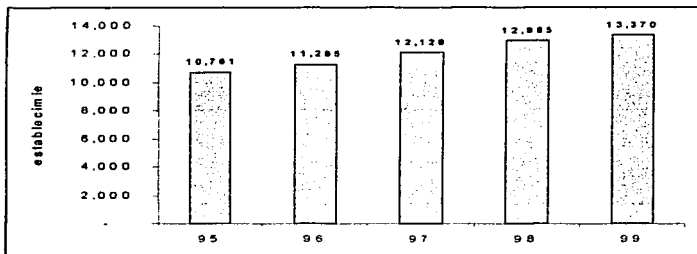
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

del 2003, a logrado superar a México en sus ventas totales a Estados Unidos, lo cual es preocupante, ya que es solo primer avance de este país, teniendo de frente la inserción de China a la OMC.

Gracias al Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), la industria del vestido local aumentó 344% sus exportaciones en el primer quinquenio de vigencia del acuerdo(1994-1999), según datos de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (Canainvest); de 10,761 establecimientos en 1995, pasaron a 13,500 al cierre del 2000; en el mismo periodo, el sector aumentó su plantilla laboral de 313,000 a 750,000 personas ocupadas.

En último término, el control de calidad, el diseño, el precio y la buena administración son factores más determinantes en cuanto a mantener y aumentar el acceso a los mercados, que los tratados comerciales por sí solos.

Grafica 13
Establecimientos de la industria del vestido

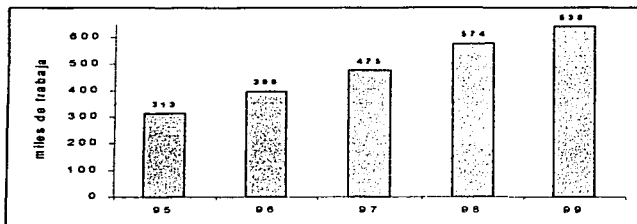


Fuente: CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO

Entre 1994 y 1999, la inversión extranjera directa en la cadena textil - vestido ascendió a más de 1,070 millones de dólares. Cerca del 40% de estas inversiones se destinaron a la industria del vestido. Las empresas del vestido con IED generaron más de 78 mil nuevas plazas de trabajo en 1999.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Empleos generados por la industria del vestido Grafica 14



Fuente: CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO

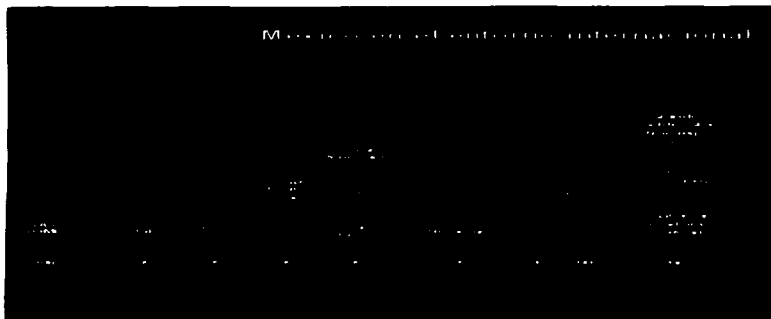
La integración entre los Estados Unidos y México en la frontera es clara y visible y cada vez aumenta más. Entre 1990-1995, la población en Tijuana creció un 6% y se espera que se duplique en los próximos 14 años. Ciudad Juárez con una población actual de 1.2 millones, cuenta con 235 plantas maquiladoras, en tanto que Laredo y Nuevo Laredo son los puntos más importantes para la circulación del transporte, por los cuales más de 4,000 camiones cruzan la frontera diariamente.

No obstante, también han surgido problemas económicos y sociales, que ameritan un estudio por separado. Debido al aumento de la población, se presentan serios problemas de alcantarillado, agua potable y recolección de basura para los residentes y han florecido las economías informales y aumentado la delincuencia y el tráfico de drogas. Gran parte de la fuerza laboral en las maquiladoras está integrada por mujeres, lo que ha creado conflictos familiares. La concentración regional también ha acarreado problemas en la distribución del ingreso. Mientras que algunos mexicanos se han beneficiado enormemente por el auge fronterizo, otros se han visto marginados, por lo que continúa el proceso migratorio en busca de una mejor vida en los Estados Unidos (Dussel, 1995).

TESIS CON
VALOR DE ORIGEN

2.11 MÉXICO Y LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.

Grafica 15



De 1989-1993 se busca tener un objetivo de consolidación ante la apertura comercial en la economía mexicana llevándose a cabo importantes negociaciones comerciales con países de diferentes regiones destacando los siguientes:

- 1986 ALADI con Costa Rica, Guatemala; Honduras, Nicaragua y El Salvador
- 1984 México y Canadá firman un memorándum de entendimiento en materia de comercio
- 1985 México solicita su ingreso al Acuerdo Gral. Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).
- 1986 México ingresa al GATT y participa activamente en las negociaciones multilaterales de la Ronda de Uruguay.
- 1987 México y EUA firman un entendimiento Bilateral sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión.
- 1988 México y EUA firman un nuevo Convenio Bilateral Textil, existente desde 1975 que permite la exportación de productos textiles y del vestido a EUA.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- 1989 México y EUA suscriben un entendimiento para facilitar el comercio y la inversión.
- 1989 México y EUA prorrogan un convenio siderúrgico firmado en 1984 en el marco de un acuerdo de Restricción Voluntaria, estableciendo cuotas a las exportaciones mexicanas a los EUA por 18 meses adicionales.
- 1989 México ingresa al esquema de Cooperación Económica del Pacífico Asiático, foro para el Análisis de las Relaciones Económicas de la Región al que asisten representantes gubernamentales.
- 1990 México, Colombia y Venezuela crean el Grupo de los Tres G3 para promover la cooperación e integración entre los países y con el resto de América Latina y el Caribe.
- 1991 México y Chile firman un acuerdo de Complementación Económica.
- 1991 México y la Comunidad Europea firman el acuerdo de Cooperación, que sustituye al acuerdo de 1975.
- 1991 México, Colombia y Venezuela firman un Memorándum de Entendimiento en el que formalizan el compromiso de lograr un acuerdo de Libre Comercio.
- 1991 México y Bolivia se comprometen a iniciar negociaciones para lograr un acuerdo de Libre Comercio.
- 1992 México y los Países Centroamericanos firman el acuerdo Marco Multilateral para Establecer una Zona de Libre Comercio.
- 1992 México, Canadá y EUA suscriben el tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- 1993 México ingresa al mecanismo de Cooperación Económica del Pacífico Asiático, organismo compuesto por Representantes de los Gobiernos de la Región para fomentar la Cooperación Económica.
- 1993 México, EUA y Canadá suscriben los acuerdos complementarios al Tratado de Libre Comercio en materia de medio ambiente y en materia laboral.
- 1993 México, EUA y Canadá firman un Memorándum De Entendimiento en Materia de Salvaguardas, como complemento al capítulo respectivo en el TLC.
- 1993 México y EUA firman un acuerdo sobre el establecimiento de la Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza y El Banco de Desarrollo de América del Norte.

1993 México y EUA firman un acuerdo sobre el establecimiento de la Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza y El Banco de Desarrollo de América del Norte.

Grafica 16



- 1993 Acuerdo de Cooperación Económica (ALADI) entre Sudamérica, América central y el Caribe.
- 1994 Tratado de América del Norte (TLCAN / NAFTA) México, Estados Unidos y Canadá.
- 1995 Tratado México-Costa Rica.
- 1995 Tratado México-Bolivia.
- 1998 Tratado México-Nicaragua.
- 1999 Tratado México-Chile.
- 2000 Tratado México-Unión Europea (TLCUE).
- 2000 Tratado México-Israel

- 2000 Concluyeron las negociaciones con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC, integrada por Noruega, Suiza Islandia y Liechtenstein).
- 2001 Entró en vigor un Acuerdo de Complementación Económica con Uruguay.
- 2001 Entró en vigor el TLC de México y el Triángulo del Norte, conformado por El Salvador, Guatemala y Honduras.
- 2001 Tratado México y Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).

Grafica 17



2.12 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN).

El proceso de internacionalización de la economía ha llevado en los últimos años a adoptar medidas, por parte de los gobiernos, que permitan crear condiciones adecuadas para que sus naciones compitan ventajosamente en el mercado mundial. La disputa por alcanzar un lugar en el concierto internacional ha derivado en políticas económicas cada vez más agresivas donde no cabe más la actuación de un país aisladamente.

Esta apertura económica alcanzó su más alto nivel con la entrada en vigor del TLC. Este tratado constituye un importante instrumento de política económica interna cuya pretensión es apoyar el proceso de modernización económica. El TLC como una estrategia más de desarrollo, debe de responder no solo a las condiciones de negociación de México ante sus socios comerciales sino también al fomento y fortalecimiento de los sectores productivos del país, contribuyendo a resolver los graves

problemas económicos del país, como la inflación, el proteccionismo y endeudamiento, entre otros⁶⁶.

Por su ubicación geográfica al ser un puente de comunicación entre EUA y Latinoamérica, y a raíz de la implementación del TLCAN, nuestro país adquirió una importancia decisiva en este nuevo proceso de reordenación imperialista llamado globalización, además de su cercanía con Estados Unidos, y su mano de obra barata, lo cual lo hace atractivo para la inversión extranjera de las grandes empresas transnacionales como un medio por el cual reducir costos de producción al ahorrar millones de dólares en transporte, pagar bajos salarios y de paso aprovechar las facilidades de exportación hacia el país del Norte, como resultado de los acuerdos comerciales puestos en marcha desde el primero de enero de 1994, el denominado Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se dio un crecimiento de las empresas maquiladoras.

Por lo tanto, el sector productivo mexicano debe esforzarse por alcanzar mejores niveles de eficiencia y calidad en sus productos, beneficiándose de las ventajas que ofrece una apertura de mercados y compitiendo con éxito.

El proceso de interrelación comercial entre los países miembros del Tratado de Libre Comercio, tardará varios años en consolidarse completamente. La desgravación arancelaria será en periodos de 5, 10 y 15 años.

El TLC es un conjunto de normas que rigen al comercio y la inversión que efectúan, desde hace tiempo, México, Estados Unidos y Canadá, eliminando poco a poco los aranceles e impuestos que pagan los productos para entrar a otro país.

El Logro del objetivo planteado en la negociación de reflejar en los términos de desgravación la asimetría en el desarrollo económico entre México y los socios signatarios, implica beneficios concretos para nuestro país⁶⁸.

La idea que tuvieron los promotores del TLC era la de eliminar los impuestos de importación hasta llegar a conseguir que la industria nacional mexicana produjera suficientes bienes para exportar y el mismo flujo recibiríamos de importación, a fin de evitar el tradicional "malinchismo" que lo que nos hace creer que lo que viene del exterior es mejor que lo propio y con ello ir estimulando a la industria nacional a producir en condiciones de igualdad y competitividad respecto de los socios del norte del Continente⁷⁰.

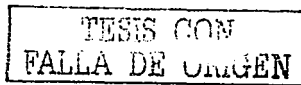
Disposiciones y objetivos del TLC:

Las disposiciones iniciales del TLC establecen formalmente una zona de Libre Comercio entre sus miembros, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles

⁶⁶ Moreira Rodríguez, Héctor. *Entendiendo el TLC*. ITESM-FCE. México, 1994. pp. 9

⁶⁸ *Ibidem*. p 25

⁷⁰ El Universal, Lunes 12 de Febrero de 2000, Editorial, *Contrabando en el TLC*, Jesús González Schimal.



Aduaneros y Comercio (GATT). Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del Tratado y los objetivos en que se fundará la interpretación de sus disposiciones.

Objetivos:

Eliminar barreras al comercio.
Promover condiciones para una competencia justa.
Incrementar las oportunidades de inversión.
Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
Fomentar la cooperación trilateral, regional o multilateral.

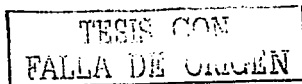
2.12.1 El TLCAN y la industria textil

En efecto, es a mediados de los años ochenta - una vez que las negociaciones de la Ronda Uruguay se inician y se vislumbra un posible desmantelamiento del sistema del MFA- que se lanza, por un lado, el Programa de Acceso Especial - para beneficiar a las exportaciones de los países de la Cuenca del Caribe- y, poco tiempo después, el Régimen Especial - para beneficiar a las exportaciones de prendas mexicanas-. Ambos programas fueron abiertamente diseñados para promover el uso de tela hecha y cortada en EE.UU. mediante el otorgamiento de una preferencia de carácter no arancelario adicional al de la preferencia arancelaria que ya se otorgaba

Con el modelo económico neoliberal adoptado por México a mediados de los ochenta, se pone de manifiesto la necesidad de promover las exportaciones mexicanas (siendo éste último uno de los pilares de este patrón económico), pues ya que a través de este tratado los integrantes pueden ver beneficiadas sus ventas al exterior, por las preferencias arancelarias, de las que puedan gozar. Esto es, aprovechar las ventajas comparativas que se presentan.

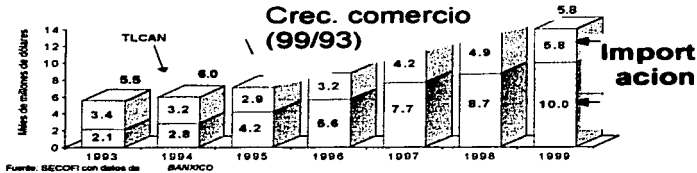
Es así que el Tratado de Libre Comercio con América del Norte el gobierno ha impulsado el sector de la industria textil mexicana sentando las bases para incrementar el desarrollo al comercio exterior, en este sector, para que sus productos logren entrar en el mercado de Estados Unidos y Canadá. De esta manera se puede alcanzar una cadena productiva eficiente y de integración, claro que esto depende de una mayor modernización tecnológica, de la explotación de esas grandes economías de escala y del aprovechamiento óptimo de los recursos humanos y materiales. Como podemos observar en la siguiente gráfica las políticas de liberalización han contribuido a incrementar el potencial comercial de la industria textil y del vestido desde la apertura comercial:

Hoy, México es uno de los principales exportadores de textiles y prendas de vestir del mundo. Entre 1993 y 1999, estas exportaciones crecieron 384%.



Grafica 18

Comercio total de México
Industria textil y de la confección



Siendo uno de los sectores productivos con prioridad para su desarrollo e integración, ya que ocupa el cuarto lugar en el PIB Nacional; es importante destacar la protección que ha tratado de dársele para su desarrollo, como se ha señalado en diversos estudios de pequeñas empresas: "Este sector se encuentra tan protegido por las tres partes, (Acuerdo Multifibras, GATT y el TLCAN) que el pequeño empresario deberá plantear una excelente estrategia para comercializar o iniciarse en la exportación de estos productos, ya que en comparación con otros productos, no textiles o derivados, se debe contar con otros medios diferentes y aún más complejos: desde el procedimiento de considerar a un bien como de la región (interpretación de la regla de origen), hasta los diferentes periodos de desgravación que en ningún otro producto se maneja".

Por tal motivo al referirse a las reglas de origen, necesarias para poder asegurar que el acceso a preferencias beneficie a los productos de la región, el tratado establece que "la mayoría de los productos textiles y confeccionados se consideren originarios de América del Norte si están hechos con hilos fabricados en la región. En el caso de la exportación de hilos e hilados, así como de ciertas prendas de punto, éstos tendrán que fabricarse con fibras mexicanas, estadounidenses o canadienses para cumplir con el requisito de origen. Como régimen excepcional, los productos de seda y lino, que son materiales no producidos en América del Norte, si gozarán de tratamiento preferencial, siempre y cuando la última transformación se realice el la región"⁷⁰.

Es de suma importancia que ante el TLC todos aquellos participantes puedan llegar a contar con oportunidades para invertir, ya sea de un país a otro, mediante la participación de inversionistas de un país, donde podrán percibir un trato preferencial igual al de otro inversionista que dependa de otro país.

Así como también el empresario mexicano gozará de poder tener una oportunidad, aprovechando la inversión que le sea proporcionada ya sea dentro o fuera del país; y es levada acabo aprovechando la inversión que llega del exterior, para que con el tiempo

⁷⁰ SECOFI. **Tratado de Libre Comercio México, Canadá y estados Unidos.** pp-48

se pueda desarrollar su empresa y por consiguiente alcanzar un crecimiento y una consolidación ante la actualidad comercial.

Por tanto el empresario nacional, podrá tener la facilidad de llegar a modernizarse en lo que respecta a su estructura productiva, mediante la incursión hacia el nuevo mercado de Norteamérica. Donde la pequeña empresa podrá llegar a valorar su posición y hacerle frente a la inversión, claro esta mediante el mayor aprovechamiento de su infraestructura, y para poder completar su cadena productiva.

Es mediante el Acuerdo Multifibras del GATT, donde se le va a permitir a los Estados Unidos aplicar una serie de restricciones en las cantidades que importa para proteger su mercado. De ahí que el TLC tuvo una eliminación inmediata de las cuotas de importación en lo que concierne a Estados Unidos, en los productos que si estaban cumpliendo con las reglas de origen.

Mientras tanto estados Unidos eliminará de inmediato los aranceles al 45% de sus importaciones de México. En cambio México, desgravará menos del 20% de sus importaciones provenientes de ese país; para el resto de las importaciones Estados Unidos reducirá sus impuestos, que en algunos casos llegan al 65%; a solamente el 20%⁷².

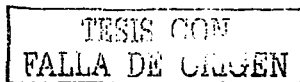
Por su parte Canadá suprimirá de inmediato los impuestos para el 19% de nuestras exportaciones mexicanas y México eliminará únicamente el 47% de sus compras textiles a dicho país. Esto con el fin de que a México se le dé una mayor protección a los segmentos más sensibles de la cadena textil, por tal razón a partir de la entrada del tratado hay un plazo de diez años para desgravar al 16% el valor de nuestras importaciones que prevengan de los estados Unidos, mientras que ese país solo mantendrá 6% de sus importaciones textiles de México en dicho plazo.

Así, los tres países podrán eliminar ya sea gradual o inmediatamente sus tasas arancelarias por un periodo máximo de 10 años, para los productos textiles y del vestido que son producidos en América del Norte y que hayan cumplido con las reglas de origen establecidas en el tratado.

Estados Unidos eliminará sus cuotas de importación a los productos mexicanos y en forma gradual aquellos productos que han sido manufacturados en México y que no se han apegado a las reglas de origen. Por lo tanto ningún país podrá adoptar nuevas cuotas, claro está de acuerdo a la conformidad que se haya dado a las disposiciones específicas sobre salvaguardas.

Por tal motivo, en materia textil, México está garantizando un acceso permanente a un mercado, tal es el caso que a lo largo de los programas de desarrollo de fomento industrial y económico (tal es el caso del programa de 1984-1988, el programa de 1988-1994, y el más reciente que es el de 1995-2000) se plantean metas y programas para alcanzar la competitividad, promover las exportaciones, llevar a cabo negociaciones

⁷² SECOFI. ibidem p.16



se pueda desarrollar su empresa y por consiguiente alcanzar un crecimiento y una consolidación ante la actualidad comercial.

Por tanto el empresario nacional, podrá tener la facilidad de llegar a modernizarse en lo que respecta a su estructura productiva, mediante la incursión hacia el nuevo mercado de Norteamérica. Donde la pequeña empresa podrá llegar a valorar su posición y hacerle frente a la inversión, claro esta mediante el mayor aprovechamiento de su infraestructura, y para poder completar su cadena productiva.

Es mediante el Acuerdo Multifibras del GATT, donde se le va a permitir a los Estados Unidos aplicar una serie de restricciones en las cantidades que importa para proteger su mercado. De ahí que el TLC tuvo una eliminación inmediata de las cuotas de importación en lo que concierne a Estados Unidos, en los productos que si estaban cumpliendo con las reglas de origen.

Mientras tanto estados Unidos eliminará de inmediato los aranceles al 45% de sus importaciones de México. En cambio México, desgravará menos del 20% de sus importaciones provenientes de ese país; para el resto de las importaciones Estados Unidos reducirá sus impuestos, que en algunos casos llegan al 65%; a solamente el 20%⁷².

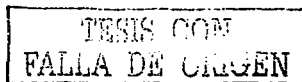
Por su parte Canadá suprimirá de inmediato los impuestos para el 19% de nuestras exportaciones mexicanas y México eliminará únicamente el 47% de sus compras textiles a dicho país. Esto con el fin de que a México se le dé una mayor protección a los segmentos más sensibles de la cadena textil, por tal razón a partir de la entrada del tratado hay un plazo de diez años para desgravar al 16% el valor de nuestras importaciones que prevengan de los estados Unidos, mientras que ese país solo mantendrá 6% de sus importaciones textiles de México en dicho plazo.

Así, los tres países podrán eliminar ya sea gradual o inmediatamente sus tasas arancelarias por un periodo máximo de 10 años, para los productos textiles y del vestido que son producidos en América del Norte y que hayan cumplido con las reglas de origen establecidas en el tratado.

Estados Unidos eliminará sus cuotas de importación a los productos mexicanos y en forma gradual aquellos productos que han sido manufacturados en México y que no se han apegado a las reglas de origen. Por lo tanto ningún país podrá adoptar nuevas cuotas, claro está de acuerdo a la conformidad que se haya dado a las disposiciones específicas sobre salvaguardas.

Por tal motivo, en materia textil, México está garantizando un acceso permanente a un mercado, tal es el caso que a lo largo de los programas de desarrollo de fomento industrial y económico (tal es el caso del programa de 1984-1988, el programa de 1988-1994, y el más reciente que es el de 1995-2000) se plantean metas y programas para alcanzar la competitividad, promover las exportaciones, llevar a cabo negociaciones

⁷² SECOFI. Ibidem p.16



comerciales, trabajar sobre la desregulación económica, puntos importantes que ayudarán al producto mexicano a mantenerse en un lugar de preferencia en el mercado internacional.

Es por tal razón que el sector textil necesita de una modernización para que con el tiempo logre optar por una mejor opción y así garantizar esa viabilidad a largo plazo. Por consiguiente los principales logros que debemos alcanzar es que las inversiones extranjeras directas ayuden a que la economía nacional obtenga tasas de crecimiento elevadas y se fusionen al grupo de las naciones desarrolladas.

En lo que concierne a México, los beneficios han sido básicamente:

- 1º Nos han ayudado a incrementar nuestras exportaciones.
- 2º México es ahora un país atractivo para las inversiones.
- 3º Estamos recibiendo mejor inversión, tecnológicamente más avanzada.
- 4º La apertura comercial internacional con una mayor expansión regional⁷³.

En estos últimos años nuestro país ha tenido grandes cambios. En el caso del TLC se mantienen las actitudes positivas con respecto a otros años. El sistema económico liberal ha permitido que se incremente el número de inversión extranjera directa (que se ha concentrado generalmente en servicios) y las empresas transnacionales ahora invierten de acuerdo a sus necesidades estratégicas. Esto es, si la presencia de inversión extranjera fortaleciera el sector industrial y las exportaciones en México, es algo que aún no es claro para nosotros, ya que el resultado será con base a la naturaleza de todas aquellas inversiones sectoriales, que estimularán para que se pueda dar una integración eficaz del productor mexicano con sus proveedores y clientes.

Dado que en este tratado en su parte de textiles se encuentra interrelacionado con las implementaciones del GATT, debemos incluir el acuerdo sobre Textiles y Confección ratificado en el seno de este Organismo en 1994 y que sustituye temporalmente al Acuerdo Multifibras del GATT de 1947, ya que el sector textil y de la confección, se encuentra muy protegido por este acuerdo, al menos hasta su total integración.

A partir del TLCAN, la industria textil y de la confección ha alcanzado un alto nivel de integración en América del Norte; Entre 1994 y 1999, el comercio intrarregional de América del Norte de textiles y prendas creció 18.4% en promedio anual. En 1998, el intercambio comercial de textiles y prendas entre los socios de TLCAN sumó 19 mmd, que representan el 17% del comercio de América del Norte de estos productos⁷⁴.

97% de las exportaciones mexicanas de textiles y prendas a EE.UU. utilizan las preferencias arancelarias del TLCAN:

⁷³ Escóvez, Dolia. No habrá batalla política en Washington por el TLC. El Financiero, 23 de Mayo de 1997, pp.24.

www.economia-snci.gob.mx

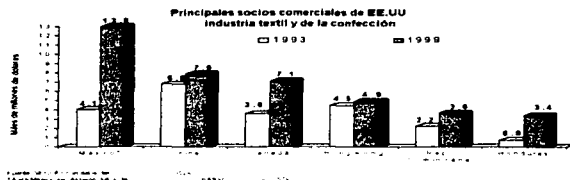
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Gráfica 19



México se ha consolidado como el principal socio comercial de EE.UU. en esta industria. Entre 1993 y 1999, México pasó del tercer al primer lugar como proveedor de

Gráfica 20



EE.UU. de textiles y prendas, y aumentó su participación en este mercado de 6.8% a 16.8%
*Acuerdo sobre textiles y ropa*⁷⁴

Como Parte importante del TLCAN, entró en vigor en 1994 este acuerdo que sustituye temporalmente el Acuerdo Multifibras del GATT de 1947; para regir todo lo relacionado con el comercio de textiles y prendas confeccionadas.

A continuación se detalla lo más importante de este acuerdo, mismo que incluye un anexo con las fracciones arancelarias de los insumos a los que son aplicados salvaguardas. Cabe hacer mención que este documento funciona de conformidad con lo acordado en el seno del GATT y que fue ratificado en 1989, en la Ronda de Uruguay. Los miembros del GATT de 1947, acordaron mediante este documento incrementar sus intercambios y oportunidades comerciales poniendo un mayor énfasis en la producción

⁷⁴ GATT. *Agreement on textiles and clothing*. www.omc.org.com

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

y exportación de algodón, así como el de incrementar la competencia de los productos de los países miembros.

Por medio de este acuerdo se ha constituido un comité (Textiles Monitoring Body-TMB) que hará un monitoreo permanente del avance y desarrollo de la producción, comercio y posibles controversias de los insumos (fibras), textiles y prendas que sean objeto de comercialización internacional. Este comité elaborará un informe en las recomendaciones que a su juicio deberán llevarse a cabo para elevar la producción y comercialización de los productos, con el objeto de mantener informados a los miembros del acuerdo, así como las notificaciones de aquellos países que incurran en restricciones derivadas de acuerdos que en forma bilateral hayan contratado en forma bilateral con otros países y que se contrapongan a lo estipulado a este documento.

Bajo estos lineamientos se ha acordado que cada miembro integre sus productos al GATT de 1994 en un 16% de sus importaciones, estos productos se encuentran enlistados en el anexo del acuerdo y serán objeto de las salvaguardas de este documento, mencionado con anterioridad. Los productos que no han sido enlistados en el anexo, se englobarán en las siguientes categorías: Tops, fibras, productos de hechura textil y ropa.

Todo cambio que se haga en cuanto las, procedimientos, categorías de textiles y prendas que se encuentren relacionados con el sistema armonizado, deberá ser notificado bajo este acuerdo. El comité también podrá dar resolución a problemas tales como transportación, declaración falsa de mercancías en cuanto a su origen y composición, para lo cual implementarán disposiciones legales y administrativas que serán seguidas por los miembros de este acuerdo.

Para la resolución de estos problemas y la implementación de los mecanismos administrativos y legales, se tomará en cuenta el intercambio de documentación, visitas de inspección y sobre todo legislación y procedimientos nacionales de cada país miembro y cuando llegue a un acuerdo mutuo se notificará por medio del comité.

Otro de los objetivos de este documento es el de regular las exportaciones e importaciones de textiles y la ropa para evitar el comercio desleal que afecta la industria nacional de los países en aspectos tales como: producción, empleo, costos, inversión, etc. Aspectos que impiden elevar la competitividad de los productos nacionales.

Para que la integración de los países miembros al GATT de 1994 se dé completamente, se deberá seguir las siguientes recomendaciones:

Reducción de tarifas, eliminación de barreras no arancelarias, facilidades aduaneras y administrativas, así como formalidades de licencia. Asimismo, este acuerdo ofrece el aplicar condiciones seguras y equitativas para el comercio de dumping y anti-dumping, subsidios y derechos en propiedad intelectual, así como cuidar la indiscriminación a las importaciones del sector.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA FRENTE A EL SISTEMA NEOLIBERAL

La vigencia de este acuerdo y sus restricciones, será el periodo de tiempo que tarden los países miembros en integrarse completamente al sector textil y de la confección al GATT de 1994.

Además de esto, el comercio trilateral creció de manera significativa y la recepción de inversión extranjera directa y de portafolio alcanzó cifras récord, lo que permitió que a pesar de los acontecimientos políticos de ese año no afectaran las relaciones comerciales, si no más bien que nuestros socios otorgaran asistencia financiera extraordinaria con la apertura de una línea de crédito por 7,000 millones de dólares por parte de EUA y Canadá.

En su segundo año de operación (1995) cuando se presenta la crisis económica de nuestro país, el ser miembro de este TLC proporcionó a México un apoyo invaluable, ya que el paquete de ayuda financiera encabezado por EUA, permitió hacer frente a los compromisos contraídos, de otra manera, el impacto de esta crisis en nuestra economía habría sido mucho mayor y con resultados más prolongados a los que se enfrentaron.

Para superar esta crisis, México tuvo que realizar un ajuste del sector externo. Se vio facilitado por el acceso al mercado norteamericano, incrementando las exportaciones en un 73% y decreciendo nuestras importaciones en un 27%. Estas medidas ayudaron a que la economía mexicana fuera menos lesionada en comparación con los ajustes efectuados en épocas anteriores a la firma del TLC, que significaban en una caída en las importaciones.

Para ayudar al comercio exterior mexicano, EUA y Canadá absorbieron el 81.6% de las exportaciones adicionales de México en 1995 y en contraste, el ajuste de las importaciones sólo afectó una pequeña parte de las exportaciones de estos países, tal como se muestra en las siguientes gráficas:

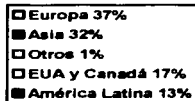
Exportaciones +18,942 MDD Grafica 21



■	EUA y Canadá	81.6%
■	América Latina	10.3%
■	Europa	5.4%
■	Asia	2.5%
■	Otros	0.2%

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Importaciones -6,870 MDD (Grafica 21)



En cuanto al crecimiento del comercio bilateral entre México, Estados Unidos y Canadá, fue superior que el de 1993, siendo de 34.2% 25.9% respectivamente, en cuestión de exportación, el mayor beneficiario fue nuestro país al presentar un 53.8% y 33.3% de crecimiento en este rubro con respecto a ambos países. En proporción, las importaciones provenientes de nuestros socios comerciales, aumentaron 15.9% y 16.7 respectivamente. Este crecimiento puede observarse en el cuadro que se presenta a continuación:

COMERCIO BILATERAL NORTEAMERICANO (MILES DE DÓLARES)
CUADRO 6

	1993	1994	1995	1996	1997
Exportaciones de México a					
Estados Unidos	43.1	51.7	66.3	79.4	84.2
Canadá	1.5	1.5	2.0	2.2	46.7
Importaciones de México provenientes de					
Estados Unidos	46.5	54.8	53.9	66.5	43.0
Canadá		1.6	1.4	1.6	33.3
Comercio Bilateral:					
México-Estados Unidos	89.6	106.5	120.2	145.9	62.8
México-Canadá	2.7	3.1	3.4	3.8	40.7

Fuente: Banxico, 1997

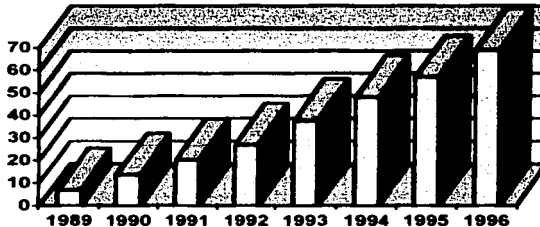
Como se dijo, los flujos de inversión para elevar la competitividad de los productores nacionales, se incrementó por ser socio del TLC y no sólo atrajo inversión de los otros dos socios del TLC, sino que esta inversión provino de otras naciones del mundo, que ven en nuestro país, un excelente territorio para la localización de plantas productivas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Así, estas tendencias de inversión se mantuvieron en 1995, por lo que el repunte obtenido en nuestras exportaciones favoreció a nuestros socios comerciales por encima de otros países o regiones, alcanzando un 74% en el rubro de importaciones adicionales efectuadas por México, en detrimento de otras regiones de las cuales importamos productos.

En lo que respecta al sector manufacturero y aquí entra el sector textil y de la confección que es objeto de nuestro análisis, se observa un gran repunte en su crecimiento (17%), en los últimos tres años; por otra parte en el mismo periodo, se puede ver que las exportaciones de este sector aumentaron a un 69% y la planta productiva lo hizo en un 46.3%, esto debido al abaratamiento de costos en mano de obra e insumos nacionales, así como la expansión de estas industrias a partir de lo negociado con el TLC. Este aumento de la productividad se ilustra en la siguiente gráfica:

**PRODUCTIVIDAD EN EL SECTOR MANUFACTURERO */
(CRECIMIENTO ACUMULADO RESPECTO A 1989)
GRAFICA 22**



Fuente: Memoria estadística de la CANAINTEXT

En contraste con este acuerdo benéfico para México, el índice de desempleo para los rubros de ropa y textiles; y electrónico para Estados Unidos, ascendieron a 21% y 10.4% respectivamente, pero en términos generales y dado el tamaño de la economía de EUA y su elevada diversificación es difícil que las acciones de nuestro país tengan una incidencia significativa en el desempeño global de la economía estadounidense.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 11

Principales abastecedores de los Estados Unidos para los artículos de confección y accesorios, 1993-1998 (porcentajes de participación y aranceles implícitos)

Países	1998	1997	1996	1995	1994	1993
México						
Participación	13	12	10	7	4	3
Arancel	0.5	0.5	0.5	1.4	2.8	5.5
Hong Kong						
Participación	10	11	12	14	16	16
Arancel	19	19	19	20	19	18
China						
Participación	9	10	10	10	13	14
Arancel	14	14	15	15	14	14
Honduras						
Participación	6	6	5	3	2	2
Arancel	7	7	8	10	11	13
El Salvador						
Participación	4	4	3	2	2	1
Arancel	8	7	8	9	10	10

Fuente: MAGIC (1999)

Con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA con sus siglas en inglés), se ha procurado que este sector quede protegido y a la vez consiga la ayuda necesaria para mejorar su infraestructura y producción con técnicas y maquinaria que les permitan crecer y desarrollarse. A la vez se ha tratado de evitar la llamada práctica desleal con la lenta desgravación de los productos e insumos de importación en mayor escala a los países que son parte del acuerdo comercial.

El NAFTA establece un régimen que pretende la liberalización paulatina del sector textil y de la confección entre los tres países que lo conforman y los representantes del sector vieron en el NAFTA la oportunidad idónea para que la industria estadounidense pudiera tomar ventaja de las diferencias salariales y destrezas laborales del país vecino y, de esa manera, competir exitosamente frente a sus temidos rivales asiáticos.

Y es que entre los EE.UU. y México existía desde mucho antes del NAFTA una industria de la confección semi-integrada.

Para poder competir con las importaciones provenientes de países con bajos salarios, los manufactureros estadounidenses han debido trasladar parte de su producción a México y a los países de la ICC, pues ello les permite reducir el promedio de sus costos de producción. Su presidente expresamente señaló ante el Congreso de los EE.UU. que, con el NAFTA, el objetivo de su asociación había sido modificar las fuentes

oferta desde el Lejano Oriente hacia el continente americano, pues en este caso habría un involucramiento de firmas estadounidenses en el proceso productivo, para concluir diciendo que el NAFTA, junto con los países de Centroamérica y el Caribe, estaba logrando ese cometido⁷⁶.

Dichos regímenes preferenciales han servido como incentivo para promover la inversión directa en estos países y para incentivar el consumo de telas estadounidenses en México y en los países de la ICC, asegurándose que cualquier aumento significativo de sus exportaciones esté ligado al uso de la tela estadounidense.

La industria estadounidense ha sabido igualmente sacar ventaja del sistema multilateral de comercio. El régimen de cuotas instaurado hace ya varias décadas y ahora prorrogado hasta el año 2005, a través del ATV, ha sido también un instrumento eficaz para limitar, en alguna medida, el crecimiento de las importaciones, particularmente de aquellas que no utilizan componentes estadounidenses. A finales de la década de los 90, EE.UU. tenía impuestas más de 1,000 cuotas, limitando el comercio de cuarenta y seis países y restringiendo más del 50% del total de las importaciones de textiles y vestido de los EE.UU. Otro 28% de esas importaciones son potencialmente objeto de restricciones. Además, el programa de integración planteado por el gobierno de los EE.UU. en el contexto de la OMC asegura que una liberación efectiva no se dé sino hasta en la última etapa del proceso, esto es partir del año 2005.

El sistema ha sido especialmente efectivo para controlar las importaciones provenientes de los países asiáticos pero también ha sido utilizado para inducir a los países de la Cuenca del Caribe a amarrar sus exportaciones a la utilización de tela estadounidense.

Por lo anterior, no deben extrañar las manifestaciones de respaldo que el concepto de "paridad con el NAFTA" recibía de parte de los sectores textil y de la confección estadounidense. Las mismas razones que motivaron el apoyo de estos sectores en favor del NAFTA, son aplicables al esquema acordado en favor de las importaciones de los países de la ICC. Es más, el sector manufacturero estadounidense llegó a considerar que el mejoramiento de las condiciones de acceso de los productos textiles y de la confección de los países de la ICC era una urgente prioridad, por constituir un estímulo para el esquema de producción compartida entre los EE.UU., México y los países de América Central.

Durante los primeros años de vigencia del NAFTA, México y los países de la ICC aumentaron significativamente sus exportaciones y su participación en las importaciones al mercado de los EE.UU.; mientras las importaciones de ropa confeccionada provenientes de México y de los países de la ICC representaban el 10% del mercado de los EE.UU., en el año 1992, ese porcentaje alcanzó un 36% el año pasado. De hecho, los países de la ICC y México son actualmente los proveedores

⁷⁶Chacón, Francisco. Comercio internacional de los textiles y el vestido: Reestructuración global de las fuentes de oferta en EEUU durante la década de los noventa. Seminario: "El futuro de la maquila de la confección en México y Centroamérica", CEPAL-CANAINVEST, México DF., 30 de marzo de 2001.

principales de ropa en el mercado estadounidense. Al mismo tiempo, la participación de las importaciones provenientes de China y Hong Kong más bien se redujeron en los últimos años, al pasar de un 12.88% en 1992 – año en que China fue el principal proveedor extranjero- a un 11.65% en 1999, aunque las importaciones desde los países del sudeste asiático han seguido creciendo.

Sin embargo a últimas fechas se ha visto un repunte de las exportaciones Chinas a Estados Unidos, puesto que ya ha desbancado a México como su principal proveedor de productos manufacturados⁷⁷.

Pero quizás lo que es importante subrayar es que, mientras las importaciones de México y las de los países de la ICC han venido acaparando aceleradamente el mercado estadounidense en los últimos años, la mayor parte de esas importaciones tienen lugar bajo el esquema de producción compartida. Se estima que del total de las importaciones provenientes de México y de los países de la ICC, más del 85% ingresaron como comercio 9802. (insumos de origen estadounidense)

De ese monto, se considera que, al menos, un 70% corresponde a productos ensamblados con telas hechas y cortadas en los EE.UU.

Así, la aprobación de la Ley de Comercio y Desarrollo del 2000, no es más que una pieza más en la estrategia que pretende consolidar el esquema de producción compartida existente entre Estados Unidos y los países de la región, con el fin de poder enfrentar una competencia asiática que se intensificará conforme el ATV tenga pleno efecto.⁷⁸

Este es pues el escenario que ha enfrentado la industria textil mexicana en las pasadas dos décadas, como podemos ver esto nos muestra la gran dependencia comercial de las empresas textiles mexicanas con respecto al mercado estadounidense; lo que consideramos muy peligroso en tiempos de recesión de esta economía.

Es verdad que las empresas textiles y del vestido mexicanas tienen acceso a un gran mercado y que hay que aprovecharlo; sin embargo, en tiempos de desaceleración económica y disminución de la demanda debido a una infinidad de causas, dada la situación actual en los Estados Unidos en que se han visto vulnerables ante los ataques de un país u organización extranjera por vez primera en su historia, también se ven seriamente afectadas en sus ventas. Esto nos muestra la necesidad de impulsar una mayor diversificación en las exportaciones de nuestra industria hacia otros mercados de acuerdo al producto y los costos.

Y por último cabe mencionar que México se benefició en el sector textil al reemplazarse las reglas del Acuerdo Multifibras con el Anexo 300B del TLCAN.

⁷⁷ China desbanc a México del lugar 2 en ventas a EU. La jornada, 4 de mayo del 2003.

⁷⁸ Chacón, Francisco. Idem. 2001

2.13 LA UNION EUROPEA.

La Unión Europea (UE), con una población de más de 375 millones de habitantes, está integrada por 15 Estados miembros (EM): Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia. Actualmente, es la primera potencia comercial del mundo, concentrando una quinta parte del comercio mundial.

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

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

Etapas de adhesión

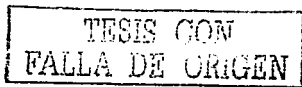
La CEE estableció una unión aduanera y desmanteló las barreras comerciales para el libre flujo de mercancías entre los EM, además de asegurar la libre circulación de personas, capitales y servicios.

El mercado único

A comienzos de la década de los años 80, el ritmo de la integración económica había disminuido. En 1985, la Comisión y su presidente lanzaron la idea de establecer un mercado único, sin fronteras interiores, es decir, un objetivo más ambicioso que el del Tratado de la CEE, que sólo concebía una unión aduanera.

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

El Acta entró en vigor el 1 de julio de 1987 y modificó al Tratado de Roma, reemplazando para el mercado único la regla de unanimidad por el voto de la mayoría. También fortaleció la colaboración entre el Consejo de Ministros y el Parlamento Europeo, dando a este último mayores poderes de codecisión en las normas del Mercado Interior y en las relaciones de la Comunidad con terceros países, a través de la Cooperación Política. Además, otorgó al Parlamento Europeo la autoridad de fijar el presupuesto de la Comunidad.



El año de 1993 no sólo marcó la entrada en vigor del Mercado Único, sino también el comienzo de una fase más ambiciosa de la integración mediante su transformación hacia una Unión Económica y Monetaria. A raíz de la entrada en vigor, el 1 de noviembre de 1993 del Tratado de la Unión Europea, la Comunidad Europea pasó a denominarse Unión Europea, cuyo principal objetivo ya no se limitaba exclusivamente a los aspectos económicos-comerciales, sino que también incide en el factor social y humano de todo proceso de integración, con el fin de llegar un día a la unión política total.⁷⁹ Estos objetivos fueron plasmados en el Tratado de la Unión Europea, suscrito en la ciudad de Maastricht el 7 de febrero de 1992 y en vigor desde el 1 de noviembre de 1993.

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

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

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

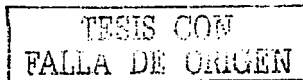
El valor del comercio exterior de mercancías de la UE ha tenido una tendencia creciente en los últimos años, ubicándose como la primera potencia comercial del mundo. El intercambio extracomunitario concentra alrededor de una quinta parte del comercio mundial. Sólo en 1998 el comercio con terceros países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

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

México y la Unión Europea

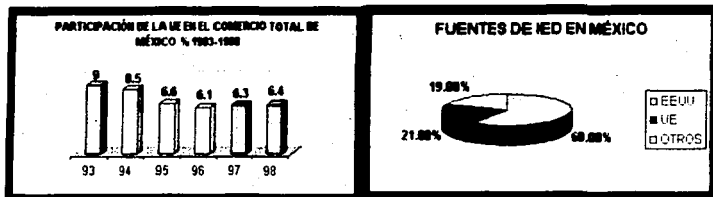
Con las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea, se busca ampliar y consolidar su vinculación con el fin de obtener un mayor y más estable acceso a sus mercados de consumidores, capital y tecnología, así como contribuir al equilibrio en la posición internacional de México y al desarrolló socioeconómico del país.

⁷⁹ Bancomext. *Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea*. BANCOMETX y ITESM Campus Guadalajara. México, 2000. pp.21.



La UE es el segundo socio comercial y segunda fuente de inversión extranjera directa (IED) de México. Sin embargo, la evolución del comercio de México con la UE ha sido relativamente menos dinámica en los últimos años. De hecho, de haber llegado a representar hasta el 21 por ciento del total de las exportaciones mexicanas en 1982 y el 13 por ciento hace una década, las ventas a la UE en 1998 apenas si contribuyen con el 3.2 por ciento de las ventas externas totales de México.

Graficas 23 y 24



Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

El primer acuerdo marco de cooperación entre México y la entonces Comunidad Económica Europea se firmó a mediados de 1975. En 1991 fue sustituido por el todavía vigente Acuerdo Marco de Cooperación, con el cual se pretendía diversificar más las relaciones económicas de cada uno de los signatarios, y entre ellos aumentar el intercambio económico y que este a su vez, se reflejara en el bienestar social. En un principio este Acuerdo cumplió satisfactoriamente sus objetivos, pero cuando nuestro país firmo el TLCAN se vio notablemente la declinación de la balanza comercial entre México y la Comunidad Europea.

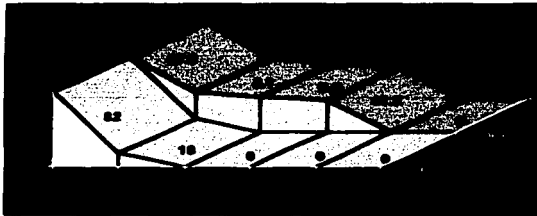
La cooperación comercial no incluye el otorgamiento de trato preferencial alguno por ninguna de las Partes. En efecto, éstas únicamente se comprometen a promover la expansión y diversificación del comercio bilateral por medio del intercambio de información y de consultas en materia arancelaria, de requerimientos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

No obstante que este acuerdo ha sido muy exitoso, particularmente en ciertas áreas, como en el caso del programa plurianual de encuentros empresariales México-UE y la operación de los tres *Eurocentros* (Nafin, Bancomext y Canacindra) que hoy se encuentran en operación en México, las dos Partes tomaron conciencia de que el acuerdo marco no era el instrumento idóneo para revertir la pérdida de importancia relativa de su comercio bilateral. Para ambas era cada vez más claro que el trato discriminatorio que, en materia comercial, se otorgan recíprocamente con respecto a

Por ello la importancia de negociar un nuevo acuerdo que permitiera profundizar las relaciones económicas, políticas y de cooperación entre México y la UE. A partir de 1995 tanto México como la Unión Europea hicieron esfuerzos por suscribir otro acuerdo mucho más amplio, que incluyera no sólo el aspecto económico, sino el político y el social, llegando a la firma de este Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUE), en marzo del 2000, del cual se espera que sus logros se vean reflejados en cada uno de los aspectos que engloba.

El TLCUE reconocerá la diferencia en el nivel de desarrollo otorgando un trato asimétrico a favor de México; la desgravación arancelaria europea concluirá en el 2003 mientras que la mexicana lo hará en el 2007 como lo vemos en la grafica. La Unión Europea tomará como tasa base de desgravación los aranceles vigentes en el Sistema Generalizado de Preferencias para las exportaciones mexicanas.⁷⁹

Grafica 25: Comparativo de desgravación arancelaria, México-UE



Las oportunidades derivadas del Tratado de Libre Comercio México – UE (TLCUE) son:

- Diversificar las relaciones comerciales de México, logrando:
 - Abrir nuevos mercados para los productos mexicanos en condiciones preferenciales.
 - Reducir la vulnerabilidad de nuestra economía a choques externos.
 - Mejorar la oferta de insumos y tecnología para la industria mexicana en beneficio sobre todo de las PYMES.

⁷⁹ Bancomext, **Guía para exportar productos Mexicanos a la Unión Europea**, Op. Cit. P49.

- Generar mayores flujos de IED y fomentar las alianzas estratégicas.
- Reforzar la posición estratégica de México en el comercio mundial.
- México, además de Israel, es el único país con acceso preferencial a los dos mayores mercados del mundo y a América Latina.
- El TLCUEM, junto con nuestros otros acuerdos, crea condiciones de certidumbre y seguridad jurídica en la relación de México con las principales potencias inversionistas del mundo.
- Es una herramienta clave para promover el crecimiento económico y generar más y mejores empleos.⁶¹

El TLC establece normas de origen que promueven el intercambio comercial y fomentan la integración entre empresas mexicanas y europeas, para asegurar que los beneficios del tratado se queden en la región.

El TLCUE y la Industria Textil y del Vestido

El Tratado de Libre Comercio suscrito entre México y la Unión Europea puede ser una opción comercial para el sector textil mexicano, que acusa la desaceleración económica de su principal cliente, Estados Unidos, según expertos del sector privado.

Acceso al mercado

- Se eliminarán gradualmente los aranceles a la importación.
- Se reconoce la asimetría entre México y la UE mediante plazos de desgravación diferenciados para los distintos sectores.
- Elimina las prohibiciones y restricciones cuantitativas (e.g. permisos a la importación o exportación), pero se conserva el derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal, vegetal o la moral pública.

El TLCUEM reconoce la diferencia en el nivel de desarrollo:

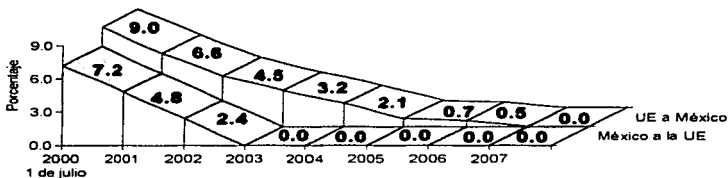
- un trato asimétrico a favor de México: la desgravación arancelaria europea concluirá en 2003, mientras que la mexicana lo hará en 2007.
- la consolidación del sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) – La UE toma como tasa base de desgravación los aranceles vigentes en SGP para las exportaciones mexicanas.

⁶¹ www.economia_snci.gob.mx

Grafica 26

La desgravación arancelaria del sector textil es:

Arancel promedio ponderado en el sector*

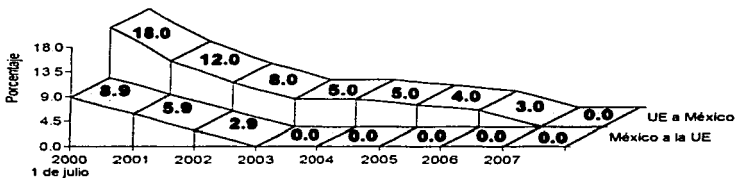


* Las tasas bases de desgravación se calcularon con base en las preferencias NMF otorgadas por México y SGP para el caso de la Unión Europea en 1998.
Fuente : SECOFI con datos de comercio de BANXICO y EUROSTAT

La desgravación arancelaria del sector del vestir es:

Grafica 27

Arancel promedio ponderado del sector:



Las tasas base de desgravación se calcula con base en las preferencias NMF otorgadas por México y SGP para el caso de las Unión Europea en 1998.
Fuente SECOFI con datos de comercio exterior de BANXICO y EUROSTAT.

Se establecieron reglas de origen que benefician a la cadena textil en su conjunto como resultado de la negociación, en general las reglas de origen cumplen con el objetivo de:

- incentivar la exportación de aquellos productos que cumplan con el contenido de insumos y materias primas de la región
- evitar que las reglas acordadas se conviertan en una barrera al comercio
- garantizar que los beneficios del acuerdo permanezcan en la región
-

El contenido nacional es el común denominador para obtener acceso preferencial a los mercados más grandes del mundo y a Latinoamérica

El comercio México - UE de textiles y prendas representó sólo el 3% del comercio en el sector. En los últimos cinco años, nuestras exportaciones de textiles y prendas a la UE crecieron anualmente 7.8%, mientras que a EE.UU. aumentaron 34.8% en promedio anual.

El informe "La industria textil en México 1994-2000", del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (Ceesp), admite que la competencia en la Unión Europea es dura, ya que la UE tiene cerca de 60 mil empresas frente a las menos de 3 mil que hay en territorio mexicano.

Según los expertos del Ceesp, la desaceleración de la economía estadounidense ha afectado gravemente al sector, que pese a las ventajas que ofrece el acuerdo de libre comercio con América del Norte, también debe hacer frente a la competencia de los productores asiáticos en el mercado estadounidense.

Actualmente, el mercado de la Unión Europea es el destinatario del 4.7% de las exportaciones textiles de México, que se venden en especial en países como Alemania, Francia y España.

La Asociación Europea de Libre Comercio AELC

El Espacio Económico Europeo (EEE), formado por los 15 Estados miembros de la UE, así como por Liechtenstein, Noruega e Islandia (AELC), y por los acuerdos bilaterales firmados entre Suiza y la UE, forman un figura comercial más allá del mercado común, creando una área en la que se mueven libremente los bienes, servicios, capitales y personas.

Constituye un mercado de aproximadamente 380 millones de consumidores y cuenta con cerca del 18% de las importaciones y 20% de las exportaciones mundiales. Se rige por las disposiciones relevantes de la legislación comunitaria. Los ciudadanos de los 18 países tienen derecho al libre movimiento dentro de este espacio (vivir, trabajar o invertir)

Los países de la AELC están fuertemente integrados a la UE

La AELC es un mercado potencial para los productos mexicanos y una importante fuente de inversión

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA FRENTE A EL SISTEMA NEOLIBERAL

En 1999, la AELC registró un PIB de 420 mmd con un ingreso per cápita promedio de 35 mil dólares, el más alto del mundo, y realizó un intercambio comercial por 240 mmd alrededor de 120 mmd, o el 50% de su comercio total, son importaciones la AELC cuenta con TLCs con 15 países de Europa Central y Oriental, Medio Oriente y el norte de África 4. A diciembre de 2000, había 393 empresas con inversión procedente de AELC, que realizaron inversiones por más de 612 millones de dólares entre 1994 y 2000

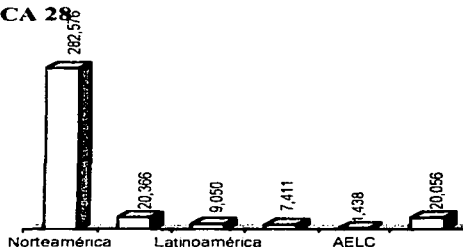
Enviar un producto a Francia o Alemania costaría lo mismo que enviarlo a Suiza o Noruega

Diversificaría las relaciones comerciales de México, logrando: -Abrir nuevos mercados para los productos mexicanos en condiciones preferenciales y permitir el libre comercio con toda Europa Occidental. Mejorar la oferta de insumos y tecnología para la industria mexicana en beneficio sobre todo de la pequeña y mediana industria

Generaría mayores flujos de IED y fomentaría las alianzas estratégicas

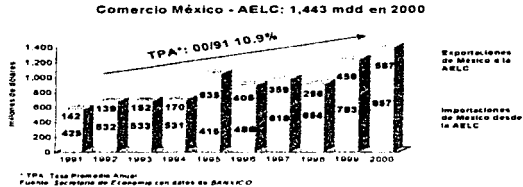
Comercio Total de México 2000

GRAFICA 2



Fuente: Secretaría de Economía, con datos de BANXICO

GRAFICA 29



Ahora mencionaremos algunos aspectos importantes que incluyen los tratados de Libre Comercio signados por México, sobre todo por que no existe gran información con países de América Latina, sin tratar de ahondar demasiado en los mismos con respecto a la industria textil y del vestido, por lo cual será una descripción general de algunos de ellos:

2.14 CON AMERICA LATINA

América Latina representa un mercado potencial de alrededor de 440 millones de consumidores, desde el punto de vista comercial, la región se divide en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), América Central y los países del Caribe. La ALADI es la agrupación más importante de la región ya que representa casi el total del comercio de América Latina.

Los esfuerzos hacia la integración comercial de América Latina se iniciaron con el Tratado de Montevideo en 1960, mediante el cual se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). En ella participaron once países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. En 1980 se reformó el Tratado de Montevideo y surgió la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo intergubernamental que promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social, y tiene como objetivo final el establecimiento de un mercado común.

Es el mayor grupo latinoamericano de integración. Está conformado por 12 países los cuales son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El proceso de integración promovido por la ALADI se vio obstaculizado por las crisis económicas que afrontó América Latina durante los años ochenta. Los profundos cambios que experimentó la economía internacional durante el mismo periodo hicieron el proceso aún más difícil. En esa década, la consecución de los objetivos de la ALADI fue muy limitada. Lo más que se logró fue la creación de grupos subregionales, como el Grupo Andino y MERCOSUR.⁸²

El 5% del comercio de México con el mundo se realiza con los países de la ALADI. Los cuatro principales socios que México tiene en esta Asociación son en orden de importancia: Brasil, Argentina, Venezuela y Colombia. En conjunto, estos países representan casi el 80% del Comercio con México con la ALADI

TRATADO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA MEXICO - CHILE

En el caso México - Chile, el restablecimiento de las relaciones diplomáticas en marzo de 1990 y la coincidencia en la política de apertura comercial, propiciaron que en abril de 1990 se iniciaran las negociaciones tendientes a concretar un Acuerdo Amplio de Comercio e Inversión entre México y Chile, con el objetivo de contar con reglas seguras, transparentes y de fácil utilización por parte de los agentes económicos de ambos países, para ampliar el comercio de bienes y servicios, así como para promover flujos de inversión.

El acuerdo de Complementación Económica se firmo en septiembre de 1991, y entro en vigor el primero de enero de 1992. En el primer año de vigencia, el comercio bilateral creció en mas de 40 %. Solo unos cuantos productos pagarán aranceles y para 1998 no se pagarán impuestos, cumpliéndose así el propósito del acuerdo.

Para celebrar este Acuerdo se consideró la necesidad de fortalecer el proceso de integración de América Latina a fin de alcanzar los objetivos previstos en el Tratado de Montevideo de 1980, así como la conveniencia de ofrecer a los agentes económicos reglas claras y predecibles para el desarrollo del acuerdo y la inversión.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO - COSTA RICA

Por otra parte el Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica entró en vigor el 1 de enero de 1995. El Tratado con Costa Rica establece normas transparentes, promueve el comercio de bienes y servicios, facilita el desarrollo de inversiones y atiende las relaciones con una región estratégica para México, reconociendo los sectores sensibles de cada país.

⁸² Blanco Mendoza, Herminio. *Las negociaciones comerciales de México*. Ed. . FCE . México, 1994, pp. 123.

• Grupo Andino: Integrado por Colombia, Perú, Ecuador, Bolivia y Venezuela, MERCOSUR: integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay

El calendario de desgravación pactado en este Tratado establece que el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica quedaron exentas de aranceles a partir de su entrada en vigor; 20% concluirá su desgravación el 1 de enero de 1999; y el 10% restante el 1 de enero del año 2004. Para Costa Rica representa la oportunidad de colocar sus exportaciones en un mercado 30 veces mayor, y para México 3.2. millones de consumidores potenciales.⁶³

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO - COLOMBIA - VENEZUELA (G3)

En lo que refiere al Tratado México y Grupo de los tres, se puede mencionar que el G3 surgió en la ciudad de Nueva York el 30 de septiembre de 1990, en el marco de la declaración conjunta de los presidentes de Colombia, Venezuela y México.

En noviembre de 1990 se constituyó el grupo de Comercio del G-3 con el propósito de considerar la suscripción de un acuerdo amplio de comercio en inversión. El 18 de julio de 1991, con motivo de la Primera Reunión Cumbre Iberoamericana, celebrada en Guadalajara, los presidentes de los países integrantes, firmaron un memorando de Entendimiento en el reiteran y formalizan el compromiso de firmar un acuerdo trilateral de libre comercio en el marco de la ALAD.

Este tratado de México y el G-3 entró en vigor el 1 de enero de 1995, y su objetivo fue agilizar el intercambio comercial entre las partes mediante la eliminación de barreras arancelarias, así como promover el desarrollo entre estos países sudamericanos.

El calendario de desgravación del G-3 prevé la eliminación gradual de aranceles para el 2005. Con la firma del tratado quedó desgravado de manera inmediata alrededor del 40% de los productos n cuanto al Certificado de origen para el grupo de los Tres en un formato sencillo de libre reproducción. Este se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de Diciembre de 1994 y el exportador lo debe llenar y firmar, pero se debe validar ante la SECOFI.

El Certificado de Origen ampara sólo una importación y es necesario presentarlo en el momento de efectuar la importación; ya que sirve para certificar que un bien que se exporta de un territorio a otro califica como originario.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO- GUATEMALA, HONDURAS Y EL SALVADOR (Triángulo del Norte)

El Tratado de Libre Comercio México- Triángulo del Norte (TLCTNM) constituye un gran avance en la estrategia de política de negociaciones comerciales internacionales de México, la cual busca ampliar, diversificar y mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados externos, permite obtener reciprocidad a nuestro proceso de liberalización comercial, reduce la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante

⁶³ Bernal, Edmundo. *Economía mexicana: Tiempos de Libre Comercio*. Ed. Tiempo, México, 1994, pp. 39

medidas unilaterales por parte de nuestros socios comerciales y fomenta los flujos de inversión extranjera directa hacia México.

Este tratado de libre comercio es uno de los mandatos fundamentales del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla; junto con los tratados suscritos con Costa Rica y Nicaragua, se da uno de los últimos pasos hacia una zona de libre comercio entre México y Centroamérica.

Después de cuatro años de consultas, a partir de la reanudación de las negociaciones establecidas en la Reunión Cumbre de Tuxtla II, en 1996, se celebraron 18 rondas de intensas negociaciones, concluyéndose las negociaciones el 10 de mayo del 2000. Este tratado entrará en vigor el 1° de enero del 2001.

* El tratado de libre comercio entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras facilitará la compra y venta de productos industriales y agrícolas entre los cuatro países, a través de la eliminación paulatina de aranceles que pagan los productos para entrar a dichos mercados y un conjunto de disciplinas que regularán la relación comercial entre los países integrantes del tratado; también incluye disciplinas para regular la compra y venta de servicios.

*Se logró un acuerdo moderno, ambicioso, integral y completo, que abre nuevas y mejores oportunidades para el incremento de las exportaciones, la mayor disponibilidad de insumos y servicios para la industria nacional, así como la atracción de nuevas inversiones y creación de alianzas estratégicas entre empresas; fomentando así el crecimiento económico, el incremento en productividad y competitividad de nuestros productos, el desarrollo industrial y regional y la creación de más y mejores empleos,

* Los países que integran el Triángulo del Norte representan un mercado potencial de 23 millones de personas, que en 1998 realizaron compras al exterior por más de 9.5 mmd y registraron un PIB de más de 36 mmd. México tiene una posición privilegiada en ese mercado, por la cercanía geográfica, similitudes de idioma, cultura y patrones de consumo.

*Los países del Triángulo del Norte son el principal mercado de México en América Latina, representan el 25% (944.1 mdd) de nuestras exportaciones a la región latinoamericana. En 1999, nuestras exportaciones al Triángulo del Norte fueron comparables a la suma de nuestras exportaciones a Brasil, Argentina y Chile.

* Las ventas mexicanas representaron el 9% (850 mdd.), del total importado por el Triángulo del Norte en 1998, por lo que consideramos que aún existe un gran potencial para incrementar el comercio entre los cuatro países.

* Esta región representa un mercado creciente para los productos mexicanos, la exportación no petrolera de México al Triángulo del Norte se incrementó más de 160% en los últimos 6 años, al pasar de 330 mdd. en 1993 a más de 940 mdd. en 1999. Con este tratado se consolida y se mejora el acceso que México tiene en esta región del mundo.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

*Este tratado tendrá un gran impacto económico regional, principalmente en el estado de Chiapas. Este estado, por su localización geográfica y por ser el vecino más cercano de estos tres países, tendrá un aumento muy importante en comercio, producción y en el sector servicios. Tenemos grandes complementariedades, existe una integración ya en esta región de Chiapas, el sureste mexicano y Centro América y consideramos que esto se va a incrementar.

*Uno de los importantes ganadores de este acuerdo es la pequeña y mediana empresa mexicana; el mercado de Centro América es un mercado natural para estas empresas, sobre todo de la región sureste del país.

El tratado de libre comercio de México con el Triángulo del Norte significa la apertura de nuestro principal mercado de exportación en la región de América Latina.

*Incrementará el atractivo de invertir en México.

*Permitirá diversificar el comercio e impulsará nuestras exportaciones.

*Permitirá incorporar un mayor contenido nacional a las exportaciones mexicanas.

*Promoverá el desarrollo industrial y regional del país.

*Fomentará la incorporación de nuevas empresas a la actividad exportadora.

*A través del dinamismo comercial, promoverá el crecimiento económico y la generación de empleos.

2.15 TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO – ISRAEL

Antecedentes

Los gobiernos de ambos países decidieron iniciar conversaciones sobre la posibilidad de negociar un TLC en septiembre de 1997, en el marco de la visita del Ministro de Comercio e Industria de Israel a México. Esta decisión fue confirmada por ambos ministros a principios de 1998. Las negociaciones formales comenzaron en abril de 1998.

México decidió negociar un TLC con Israel por cuatro razones principales. En primer lugar, a pesar de poseer una población de solo 7 millones de personas, el tamaño del mercado de Israel es importante, como se refleja en el monto de sus importaciones totales (29.1 mil millones de dólares en 1998) y en el producto por habitante (alrededor de 17 mil dólares anuales en 1998). Israel es un mercado potencial importante para México.

En segundo lugar, el comercio de México e Israel es complementario. Por un lado, México vende al mercado de Israel, además de petróleo, alimentos y manufacturas (equipo eléctrico y electrónico, productos de madera y algunos textiles). Por el otro lado, Israel vende a México algunos bienes que reflejan su importante desarrollo tecnológico; tal es el caso de maquinaria agrícola, semillas, herbicidas y fertilizantes, así como productos farmacéuticos y algunas partes de aparatos electrónicos.

En tercero, un TLC con Israel fomentará mayores flujos de comercio e inversión no solo con ese país, sino con otros socios comerciales comunes. Los dos principales socios comerciales de Israel en 1998 fueron la Unión Europea (32% de las exportaciones de Israel y 45% de sus importaciones) y Estados Unidos (32% de las exportaciones de Israel y 20% de sus importaciones), con los que tiene firmados acuerdos de libre comercio; además, Israel también negoció un TLC con Canadá. El TLC permitirá a México e Israel aumentar su competitividad para exportar no solo a otros de sus principales socios comerciales sino a terceros países.

Finalmente, México está interesado en atraer inversión extranjera directa de Israel, en particular de aquellos sectores donde ese país ha logrado un mayor desarrollo tecnológico.

Relación comercial México - Israel

I. Balanza comercial

El comercio bilateral con Israel representa menos de 1% del comercio total de México.

Las exportaciones han mantenido un comportamiento errático en los últimos años. Esto se debe fundamentalmente a las exportaciones de petróleo crudo, que es el principal producto que se exporta a Israel.

Las importaciones han registrado una tendencia ascendente en los últimos seis años. Después de la caída de 1995, alcanzarán su nivel máximo en 1999.

En 1994 la balanza comercial empezó a registrar un déficit, mismo que ha ido en aumento. Esto se debe, por un lado, a la disminución de las exportaciones petroleras y, por el otro, al importante crecimiento de las importaciones.

CUADRO 12

Balanza comercial México - Israel
(millones de dólares)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999*
Exportaciones	164	187	104	3	11	10	30	18	25
Importaciones	24	43	45	85	47	79	112	137	144
Balanza	139	144	59	-82	-36	-70	-82	-119	-119
Comercio total	188	230	149	88	57	89	143	155	169

* Cifras de 1999 al mes de noviembre

Fuente: SECOFI con datos de Banco de México.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

II. Estructura del comercio de enero a noviembre de 1999

- ☐ El petróleo fue el principal producto de exportación hasta noviembre de 1999. Le siguen en importancia equipos y aparatos eléctricos y algunos productos alimenticios.
- ☐ Las importaciones provenientes de Israel consisten principalmente en insumos y maquinaria para la agricultura, así como productos farmacéuticos, algunos productos agrícolas, y bienes electrónicos y sus partes.
- ☐ Destacan las importaciones de bienes de capital provenientes de Israel, que representan 31.1% de las importaciones totales.

CAPITULO III**LA COMPETITIVIDAD DE LAS INDUSTRIAS TEXTILES MEXICANAS, FRENTE LA APERTURA COMERCIAL Y AL ESTABLECIMIENTO DE NUEVAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.****3.1 LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.**

Carlos Marx, en el siglo pasado, sostenía en el Manifiesto del Partido Comunista que, un fantasma recorría al mundo: el Comunismo; parafraseándolo, en sentido inverso hoy podemos decir que son no dos fantasmas, sino dos realidades: la globalización y el desempleo.

La globalización de la economía a nivel mundial es un fenómeno apasionante por las enormes implicaciones que tiene para las sociedades. Se puede hablar de ella en abstracto, analizando sus efectos económicos y los problemas derivados de ellos. Sin embargo tiene sujetos históricamente determinados que la hacen posible: las empresas transnacionales(ET). La configuración de estas arranca de tiempo atrás y puede decirse que antecede a los grandes movimientos de bienes y servicios entre los países, que hoy vemos como uno de los riesgos distintivos del fenómeno.

A diferencia de hace unos decenios, las ET actualmente no son organismos que se limitan a ubicar filiales comerciales en otros países, sino que ahora con mayor énfasis ponen el acento en instalar plantas industriales y maquiladoras con las cuales producen todo o sólo algunos de los insumos para la fabricación de los productos, lo cual puede realizarse en una ensambladora, situada en cualquier país.

Las transnacionales articulan sus procesos productivos y comerciales con una visión global, el mundo se ha convertido para algunas de ellas en una zona sin fronteras; para otras sin embargo contiene regiones de alto riesgo y otras de influencia asegurada. Este proceso ha venido siendo acompañado, aproximadamente desde la década de los 80, por movimientos de capitales cada vez más importantes y que en ocasiones, se desfasan con la producción y el comercio de bienes y servicios con los que teóricamente deben guardar una correspondencia, ocasionando graves problemas entre las naciones.

Mientras el capitalismo se desarrolló fundamentalmente al interior de los países, los gobiernos a través de la política monetaria, como un instrumento entre otros tenían la posibilidad de regular, algunas veces sin éxito, la relación entre producción y sistema financiero, pero en la globalización, actualmente esto, la más de las veces no es posible al no haber un emisor único de moneda y papel moneda. Así los disturbios financieros son una constante hasta el momento. De este modo la globalización es el signo de nuestros tiempos y por el momento abre un amplio campo de análisis.

Entre los hechos que afectan más sensiblemente los referentes espaciales y temporales se mencionan los siguientes: los medios de comunicación que intensifican y

potencian la densidad y rapidez de las conexiones transfronterizas gracias a las múltiples, diversas y poderosas combinaciones entre las telecomunicaciones, las computadoras digitales, los medios audiovisuales y los satélites; las nuevas estrategias de las empresas transnacionales, las redes de alianzas y asociaciones que establecen, los productos globales que desarrollan (desde productos alimenticios hasta programas de televisión, comerciales, periódicos y revistas globales) y que tienden a homogeneizar patrones de consumo; y los organismos supranacionales que se preocupan por armonizar y estandarizar criterios de política económica.

Existe pues un amplio acuerdo sobre el papel fundamental que han jugado las empresas transnacionales en la integración de un sistema económico mundial, esto es un sistema que tiende a estructurar al mundo como un todo, como un espacio en el que la distancia y las fronteras territoriales pierden importancia; en el que las estrategias corporativas se piensan y articulan a escala mundial considerando y localizando características, experiencias, ventajas y potencialidades de propiedad, integración y localización geográfica; y en el que un número cada vez mayor de productos, servicios e información fluye sin restricciones a través de las fronteras promoviendo la estandarización en los patrones de consumo en el ámbito mundial.

Para poder entender lo que es una empresa transnacional primeramente hay que definir lo que es una "Sociedad transnacional que se define como un conjunto de relaciones interestatales de carácter socioeconómico y cultura, principalmente que se manifiestan, según Raymond Aron, por los intercambios comerciales, la migración de personas, los credos comunes, los organismos que trascienden las fronteras y por las ceremonias y competencias que están abiertas a todas estas unidades; por lo que una Sociedad transnacional se basa en la cooperación internacional en cuestiones de interés común".⁶⁴

Definiciones básicas sobre las transnacionales

Si bien las transnacionales son ampliamente consideradas como uno de los principales protagonistas del sistema global, al mismo tiempo los criterios de acuerdo a los cuales se definen estas empresas varían notablemente. Los estudiosos que se han dedicado a analizar a las empresas transnacionales, multinacionales, globales o negocios internacionales no han llegado a definiciones ampliamente compartidas. Mientras algunos enfatizan en su definición características cuantitativas otros subrayan rasgos cualitativos.

Hasta los años setenta las definiciones sobre las empresas multinacionales y/o transnacionales ponían más énfasis en criterios cuantitativos. Entre los criterios que se tomaban en cuenta para evaluar la acción multi o transnacional de las grandes corporaciones está el número y tamaño de las subsidiarias que la corporación controla en el extranjero; el número de países en los que la empresa tiene actividades que

⁶⁴ Diccionario de política Internacional, Edmundo Hernández -- Vela Salgado, Ed. Porrúa, p. 539

generan valor agregado; el porcentaje de los activos, ingresos, ventas y/o empleo que concentran las subsidiarias en el extranjero; la proporción de propiedad directa internacional (acciones); el origen extranjero de la administración (esto es, el número de extranjeros en los puestos de alto nivel corporativo); y el grado en que las actividades de mayor valor agregado (incluyendo investigación y desarrollo) han sido internacionalizadas.⁸⁵

Desde los años ochenta en adelante las definiciones ponen más atención a criterios cualitativos, entre los que sobresalen dos: 1) la coordinación de varias unidades productivas que agreguen valor a través de dos o más fronteras nacionales a fin de reducir los costos de producción y 2) la internalización de transacciones a través de fronteras (también conocida como comercio intra-firma) que se propone reducir costos de transacción.⁸⁶

A menudo los conceptos internacional, trasnacional, multinacional y global se utilizan indistintamente. Sin embargo, la tendencia reciente suele distinguir entre, por un lado multinacional y, por el otro, empresa trasnacional o global. La principal diferencia se ubica en el nivel de integración de las operaciones trasnacionales. Mientras que las multinacionales están formadas por un conjunto de subsidiarias (dos o más) que se administran y dirigen independientemente tratando de responder a la lógica de los mercados locales; que su fuerza competitiva proviene de su país de origen en donde se desarrollan sus más importantes ventajas y contribuciones tecnológicas y organizacionales; y que sus operaciones trasnacionales no están altamente integradas. Por el contrario, las corporaciones trasnacionales o globales, requieren altos niveles de integración entre las operaciones de sus filiales a fin de aprovechar al máximo las ventajas específicas de la empresa.

Hasta la década de los ochenta el esfuerzo se concentró en diferenciar entre empresas multinacionales y trasnacionales. Los estudios más recientes, en cambio, distinguen entre la empresa trasnacional y la global, aunque existen divergencias en cuanto al grado de complejidad y desarrollo de cada una de éstas. Las corporaciones más complejas y avanzadas deben desarrollar la capacidad estratégica para alcanzar un equilibrio entre los imperativos globales y los locales. Un equilibrio entre, por un lado, los imperativos globales de estandarización e integración de los procesos productivos, financieros y comerciales y, por el otro, los imperativos locales. Mientras éstos se expresan en las necesidades y preferencias particulares de cada uno de los mercados, aquellos exigen estandarizar e integrar procesos y productos, lo que se toma extremadamente complejo porque cada uno de los mercados —de consumo, laborales, financieros, de servicios, industriales, etc.— debe alcanzar un equilibrio diferenciado.

⁸⁵ Dunning, John. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Ed. Addison-Wesley Publishing Co. Wokingham, England, 1993. pp 236.

⁸⁶ *Ibidem*.

Al mismo tiempo, también debe subrayarse que las expresiones de organización corporativa menos desarrolladas no sólo no desaparecen sino que inclusive suelen ser predominantes en ciertos sectores. Así, mientras que en el sector automotriz, electro-electrónico y de telecomunicaciones, la tensión entre las exigencias locales (de mercados cada vez más exigentes, diferenciados y estratificados) y las exigencias globales (que requieren altos grados de estandarización de insumos e integración de procesos) promueven estrategias corporativas globales; al mismo tiempo, en sectores más tradicionales como el de alimentos y cemento, las exigencias de los mercados locales predominan dando continuidad, vigencia y relevancia a la definición de la empresa multinacional. Muchos autores inclusive insisten en que, en conjunto, la organización multinacional sigue siendo la predominante.

Las transnacionales provenientes de los países en desarrollo

Paralelamente, sobre todo desde la década de los setenta, se observa el fenómeno de las multinacionales del Tercer Mundo. Las empresas más grandes de algunos países del Sudeste de Asia, AL y África se expanden hacia otros países en donde encuentran marcos institucionales similares, cercanía geográfica, lingüística o cultural, o bien porque encuentran socios que facilitan su proceso de expansión.⁴⁷ Se trata, en términos generales, de empresas que desarrollan ventajas competitivas a partir de un mejor aprovechamiento de tecnologías maduras, tecnología de producción en masa, que logran adaptar a mercados más pequeños, aprovechando en particular la disponibilidad de mano de obra abundante y barata. Hasta hace poco la transferencia de tecnología de los países desarrollados hacia los países en desarrollo se concebía como un proceso pasivo que simplemente buscaba la adaptación y adecuación de conceptos, equipo y procesos de innovación tecnológica. Ahora se acepta que dicho proceso se puede traducir también en el desarrollo de capacidades tecnológicas, educativas, administrativas, mercadotécnicas y aun científicas que no son fácilmente codificables y que en determinadas circunstancias transforman las ventajas competitivas de las firmas e inclusive se convierten en palancas de desarrollo y crecimiento. Las licencias y contratos que transferían tecnología a través del equipo, las asesorías y el entrenamiento se traduce en un conocimiento intangible que encarna en la mano de obra calificada, en procesos y capacidades administrativas cada vez más sofisticadas, en el conocimiento del mercado, el diseño de productos y procesos de conocimiento adaptativos. A lo que habría que agregar que los empresarios y los ejecutivos de estos países viven un proceso de aprendizaje que les permite negociar mejores condiciones en sus contratos y asociaciones con inversionistas extranjeros. El desarrollo de todas estas capacidades depende, entre otros factores de la intervención del Estado, la orientación de su política económica e industrial, y de su vinculación con los sectores productivos (empresarios y sindicatos,

⁴⁷ Lalit, Sanjaya., *The New Multinationals: the Spread of Third World Enterprises* Ed. : John Wiley & Sons. New York, 1983, pp. 164.

particularmente). La evolución de tecnología no codificable puede ser inhibida o facilitada por las políticas estatales.

Las nuevas ventajas competitivas de las firmas las pueden situar en mejores condiciones para negociar posiciones y alianzas y, desde luego, para expandirse a otros mercados, ya sea a través de exportaciones o bien de IED. Ello puede a su vez redundar en la posición competitiva del país, razón por la cual algunos gobiernos se han preocupado por fortalecer a sus más grandes empresas, aunque como señalan varios autores, el mayor o menor éxito depende también del efecto multiplicador sobre otras empresas pequeñas y medianas, y sobre el mercado interno en general.

Las empresas transnacionales siguen en el centro del debate académico y político por impactar significativamente la estructura productiva de muchas naciones y la composición y dirección del comercio mundial; porque sus patrones de producción y distribución modifican el consumo en muchos países.

Algunas características de las transnacionales mexicanas en América Latina

América Latina y México en particular, se inserta en la economía global no sólo por la presencia de fuerzas e instituciones de alcance global en la región, sino también a través de la acción de las grandes empresas latinoamericanas tanto en la economía global y sobre todo en la economía regional.

Aunque la trayectoria y el ritmo de expansión de cada grupo varía enormemente, en la primera mitad de la década de los noventa, la gran mayoría de los grupos mexicanos se abrieron paso primero en el mercado norteamericano y en menor medida en el europeo. Su expansión hacia EU los expuso a marcos y reglas institucionales complejas y los vinculó con circuitos comerciales, tecnológicos, administrativos y financieros de alcance global. Esta estrategia de expansión ha facilitado enormemente el camino hacia América Latina en la segunda mitad de la década de los noventa.

Cuadro 13:

LA COMPETITIVIDAD DE LAS INDUSTRIAS TEXTILES MEXICANAS

PEMEX (Petróleos Mexicanos)	Energía
TELMEX (Teléfonos de México)	Telecomunicaciones
Bancomer (Banco Mexicano)	Banco
Caja Costo	Distribución
BBVA Bancomer	Banco
CEMEX (Cemento Mexicano)	Construcción Materiales
Grupo Celsa	Holding Tabaco Telecomunicaciones Transportes
ALFA S.A. de C.V.	Conglomerado
ELMISA	Alimentación
Bimbo Grupo Industrial S.A. de C.V.	Alimentación
Veto S.A. de C.V.	Equipo
Banorte Grupo Financiero	Banco
Comercio	Distribución
Desc. S.A. de C.V.	Química Equipo Alimentación
Modena Grupo	Alimentación
Grünle	Distribución
G-Mex (Grupo Mexico)	Minería Metalurgia Transportes
Telmex Grupo SA	Medios de comunicación
Seriana	Distribución
Casa Sabe, Grupo	Distribución Medicina
Imsa Grupo	Metalurgia
Grupo	Alimentación
Hidromex S.A. de C.V.	Metalurgia
Electra Grupo S.A. de C.V.	Distribución
Casa Autom. Grupo S.A. de C.V.	Distribución Medicina
Saca	Alimentación
Industria Pesquera	Minería
Amepco S.A. de C.V.	Construcción Materiales
Conel Grupo S.A. de C.V.	Distribución Alimentación
IAMSA	Metalurgia
Syntex Grupo Industrial	Equipo Construcción
Industria Béchaco	Alimentación
CIQUISA Grupo Industrial Durango	Papel
CIQUISA Grupo Industrial Morelia	Alimentación
Turisa Grupo	Construcción
Sesla S.A. Grupo	Construcción
Santitas Grupo	Distribución
Corporación CIEQ S.A. de C.V.	Construcción

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Como se observa en el Cuadro, a excepción de IMSA las trasnacionales mexicanas han establecido filiales en países industrializados, especialmente EU y, en menor medida, Canadá y Europa.⁶⁸ Sin embargo, su radio de influencia más importante y con mayores posibilidades de crecimiento, sigue siendo América Latina. De las 15 empresas trasnacionales mexicanas más importantes, 14 tienen plantas en EU, 4 operan en Europa y 14 tienen varios establecimientos en AL (con más de 50 filiales).

Uno de los casos más sobresalientes es Cemex no sólo por el alcance global de su expansión, las dificultades que ha tenido para crecer en el mercado norteamericano y las confrontaciones con sus competidoras Holderbank y Blue Circle,⁶⁹ sino porque además se ha convertido en la tercera empresa cementera a escala global y en la primera en el continente americano. Con instalaciones en 4 continentes y más de 30 países, Cemex inicia su expansión hacia América Latina en 1994 con la compra de Cementos Bayano en Panamá. Crece rápidamente en la región a través de numerosas adquisiciones entre las que se encuentran Cementos Nacionales en la República Dominicana (1995), Cementos Diamante y Samper en Colombia (1996) y Cementos Pacífico en Costa Rica (1999). A lo que habría que agregar sus más recientes incursiones en el área de negocios por Internet a través de sus filiales PCH, PCI y Latinexus, todas fundadas en el año 2000. PuntoCom Holdings, con sede en Miami, Florida, aspira a convertirse en la principal empresa promotora de negocios por Internet por medio de la identificación y el desarrollo de oportunidades de negocios por Internet, adaptando modelos de EU y Europa a las condiciones de AL; PuntoCom Investments es un fondo de inversión con sede en Delaware que se propone invertir en negocios por Internet en AL; y Latinexus, cuyas oficinas sede se encuentran también ubicadas en Miami,⁷⁰ agrupa inversiones de varias grandes empresas de la región (entre otras, Alfa y Bradespar) a fin de desarrollar y cubrir el mercado de abastecimiento por Internet.

Telmex, filial de Carso-Telecom, ha crecido también vertiginosamente en el campo de las telecomunicaciones. Inició sus primeras exploraciones en EU en 1996 y hasta 1999 en América Latina en donde sin embargo se expande con celeridad. Entre 1999 y el año 2000 se asocia con las más importantes compañías telefónicas de Brasil, Argentina, Ecuador y Guatemala (Algar en Brasil Techint y PatagonCom en Argentina, Consorcio Ecuatoriano de Telecomunicaciones en Ecuador, Telecomunicaciones de Guatemala en Guatemala) para brindar servicios de transmisión de voz, datos y video. En noviembre del año 2000 Telmex anunció la creación de una compañía nueva de telecomunicaciones, Telecom. América, en asociación con Bell Canadá Internacional y SBC Communications, que conjuga y consolida los intereses de estas trasnacionales en América Latina (especialmente en Colombia, Brasil, Argentina y Venezuela) y se constituye en el medio principal de expansión en la región. La nueva compañía tendrá una capitalización inicial de 3,500 millones de dólares que incluirán los activos de BCI

⁶⁸ Salas-Porras, Alejandra. *La dimensión internacional en la Ciencia Política*. Agendas de Investigación en Ciencia Política. UAM-CNCP.

⁶⁹ *Ibidem*.

en Sudamérica y los activos de Telmex en Brasil, calcula ingresos de 4 mil millones de dólares al año y 3 millones de suscriptores en cuatro de los más grandes mercados de la región, a quienes ofrecerá servicios de telefonía local y larga distancia nacional e internacional, incluyendo las comunicaciones alámbricas e inalámbricas, transmisión de datos y vídeo, acceso a Internet, así como soluciones integrales de telecomunicaciones a sus clientes corporativos.

La Moderna, Cemex y Telmex (ésta última filial de Carso-Telecom) son las únicas trasnacionales mexicanas que se han aventurado en áreas de tecnología de punta. La primera ha incursionado en el área de biogenética y las dos últimas en terrenos tecnológicamente cada vez más sofisticados de las telecomunicaciones (servicios de transmisión de voz, datos y vídeo). Su experiencia regional en estas actividades es todavía reciente y aunque parece todavía prematuro anticipar su desempeño, dos hechos pueden influir positivamente: por un lado, la asociación con trasnacionales que cuentan con su propia tecnología y procesos y, por el otro lado, las posibilidades de crecimiento del mercado de telecomunicaciones. El mercado de telecomunicaciones en América Latina es el de más rápido crecimiento en el mundo. Con una población de más de 350 millones de habitantes y una baja tasa de tele densidad, Sudamérica experimenta un rápido crecimiento en el sector de las telecomunicaciones. El mercado de servicios de banda ancha está creciendo a una tasa anual de más de 35%. El mercado de los servicios de Internet está creciendo más del 40% anualmente, superando el crecimiento global por un factor de 4 a 1.

En otro nivel de desarrollo tecnológico, tenemos varias empresas mexicanas que concentran su actividad en áreas más tradicionales como la de alimentos y bebidas (VISA, Bimbo, Gruma), textil (Synkro) y diversos productos manufacturados como el vidrio (Vidro), acero y petroquímicos (Alfa) y otras ramas en las que han logrado capacidades tecnológicas, de organización, transporte y comercialización, que representan una ventaja competitiva en la región. El Grupo Maseca y el Grupo Bimbo, por ejemplo, habían incursionado en los mercados centroamericanos desde los setenta. En los noventa, sin embargo, aceleran su expansión tanto hacia EU como hacia América Latina y, en menor medida, Europa, lo que se explica tanto por el crecimiento explosivo de los mercados de comida mexicana en EU y en el mundo en general, como por la concentración de estos grupos en artículos de consumo no duradero que no resulta rentable exportar masivamente. Así, para el año 2000 Bimbo tienen plantas en 6 países centroamericanos y 6 sudamericanos, mientras el Grupo Maseca en 5 y 2, respectivamente.⁴⁰

La red de filiales mexicanas en América Latina es sin duda más extensa y compleja que la alcanzada en otros países industrializados. Algunas empresas medianas también empiezan a explorar posibilidades en AL. Pero, como ya hemos visto, ello no

⁴⁰ El Papel del Empresario Mexicano en la Integración de América Latina y el Caribe, AUNA México, 2001, páginas 9 a 14

En este contexto, el director de Inversiones Extranjeras de la SE, Carlos García Fernández, advirtió que de no concretarse las reformas eléctrica y hacendaria el país no tendrá el motor necesario para responder a las necesidades de las empresas extranjeras que buscan invertir aquí, para las cuales uno de los principales atractivos son las privatizaciones. Actualmente México capta apenas uno por ciento del total y ocupa el sitio 15 como receptor.

Externó que la Secretaría de Economía no tiene información acerca del monto que significa la repatriación de capitales de las transnacionales, pero calcula que 30 por ciento lo reinvierten en subsidiarias asentadas en territorio mexicano.

Dominando los mercados del mundo, más de 60 mil transnacionales disponen de una red de 800 mil filiales. Las 100 principales compañías tienen activos por 2 billones 124 mil millones de dólares y ventas por 2 billones 123 mil millones. Dan empleo a 6 millones de personas en sus distintas subsidiarias y 90 de cada 100 no son financieras; tienen su origen en Estados Unidos, la Unión Europea y Japón. Pertenecen a las ramas industriales eléctrica, electrónica, de automotores y de la exploración y distribución de petróleo. Cincuenta están ubicadas en naciones en desarrollo, donde cuentan con activos por 125 mil millones de dólares y ventas por 122 mil millones.

La globalización es un proceso en la actual fase de la acumulación de capital que afecta todos los órdenes, y que por supuesto se inicia fundamentalmente en el económico.

La globalización trae de suyo un mayor grado de internacionalización e integración del capital donde, a juicio de Arturo Huerta, las empresas transnacionales también buscan ventajas comparativas que les permiten reducir los costos y estar en condiciones de mantenerse competitivamente en el mercado internacional⁹¹. Así la globalización tiene sujetos históricamente determinados que están haciendo la historia: las empresas transnacionales. Estas son los principales agentes, que realizan los cambios. En ellas descansa el llevar al capital a un mayor grado de internacionalización e integración. Por ello las empresas al buscar, no solo ventajas comparativas, sino también competitivas, para abatir costos, están elevando a un mayor nivel del desarrollo a las fuerzas productivas. Las razones son claras, mantenerse en posición competitiva en la esfera internacional.

La competencia entre empresas gigantescas a nivel mundial no termina con la globalización sino que adquiere un mayor nivel.

Ya no podemos sin embargo hablar como hace lustros del imperialismo, en el cual había una estrecha relación entre gobiernos y empresas transnacionales, donde los primeros eran los agentes políticos que defendían, entre los Estados, los intereses de

⁹¹ Huerta, Arturo. *Riesgos del Modelo Neoliberal Mexicano*. Ed. Diana. México, 1992, pp.18

las gigantescas corporaciones. En la actualidad, sostiene David Ibarra "... la competencia e incertidumbre generalizada en el ambiente de los negocios ha llevado a las corporaciones a seguir otra lógica, diversificando geográficamente su inversión, para lo cual comienzan por los mercados más desarrollados. Así es común que las empresas japonesas inviertan en Europa y en los Estados Unidos, mientras las de esas zonas emprenden estrategias similares".

Las empresas en el pasado invertían en sus propios países y se dedicaban a exportar bienes manufacturados y servicios, en tanto que importaban materias primas: esto beneficiaba a sus naciones. Actualmente invierten y levantan industrias en otros países, —no importa que haya rivalidad hasta ideológica, no se diga ya comercial,— llevados por la máxima norma capitalista: donde hacer más redituable al capital; donde elevar la tasa y masa de ganancia. Que en el país de origen se pierdan fuentes de trabajo y se eleve el desempleo, eso no importa: el gran capital, ya desde hace tiempo en lo que menos piensa es en los estrechos criterios ideológicos nacionalistas.

Las grandes empresas cada vez son menos dependientes y quizá en el momento presente ya no lo sean y parece que nunca más lo serán, —si es que alguna vez pesó en forma definitiva en sus decisiones de inversión— de actitudes nacionalistas. Según J. Cantwell, citado por Arturo Huerta, ahora son "... más dependientes de las economías de alcance y menos dependientes de las economías de escala".⁹² Cuando la globalización no había adquirido ni por asomo las condiciones que ahora tiene, en boca de los estudiosos de la economía había, como problema importante determinar el tamaño de la firma y fijar en las economías de escala el nivel más adecuado; en aquel entonces la pertinencia de tales preocupaciones era necesaria pues en general los inversionistas tenían como marco de referencia la dimensión de su mercado nacional.

Ahora este aspecto no a dejado de ser considerado pero a pasado a un nivel secundario pues de lo que se trata es de fijar el alcance posible en el mercado internacional. Se produce con el propósito de conquistar o mantener espacios en el mercado internacional.

La importancia de las empresas transnacionales en países como México, cuya economía se abrió al exterior indiscriminadamente, es tal que en ella descansa fundamentalmente la estrategia de crecimiento y en menor medida en el sector privado nacional.⁹³ Este último se comporta igual que el de los países desarrollados, pues invierte guiado por la máxima de obtener las mayores ganancias, los empresarios privados nacionales al igual que los del primer mundo, invierten cuando las opciones se les muestran promisorias y lo hacen sobre todo en países de similar desarrollo al nuestro o en menor a él; España, Centroamérica, aunque eso no descarta el establecer empresas en naciones altamente desarrollados, pero esta es la opción menos socorrida.

⁹² Huerta, Arturo. "Riesgos...", op. cit. p.27

⁹³ *Ibidem*, p.66

Tratándose de las inversiones hacia el exterior, las empresas transnacionales en el proceso actual establecen redes interconectadas cuya característica es oligopolica, por ello las ganancias de corto plazo no son determinantes de la inversión, sino el valor agregado compuesto y su mantenimiento en el mercado internacional a largo plazo. Ya veíamos que las transnacionales se orientan en la inversión por economías de alcance, buscando ventajas comparativas, sin excluir a las competitivas, y en esa lucha establecen filiales interconectadas, en las cuales la formación de oligopolios que compiten con otros es una consecuencia claramente visible.⁹⁴ La tendencia a mirar en el largo plazo les lleva a establecerse con tal objetivo en las zonas más idóneas. Para nosotros, salvo un hecho inusitado que cambie radicalmente la situación lo cual es probable pero que difícilmente se podría presentar, la globalización de la economía en el ámbito mundial parece un hecho irreversible. Solo que los pueblos decidan regular para su provecho y no el de unos cuantos la marcha de la economía y los oligopolios, se podría revertir incluso el acelerado deterioro de la naturaleza. La CEPAL, haciendo un encomiable esfuerzo de síntesis observa que la globalización: "... tiende a una cierta uniformidad en cuanto a formulación y aplicación de las políticas, ya que cada país se convierte en un competidor para mercados finitos y recursos escasos. Por ello privilegiar las señales del mercado, fomentar la competitividad internacional, promover la capacidad empresarial y atraer la inversión directa se están convirtiendo en elementos comunes de los esfuerzos que deben realizar las naciones para mejorar su inserción internacional. ".

La carga ideológica está presente en la cita anterior, pues no parte del supuesto de que son las empresas transnacionales las que están llevando a las economías por esos senderos: fomento a la competitividad, privilegio de las señales del mercado, atracción de recursos para la inserción directa, así como producir para mercados finitos y promover una mejor inserción internacional. La CEPAL habla de que son los países los que buscan esos objetivos y no expresamente habla de las empresas transnacionales, las que, llevadas por esos objetivos, orientan sus esfuerzos para mantenerse o ganar mayores espacios a escala mundial. Por ello es comprensible que los ámbitos nacionales les han quedado estrechos, ya han rebasado desde hace tiempo el marco ideológico nacionalista que alguna vez les sirvió de escudo para cobijar sus acciones.

En tal proceso conducido por las empresas transnacionales como siempre se observa una diferenciación entre los países; ésta es una realidad insoslayable. El desarrollo de las fuerzas productivas no ha sido, ni lo será a nivel mundial, homogéneo, lo único uniforme, aquí si dándole la razón a la CEPAL, es la intención, lograda o no, de buscar, de atraer las inversiones y mejorar la inserción internacional. Esto como consecuencia hace que haya países con economías de competitividad creciente y alta eficiencia en tanto que en otros la competitividad es decreciente, lo cual en este caso le impide a sus empresas alcanzar una posición adecuada en el mercado pues su deficiente eficiencia es la causa que determina esa situación.⁹⁵ El proceso no puede, insistimos una vez más, sino originar marcadas diferencias de desarrollo. Por ello como ya quedó asentado en líneas anteriores las grandes empresas invierten en primer lugar en los

⁹⁴ Comienza la Guerra Comercial! en la industria automotriz el 28 de junio. El Financiero 17 de mayo de 1995.

⁹⁵ Ídem p. 113

países de alto desarrollo; los mercados son más apetecibles y lo hacen buscando reducir costos, elevando el nivel de la tecnología aplicada; los costos y su abatimiento son su preocupación, ya que eso les permitirá, mirando en el largo plazo, mantenerse en el mercado. Esto se debe a que en general las grandes empresas en el ámbito mundial nacen, crecen y se desarrollan en los países que han marchado a la vanguardia.

Las diferencias de desarrollo entre los países no es mas que una consecuencia históricamente determinada a la que difícilmente se podría escapar. O, lo que es lo mismo, las empresas transnacionales producen y reproducen las diferencias entre los países. Que finalmente las economías con diferente grado de desarrollo combinen sus necesidades y formas de satisfacerlos eso no esta a discusión, solo que matizando lo anterior, primero combinan sus relaciones con naciones de similar desarrollo y en segundo lugar con las que están en grado distinto y por abajo. Así, Japón prefiere incrementar sus relaciones con EE.UU., primordialmente. Con nuestro país también lo hace pero el énfasis no es del mismo nivel. Con países como Nicaragua, El Salvador o de escaso desarrollo de África o Asia es otra la importancia que se les da.

3.2 EL PAPEL DE LA PEQUEÑA EMPRESA.

Los negocios internacionales no se limitan a las gigantescas compañías multinacionales. Muchos pequeños negocios también se encuentran en este mercado. Entre ellas hay industrias de servicios; tradicionalmente las economías han considerado los servicios y los negocios pequeños como parte del sector de bajo impacto comercial. Pero hoy vivimos dentro de un sistema de negocios globalmente integrado. La revolución de la tecnología de la información y los adelantos en el transporte significan que el conocimiento, las personas calificadas, los bienes y los servicios presentan una gran movilidad. El mundo es ahora una aldea global donde los productores de bienes y servicios a menudo compiten en el ámbito doméstico e internacional.

Hoy las empresas pequeñas generan la mayor parte de los empleos; las grandes empresas multinacionales tienden a influir en el éxito de las compañías pequeñas porque les compran bienes y servicios. Además los que trabajan en el sector público (en el gobierno federal, estatal, o municipal) influyen de modo indirecto en el éxito de las empresas globales pues el desempeño económico de ellas contribuye a generar ingresos para esos servicios y cada año el gobierno compra miles de millones de dólares en bienes y servicios.

La pymy en el marco de la apertura comercial.

Es importante mencionar que el proteccionismo no permite a los empresarios productores y consumidores conocer las oportunidades y riesgos que el comercio internacional ofrece. Por ejemplo, la protección le impide a los empresarios adquirir insumos y bienes de capital a precios y calidad competitivos; les dificulta ver que las exportaciones pueden ser rentables y, en determinado momento, mejor que las ventas en el mercado interno; les impide tener acceso a una gama más amplia de opciones

tecnológicas y les dificulta darse cuenta de que son capaces de asumir más riesgos de lo que ellos mismos creen.

La idea que tuvieron los promotores del TLC era eliminar los impuestos de importación hasta llegar a conseguir que la industria nacional produjera suficientes bienes para exportar y el mismo flujo recibiríamos de importación, a fin de evita el tradicional "malinchismo" que nos hace creer que lo que viene del exterior es mejor que lo propio y con ello ir estimulando a la industria nacional a producir en condiciones de igualdad y competitividad respecto a los socios del norte del Continente, con el paso del tiempo la realidad sobrepone.

Por otra parte, cabe mencionar que la teoría de comercio internacional preside que la apertura de una economía a la competencia extranjera, permite la expansión de la producción debido a una asignación más eficiente de recursos, aumenta el bienestar de los consumidores, a través de precios menores y una mejor calidad y variedad de bienes; también incrementa el comercio internacional, toda vez que el impuesto sobre las exportaciones ocasionado por la protección disminuye, conforme las importaciones se hacen más baratas y están más fácilmente disponibles y, por lo tanto, baja el costo de los insumos.⁹⁶

Por lo anterior, se espera que cuando se permite la competencia extranjera, sobrevivirán y expondrán las empresas a través de la especialización en algunas de sus líneas de productos o aquellas que poseen una sólida formación empresarial, lograrán competir, en cuanto a las MPYMI son las que presentarán mayores problemas para poder lograr el objetivo, teniendo como resultado la desaparición de algunas empresas que forman parte de un sector generador de empleo o en un intento de sobrevivir encuentren como solución asociarse con otras empresas.

José Ángel Conchello, ex Senador panista, que se oponía al TLC y que fue denostado por sus propios compañeros de partido por tener ideas proteccionistas y oponerse a que México cumpliera el "destino manifiesto" de ubicarse al tú por tú, con los vecinos septentrionales. Hoy sus presagios se hacen realidad cuando advertía que si desmantelábamos la micro, pequeña y mediana industria a sabiendas de que en las condiciones de costo de financiamiento, carga de la ineficiencia de la administración pública, ausencia de la infraestructura de carreteras, ferrocarriles y de distribución general de productos, etc. No se iba a poder competir con el extranjero e íbamos a crear en su lugar no solo ejércitos desocupados, sino importadores clandestinos o contrabandistas a granel que harían su agosto.⁹⁷

Lo mismo ocurrió con el desarrollo tecnológico en este sector de MPYMI cuando el gobierno de Salinas cerró el Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas, que era la única institución auspiciada por el Banco de México, para hacer investigación y

⁹⁶ Gil Diaz, Francisco. *Apertura Comercial y Ajuste de las empresas. Las reformas Económicas de México*. Centro Internacional para el Desarrollo Económico. Academia de Centroamérica. San José Costa Rica .1992. pp. 73-79.

⁹⁷ Periodico, "El Universal" Lunes 12 de febrero de 2002. *Nota Editorial*.

desarrollo tecnológico accesible a quienes no podían adquirirlo por sí mismos, y a bajos costos se les proporcionaban por parte de este instituto, que ya había acumulado la valiosa experiencia y acervo documental de primera importancia.⁹⁸

Es importante subrayar la relación entre la riqueza de un país y la soberanía del mismo. Desde que la riqueza de un país se determina por su producto interno bruto y no por la cantidad de oro que posee, un pueblo es tan rico y soberano como productivo sea. Si se logra por medio de la MPMI activar la economía mexicana –riqueza que por su carácter eminentemente nacionalista, se queda en el país – haciendo de este sector industrial un gremio productivo y competitivo incluso en los mercados del extranjero para generar divisas y con estas hacer frente a nuestros compromisos en el extranjero.

Para destacar el papel de la MPMI dentro de la actividad industrial de México pasemos a determinar su participación en las diferentes ramas de la industria manufacturera nacional.

El sistema de cuentas nacionales de México 1981-1987, elaborado por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), nos da el concepto de producto interno bruto (PIB), "es la diferencia entre el valor del consumo intermedio en valores de comprador. Se le define como el valor de la producción de duplicaciones y es equivalente al gasto interno".

El actual entorno internacional parece marcar dos fuertes tendencias: el cambio constante (incluso en ajenas estructuras económicas e ideológicas) y un vertiginoso empequeñecimiento del mundo. Los medios de comunicación y la interdependencia económica van borrando fronteras, y a la vez que unifican criterios políticos y jurídicos, se van tendiendo además a una cultura común a nivel mundial. Sin embargo, México se enfrenta a nuevas formas de inserción subordinada en proceso de globalización bajo la hegemonía de algunos bloques de naciones (TLCAN, Unión Europea, sudeste asiático) que condicionan y reorientan su desarrollo sectorial y urbano.⁹⁹

Nos encontramos en un momento histórico de vital trascendencia para el desarrollo de nuestro país. Para poder enfrentar la apertura económica en términos de competitividad, así como tantos otros fenómenos y cambios en el ámbito nacional e internacional, nos parece que la MPMI posee características muy convenientes no solo en cuanto a su productividad, si no en cuanto a su potencial social. La MPMI ha demostrado en otros países ser un tipo de empresa ideal para conformar el eje de sus economías tal es el caso de Japón, Italia, Taiwán y Brasil.

Tomando en cuenta lo anterior, procedemos a definir primero lo que es la micro, pequeña y mediana industria en su conjunto y a partir de resaltar su incidencia en el Producto Interno Bruto (PIB), demostrar su importancia actual y potencial dentro de la economía nacional. Esto adquiere mayor relevancia en un momento en donde la reindustrialización de la economía mexicana exige respuestas novedosas que viabilicen

⁹⁸ Ibidem

⁹⁹ Periódico "El Universal", miércoles 6 de marzo de 2002. Finanzas, p. D3.

LA COMPETITIVIDAD DE LAS INDUSTRIAS TEXTILES MEXICANAS

la producción de un marco de profundos cambios tecnológicos y de mercado. Las nuevas tecnologías, las producciones por encargo (subcontratación empresarial), los problemas laborales asociados a las grandes plantas, los costos financieros, la versatilidad que exigen los mercados en lo internacional, y la crisis económica en lo nacional son algunos factores que tienden a promover el diseño de plantas industriales más pequeñas.

Desde el punto de vista económico, por empresa entendemos: la organización de una actividad económica que se dirige a la producción o al intercambio de bienes o de servicios para el mercado.¹⁰⁰

La tendencia de clasificar la información acerca de la industria en cuatro grandes estratos: micro, pequeña, mediana y gran industria, es muy reciente, por lo tanto, la empresa puede ser entonces, según los lineamientos establecidos en el Diario Oficial de la Federación del martes 30 de marzo de 1999. La clasificación de estratificación se presenta de la siguiente manera:

Cuadro 15

TAMANO	SECTOR		
	CLASIFICACION POR NUMERO DE EMPLEADOS		
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICROEMPRESA	0-30	0-5	0-20
PEQUEÑA EMPRESA	31-100	5-20	21-50
MEDIANA EMPRESA	101-500	21-100	51-100
GRAN EMPRESA	501 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE

Fuente: Diario Oficial de la Federación, Martes 30 de marzo de 1999 p.6

La MPMI se ubica en actividades tradicionales como alimentos, calzado, vestido, muebles, etc., y participa en el proceso de modernización de los medios de producción existentes. Este proceso resulta de la competencia que ejerce la penetración del capital foráneo, así como la aceleración general de la demanda que fuerza la expansión de la capacidad productiva y con ella, la incorporación del progreso técnico.

Al hablar de pequeña y sobre todo de micro industria, se suele pensar, en forma errónea, en pequeñas entidades productivas casi clandestinas. En efecto existen dentro de la economía informal un gran número de industrias prácticamente caseras, y muy difíciles de contabilizar. A pesar de que las micro pequeñas y medianas industrias constituyen, por regla general, la abrumadora mayoría en cuanto al número de plantas industriales y tocan todas las ramas de la actividad industrial, por razón de haberse suscitado interés en su estudio solo en los últimos años, la MPMI es un sector no siempre bien conocido.

¹⁰⁰ Barrera Graf. Jorge. **Tratado de Derecho Mercantil**. Vol. I. 1ª Ed. Porrúa, México, 1957, p 174.

En la gran mayoría de los países en desarrollo, y también en los industrializados, se presta atención creciente a la industria micro, pequeña y mediana. Conceptos arraigados acerca de la mayor eficiencia o creación de empleos, atribuidos anteriormente a los grandes establecimientos, han demostrado aplicarse de igual o mejor manera en la MPMI. Por eso puede afirmarse que actualmente la MPMI se presenta no solo como germen de gran industria, sino como una forma deseada y controlada de dimensión organizacional.

Tradicionalmente el conjunto de los pequeños y medianos establecimientos ha absorbido una parte muy importante de la actividad industrial a nivel mundial. Actualmente en países con distintos grados de desarrollo, controla la porción significativa de su actividad industrial.

Las nuevas tecnologías, las producciones por encargo, los problemas laborales asociados a las grandes plantas, los costos financieros, la versatilidad que existen los mercados en lo internacional y la crisis económica en lo nacional, son algunos factores que tienden a promover el diseño de plantas industriales más pequeñas.

Características De La Mpyme En México.

La MPYMI mexicana poseen características intrínsecas que le permiten por un lado obtener ventajas que han contribuido a su sobre vivencia y su éxito, pero por otro lado tienen desventajas, algunas de ellas se constituyen como factor de su fracaso. Dentro de estas características que podríamos llamar ventajas se encuentran las siguientes:

La flexibilidad en la administración que se expresa en una relativa facilidad y rapidez en la toma de decisiones para adaptarse a los cambios bruscos que pueden sufrir en el mercado. Además, la existencia de líneas de comunicación sencillas facilitan la estabilidad interna de la empresa, ya que el contrato directo que tiene el propietario con sus empleados le permite aplicar medidas adecuadas para evitar los problemas humanos que usualmente se presentan en la empresa.

La ausencia de una estructura burocrática compleja se constituye como una ventaja, ya que se puede tomar decisiones sobre productos y servicios por medio del conocimiento detallado que proporciona el contacto directo con el cliente. De esta manera el propietario puede establecer las estrategias adecuadas para responder a las demandas específicas con la información obtenida de primera mano.

La aplicación del talento y especialización del propietario es otro factor mediante el cual se expresa su capacidad creativa.¹⁰¹ También podemos mencionar la flexibilidad operativa ante los recursos limitados y la adaptabilidad sin necesidad de mayor infraestructura, el aprovechamiento de materia prima de la localidad, la intensidad en el uso de la mano de obra, la canalización del ahorro familiar hacia actividades

¹⁰¹ Barba Álvarez, Antonio. *Pros y contras de las empresas pequeñas*. en *El Financiero*, México, D.F., Lunes 24 de julio de 2000, sec. Negocios, pp 66

productivas, la escasa dependencia del exterior y la producción de bienes prioritarios (alimentos, calzado, vestido y muebles, son las principales actividades).¹⁰²

Estas características presentan una serie de ventajas que influyen en su capacidad para utilizar en forma eficiente los recursos humanos, de su destreza para posicionarse en el conjunto reducido de productos o servicios en los que poseen mayor competitividad, y sobre todo su capacidad de adaptación y su flexibilidad para enfrentarse a las condiciones de la demanda.

En tanto que sus desventajas provienen generalmente de un incipiente nivel tecnológico y organizacional, así como de sus bajos poderes de negociación y acceso a los recursos financieros en condiciones de igualdad con respecto de las unidades empresariales de mayor tamaño relativo.¹⁰³

Como se ha observado, se da un panorama positivo para el país con la apertura comercial; inversión extranjera; desarrollo de tecnología; baja inflación gracias a la concertación de diversos sectores y una sostenida productividad, sin embargo para que esto se dé se necesita apoyo, para el desarrollo de la MPYMI, lo cual no se da como debiera puesto que existe mucho burocratismo, corrupción, falta de interés y desconocimiento por parte de las autoridades, mientras no se cambie esta actitud los problemas se seguirán dando y las perspectivas para la MPYMI no serán buenas ante un ambiente de competencia que traerá como consecuencia una mayor dependencia productiva y comercial de otros países.

Hablamos anteriormente de la importancia de la MPMI, sus aspectos económicos, pero es en lo social donde debe encontrarse la verdadera riqueza de la MPYMI, por el gran número de personas que están relacionadas con este sector industrial en forma directa o indirecta.

Las características de la MPYMI permiten el poder brindar a sus colaboradores los tres tipos de beneficios, que en contraste con la gran industria o gran empresa en general, se pueden lograr los beneficios material, cultural y educacional, pero muy difícilmente el humano. Pasamos a desarrollar cada uno de estos beneficios, contrastando en algunos casos, las posibilidades de ofrecerlos para la MPYMI, con las de la gran industria:

- Beneficios económicos

La MPYMI, posee ciertas características que facilitan la democratización de la propiedad.¹⁰⁴ Debido a:

- a) Menores costos de Inversión

¹⁰² Navarro Islas, Enrique. *Micro, Pequeña y Mediana Industria. "Una forma de activar la economía nacional"*. ITAM, Tesis para obtener el título profesional, junio 1993, pp. 14.

¹⁰³ Lavielle, Briseida. *Las pequeñas y medianas empresas en México, informe exclusivo en expansión*, año XXV vol XXV No. 624 pp. 88

¹⁰⁴ NAFINSA en su publicación *La industria pequeña y mediana* de noviembre de 1987.

- b) Gran número de establecimientos.
- c) Capacidad productiva
- d) Amplia contribución a la generación de empleos
- e) Flexibilidad para combinar procesos productivos con la gran industria
- f) Facilidad para ubicarse en el ámbito del territorio nacional

Además, flexibilidad para incrementar salarios, en ciertos casos, mejorando el nivel de vida de sus empleados, ya que no existen grandes presiones sindicales, ni se afectan rígidos tabuladores salariales, como ocurre en la gran industria

- **Beneficios Cultural-Educativo**

Se logran por medio de la capacitación que se imparta en una industria. En este rubro hemos de admitir que la gran industria cumple significativamente más con sus programas de capacitación, aunque sea normalmente de orden técnico. Sin embargo creemos que hay que aprovechar las organizaciones empresariales en general, sea cual fuere su dimensión, para sistemas de educación formal y no nada más para carácter técnico. La MPYMI en ocasiones por falta de asesoría y de recursos se ve imposibilitada a brindar a sus colaboradores la capacitación técnica adecuada para que desempeñen mejor sus labores.

- **Beneficios Humanos**

Estos son los tendientes a desarrollar el potencial humano de trabajador, que le permitan ser cada vez mejor hombre, mejor padre, hijo, cónyuge, ciudadano, etc. Elevando su calidad humana en pocas palabras.

El medio para lograrlo es permitiendo libertad y creatividad en las labores que se realicen, desde luego en forma responsable y comprometida, para que el trabajo sea una actividad personalizante y no enajene al hombre. Esto implica dejar un poco de lado el cumplimiento férreo de ciertas políticas y procedimientos, esta rigidez normalmente es más necesaria en la gran industria, que en la MPYMI, por el tamaño y complejidad de estas organizaciones.

Para que un acto sea personalizante, debe ser libre, y los presupuestos de la libertad son la voluntad y la conciencia, la cual se proporciona al hombre educándolo.

Hasta ahora se han mencionado características actuales de la MPYMI como la de facilitar la democratización de la propiedad y potenciales como el aprovechamiento de la empresa en general para impartir educación formal, en el primer caso se pretende la justa distribución de la riqueza y en el segundo se buscaría también justa y necesaria distribución del saber.

México es un país que se presenta como un mosaico cultural, pero también como un país de grandes desigualdades en cuanto a la calidad de sus habitantes. En nuestra patria hay muchos pobres, pocos ricos y casi no existe clase media. Estas grandes

desigualdades culturales y económicas, son los lastres que nos impiden lograr el vigoroso proyecto de nación que se pretende.

Aristóteles en su obra "La Política", en el capítulo referente a la igualdad y diferencia entre los ciudadanos en la ciudad perfecta, afirma: " La igualdad es la identidad de atribuciones entre semejantes, y el Estado no podrá vivir de un modo contrario a las leyes de la equidad".¹⁰⁵

Hemos logrado en México desde la Revolución, ciertamente una igualdad formal ante la ley, pero distamos mucho de contar con una semejanza en términos reales, que es a la que se refiere el filósofo. La paz social con la que desde entonces contamos es real pero no completa y es además artificial. Seguirá siéndolo hasta que logremos confrontar la base de nuestra sociedad sobre los cimientos de una sólida y amplia clase media.

También Aristóteles plantea el concepto del punto medio como virtud en la moral y lo traslada después al campo de lo social esto dijo: "Si hemos tenido razón para decir en la moral que la felicidad consiste en el ejercicio fácil y permanentemente de la virtud, y que la virtud no es más que un medio entre dos extremos, se sigue de aquí, necesariamente, que la vida más sabia es la que se mantiene en este justo medio, comentándose siempre con esta posición intermedia que cada cual puede conseguir.

3.3 IMPORTANCIA DE LAS MPYMI EN LA ECONOMÍA MEXICANA.

Las MPYMI son uno de los medios más importantes de los que disponen las personas de bajos ingresos por salir de la pobreza, pues les permite incorporarse a las actividades productivas del mercado. En México y también en otros países, las MPYMI contribuyen de manera notable (como ya se ha mencionado) al empleo, la producción y el ingreso nacional así como al fomento del talento empresarial y de la flexibilidad para enfrentar la dinámica global. Además, el éxito progresivo de las reformas estructurales en las regiones depende de que se diseminen los beneficios del crecimiento económico entre la población de menos ingresos.

Ventajas de las MPYMI

Aunque existen muchas desventajas en las MPYMI, que dificultan la sobrevivencia o el éxito, también existen ventajas que bien aprovechadas pueden llevar al éxito total. Dentro de las ventajas administrativas encontramos que en las MPYMI generalmente esta el propietario; lo cual facilita en gran medida que se establezcan controles en determinadas áreas. Así se puede establecer políticas y procedimientos que se asignan al pie de la letra por orden de la dirección general. De esta manera los controles de efectivo, de inventarios o de compras pueden ser instalados para evitar los altos riesgos, que estas áreas tienen en perjuicio de los recursos.

¹⁰⁵ Aristóteles, *La Política*, 9ª ed. Espasa Calpe, España, 1962, p. 139.

También tienen grandes fortalezas en el área de comercialización, ya que generalmente la MPYMI atacan mercados, que las grandes empresas no pueden atacar por sus características específicas, como son mercados que requieren producción limitada o temporal, mercados que requieren características diferentes para cada cliente o comercialización en comunidades pequeñas de gente donde no es posible crear grandes casa comerciales.

En consecuencia este tipo de empresas debe estar siempre a la expectativa de cómo se va moviendo el mercado y como puede cimentar bien su posición para no ser vulnerables a la instrucción de grandes empresas.

Otra ventaja que tienen las MPYMI radica en la atención directa a los clientes importantes por parte del dueño, lo cual significa un servicio de alta calidad porque muchas veces es la persona más consiente de que esta atención impulsará a la empresa a crecer y ganar mercado.

Pero algo de gran importancia es que los empresarios principalmente los mexicanos deben tener en mente, es que deben de haber un cambio de mentalidad y de actitud, por ejemplo, muchos empresarios ven en la capacitación de personal como un gasto, siendo que es una inversión ya que si su personal es capacitado será más productivo para la empresa. Es vital para la MPYMI que sus directivos adquieran una mentalidad emprendedora e innovadora para poder hacer frente a la competencia, sino se da este cambio las empresas seguirán enfrentándose a situaciones cada vez más difíciles.

Es por eso que es muy importante el capital intelectual, y se ha definido como: "El capital intelectual o humano se ha definido "como el conocimiento, las habilidades, las competencias y demás atributos de los individuos que son relevantes para las actividades laborales y económicas".¹⁰⁶ También se ha definido como "todo ese material intelectual - conocimiento, información propiedad intelectual, experiencia- que puede usarse para crear riqueza".¹⁰⁷ este capital intelectual se puede dar por medio de la capacitación, ya que el éxito o el fracaso de cualquier organización se vincula estrechadamente en el desempeño de todas las personas que la integran, sin importar su jerarquía, ubicación y condición.¹⁰⁸

Problemática general de la mpymi mexicana.

La apertura comercial implicaba una transición no exenta de costos, exponerse a la competencia internacional ofrecía oportunidades, pero también planteaba grandes amenazas. Era claro que se entraría en un proceso de creación y desaparición de empresas, que se avanzaría en el establecimiento de nueva capacidad instalada, pero que muchas compañías serían incapaces de reconvertirse y quebrarían. También era de esperarse que florecerían nuevos sectores de actividad y se revitalizaran algunas

¹⁰⁶ OECD, *Human Capital Investment An International Comparison*. Center for educational research, Paris, 1998.

¹⁰⁷ Tomas A. Stewart, *Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations*. Doubleday, Nueva York, 1997.

¹⁰⁸ Revista de Comercio Exterior, *Capital intelectual en las organizaciones*. Bancomex, México 1999, p 1047-1060

regiones, pero otras actividades y regiones sufrirían un declive inevitable. Tenía que pasarse de una economía cerrada que producía toda clase de bienes en pequeña escala a otro sistema abierto y especializado. A su vez la reubicación geográfica de la capacidad productiva, en función de los mercados internacionales, definía como ineludible el reordenamiento de la producción en el territorio nacional.¹⁰⁹

Evidentemente la mayoría de las empresas mexicanas no estaban preparadas para la apertura comercial. No estaban acostumbradas a desarrollarse en un mercado más competitivo, ni esperaban una reforma del Estado tan profunda. Las empresas estaban acostumbradas, a depender de las acciones del gobierno empresario, de la actividad que generaba el gobierno a través de su acción, y se habían convertido en empresas invenero. Se percataron de la desventaja en que se encontraban en su propio mercado. Esas eran las consecuencias del anterior modelo de Sustitución de importaciones, que si bien ya era inoperable, les redituaba beneficios concretos aunque no tuvieran ningún compromiso con la nación.

Ahora tenían que prepararse para competir, a producir en una economía abierta, en una sociedad que exigía mejores precios y mayor calidad, a ser eficientes porque las políticas de desarrollo ya no correspondían a un estado propietario y, adicionalmente, ya no estaban en el marco de una economía cerrada, sino abierta a la globalización y donde ya no habrá marcha atrás.

Después de la apertura comercial las transnacionales y las maquiladoras que vinieron a establecer capacidad instalada en México, estaban en capacidad de traer componentes de cualquier parte del mundo en que éstos fuesen de mayor calidad y menor precio, con financiamiento disponible a costo internacional, con tecnología de punta y redes de mercadeo mundial, aprovechando el bajo costo unitario de la mano de obra mexicana y los bajos salarios.

La realidad ha sido distinta para la MPYMI mexicana, tomadora de precios internos de bienes y servicios de producción, comerciados en mercados imperfectos, a pesar de la apertura de la economía. Ha tenido que sufrir encarecimiento de insumos, bienes de capital y financiamiento por estructuras oligopólicas internas, y sobre costos asociados a regulaciones excesivas e ineficientes.

Hay muchos elementos exógenos e intrínsecos de la MPYMI que han provocado verdaderos desajustes en este sector, una vez que se redujo la protección respecto al exterior.

Entre los problemas de la MPMI destacan la insuficiente integración, teniendo como consecuencia el rezago en la producción de bienes de capital e intermedios, la desvinculación de la industria con el resto de los sectores, en especial con la agricultura; el insuficiente impulso tecnológico que tuvo como consecuencia que el desarrollo industrial dependa excesivamente de fuentes externas; la desarticulación entre las grandes empresas y la industria mediana y pequeña ha propiciado que las

¹⁰⁹ Bancomext, México transición económica y comercio exterior. Bancomext-FCE, México 1999 p. 146

primeras eleven sus importaciones o se integren verticalmente, incrementando sus costos, limitando la expansión y el fortalecimiento de la MPMI; una excesiva concentración regional de la industria que al especializarse en el abastecimiento de las plantas cerca de los mercados de consumo, se formaron tres polos principales de desarrollo, localizados en la zona metropolitana de la Ciudad de México; en Monterrey, Nuevo León y en Guadalajara, Jalisco, los cuales se fueron apropiando de porciones cada vez mayores de la actividad económica, en detrimento del desarrollo de nuevas regiones de actividad industrial, y otra problemática es la que prácticamente solo los productos "líderes" han subsistido.

En este caso un producto es líder por razón de su buena calidad, no importando su precio sea alto, o por tener una calidad regular o incluso mala, pero ofertarse a un precio realmente bajo. Los bienes producidos por la MPMI normalmente ofrecen una calidad y precio intermedios entre estos extremos, y para seguir en el mercado debe buscarse encuadrar el producto en uno de los dos niveles mencionados.

Ante esta afectación cuantitativa y cualitativa del consumo, para la MPMI el alimentar sus productos en uno de los dos polos explicados con anterioridad no resulta nada fácil. La escasez de recursos, tales como la tecnología, impide en algunos casos mejorar la calidad del bien, mientras que en otros, son los costos crecientes, en una etapa inflacionaria, los que no permiten, aún en detrimento de la calidad, bajar los precios.

Así, solo las industrias más sólidas han sobrevivido. Se ha instituido la empresa familiar, ya que los recursos humanos y materiales cada vez más limitados se han tenido que suplir con creatividad y eficiencia.

El segundo fenómeno que ha afectado también las cualidades de la MPMI, es la apertura comercial que México ha tenido. Esta apertura ha implicado la entrada de un buen número de productos de importación con los cuales hay que competir con altos niveles de calidad y precios.

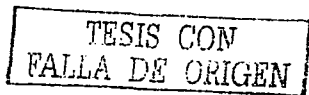
El papel que juega el sector industrial en el proceso de crecimiento de la economía de un país es fundamental, no solo por su elevada participación en la producción y empleos nacionales, sino por su rol de motivador del crecimiento. El sector industrial es el motor que arrastra el conjunto de la economía de un país.

Problemas a los que se enfrenta las pequeñas y medianas empresas.

La MPYMI se enfrentan a una serie de problemas que obstaculizan su desarrollo como son¹¹⁰:

- Falta de estudio de pre-inversión.

¹¹⁰ Flores Castro Omar, 1994. *Situación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México*. Ed. FCE. México 1994. p.23-25.



Que comprenda un análisis de las principales variables como: mercado, tecnología, costos, localización, financiamiento.

- Asistencia crediticia no oportuna y poco ágil.

Ocasionada por desconocimiento de trámites complicados y limitaciones para el acceso en la obtención de créditos suficientes a tasas de interés razonables.

- Escasez de mano de obra calificada.

Que eleva los costos y retarda parcialmente la productividad; esto, sumado a una deficiente supervisión, repercute en la mala calidad de los productos o servicios.

- Concentración industrial.

Que limita el aprovechamiento de las ventajas ofrecidas por la zonificación industrial del país, en relación a las excepciones fiscales e incentivos que otorgan los gobiernos de los estados en las zonas económicas conocidas.

- Escasez de bienes de capital.

Ya que el país no cuenta con recursos ni tecnología suficiente para generar bienes de capital. Esto obliga a importaciones, fuga de divisas, dependencia tecnológica, limitación de producción y estructura industrial desequilibrada.

- Escasez de recursos económicos.

Que provoca una limitación en la expansión del mercado, esto es aprovechado por empresas con suficientes recursos que absorben o detienen el desarrollo y actividad de este importante sector.

- Factores institucionales.

La MPYMI represente una mínima parte dentro de las decisiones respecto a las políticas y mecanismos de acción que adoptan las asociaciones industriales. Tal situación provoca que sus problemas se planteen y resuelvan de manera independiente encontrándose en una situación desventajosa ante la fuerza de las grandes empresas.

- Dependencia productiva.

Es una característica particular de las industrias cercanas a las franjas fronterizas. La localización de empresas denominadas "maquiladoras" se presenta como resultado del dominio económico y comercial de las empresas que requiere el uso de mano de obra nacional y que aprovechan las circunstancias de una necesaria generación de empleos. Esto provoca que tales empresas, medianas en su mayoría prefieran este sistema de

trabajo en vez de realizar expansiones y una penetración al mercado con productos propios.

- **Inflación.**

La incidencia del proceso inflacionario en el aumento de los precios y costos de producción, ha provocado que las limitaciones de una pequeña producción dificulten la absorción de los incrementos señalados. Cabe mencionar además que aquellas empresas que presentan un pasivo fijo en moneda extranjera, en el momento de la devaluación se vieron afectadas en su deuda y es su relación respecto a sus proveedores así como en su propio mercado de consumo.

- **Administración.**

Uno de los problemas de mayor importancia al que debe de enfrentarse y resolver la MPYMI es su incapacidad en la administración. En sí este tipo de empresas cuenta con un administrador, que no es especialista sino un generalista. Esta deficiencia no les permite implantar una adecuada función administrativa y de gestión en sus operaciones. Sin una capacitación adecuada para administrar las empresas, nada puede garantizar el éxito de las mismas.

Existe plena coincidencia entre las instituciones del sector público y privado acerca de la importancia de articular programas de capacitación que contribuyan a mejorar la gestión que realiza el empresario de su negocio. Sean realizados esfuerzos aislados y compartidos para atender esta situación, incluso incorporando al sector educativo. Sin embargo, para que los resultados se aproximen a las metas trazadas en este campo, es conveniente partir del análisis de la situación prevaleciente en los grados de escolaridad de la comunidad empresarial mexicana.

En primer lugar, destaca el hecho de que el 64% de los empresarios dueños de negocios micro cuentan con un grado de escolaridad que oscila entre nula instrucción y secundaria terminada. En segundo lugar más del 71% de los empresarios, cuenta con un nivel de escolaridad que los ubica, al menos, en el nivel de estudios profesionales.¹¹¹

Los empresarios dueños de negocios de tamaño micro, no siempre disponen de tiempo para conocer y aprovechar la oferta de cursos de capacitación empresarial, debido al perfil de sus actividades cotidianas. Como sabemos un importante porcentaje de industriales de este grupo realiza múltiples funciones en la operación de su negocio, que van desde la selección de proveedores, hasta la comercialización directa de sus productos, incluyendo la participación en las labores directamente relacionadas con la fabricación de los bienes.

No se trata de un asunto menor; estamos frente a una de las características que define el perfil de buena parte de la comunidad empresarial mexicana, por lo que resulta vital no solo ajustar la oferta de cursos, sino ofrecerla en horarios que permitan al industrial

¹¹¹ Thomas, Calvo. *Micro pequeña y mediana empresa en México*, Ed. Fontamara p57-59.

su cabal aprovechamiento, sin que ello signifique comprometer el tiempo disponible para la operación del negocio.

Otro factor de gran relevancia lo encontramos en la llamada resistencia al cambio. Mucho sea señalado en los medios de comunicación y actividades organizadas por sectores público, privado y académico, acerca de la transformación que ha registrado la economía nacional y lo que ello representa como generador de nuevas exigencias para los negocios que desean prevalecer en un ambiente como el que caracterizó al México de los 90's.

Con todo y lo abundante de las reflexiones a este respecto, para un considerable grupo de empresarios resulta difícil comprender que el entorno de su negocio ha cambiado y, en consecuencia, que debe de ajustarse en las formas de administrar su empresa. Operar en una economía abierta, sin subsidios, con mayor competencia y donde el dominio del mercado ha pasado a manos del consumidor, resulta comprensible para los empresarios que disponen de información oportuna y permanente, pero ajeno e incomprensible para quienes no disponen de fuentes permanentes de información, que les permitan ubicar mejor la situación prevaleciente en el mercado, como vía para definir la estrategia de ajuste de su negocio.

El diagnóstico previo a la formación de Programa para la modernización y Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Industria (Promip) 1991-1994, resume la problemática del sector en trece puntos:

- Marginación de las empresas más pequeñas respecto a los apoyos institucionales.
- Incapacidad para obtener crédito por falta de garantías y avales. Sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso.
- Excesiva regulación.
- Propensión del empresario al trabajo individual y poco interés por las actividades en común.
- Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala así como de sus bajos niveles de organización y gestión.
- Escasa cultura tecnológica y resistencia a la incorporación de tecnología.
- Recurrente obsolescencia de maquinaria y equipo.
- Tendencia a la improvisación.
- Restringida participación en los mercados (principalmente de exportación).
- Limitadas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo.
- Carencia de personal calificado y mínima participación en los programas de capacitación y adiestramiento.
- Deficiente abasto de insumos, dadas sus reducidas escalas de compra.
- Carencia de estándares de calidad adecuada.

La problemática de la MPYMI ha traído como consecuencia la fusión de empresas, la integración de cadenas productivas, alianzas, cambio de giro, razón social, etc. Sin

embargo en otros casos han desaparecido lo que se suele llamar mortandad de la empresa.

Mortandad de la micro, pequeña y mediana empresa mexicana.

La apertura de la economía mexicana, propicio la quiebra de MPYMI que no tuvieron condiciones para mantenerse sin financiamiento. No hay una causa única que explique el por qué muere la MPYMI, sin embargo algunas razones tienen que ver con la estructura misma de la empresa, tanto en lo que toca a su tamaño como al modo que se dirige y administra. Por otro lado hay causas que no emanan de ella sino del entorno, como de los aspectos de mercado, financieros y otros que tienen que ver con sus relaciones con el gobierno y los gremios empresariales.

Estas causas se resumen en el cuadro que se presenta a continuación:

Cuadro 17: Principales problemas de las Pymes Mexicanas.

Causas Estructurales	Dirección y administración	Ausencia de un sistema administrativo
		Crecimiento por encima de lo sostenible
		Deficiente control de Costos
		Mercadotecnia deficiente
		Inversiones Improductivas
		Falta de mentalidad empresarial
Problemas de escala	Ausencia de especialización	
	Abastecimiento costoso	
	Mercadotecnia costosa y anticuada	
Operación	Producción	
	Insumos	
	Características del producto	
Causas del Entorno	Mercado	Cambios en las cadenas productivas
		Requerimientos crecientes
		Largos plazos de cobranza
	Aspectos financieros	Escasez de crédito
		Costos de crédito
		Requisitos y actitud de los bancos
Relación con la autoridad	Impuestos	
	Trámites	

Fuente: Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.4 LA ECONOMIA SUBTERRANEA

En años recientes ha cobrado relevancia el fenómeno de la economía subterránea, (en sus múltiples acepciones; oscura, negra, informal, irregular, etc.) tanto en los medios académicos como gubernamentales, por su efecto potencial en el diseño y la aplicación de las políticas económicas.

La economía subterránea en México son causadas por la elevada carga fiscal, excesiva reglamentación de las actividades económicas, prohibiciones y corrupción burocrática.

Las diferencias en las diversas definiciones de la economía subterránea las dividen en dos tipos: 1) las que abarcan el conjunto de actividades legales e ilegales, cuya contabilidad o registro escapa a los recolectores de estadísticas oficiales y que por lo tanto, no son gravadas o lo son en una menor medida, y 2) las que consideran exclusivamente a las actividades lícitas y que igualmente, no se registran o lo son sólo parcialmente en las cuentas nacionales y en el sistema fiscal.

La característica común de todas las definiciones reside en que la actividad subterránea escapa total o parcialmente, a la contabilidad nacional y al sistema fiscal, por lo tanto se definirá a la economía subterránea como el "producto interno bruto no registrado o subregistrado en las estadísticas oficiales, asociado con un nivel dado de carga fiscal.

En consecuencia algunas de las actividades que podrían calificarse como economías subterráneas son las sig:

- Trabajos o empleos no registrados (off books o moonlighting) remunerados en efectivo que evaden el pago de impuestos o también las contribuciones a la seguridad social.
- Contrabando de mercancías.
- Juegos ilegales
- Trabajos de inmigrantes ilegales.
- Tráfico de drogas, tabaco y alcohol.
- Operaciones de trueque de bienes y servicios.
- Prostitución ilegal.
- Préstamos por fuera del mercado financiero.
- Transacciones de bienes y servicios no reportadas o sub-reportadas a la autoridad fiscal (automóviles usados, terrenos, casas, trabajos domésticos).
- Sub o sobrefacturación de exportaciones e importaciones
- Corrupción, etc.

El desarrollo de estas actividades puede constituir una manera de los ciudadanos de expresar su desacuerdo con las políticas y medidas económicas de las autoridades.

No obstante, cabe mencionar que la bibliografía existente acerca de la economía subterránea en diversos países es casi unánime en la identificación de las causas más

importantes que la generan, y que pueden clasificarse de la manera siguiente: 1) impuestos, 2) reglamentaciones y corrupción burocrática, 3) prohibiciones.

3.5 Contrabando y competencia desleal

Como todos sabemos en el Sexenio 1988-1994 el Presidente Salinas establece una Política de Comercio Exterior de total apertura, una apertura brutal diríamos nosotros, mucho más amplia que los compromisos adquiridos por nuestro País en su Protocolo de adhesión al GATT que lleva a un déficit comercial descomunal, déficit que juega un papel muy importante en la famosa crisis de Diciembre de 1994.

En este Sexenio México se inserta totalmente en la Globalización e inicia la era de los Tratados de Libre Comercio.

Fue en ese lapso, en ese Sexenio, cuando en los mercados de consumo de nuestro país, empiezan a aparecer cantidades muy importantes de productos chinos, de bastante objetable calidad pero a precios sumamente bajos.

La Industria Nacional no estaba preparada para hacer frente a esa competencia. Mala coincidencia entre 1987 y 1993, China empieza a convertirse en una potencia Industrial-Exportadora y México abre sus fronteras de forma muy amplia. El efecto y sus consecuencias no se hacen esperar, el mercado mexicano se le presenta a China como una gran oportunidad que no desaprovechó e inunda a nuestro país con sus mercancías, muchas veces no solo de mala calidad, sino de pésima calidad, pero a unos precios tan ridículamente bajos que por razones de economía familiar son acogidos por el público consumidor mexicano con gran entusiasmo. Sin embargo el efecto sobre nuestras actividades industriales es verdaderamente devastador.

Como ya dicho, México había ya adaptado sus Leyes a los ordenamientos internacionales del nuevo Organismo al que pertenecía (OMC).

Nuestras autoridades darse cuenta del daño que los productos chinos estaban causando a nuestra Industria y en base al Código de Conducta sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias del en aquel entonces GATT y viendo que era imposible competir contra mercancías producidas en una Economía Centralmente Planificada cuyos costos de producción, mano de obra y gastos en general eran infinitamente más bajos que en México, amén que las Empresas Industriales de ese país no tenían la necesidad de generar utilidades, por fin y a petición unánime y desesperada de muchos Sectores Productivos Mexicanos, actuó en el marco de la Ley de Comercio Exterior Mexicana, ya reformada con las disposiciones del GATT y en el Diario Oficial de la Federación del 15 de abril de 1993 (debió haber sido mucho antes) publicó una serie de Resoluciones de Investigación por posibles prácticas desleales, estableciendo de inmediato cuotas compensatorias provisionales a la importación de mercancías originarias de la República Popular de China y procedentes de cualquier País.

Los Sectores Industriales que recibieron la protección contra esas prácticas desleales de productos originarios de China fueron:

Bicicletas, Llantas y Cámaras para Bicicletas. La Industria del Calzado. Industria de Herramientas. La Industria Juguetera del país, una de las más golpeadas. Los Fabricantes de Máquinas, Aparatos y Material Eléctrico. Productos Químicos Orgánicos.

La Industria del Vestido (Ropa – Prendas de Vestir) otra Industria que resintió esta apertura y que China aprovechó y la Industria Textil. Además se revisaron otras cuyas investigaciones ya se habían iniciado como el caso de las Conexiones de Hierro maleable y la Fluorita.

Sin lugar a dudas ese 15 de abril de 1993 fue un parteaguas de nuestra relación comercial con China y por fin (aunque desde luego muy tarde) se tomaron medidas para tratar de salvar a la Industria Nacional, su Planta productiva y sus empleos.

De abril de 1993 hasta fines de 1994 se desahogaron todas las diligencias que de acuerdo al en aquel entonces GATT establecía (recogidas por nuestra Ley de Comercio Exterior) y que desembocaron en la implementación de cuotas compensatorias DEFINITIVAS a la importación de productos chinos, las cuales como lo dice su nombre "compensan" la práctica desleal.

Desde luego, es muy importante mencionar que en todas estas investigaciones quedó muy claro, que la Industria de nuestro país no podía competir contra los productos chinos, no por ser ineficiente sino que quedó más que claro que la no competitividad se debía a que los costos de una mercancía fabricada en una Economía de Mercado por razones muy fáciles de comprender no puede de ninguna manera compararse con una Economía Comunista Centralmente Dirigida que no cobra impuestos y que paga una mano de obra baratísima sin costos de beneficios sociales, independientemente de que no busca ni siquiera obtener utilidades.

Nosotros queremos analizar como nos va a afectar el ingreso de China a la OMC. Como podemos ver sin que China fuera miembro del antecesor GATT los productos Chinos ya una vez nos hicieron un daño tremendo. Si nuestras autoridades hubieran actuado antes de 1993, probablemente se hubieran salvado algunos Sectores Industriales que quedaron muy debilitados y no se pudieron reponer a pesar de las medidas extemporáneamente tomadas. (Juguete, Ropa, Textiles, Electrodomésticos, etc..)

De 1993 con el inició de las investigaciones y el establecimiento de las cuotas compensatorias primero provisionales y después definitivas hasta el año 2001, podemos resumir nuestra Política Comercial con China en la siguiente forma:

a) Se han seguido las investigaciones. Se han incorporado nuevos productos a los que se les han impuesto cuotas compensatorias. A algunas mercancías al comprobarse la no fabricación nacional se les ha eliminado la cuota.

b) Al cumplirse los 5 años de establecida la cuota compensatoria definitiva y de acuerdo a las disposiciones de Ley se revisó su necesidad de proseguir con ellos, lo que en la mayoría de los casos así sucedió y se amplió su vigencia por 5 años más.

En resumen desde 1993 hasta el año 2001 las mercancías originarias de la República Popular de China si quieren ingresar legalmente a nuestro País deben cubrir una cuota compensatoria con lo cual el producto mexicano queda en igualdad de condiciones. También en estos años nuestras autoridades han implementado y otra vez de acuerdo a disposiciones aceptadas internacionalmente e incorporadas a nuestras Leyes, medidas de tipo normativo (NOM) para obligar a los productos chinos a cumplir con las mismas Normas de Calidad que se le exigen a los productores nacionales, así como Normas de Etiquetado, Avisos Comerciales, Garantías y otras. Hay que hacer notar que actualmente la calidad del producto chino ha mejorado enormemente.

Por lo tanto, teóricamente la importación de productos originarios de la República Popular de China está legalmente controlada y normada. Con esto teóricamente los Sectores Industriales están debidamente protegidos contra las prácticas desleales que se detectaron y las mercancías de ese País al ingresar al nuestro deben competir con las fabricadas en México en igualdad de condiciones de precios, calidad y servicio y sería el consumidor el que decidiera cual le conviene más.

En la práctica no ha sido así. Desafortunadamente los Comerciantes e Industriales de China no son muy éticos y han encontrado la forma de enviar a nuestro país muchísima mercancía de ese origen amparándola con Certificados de Origen que "certifican" que el Producto es originario de algún otro País, con lo cual desde luego de acuerdo a las disposiciones vigentes los importadores no cubren las cuotas compensatorias.

Otra importante fuente de contrabando es la triangulación comercial que se hace con productos de origen asiático y que ingresan a México como provenientes de Estados Unidos, ya que es la forma "legal" de hacer contrabando y la que más afecta a la industria nacional. Pero no sólo Estados Unidos es fuente de productos triangulados, también está el caso específico de Panamá que exporta a México calzado. Es muy grande el daño que nos están haciendo (otros países) por mandarnos todas estas mercancías con certificados de origen que no corresponden, porque no son realmente de origen americano o panameño.

Otro caso de triangulación en cierto tipo de mercancías es que envían estas en forma desarmada en dos o tres embarques parciales el producto completo, inclusive a nombre de 2 o más Empresas o Personas y luego solo los arman aquí evadiendo la cuota compensatoria. No solo los Comerciantes Chinos carecen de ética, Comerciantes Norteamericanos (Brokers) compran grandes cantidades de mercancías en China (Juguetes, Ropa, Electrodomésticos, etc.) las importan a Estados Unidos donde se pagan mucho menos impuestos de importación y la cuota antidumping si la hay es mucho más baja, les cambian el empaque, la etiqueta, etc. y las revenden a nuestro país inclusive en algunos casos como originarios de los Estados Unidos de Norteamérica

haciéndose los importadores mercedores ilegalmente de una preferencia arancelaria a la que no tienen derecho.

Entre el año de 1993 y el 2001, nuestras autoridades, sobre todo las Aduaneras han tenido que implementar una serie de mecanismos de control para la importación de mercancías de los Sectores ya mencionados cuyos resultados no han sido del todo satisfactorios, muchas veces inclusive porque a pesar de todos los esfuerzos realizados no se ha podido erradicar la corrupción en las Aduanas.

Los Sectores Industriales afectados, a través de sus Cámaras y Asociaciones tienen que invertir mucho tiempo y esfuerzo y por lo tanto recursos, en analizar, investigar y denunciar ante las autoridades los ilícitos que en este sentido detectan.

Las autoridades cortas de presupuesto no actúan con la celeridad y eficiencia que se necesita. Los esquemas de control establecidos por las autoridades también afectan a las mercancías que se importan en forma legal, por lo tanto las Empresas que actúan en la Economía Formal también tienen nuevos costos por mecanismos que no fueron creados para ellos.

Como resultado tenemos que actualmente, 58% del mercado nacional de prendas de vestir es abastecido por canales ilegales (contrabando, robos y productos confeccionados en México sin el pago de impuestos); es decir, por cada 10 prendas seis son ilegales.¹¹²

3.6 LA INSERCIÓN DE CHINA EN LA OMC

En su Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 20021, la UNCTAD pronostica que los resultados previstos de la adhesión de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) serán, entre otros, un proceso de liberalización, un crecimiento del comercio y mayores corrientes de inversiones extranjeras directas (IED). Con todo, y pese a la extraordinaria expansión de las exportaciones chinas en el sector de las manufacturas, el país no está inmune al tipo de dificultades experimentadas por los países que han pasado rápidamente desde la sustitución de importaciones a una orientación hacia el exterior, y en el Informe se considera que "es probable que surjan dificultades, principalmente en los sectores dominados por las empresas estatales y en la agricultura".

El comercio de bienes y servicios de China ha venido creciendo durante más de un decenio a una tasa superior al doble de la tasa media mundial, y las exportaciones del país representan en la actualidad más del 4% del total de las exportaciones mundiales, especialmente en el caso de las manufacturas intensivas en mano de obra. Tanto en

¹¹² <http://www.mexcostura.com/30/cadena.htm>

los países desarrollados como en los países en desarrollo se ha expresado preocupación por el hecho de que los bajos salarios de China representan para ésta una gran ventaja competitiva en el comercio internacional, y su reciente adhesión a la OMC no ha hecho sino aumentar esa preocupación. No obstante, según el Informe, si se tienen en cuenta las diferencias de productividad, la ventaja de China es menos clara (cuadro 1). El análisis de la propia UNCTAD indica que el país seguirá siendo un fuerte competidor en relación con algunos productos tradicionales intensivos en mano de obra (como el vestido y el calzado) y las actividades de montaje en los sectores de alta tecnología. En el Informe se llega a la conclusión de que es probable que las nuevas economías industrializadas (NEI) de segundo nivel de Asia oriental y otros mercados emergentes de renta media, como México, sean los que afronten la mayor competencia por parte de los exportadores chinos.

Sin embargo, la apertura del mercado de China también entraña nuevas oportunidades comerciales para otros países en una amplia gama de productos, desde los basados en recursos hasta los de gran intensidad de tecnología; de hecho, es más probable que el auge de las importaciones tenga lugar en el caso de productos de la gama intermedia, como los textiles, la maquinaria eléctrica y no eléctrica y los vehículos automóviles. En el Informe se sostiene que hay probabilidades de que ello redunde especialmente en beneficio de los países industriales avanzados y las NEI de primer nivel de Asia. Aun así, también algunas economías de África y América Latina pueden esperar un aumento de sus exportaciones de productos primarios.

En el Informe se expresa preocupación por el hecho de que una liberalización demasiado rápida podría resultar especialmente problemática para las empresas estatales. Al final del decenio de 1990, estas empresas daban empleo a 83 millones de personas (un 12% del empleo total) y generaban un 38% de la renta nacional y un 50% de las exportaciones. Con todo, en el Informe se señala que tales empresas "se caracterizan por un excesivo empleo, altos niveles de existencias, una baja productividad, una baja utilización de la capacidad, escalas ineficientes de producción y una tecnología anticuada". A menos de que sea objeto de una gestión apropiada, una fuerte conmoción en sectores tales como los textiles y los automóviles podría ocasionar importantes pérdidas de puestos de trabajo que tal vez fuera difícil compensar con la expansión de otras esferas.

Se prevé que las inversiones extranjeras directas (IED) desempeñarán un importante papel en la transición, al promover e impulsar las exportaciones; a diferencia de lo ocurrido en otras regiones en desarrollo, el año pasado aumentaron las IED en China, y gran parte de ellas guardaban relación con las redes de producción internacional. La parte correspondiente a las empresas extranjeras en las exportaciones totales de China alcanzó un 48% en 2000, en comparación con tan sólo un 2% en 1986. Sin embargo, en el Informe se advierte de que no debe esperarse demasiado de las empresas transnacionales (ETN); gran parte de su actividad depende en alto grado de importaciones, que representan la mitad del valor de sus exportaciones, y como las remesas de beneficios (20.000 millones de dólares) exceden con mucho su superávit de exportación (2.000 millones de dólares), los beneficios reinvertidos (que se calculan en 12.000 millones de dólares) siguen siendo insuficientes para que las empresas

extranjeras sean un contribuyente positivo a la cuenta corriente de China. En todo caso, no es probable que estas empresas puedan colmar cualquier brecha en el empleo que pueda provocar un auge de las importaciones; en el Informe se estima que, para poder hacerlo, las exportaciones tendrían que llegar a representar en 2005 más del 40% del PIB, pero ello comportaría una importante relocalización de la actividad industrial de otros lugares del mundo en desarrollo y una inundación de los mercados de productos tales como las prendas de vestir y algunos artículos electrónicos, en los que ya es grande el peligro de la errónea hipótesis de que lo que es bueno para unos es bueno para todos.

En el Informe se sostiene que el deseo de China de avanzar, a la vez, en el frente de la industrialización y en el de la integración exigirá una serie cabal de políticas para estimular a una parte importante de su fuerza de trabajo cualificada a dedicarse a nuevas actividades manufactureras, y para lograr un perfeccionamiento tecnológico con etapas bien concebidas, inclusive la sustitución de piezas, partes y componentes importados por otros producidos en el país. Las políticas tendrán asimismo que contribuir a crear un número mucho mayor de nuevos puestos de trabajo en los sectores internos, inclusive el de los servicios. Con el tiempo será indispensable un mejoramiento de los conocimientos, aptitudes y cualificaciones para sostener la rápida industrialización. El Informe llega a la conclusión de que China reúne las condiciones iniciales necesarias para poner en marcha esa estrategia y observa algunos indicios de la adopción de medidas en ese sentido.

Mientras el país reorienta su estrategia de desarrollo, el reto inmediato es velar por que se lleve a cabo un ajuste gradual a las nuevas condiciones. A este respecto, en el Informe se sostiene que es importante que China siga gozando de su autonomía en lo que se refiere a la gestión del tipo de su moneda para, si fuera necesario, evitar perturbaciones en ciertos sectores de la economía. Una combinación prudente de ajustes monetarios e impuestos internos podría contribuir a absorber las conmociones que pudieran sufrir las industrias vulnerables, sin provocar distorsiones de la asignación de recursos ni incumplir los compromisos que el país ha asumido al adherirse a la OMC.

La amenaza radica también en la fuga de inversión y de plantas de producción de nuestro país hacia China, donde la mano de obra es mucho más barata. La reacción del empresariado mexicano—sobre todo de los sectores de textiles y del calzado—ha sido la búsqueda de una protección inminente por parte del gobierno mexicano, pero poco se ha hecho por buscar una reestructuración al interior de dichos sectores. Hay que recordar que México fue uno de los países que mantuvo hasta los últimos momentos su oposición a la entrada de China a dicho organismo.

Sin embargo, el nuevo papel de China en el ámbito comercial a nivel mundial traerá retos no sólo para estos sectores, sino que representa un reto para la economía mexicana en su conjunto. Si bien hoy en día los productos chinos que ingresan a nuestro país son de baja calidad, en un plazo menor a cinco años algunas marcas chinas estarán ya compitiendo con las marcas líderes en el ámbito mundial.

Las mejoras en la calidad de sus productos han permitido a varias empresas chinas de electrónicos y electrodomésticos colocarse ya en los mercados europeos y estadounidenses. Además de eso, cientos de empresas transnacionales manufacturan ya gran parte sus productos en territorio chino.

Pero, ¿de dónde surge este cambio tan radical en el comportamiento económico de la República Popular de China? A pesar de que se le considera ya una potencia comercial y uno de los focos de poder que -junto con la Comunidad Económica Europea- podrán hacer contrapeso a la hegemonía estadounidense, poco se sabe de las reformas económicas, políticas y sociales que se han venido gestando en los últimos veinte años dentro de este enorme país. Lejos de ser un régimen comunista, el socialismo de mercado que estableció el recién fallecido líder Deng Xiaoping se asemeja cada vez más a una economía de mercado en todo su apogeo. El mercado permea la mayor parte de los sectores de la economía china, mientras la publicidad comienza a fomentar el creciente consumismo, característico de las sociedades capitalistas.

La diferencia con otros procesos de desarrollo e industrialización es la velocidad con la que los cambios se están dando en China. Por poner un ejemplo, el desarrollo de la infraestructura de las grandes ciudades se ha incrementado a pasos agigantados en los últimos 5 años; mejoras que superan la infraestructura de las tres ciudades más grandes de México. Esto tomando en cuenta que hasta hace veinte años no existía rascacielos alguno en China, el tráfico de automóviles era casi nulo, el sector servicios era casi inexistente y los servicios de comunicación eran deficientes. Hoy en día, Shangai junto con Beijing y varias ciudades de la costa este, están ya a la par de las grandes metrópolis del mundo desarrollado.

Las cosas cambian mes con mes, año con año; el cambio y las mejoras son constantes. El combustible de este crecimiento es la inversión doméstica (incluyendo la de Hong Kong y Taiwán) y el cada vez más importante capital extranjero. China es después de los Estados Unidos el país que recibe más inversión extranjera, además de estar entre las 10 primeras potencias comerciales del mundo.

Al lidiar con China tenemos que tomar en cuenta que estamos hablando de una economía continental, más que sólo otra economía nacional. Una economía que -al igual que la de Estados Unidos- podría sobrevivir con sus propios recursos sin tener necesidad de recurrir a la ayuda de otros estados. A más de veinte años de iniciada la reforma los índices de crecimiento no han mostrado señales de descenso. El año pasado el crecimiento económico superó los siete puntos porcentuales y este año se espera que el PIB mantenga el mismo ritmo de crecimiento.

A pesar del optimismo generalizado por los logros de la reforma económica, la situación social del país representa una constante preocupación para el gobierno. La última sesión del Congreso Nacional del Pueblo (CNP) el pasado marzo puso de manifiesto la importancia de la implementación de políticas sociales para solucionar la problemática de la población rural, de los emigrantes en las ciudades, de los desempleados y de la falta de un sistema de seguridad social eficiente. Esta lista demuestra que en el proceso de crecimiento económico el gobierno no ha logrado una redistribución equitativa del

ingreso. El socialismo igualitario chino se ha convertido en un sistema con la peor distribución económica, donde el ingreso per capita de la provincia más pobre constituye sólo el 8 por ciento del ingreso per capita de Shangai.

China tiene entonces todavía muchos retos por delante, pero hasta ahora ha presentado una capacidad de cambio más rápida y efectiva que la de nuestro país. Con la entrada de China a la OMC la interacción de México con dicho país se incrementará. México tiene la oportunidad no sólo de aprender de los aciertos de la reforma china, sino que debe de fomentar la cooperación entre los dos países a fin de que China no se convierta en rival económico sino en un nuevo socio comercial, llevando así acabo la largamente promocionada pero poco exitosa diversificación comercial. Dicha relación podrá ayudar a una más eficiente reestructuración de la economía mexicana.

En relación al ingreso de China a la Organización mundial del Comercio se parte de un hecho, China ya esta aquí en nuestro país a través de importaciones ilegales, con una razón de ser:

- Evadir el pago de la cuota compensatoria de 557%.
- Eludir el pago de Arancel de Nación más favorecida del 35%.
- Uso indebido de los beneficios de los Tratados de Libre Comercio (especialmente el TLCAN).

Además existen practicas aduaneras ilegales que permiten la entrada de ropa china al país, principalmente:

- Triangulación / elusión.
- Certificados de origen apócrifos.
- Contrabando
- Programas de promoción de exportaciones indebidos
- Pedimentos aduanales falsos.

La industria textil y del vestido piensan contrarrestar los efectos de la entrada de China a la OMC, con medidas implementadas y subvaluaciones como:

- 557% de cuota compensatoria a Prendas de vestir originarias de China, no importando el país de procedencia.
- 35% de arancel de Nación más favorecida a importaciones de prendas originarias de países con los que no se tiene firmados Tratados de Libre Comercio.
- Padrón Sectorial Textil – vestido
- Certificado de origen duro
- Aviso automático de importación
- Precios estimados
- Cuenta aduanera
- Aduanas exclusivas

La industria textil y del vestido considera que no se puede competir con China debido:

- Bajos salarios
- Oferta ilimitada de trabajadores(700 millones)
- Practicas laborales con mínimos estándares de seguridad y salud (27 muertos por día en el sector minero)

Pero también existen beneficios en la entrada de China a la OMC, donde China se obliga a:

- Publicar sus leyes que tengan impacto en el comercio
- Salvaguarda especial de 12 años
- Consultas para evitar desorden en el mercado
- Medidas especiales de anti - dumping
- Deberá de notificar de manera específica todos sus subsidios y eliminar aquellos que están prohibidos (e.g. subsidios a la exportación)
- Confrontación de paneles de controversias.

CAPITULO IV

ALTERNATIVAS PARA LA REACTIVACION DE LA ACUMULACION DE CAPITAL PARA LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA.**4.1. SUBSIDIOS**

La cuestión de los subsidios es un tema delicado en el comercio internacional, debido a que puede ser objeto de una controversia en materia de dumping, sin embargo, los países más exitosos en sus exportaciones lo han conseguido a base de utilizar subsidios gubernamentales, tal es el ejemplo de los países asiáticos, nuestro país debe de aprender de estos últimos e implementar programas sectoriales, que fomenten las exportaciones y favorezca la integración de cadenas productivas en las Pymes principalmente, las cuales son en su mayoría el grueso del capital nacional en la industria textil.

Programas De Promoción Sectorial

Según Los compromisos del Ejecutivo Federal, 2001 – 2006, incluidos en el PND para el apoyo a las Pymes:

"El Ejecutivo Federal impulsará la competitividad como criterio básico para el desarrollo. Es nuestro compromiso crear las condiciones necesarias para que las empresas de todos los tamaños puedan formarse, desarrollarse y transformarse de acuerdo con el ritmo que marcan los rápidos cambios, atendiendo las necesidades y oportunidades particulares que surgen de los sectores productivos y las vocaciones locales y regionales.

La nación requiere ahora aumentar la competitividad y la productividad de cada una de sus empresas, de las instituciones públicas y privadas en su conjunto y de la economía en general, para que se traduzca en mejores salarios a los trabajadores, utilidades que capitalicen las empresas, fortalecimiento del mercado interno y mayores contribuciones a una hacienda pública que requiere ser reforzada."

La SE presentó el Programa denominado "Programa de Desarrollo Empresarial", el cual se desprende de los objetivos del PND. El compromiso del Ejecutivo Federal es crear las condiciones para generar empleos y lograr un crecimiento con calidad.

La política para el desarrollo de la competitividad de las Empresas

El PND establece el compromiso de impulsar en el Gobierno Federal una política integral para el desarrollo de las empresas, promoviendo la intensa participación de las entidades federativas, de los municipios e instituciones educativas y de investigación, así como la acción comprometida y solidaria de los organismos empresariales, de los empresarios y los emprendedores.

El PDE es un programa incluyente que genera y vincula apoyos que requieren los emprendedores, quienes se autoemplean, las micro, pequeñas y medianas empresas (MPyMEs), y las grandes empresas.

Dada la naturaleza de la gran empresa, éstas se verán atendidas al garantizárseles un entorno macroeconómico favorable y promotor del desarrollo, así como condiciones estructurales que alienten un ambiente de confianza en la actividad productiva; sin embargo, también serán parte activa del programa, a fin de implementar una dinámica entre éstas y las MPyMEs que les permita crear y desarrollar proveedores e industria de soporte, que genere beneficios mutuos y fortalezca las cadenas productivas.

Esta política se ha diseñado para responder a los retos de la internacionalización de la economía; sin embargo, está basada en la iniciativa local de sus agentes económicos y gubernamentales para incentivar el desarrollo regional, de forma que los apoyos productivos en municipios y entidades federativas generen el crecimiento con calidad que impacte directamente en beneficio de la sociedad.

Las acciones para el impulso a la competitividad de las empresas

Para sentar las bases del desarrollo de las empresas, el Ejecutivo Federal ha realizado las siguientes acciones, que representan avances para lograr el objetivo de incrementar su competitividad:

- Constituyó la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPyME), a fin de coordinar los esfuerzos nacionales para fortalecer las acciones de apoyo.
- Estableció programas de promoción y convenios de cooperación con las 32 entidades federativas del país, así como con organismos empresariales e intermedios y con instituciones educativas y de investigación para implantar una política que se sustente en la participación de todos sus actores, fortaleciendo así el federalismo.

El PDE es el eje que articula políticas, estrategias, e instrumentos para apoyar a empresas y emprendedores. El PDE es un programa incluyente, que promoverá la participación corresponsable de los actores sociales.

El Ejecutivo Federal ha realizado diversas acciones para incrementar la competitividad de las empresas.

- Dotó de mayor presupuesto a las instituciones promotoras del Gobierno Federal, para ejercer acciones conjuntas que multipliquen los esfuerzos y se concentren en una línea integral de apoyos hacia los mismos objetivos.
- Creó nuevos programas, instrumentos y esquemas de financiamiento con una visión incluyente y descentralizada.

En congruencia con las acciones anteriores el Ejecutivo Federal define la política y presenta el Programa de Desarrollo Empresarial. El programa requiere de la

cooperación de todos los actores involucrados con las empresas, para así unir estrategias y acciones que consoliden la planta productiva del país.

Los retos de la política para el desarrollo de la competitividad de las Empresas

La nueva política de empresa reconoce tres grandes retos:

- Generar un entorno económico adecuado
- Incrementar la competitividad de las empresas
- Fortalecer las regiones y sectores productivos del país

El primer reto consiste en generar un ambiente favorable y que las principales variables económicas, las reformas estructurales y el buen desempeño de la administración pública, permitan a las empresas de todos los tamaños y sectores, desarrollarse e incrementar su competitividad, además de incentivar la creación de nuevas empresas.

El segundo reto consiste en transformar a las empresas del país, en particular a las MPyMEs, en organizaciones competitivas, desarrollando en ellas las capacidades necesarias para su participación exitosa en los mercados nacional e internacional.

Finalmente, el tercer reto consiste en identificar las posibilidades de actividad económica en regiones específicas y sectores productivos, fortaleciendo la capacidad de las entidades federativas y los municipios en todo el país para capitalizar sus ventajas competitivas y comparativas, consolidando regiones que por su propia vocación productiva desarrollen estándares de alta competitividad a nivel internacional y sectores que por su condición actual permitan reconstituir e integrar nuevas cadenas productivas.

Para enfrentar estos retos, esta administración se plantea seis objetivos:

- Proveer de un entorno económico, jurídico y normativo, facilitador del desarrollo de las empresas.
- Facilitar el acceso al financiamiento a las empresas.
- Promover la formación empresarial, las habilidades administrativas, laborales y productivas, orientadas a mejorar la competitividad de las empresas.
- Promover la gestión, la innovación y el desarrollo tecnológico en las empresas.
- Desarrollar las regiones y sectores productivos del país.
- Reconstituir y desarrollar cadenas productivas para fortalecer el mercado interno.

Se reconocen tres retos: entorno macroeconómico, incremento de la competitividad de las empresas, y fortalecimiento de regiones y sectores productivos. Los objetivos del PDE responden a cada uno de los retos identificados por la nueva política de empresa.

Las estrategias propuestas son las siguientes:

i) Fomentar un entorno competitivo para el desarrollo de las empresas

Esta estrategia describe las acciones encaminadas a generar la certidumbre y confianza necesarias para la actividad productiva. Sus líneas de acción son: la gestión de acciones de apoyo a las empresas, la coordinación interinstitucional y empresarial.

Retos

Entorno económico adecuado Competitividad de las empresas Fortalecimiento de sectores y regiones.

Objetivos

Proveer de un entorno económico, jurídico y normativo, facilitador del desarrollo de las empresas.

*Facilitar el acceso al financiamiento a las empresas.

*Promover la formación empresarial, las habilidades administrativas, laborales y productivas, orientadas a mejorar la competitividad de las empresas.

*Promover la gestión, la innovación y el desarrollo tecnológico en las empresas.

*Desarrollar las regiones y sectores productivos del país.

*Reconstituir y desarrollar cadenas productivas para fortalecer el mercado interno.

ii) Acceso al financiamiento

Se plantean las acciones necesarias para vincular al sector financiero con la actividad de las empresas en condiciones competitivas. Las líneas de acción que se proponen para cumplir este objetivo son el fomento de una nueva cultura crediticia, la constitución y fortalecimiento de fondos de garantía, así como el fortalecimiento y desarrollo de intermedios financieros no bancarios.

iii) Formación empresarial para la competitividad

Esta estrategia está orientada a fortalecer la competitividad de las empresas ya existentes, así como propiciar la creación de nuevas empresas que desde su constitución tengan estándares de calidad de clase mundial. Sus líneas de acción son: el fomento de una cultura empresarial orientada a la competitividad, el fortalecimiento de la capacitación de los trabajadores y la formación empresarial, el impulso a la asesoría y consultoría de empresas, propiciar que la empresa, en especial las de menor tamaño, tengan acceso a la información.

iv) Desarrollo e innovación tecnológica

Esta estrategia tiene como propósito fomentar una cultura tecnológica en las empresas, especialmente en las MPyMEs, promoviendo la gestión, innovación y modernización tecnológica. Las líneas de acción con las que se pretende lograr este objetivo son: la promoción y fortalecimiento tecnológico en las empresas de menor tamaño, el desarrollo e innovación tecnológica, la transferencia de tecnología mediante esquemas

de subcontratación industrial y la adopción de una cultura tecnológica empresarial. Se creará un fondo de apoyo al desarrollo y la innovación tecnológica.

v) Articulación e integración económica regional y sectorial

Esta estrategia busca promover el fortalecimiento de las vocaciones productivas locales y regionales, la integración de cadenas productivas y de agrupamientos empresariales. Para lograr este propósito es fundamental la participación activa de las entidades federativas, de los gobiernos municipales y de las empresas líderes.

Las líneas de acción planteadas son: la promoción de esquemas de asociación empresarial, el desarrollo de proveedores y distribuidores, el desarrollo regional y sectorial, así como el impulso a la inversión productiva.

vi) Fortalecimiento de mercados

El propósito de esta estrategia es vincular la oferta productiva de las empresas a los mercados nacionales e internacionales aprovechando los acuerdos internacionales que México ha suscrito. Las líneas de acción son la promoción de negocios en el mercado interno y la consolidación y promoción de la oferta exportable.

Es a través de este Programa de desarrollo Empresarial, que el gobierno de Fox, pretende dar apoyo a las Pymes dentro del cual contiene mecanismos para la evaluación del programa sectorial. Esta evaluación permite la mejora permanente del sistema de apoyos; esperemos que de los resultados esperados y que no sea solo una lista mas de buenos propósitos como ha sucedido en administraciones pasadas.

Integración De Cadenas Productivas

Para que la industria textil avance con paso firme y sea competitiva en el mercado globalizado, los empresarios están obligados a buscar nuevas formas para ingresar a los nichos comerciales del exterior.

Para ello, es necesario que los textileros participen activamente en los programas que elaboran con las autoridades de la secretaría de Comercio y Fomento Industrial y Hacienda y Crédito Público, de manera de reforzar sus niveles productivos y sus sistemas de asistencia a los mercados internacionales.

Uno de los objetivos en los cuales se debe trabajar de manera intensiva, es en fortalecer la cadena fibra-textil-vestido, en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, generando para nuestro país mayor captación de divisas.

Con esto se busca impulsar la sustitución de importaciones, y con ello lograr una mayor generación de empleos y una mejora en el poder adquisitivo de la clase trabajadora.

Sólo en la medida en que la industria nacional mantenga unidad, participación y colaboración, podrá enfrentar los retos del futuro e ingresar a los mercados del exterior con éxito.¹¹³

La promoción de la integración de cadenas productivas, orientadas a la sustitución eficiente de importaciones en el contexto de apertura comercial, donde el desarrollo de proveedores micro, pequeños y medianos para la gran empresa resulta crucial en la estrategia.

Por su parte, el impulso de la infraestructura tecnológica se enmarca en el reconocimiento gubernamental de la necesidad de contrarrestar el rezago que en esta materia existe, donde el cambio en la cultura empresarial y la organización del trabajo son clave en el principio de calidad.

Cabe destacar que no todas las empresas pequeñas y medianas pueden participar en los mercados internacionales, pero sí lo pueden hacer mediante la participación indirecta como proveedoras de las grandes.

En el país hace falta una importante integración de los insumos mexicanos al producto de exportación, aunque no es ciento por ciento alcanzable, es necesario el fortalecimiento de las cadenas productivas, o de lo contrario, siempre vamos a tener que importar aquellos productos en las que no somos competitivos.

Además de esto, el desarrollo industrial debe basarse fundamentalmente, aunque no exclusivamente, en el crecimiento de las exportaciones directas e indirectas, en el fortalecimiento de las cadenas productivas nuevamente y en el establecimiento de un sistema coordinado de proveeduría nacional.

Para esto se necesita una banca de desarrollo ágil en su respuesta, dimensionada a los retos que se le presentan y que tenga instrumentos capaces de utilizar el sistema financiero establecido, la banca comercial fundamentalmente. Lo que nos ha faltado a todos, a la banca de desarrollo y a la banca comercial, son instrumentos y coordinación para trabajar de mejor manera con la pequeña y la mediana empresa. Y eso es lo que debemos acelerar juntos para lograrlo.

Por otro lado es muy importante para lograr una implementación de las cadenas productivas fomentar el fortalecimiento de los agrupamientos industriales.

Y establecer convenios de colaboración entre las grandes empresas, para lograr esto se deben diseñar programas de apoyo a proveedores que respondan a las necesidades específicas de la cadena productiva de la gran empresa.

¹¹³ Penóxico. El Nacional. Economía. Competitividad y paso firme ante la globalización: Casanites. 30 de Marzo de 1997

Además de diseñar programas que permitan tener a pequeños y medianos empresarios un acceso ágil a su financiamiento, así como la posibilidad de financiar sus acciones de capacitación y asistencia técnica para cumplir en términos de costo, calidad y oportunidad de entrega en el tiempo que requieren las grandes empresas.

La empresa integradora busca precisamente que los grupos de empresarios se asocien para obtener un beneficio común, mediante las compras, las ventas y esto todavía es difícil en México, ya que muchos aún no se dan cuenta que contra quienes competimos es con los de afuera. Si logramos crearles conciencia vamos a obtener beneficios muy importantes, aseguro.

"La conjunción de esfuerzos y capacidades de producción para salir adelante, permitirá que pasemos al siguiente escalón, eslabón que es la cultura productiva, por lo que requerimos asumir una preparación productiva y de especialización de las industrias para poder llegar a esquemas de subcontratación".

En busca de la subcontratación manifestó que la subcontratación es un elemento indispensable para cualquier sector productivo, ha sido la base de los países asiáticos que han tenido un éxito extraordinario a partir de estos esquemas.

La subcontratación es un esquema que tenemos que perfeccionar, procurando que el empresario entienda las bondades de participar en estos procesos, pero también promover su fomento mediante leyes en la materia. Ante ello, la Secretaría de Comercio y el sector empresarial deben buscar esquemas para apoyar esta práctica como lo tiene Japón.

En su gran mayoría las grandes empresas están hechas para ganar, por ello es deseable que jalen con mucho mayor vigor a las pequeñas y se eslabonen cadenas productivas y el desarrollo esquemas de subcontratación para un mayor número de empresas de menor tamaño.

Necesitamos encontrar esquemas que permitan a las grandes empresas beneficios tangibles, concretos y contables, pero también que brinden como resultados importantes intereses económicos para la pequeña y mediana industria.

Desgraciadamente es muy difícil pensar que las micro y pequeña empresas puedan acceder a las exportaciones; por ello se busca que este tipo de empresas se beneficien de los éxitos de las grandes exportadoras por medio del desarrollo de proveedores. No creo que debamos buscar programas idealistas en los cuales se diga que todas las empresas mexicanas van a ser exportadoras, hay que reconocer las limitaciones y reforzar esquemas que permitan que la gran empresa ayude a la incorporación de las pequeña y mediana mediante la proveeduría a la exportación indirecta.

Los problemas que se han buscado atacar con el fin de fomentar la integración productiva son: desarrollo de agrupamientos industriales regionales; programas de sectores productivos; desarrollo de proveedores; fortalecer y ampliar la infraestructura

de información industrial; desarrollo de empresas integradoras; promoción de alianzas estratégicas, coinversiones y asociaciones entre empresas nacionales y extranjeras.

En este sentido parece necesario reforzar la política industrial en nivel regional, ya que es a este nivel que se pueden inducir de una manera más directa encadenamientos productivos entre empresas, puesto que a nivel nacional lo que se puede realmente atender son los problemas más generales como es el de la desregulación productiva, el mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria, promoción de las exportaciones, negociaciones comerciales internacionales y promoción de la competencia externa. Hasta la fecha no se ha logrado desatar una dinámica de vinculaciones productivas en las diversas regiones del país, como lo muestra el desarrollo de la industria maquiladora cuyos insumos siguen dependiendo del régimen de importaciones temporales. La aparición del déficit manufacturero en 1997, hace imperativo una política efectiva de encadenamientos productivos, puesto que de lo contrario el país entrará nuevamente en una dinámica de freno y arranque dependiendo del monto de divisas para financiar el déficit.¹¹⁴

4.2 EMPLEO Y CALIDAD.

a) Distribución del mercado laboral mundial

La industria del vestido, concentrada en un principio en los países industrializados, se extendió por "oleadas" graduales a los países en desarrollo. En los 20 últimos años, la mayor competencia de los países de salarios bajos hizo disminuir esta actividad en la mayoría de los países industrializados (por ejemplo, en la Comunidad Europea, el índice de producción del vestido – base = 100 en 1973 – bajó en 1992 a 79,8). Como la mayoría de los países productores del mundo en desarrollo son exportadores, desde 1970 casi han duplicado (hasta más del 60%) su cuota de mercado mundial del vestido. Los más eficaces son los países asiáticos. En Europa central y oriental, varias empresas extranjeras del ramo de la confección, atraídas por la proximidad del mercado europeo occidental, empezaron hace unos diez años a invertir y a concertar acuerdos de subcontratación.

b) Empleo (Aspectos Cuantitativos)

Desde el punto de vista cuantitativo, la distribución del empleo mundial se ha modificado considerablemente en el sector del vestido, y en menor medida en la industria textil, con el traslado de la producción de los países industrializados a los países en desarrollo, principalmente de Asia oriental y sudoriental. Por ejemplo, en 1980-1985, 1985-1990 y 1990-1992 el empleo total en el sector estructurado de las industrias textil, del vestido y el calzado del Grupo "G7" de países de la OCDE disminuyó en un 17, 7 y 7%, respectivamente. Esta tendencia persistió en 1993-1994.

¹¹⁴ Periódico El Nacional, *Desarrollo y perspectivas Industria y comercio exterior, motores del crecimiento, impulso a la competitividad*. Primera Plana 10 de Junio de 1997.

En cambio, también en el período 1980-1992, en una muestra representativa de seis países asiáticos (República de Corea, China, Filipinas, India, Indonesia y Malasia), el empleo total de las empresas de las industrias textil, del vestido y el calzado del sector estructurado aumentó en un 17, un 13 y un 2%, respectivamente, en 1980-1985, 1985-1990 y 1990-1992. Por otra parte, el empleo en el sector no estructurado creció más deprisa en los países en desarrollo que en los países industrializados, lo cual intensificó el trasvase de puestos de trabajo de los países de ingresos altos a los de ingresos bajos.

En los países industrializados, el principal problema cuantitativo en materia de empleo sigue siendo, pues, el de mantener actividades viables y competitivos en el sector, con objeto de estabilizar el empleo en un nivel "socialmente aceptable". En los países en desarrollo, en cambio, se busca la competitividad en el plano internacional para conservar el nivel de empleo generado por la mundialización.

c) Empleo (Aspectos Cualitativos)

En los países en desarrollo, los requisitos de los puestos de trabajo y de la formación necesaria dependen directamente del desarrollo del sector de las industrias del textil, el vestido y el calzado. En una fase inicial de desarrollo, las necesidades de formación son modestas, porque las técnicas de producción son relativamente sencillas. Pero al crecer, las empresas tienen que mejorar su calidad y utilizar tecnologías más complejas. Ello eleva rápidamente el nivel de formación necesario y los medios de formación existentes resultan insuficientes para satisfacer esta demanda.

Otro grave problema que no se ha resuelto es el de la flexibilidad cada vez mayor que precisan las empresas de las industrias textil, del vestido y el calzado. Ante la presión generada por la competencia internacional, a las empresas les resulta difícil garantizar una estabilidad en el empleo duradera. En el sector estructurado, propenden a sustituir los contratos permanentes a tiempo completo por otros de duración determinada, a tiempo parcial o temporales. Se establecen asimismo acuerdos de subcontratación con empresas más pequeñas, en muchos casos del sector no estructurado. Por su parte, éstas recurren cada vez más a trabajadores a domicilio que ofrecen una flexibilidad óptima. Todos estos factores aumentan la precariedad del empleo, en particular en el caso de las trabajadoras, que constituyen la mayor parte de la mano de obra no calificada del sector.

d) Condiciones De Trabajo

En los países desarrollados, los ingresos reales se han mantenido estables o han aumentado incluso ligeramente gracias a una redistribución de la mano de obra en puestos de trabajo que requieren mayores calificaciones. No obstante, algunos grupos vulnerables como los trabajadores no cualificados (principalmente mujeres) y los trabajadores a domicilio están más expuestos y, para conservar sus puestos de trabajo, aceptan con menor reticencia unas condiciones de trabajo más difíciles y salarios más

bajos. Los hechos evidencian en los países de ingresos altos y medianos unas disparidades crecientes entre los salarios de los trabajadores de las industrias del textil, el vestido y el calzado que se deben en gran medida a la generalización de la subcontratación. Las peores condiciones de trabajo rigen en el sector no estructurado, que es el último eslabón de la subcontratación y el que más expuesto está cuando se reducen los costos. Las innovaciones técnicas y la utilización de maquinaria moderna han contribuido a mejorar la seguridad y a prevenir ciertas enfermedades profesionales. A pesar de la promulgación de leyes sobre el particular, la inspección del trabajo sigue siendo inadecuada en muchos países en desarrollo y casi inexistente en el sector no estructurado.

La mundialización de las industrias del textil, el vestido y el calzado ha fomentado el desarrollo de una "economía sumergida". En el sector del vestido, en particular, el trabajo clandestino prolifera tanto en los países en desarrollo como en los países desarrollados. Las prendas de vestir se confeccionan en talleres que explotan abusivamente a una mano de obra integrada a menudo por migrantes clandestinos. En las zonas francas de exportación se priva con frecuencia a los trabajadores de las industrias textil, del vestido y el calzado de sus derechos humanos fundamentales en materia de trabajo, en particular los de sindicación y de negociación colectiva.

El trabajo infantil sigue siendo en este sector una cruel realidad, y cabe incluso que haya aumentado en los últimos veinte años a causa del auge del sector no estructurado y del trabajo a domicilio, aunque esta tendencia empiece a invertirse con la presión creciente de diferentes organismos. Se adoptan cada vez más iniciativas para combatir el trabajo infantil y, de modo más general, para promover los derechos fundamentales de los trabajadores de las industrias textil, del vestido y el calzado. Un ejemplo notable de esta evolución son los "códigos de conducta" voluntarios que han elaborado las empresas multinacionales de las industrias del textil, el vestido y el calzado, tanto en el ámbito de la producción como de la venta al por menor¹¹⁵

e) Cultura laboral en México

En esta industria laboran manos femeninas y masculinas en diferentes partes del proceso de producción de finas prendas, muchas veces no destinadas al mercado nacional sino a otros países que diseñan e importan productos del vestido, y mantienen el control de las innovaciones tecnológicas y las pautas del consumo de prendas con el dictado de la moda y las líneas de temporada que invaden todo el mundo con el uso de la publicidad y los medios de información audiovisuales.

En los sindicatos de las empresas textiles, están presentes las principales centrales obreras (CTM, CROC, CROM), que mantienen su presencia en las regiones y actividades de la industria textil. De las entrevistas a representantes sindicales de

¹¹⁵ www.OIT.org

algunas empresas textiles surgieron datos interesantes que dan cuenta de que no es posible partir de supuestos absolutos sobre los aspectos de segregación laboral y salarial, pues en esta rama se pagan igual las actividades realizadas por hombres y por mujeres, porque esta establecido en los estatutos. Lo que se negocia es la rotación de turnos, pues es difícil que las mujeres laboren los nocturnos, y los lugares en donde haya mas grasa o materiales que ensucien a las trabajadoras, como los talleres mecánicos.

El salario mínimo en la industria textil equivale a dos veces el mínimo general para el país; el maximo es de alrededor de 45 pesos por día. En la Ciudad de México una trabajadora domestica gana generalmente 50 pesos por día.

En la industria de la confección laboran mas de 500 mil mujeres, mas de 70% de la mano de obra ocupada por las empresas del vestido. Sin embargo, hay algunas en las que más de 90% son mujeres, con un salario base diario de 25.50 pesos que por el trabajo a destajo, si se alcanzan las normas aplicadas por la empresa puede pasar de 50 pesos al día. Es interesante observar, que durante los años recientes el empleo en esta industria ha crecido de modo notable debido en buena parte a la proyección alcanzada a partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, pero, que desde antes de su concreción, con la apertura comercial de mediados de los ochenta venia delineándose en el Convenio Multifibras que regulaba el intercambio de productos textiles y prendas de vestir entre México y su principal comprador y vendedor, Estados Unidos.

Como se sabe, esta industria tradicionalmente ha contratado a mujeres, pues es comun que se compaginen sus labores domesticas con alguna tarea productiva, como la costura ya sea en el domicilio o en instalaciones cercanas a los barrios obreros; ademas, de la relativamente sencilla capacitación y escolaridad que requiere. Por el contrario a las mujeres de la industria textil, en la industria de la confección el nivel sindical es diferente, pues en su mayoría los sindicatos son completamente "blancos", es decir creados y orientados por las empresas. Tambien interesa en este trabajo lograr un acercamiento mayor a las condiciones de las mujeres ocupadas en las empresas establecidas, las cuales tienen, en estos momentos de fuerte vinculación productiva con la región de América del Norte, una presencia vigorosa en los espacios del comercio exterior como importadoras y exportadoras de mercancias del vestido.

Por otro lado, la globalización de los mercados mundiales, demanda de una modernización de los procesos de trabajo de la industria textil y del vestido, que promueva la competitividad de los productos mexicanos tanto en nuestro país como en el extranjero.

Esta tarea implica cambios no solo a niveles operativos, sino, incluso en la manera de hacer las cosas, esto significa modificar valores, actitudes y procesos de trabajo mediante la adopción de un compromiso constante con el desarrollo y la promisión de la nueva cultura empresarial basada en la productividad.

Resulta fundamental adoptar medidas para la preservación de la salud y de la vida de los trabajadores, porque esto se traduce un ambiente laboral sano, dinámico en su productividad y con índices de enfermedades y ausentismo de los trabajadores cada vez más bajos.

Es tan necesario e indispensable como la compra de materia prima. En ocasiones se piensa que el comprar telas, forros y habilitaciones es sinónimo de producción. Sin embargo, esto no es así. La materia prima más valiosa en todas las empresas son los trabajadores, por lo que debe de ponerse la debida atención en esta valiosa herramienta, brindándoles capacitación, seguridad, higiene y jornadas de trabajo saludables.¹¹⁶

f) Calidad

Como podemos observar, los bajos salarios y la muy pobre inversión en capacitación del personal en las industrias textiles, afecta directamente el nivel de calidad con que trabajan estas empresas.

En el control de calidad debe llegarse a crear el sistema de aseguramiento de control de calidad, teniendo como modelo las normas técnicas mexicanas NMX-CC, equivalentes a las normas ISO de la serie 9000. Esto implica, entre otros aspectos, un dominio de la tecnología textil, del control estadístico, de las técnicas de comportamiento humano, de los procedimientos de inspección, de los métodos de prueba, lo que a su vez incluye la utilización de aparatos, muy efectivos, desarrollados recientemente.

La programación y el control de la producción se considera una herramienta muy valiosa para que se entreguen los productos, intermedios o finales, de acuerdo con el programa estipulado en el contrato de compraventa. Este "justo a tiempo" es indispensable en las operaciones de exportación, aunque se trate de un artículo intermedio al cual todavía se le va a dar un valor agregado mayor antes de exportarlo. La programación y el control de la producción eficientes logran un mejor aprovechamiento de la capacidad productiva y evitan tiempos muertos debidos a la falta de disponibilidad de material para su transformación en un momento dado, lo cual representa un ajuste de los costos, de acuerdo con las prácticas prevalecientes.

En análisis de costos, principalmente de tipo virtual permite estimar la competitividad de los productos mexicanos, en cuando a sus costos, considerando el precio de los insumos y la productividad con la que se fabriquen, debiendo ser ésta razonablemente elevada. Esta productividad se relaciona estrechamente con las cantidades de insumo, cuyos renglones principales son la materia prima, la mano de obra, la inversión y el financiamiento.

¹¹⁶Vista actual. Revista mensual de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido. *la nueva cultura laboral, séptimo de industria segura*. Diciembre 2001 No 245

Lo expuesto podría suponer que los expertos en comercio internacional, junto con ingeniería textil tienen en sus manos la participación sin restricciones, para la adaptación y el desarrollo de la industria nacional en el marco del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

Por supuesto esto no es así, se requiere un cambio efectivo en una buena parte de los directivos actuales de la industria, para actuar con los principios administrativos que se practican en países con un adelanto mayor. Sin embargo, el internacionalista puede ser uno de los promotores principales, particularmente si logra incursionar en las actividades de coordinación mencionadas, las que pueden incluir acciones de implementación de procedimientos de calidad en la producción.

4.3 APROVECHAMIENTO DE LA APERTURA COMERCIAL.

Hasta ahora, quienes han sacado más provecho de la liberalización han sido Estados Unidos y la Unión Europea", señalaba el director general de la OMC, Mike Moore, en vísperas de la reunión de Seattle.¹¹⁷ Esta afirmación nos da un panorama de a quienes realmente beneficia el modelo Neoliberal y que países son los que más le han sacado provecho.

Por otro lado el gobierno mexicano sigue reduciendo aranceles, el pasado 30 de abril de 2003 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el "Decreto por el que se modifican diversos aranceles de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación". La disminución comprende a fracciones arancelarias de los Capítulos 50 a 60 de la Tarifa del Impuesto General de Importación y Exportación (excepto el Capítulo 57). En términos generales la modificación arancelaria quedó de la siguiente manera:

Arancel NMF anterior	Nuevo arancel NMF
28	20
23	15
18	15
13	10

Cabe mencionar que algunos insumos de lana, de seda y de rayón viscosa, que no se fabrican en nuestro país, quedaron exentos de arancel. Esta disminución entró en vigor el 1° de mayo de 2003.

Con esta medida, si bien los fabricantes de la confección tendrán un mayor acceso a insumos, por otro lado se está provocando la fragmentación de las cadenas productivas y el aprovechamiento de la producción de insumos nacionales, lo que a la larga le restará desarrollo a las industrias textiles nacionales.¹¹⁸

¹¹⁷ www.el-mundo.es

¹¹⁸ www.economia.gob.mx

Por otro lado, México tiene suscritas negociaciones comerciales con 28 naciones, sin embargo hoy todavía son motivo de polémica y muchos empresarios no están plenamente convencidos de que en el corto plazo haya beneficios para sus empresas y, por el contrario, si ciertos perjuicios que les ponen en riesgo.

La industria textil nacional no tiene la infraestructura adecuada que haga frente a la competitividad que hay en otros países, como en la Unión Europea, que son de los más avanzados, además de que los tratados se han dado de una manera muy rápida, tanto que esta rebasando a la industria nacional, en su intento por insertarse en los mercados que se están abriendo.

Hasta el momento, México es el segundo proveedor de prendas de vestir y el tercero en textiles en Estados Unidos, posiciones que se están perdiendo con el ingreso de China a la OMC; aspecto que le permite gozar de menores aranceles, además de las preferencias unilaterales de EU a países de la Cuenca del Caribe, África Subsahariana y Pacto Andino.

Como bloque comercial, al país que más afecta el intercambio con China es al nuestro, ya que la diferencia entre ambos radica en su inmensa y barata mano de obra, los amplios apoyos del gobierno a su industria y su diversificada economía, factores que le permiten un crecimiento comercial acelerado y una plataforma amplia en materia de exportaciones.

Si nuestro país aspira a aprovechar de una manera cabal los acuerdos comerciales de los cuales ya es parte los industriales del sector deben de tomar en cuenta los factores que el mercado internacional establece como prioridades:

- 1.La innovación, trabajar dentro de la prospección; adivinar lo que quiere nuestro consumidor, antes de que el sea consciente de que va a desear adquirir algo.
- 2.La identidad de marca, relacionada con el estilo de vida, como una prioridad de marketing.
- 3.El diseño especializado cubriendo el mercado maduro aparte del juvenil:
- 4.El diseño para mejorar el precio: que un producto aparente más valor a través de detalles de novedad en la confección.
- 5.Enfocarse en el nuevo consumidor, estar atento de sus actitudes y tomar acciones para satisfacer sus expectativas y necesidades.
- 6.El diseño hace la diferencia, cualquiera puede producir y lo puede hacer bien y barato. La hoja de especificaciones que contiene la idea debe surgir de las mentes

creativas y preparadas para hacerlo, mentes que saben reconocer al usuario y servirlo.¹¹⁹

Aplicación de cuotas compensatorias dentro del marco de la OMC, para contrarrestar la competencia desleal.

Se aproxima el 2005, el año en que China entrará a la O.M.C. En el área textil y de confección se sienten ya los estragos en la economía nacional. En tanto, discursos van y vienen de nuestro gobierno de cómo frenar el contrabando y el mercado informal. En otros países, llámese Estados Unidos y La Unión Europea, que también han sido afectados por productos del oriente y no meramente por contrabando y comercio ilegal, se están tomando medidas para proteger sus industrias o al menos retrasar el plazo de entrada de mercancías a su territorio.

En la Unión Europea, es ya pública una regulación que plantea una limitación de importaciones textiles y de confección a China, después de que los aranceles y cuotas desaparezcan una vez que ingrese China a la O.M.C.

La regulación N°138/2003 publicada en enero 28 detalla como las cuotas serán reimpuestas en productos de origen asiático.

Estos seguros o candados son parte del protocolo impuesto a China para ingresar a la O.M.C., por los negociadores Estadounidenses. Estas serán efectivas hasta diciembre 31 del 2008, en donde la Unión Europea seguirá protegida de los productos asiáticos.

Esta regulación también afecta a las exportaciones Orientales a Chipre, Rep. Checa, Estonia, Hungría, Latvia, Lituania, Malta, Polonia Eslovaquia, Eslovenia ya que estos países esperan ingresar a la Unión Europea en mayo 01 del 2004.

Según la regulación, toda solicitud de importación de China de algún miembro de la Comisión de la Unión Europea será limitada hasta cierto nivel específico.

Embarques de China no deberán pasar el 7.5% (6% productos de lana) en los primeros 12 de los últimos 14 meses recientes.

Después del 31 de diciembre, La Unión Europea utilizará otra provisión llamada TPSSM (Transitional Product-Specific Safeguard Mechanism) por sus siglas en ingles, mecanismo protector transitorio de producto específico. Esta regulación será adoptada por la Comisión de la U.E., que también está como protocolo limitando a China y oriente; regulará importaciones hasta diciembre del 2013, doce años después del ingreso de China a la O.M.C.

¹¹⁹ www.cniv.org.mx

En el caso de Estado Unidos, estas son las propuestas que la ATMI (American Textile Manufacturers Institute) ha hecho del conocimiento del gobierno norteamericano, la cual es sumamente interesante replicar en México, especialmente en los temas relacionados con China, la ronda de DOHA y muy particularmente el tema de Sound Dollar Policy que se relaciona a aquellos países que usan el tipo de cambio para incrementar su competitividad.

En el primer punto, los Estados Unidos pedirán eliminar las tarifas de importación. Aunado a que éstas, deberán ser reducidas a niveles iguales a los de esta nación para garantizar un acceso real a los mercados de los países exportadores. Esto solo si los países acuerdan en respetar y proteger el derecho de propiedad intelectual textil y de confección, (Es decir: NADA de piratería) de acuerdo a las leyes y regulaciones internacionales que protegen los "copyright" de diseños y patrones.

Solo después de estos puntos sean acatados, Estados Unidos reducirá sus tarifas y cuotas.

En cuanto a "Sound Dollar Policy", esta permitirá que el sobre valuado Dollar Americano recobre su nivel histórico y natural. Al igual que tomaran acción inmediata en contra de países como China, Corea, y Taiwán que intencionalmente manipulan sus divisas para ganar competitividad contra Estados Unidos. En un estudio reciente hecho por Manufacturers Alliance en China, concluyó que esta nación tiene su moneda subvaluada en un 40%.

Esto traerá consigo más tiempo para que sé de lo del ingreso total a la O.M.C. y consigo proteger más tiempo a la industria de este país. Al igual que un estricto control de pedimentos y certificados de origen.

En cuanto a México, hacen falta tomar medidas de este tipo y ser más competitivos, puesto que el gobierno no esta propiciando un panorama para que nuestra industria pueda sobrevivir y evolucionar a la par de nuestros competidores. El confiscar solamente una que otra mercancía ilegal no frena el que se siga introduciendo a México, lo que se busca es que no entre desde su origen.

El tipo de cambio sobrevaluado necesita adecuarse a las necesidades de las empresas exportadoras.

Además de las medidas compensatorias, uno de los puntos importantes que no solo es a nivel de la Industria Textil sino de la manufactura de todo el país, es la necesidad de que el tipo de cambio tome un nivel real. Hemos visto como las reservas internacionales que tiene el Banco de México han sido usadas artificialmente para darle fortaleza al peso, lo cual beneficia al importador legal o ilegal y se complica para los productores nacionales, tanto en la venta doméstica como en la exportación de los productos.

Necesitamos un tipo de cambio que sea real; es decir, que se ponga al peso en un nivel en el que la industria exportadora pueda competir.¹²⁰

Inversión Extranjera Directa y su participación en el mercado exportador.

Al mes de diciembre de 1997 se contaba con 463 empresas con IED (cifra que representa el 3.5% del total establecido en el país, 13,330) distribuidas de la siguiente manera: 128 en confección de otras prendas exteriores de vestir; 83 en fabricación de ropa exterior de punto y otros artículos; 33 en confección de otros artículos con materiales textiles naturales o sintéticos; 23 en confección de ropa exterior para dama hecha en serie; 15 en confección de ropa exterior para caballero hecha en serie; 14 en confección de uniformes y 13 en tejidos de fibras blandas, las 154 restantes en diversas actividades. Cabe mencionar que estas 7 clases absorben el 66.6% del total.

País	Empresas	Part. %
TOTAL	463	100.0
Estados Unidos	324	70.0
Corea	27	5.8
España	16	3.5
Canadá	10	2.2
China	10	2.2
Francia	8	1.7
Reino Unido	7	1.5
Colombia	5	1.1
India	5	1.1
Alemania	4	0.9
Otros países	47	10.0

Fuente: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera

Según el país de origen, de la inversión extranjera en empresas del sector textil, el 70.0% cuentan con capital de Estados Unidos; el 5.8% de Corea; el 3.5% de España; el 2.2% de Canadá y China c/u, el 1.7% de Francia, el 1.5% del Reino Unido y el 13.1% de otros países.

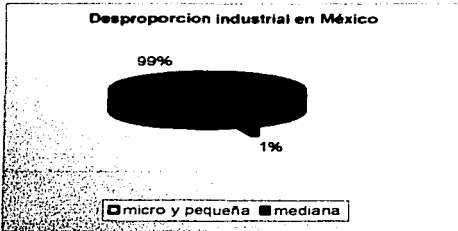
¹²⁰ www.mexcostum.com

Por su ubicación, cuatro estados de la república absorben el 50.9% de las empresas que cuentan con IED, participando con el 23.5% el Distrito Federal; el 11.9%, Baja California; el 8.4% Coahuila y el 7.1% el Estado de México; el 49.1% restante se encuentra distribuido en los demás estados.

De 1994 al mes de agosto de 1997, se materializó inversión extranjera al sector textil por 578.6 millones de dólares, cifra que equivale al 2.1% del total de la IED efectuada en ese período por la totalidad de empresas con capital foráneo (28,172.9 millones de dólares).

En cuanto a la participación por tipo de rama, la de hilado, tejido y acabado de fibras blandas, excluyendo de punto absorbió el 35.3% destacando las actividades de fabricación de telas de lana y sus mezclas y otros hilados y tejidos; la confección de prendas de vestir participó con el 27.9%, sobresaliendo la confección de otras prendas exteriores de vestir y la de caballero hecha en serie; la fabricación de tejidos de punto con el 23.8%, debido principalmente a la fabricación de ropa interior de punto y de medias y calcetines; la confección con materiales textiles, incluyendo la fabricación de tapices y alfombras de fibra blanda con el 12.5%, debido a la confección de toldos, cubiertas para autos y tiendas de campaña y el 0.5% correspondió a la industria textil de fibras duras y cordelería de todo tipo, sobresaliendo el hilado y tejido de henequén.

Grafica 34

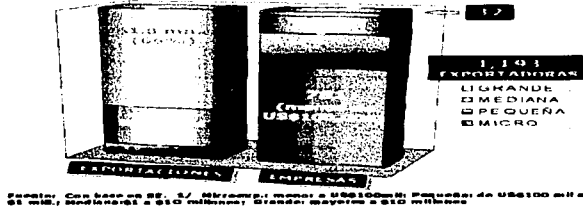


Ya para finalizar este apartado, cabe aclarar que en el presente trabajo no utilizaremos versiones triunfalistas de la evolución de las exportaciones en México y para muestra basta con observar los siguientes gráficos, en los que se puede observar que las principales empresas orientadas al sector externo son las denominadas grandes y medianas (grafica 35), dejándole a la pequeña y micro una parte muy pequeña de este sector, por

si fuera poco si observamos la grafica de la desproporción industrial que hay en México (grafica 34), nos daremos cuenta de quienes son en realidad los que resultaron favorecidos con la apertura comercial: Las grandes empresas transnacionales y de capital mayoritariamente extranjero.

Grafica 35

SECTOR TEXTIL: EXPORTACIONES Y EMPRESAS, 1998 //



4.3.1. Mercados De Exportación: Por Principales Grupos De Países.-

Estados Unidos.

En términos de la cadena productiva, los artículos que México más exporta son los relacionados con la mezclilla y al ser Estados Unidos el destino principal, tanto de tela como de pantalones, el comportamiento de las exportaciones de dichos productos se encuentra estrechamente vinculado con las fluctuaciones en consumo y producción del mercado estadounidense, lo cual es preocupante puesto que en tiempos de recesión de la economía estadounidense afecta directamente a los exportadores mexicanos.

Las exportaciones de pantalones de mezclilla han venido manteniendo de 1994 a 1997 un dinamismo constante, al registrar montos de 478, 779, 1,127 y 1,680 millones de dólares, siendo Estados Unidos el mercado al cual se le dirigió la mayoría de las ventas tanto en volumen como en valor, seguido de Hong Kong, Caimán, España y Francia.

Por su parte, las exportaciones de tela de mezclilla en los últimos cuatro años, registran un crecimiento constante, sin embargo, el dinamismo ha disminuido al pasar de un importante incremento de 709.1% a tasa anual en 1995, a un 67.4% en 1996 y 19.5% en 1997, lo anterior se explica por el mejor desempeño que han mostrado las ventas al exterior de pantalones, por lo que las exportaciones indirectas de tela han aumentado, así como al dinamismo del mercado interno. Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones de tela con una participación del 92.1%, seguido por Chile (1.7%), Canadá (1.3%) y Puerto Rico (1.2%).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Excluyendo a E.U., los mercados de Chile y Venezuela son los que registran los crecimientos más importantes.

Cabe mencionar que el precio promedio de producción de la mezcilla, en dólares, después de observar una disminución en 1995, ha venido registrando incrementos consecutivos en 1996 y 1997. Sin embargo, en este último año todavía se mantiene por abajo del precio de producción que existía en 1994.

En el caso de las camisetas de punto de algodón, también el incremento de 168 MDD (47.3%) en sus ventas, es derivado principalmente hacia Estados Unidos, quien absorbe el 99% de las exportaciones, Colombia, Cuba, Chile, Guatemala, Panamá y Puerto Rico, mismos que compensan la disminución en la demanda que registra Canadá, segundo mercado de destino.

Por lo que respecta al crecimiento observado en las exportaciones de sostenes (corpifos), 67 mdd. y 37.6%, es consecuencia de una mayor demanda de estos productos por parte del mercado norteamericano, a quien se le dirige el 94.7% de las ventas totales, así como al comportamiento favorable en las ventas hacia Canadá, Chile, Reino Unido e Italia.

Principales Competidores en Estados Unidos.-¹²¹

Los 10 principales productos representan el 46.8% del total exportado por el sector y se destinan al mercado de Estados Unidos en un 97%, por lo que el comportamiento de los principales competidores de México en ese mercado, es relevante e indicativo de lo que pueda suceder con las exportaciones totales.

El país que muestra una mayor competitividad es Indonesia, importante proveedor en pantalones, camisas y suéteres de algodón, suéteres y pantalones de fibras sintéticas, sostenes y tejidos de mezcilla. Cabe destacar que las estadísticas no reflejan la calidad de la ropa importada por los Estados Unidos, nuestro país es competitivo en el segmento de ropa de calidad media-media alta, debido a que tanto los distribuidores estadounidenses como los puntos de venta final privilegian los tiempos de entrega por encima de los precios bajos.

La competencia de México en el mercado de Estados Unidos, en esos años, al parecer no ha sido tan fuerte con los países asiáticos, sino principalmente con los de Centro América y el Caribe para cinco de los diez productos y otros competidores en siete de los diez productos. La razón principal es por el segmento de mercado al cual se dirigen las exportaciones. En el caso de México es el de precio y calidad medio-medio/alto.

En base a los resultados obtenidos durante enero-febrero de 1998 en el mercado de E.U., no se observa que las devaluaciones de los países asiáticos hayan afectado las

¹²¹ Momento Económico, *Ibidem*.

exportaciones mexicanas de sus principales productos que tienen como destino final al mercado norteamericano.

Como se puede destacar en el cuadro anterior, en 7 de los 10 principales productos, México continuó incrementado tanto sus exportaciones como su participación respecto al total importado por el mercado norteamericano (cabe resaltar a los tejidos de mezclilla, en donde México está ya abasteciendo al mercado norteamericano en casi la mitad de sus compras totales); en 2 productos (camisetas de algodón y en las toallas quirúrgicas), a pesar de haber incrementado las exportaciones, la participación en el mercado estadounidense disminuyó y en el producto restante (camisetas de materias diversas), se redujeron tanto las ventas externas como su participación. El descenso en las adquisiciones de las camisetas fue aprovechada por Honduras y El Salvador para incrementar su presencia en dicho país, lo que muestra que la competencia no se está enfocando con los países asiáticos sino con los de Centroamérica y Caribe.

Cuadrado			
Origen de las importaciones de Estados Unidos de Textiles y Confección			
(Millones de dólares, enero-marzo)			
Países	1997	1998	Variac. %
TOTAL EUA	11 829.9	12 811.0	16.1
México	1 180.9	1 575.4	33.4
China	1 278.7	1 219.4	-4.4
Hong Kong	753.4	845.8	25.5
Corea del Sur	580.2	643.1	14.9
India	489.6	583.8	18.9
Tailandia	609.4	589.0	-6.5
Corea del Sur	472.2	513.3	8.7
Indonesia	414.3	485.4	19.6
Italia	488.0	491.8	5.0
Filipinas	423.4	481.1	13.9
República Dominicana	439.5	471.2	7.2
Tailandia	381.5	442.7	22.5
Honduras	343.8	430.2	25.1
Bangladesh	349.7	412.4	17.9
Fuente: OTEKA			

Al mes de marzo de 1997, las importaciones totales que realizó Estados Unidos de fibras, textiles y vestido de México, representaron el 10.1% de las compras totales y para el mismo periodo del presente año llegaron a significar el 11.7%, por lo que se puede observar que ese mercado ofrece amplias perspectivas que aún están por explotarse.

En el primer trimestre de 1998, México ocupó el primer lugar como proveedor del mercado norteamericano, escalando un lugar en relación a la posición que mantenía en el mismo periodo de 1997, desplazando a China.

TESS CON
FALLA DE ORIGEN

De los 14 proveedores más importantes a E.U. en marzo 1998, México fue el que registró el incremento más importante en términos absolutos y el más alto en tasa de crecimiento. Por lo que no se observó una pérdida de competitividad de los productos mexicanos en relación a sus principales competidores.¹²²

América Latina.-

Los países de América Latina son mercados naturales de exportación para los productos mexicanos, específicamente el grupo de textiles ha ganado una presencia creciente en este mercado, así tenemos que en los países miembros de ALADI son demandados hilados de fibras sintéticas discontinuas retorcidos o cableados, cables de filamentos artificiales y sintéticos acrílicos o modacrílicos y fibras sintéticas de poliésteres, principalmente de Argentina, Brasil y Chile alrededor de un 79% del total exportado por México a ese bloque económico.

Al Mercado Común Centroamericano se dirigen principalmente algodón sin cardar ni peinar, fibras sintéticas de poliésteres, napas tramadas para neumáticos de nailon o demás poliamidas y demás tejidos de lana cardada o pelo fino cardado, entre otros. Cabe destacar que Guatemala, El Salvador y Costa Rica, son los mercados hacia donde se dirige casi la totalidad de las exportaciones, como es el caso de el algodón sin cardar ni peinar que se dirige en un 100% al mercado Guatemalteco y las napas tramadas para neumáticos en un 98%.

Por lo que respecta al Mercado Común del Caribe, sobresalen las calzas, panty medias y leotardos de algodón, que han registrado un crecimiento notable, ya que de no exportarse nada en 1995, para 1997 se alcanzaron los 25.9 millones de dólares, que fueron dirigidos a Jamaica, le siguen los tejidos de mezclilla (denim), y demás tejidos con contenido de filamentos de poliéster texturados teñidos, en su totalidad canalizados a la República Dominicana.

Unión Europea.-

El continente europeo es un importante nicho de mercado para productos textiles y de la confección mexicanos, sector en el que nuestro país participa principalmente con terciopelo y felpa por trama, que tienen gran aceptación en los mercados francés, español y portugués, demás trapos, cordeles y cuerdas de materias textiles en Italia y España y pantalones de algodón para hombres o niños, que se dirigieron en un 90% a España y Francia, principalmente.

¹²² World Trade Atlas. Depto de Comercio. E.U., 1999.

Asia.-

Respecto a los mercados asiáticos, éstos demandan principalmente algodón sin cardar ni peinar, principalmente por Japón, China, Indonesia y Tailandia en un 77%, cables de filamentos sintéticos acrílicos o modacrílicos, por China, Corea del Sur y Hong Kong en un 91%, fibras sintéticas discontinuas acrílicas o modacrílicas, por China y Corea del Sur y pantalones de algodón para hombres o niños que en los últimos dos años muestran un crecimiento notable al pesar de 0.04 en 1995 a 13.5 millones de dólares en 1997, debido a la mayor demanda por Hong Kong quien absorbe el 98% del total exportado a los países asiáticos.

Medio Oriente.-

Respecto a los mercados del Medio Oriente, importan principalmente de México alfombras de materias textiles sintéticas, Kuwait, Qatar y Arabia Saudita, fibras sintéticas discontinuas cardadas y sin cardar acrílicas o modacrílicas, básicamente de Irán y de Emiratos Árabes Unidos.

África.-

Los países del continente africano demandaron principalmente fibras sintéticas, acrílicas o modacrílicas, hilados de filamentos artificiales de rayón viscosa y alfombras y demás revestimientos para el suelo de materias textiles artificiales, Kenia es el país que participa en mayor medida, seguido de Egipto.

Para concluir con este apartado podemos observar en los cuadros del anexo 1 en donde se aprecia que la apertura comercial ha influido de manera negativa a la balanza comercial de México con el mundo.

4.4. VINCULACION DE LAS INSTITUCIONES DE EDUCACION CON LA INDUSTRIA TEXTIL.

Uno de los factores que más inciden en los niveles de crecimiento y desarrollo de un país es la educación. No obstante, en el presente se le confiere una importancia mayor ante las características del mundo actual, en donde la modernización nos lleva de la mano para dar a los conceptos de competitividad y productividad un sentido estrechamente ligado con las condiciones prevaletientes derivadas, de manera directa, del grado de avance logrado en el terreno de la educación, la ciencia y la tecnología. Evidentemente, ello debe conectarse de forma muy cercana con la tendencia observada a lo largo de las dos últimas décadas y que, para el caso de los países de América Latina, se conjuga de manera poco afortunada con las limitaciones de carácter estructural, herencia del modelo de industrialización vigente a partir de la segunda posguerra.

En los últimos años, la situación a nivel mundial ha conducido a los gobiernos de los países latinoamericanos a destacar como prioritaria la necesidad de abrir nuestras economías al exterior. Ello ha permeado todos los ámbitos de la vida social afectando, en diversos grados y con características particulares, a cada uno de los sectores de la vida nacional. Y aun cuando la educación debería ser objeto de la mayor atención, en esencia continúa siendo reducida a un proyecto político con agudas pinceladas de retórica social.

El análisis de los recursos que intervienen en todo proceso productivo ha sido siempre preocupación de la teoría económica. Y los años que preceden al fin de siglo señalan al conocimiento como el recurso económico básico. En esta línea, algunos especialistas subrayan que "los recursos humanos constituyen la base final de la riqueza de las naciones. El capital y los recursos naturales son factores de producción pasivos; los seres humanos son los agentes activos que acumulan capital, explotan los recursos naturales, construyen organizaciones sociales, económicas y políticas, y llevan adelante el desarrollo nacional. Es claro que un país que no pueda desarrollar las habilidades y los conocimientos de sus estudiantes, y utilizarlos con eficiencia en la economía nacional, no podrá desarrollar ninguna otra cosa".¹²³

En la actualidad, el factor económico ha influido de manera determinante para modificar los fundamentos del sistema educativo en todo el mundo. A la vez, ello refuerza las asimetrías, pues al fijar la meta para modernizar estas bases a fin de formar una fuerza laboral productiva, competitiva y acorde con los cambios tecnológicos cada vez más acelerados, agudiza la brecha de por sí abrumadora entre países desarrollados y subdesarrollados.

Para el caso de México, la formalización de una nueva relación emanada de un acuerdo tripartito para América del Norte, le sitúa en un plano específico en donde lo económico y lo político buscan una armonización que ignora los problemas y las consecuentes demandas nacionales de nuestro país. Así, los procesos productivos deben combinar satisfactoriamente el recurso humano, la creatividad y el capital. En consecuencia, los programas educativos de las IES deben adecuarse a las nuevas circunstancias a fin de lograr la formación de capital humano de calidad.

El núcleo del debate se identifica entonces, no respecto de la conveniencia de trasladar el conocimiento científico y tecnológico al sector productivo nacional sino en identificar el tipo de conocimiento requerido y proveniente de donde, lo que nos llevaría directamente a cuestionar las bases de la política educativa propuesta por el Estado así como la asignación de recursos para gastos de educación, ciencia y tecnología, en especial aquellos orientados para la investigación y el desarrollo, en este caso

¹²³ F. Harbison, *Human resources as the wealth of nations*. Ed. Oxford University Press, U.S.A 1973, citado por Eduardo Lora Díaz, *Educación y desarrollo en México*. Hacia un círculo virtuoso, Revista de la Educación Superior, ANUIES, vol. XXIII (4), no. 92, octubre-diciembre de 1994, p. 45.

orientados al desarrollo de tecnologías para la industria textil y de métodos de organización y control en diversos rubros, tales como logística, transporte, producción, administración, calidad, etc...

Una característica mas que no es posible soslayar en un mundo de cambios continuos y acelerados y que distingue a la reestructuración económica internacional es la redefinición de las relaciones laborales a escala mundial en perjuicio de los trabajadores y en beneficio de las ganancias como resultado, entre otras cosas, de la revolución científico- tecnológica que induce procesos productivos intensivos en capital, cuestión esta que indica que las ganancias sustanciales van a parar a manos del gran capital. En esta línea, se da una intensificación de la explotación de la mano de obra aunque la participación del salario en el nuevo valor generado, se reduce; la cadena lleva a una caída en los salarios en donde los beneficios sociales corren la misma suerte, con un consecuente aumento del desempleo y la pobreza. Lo anterior indica que, aun cuando el discurso político señala a la educación como una prioridad, las cifras acusan que el renglón social continua siendo importante pero sujeto a análisis.

Por otro lado, además de la insuficiencia en la generación de puestos de trabajo que ese crecimiento de la población ha exigido, los niveles de desempleo se incrementaron. Baste señalar que entre 1989 y 1994 se crearon únicamente 1.5 millones de empleos remunerados, lo cual contrasta con el 1.2 millones de jóvenes incorporados anualmente a las actividades económicas durante ese periodo. Los ingresos de los trabajadores se han reducido de manera significativa como resultado de una perdida real del poder adquisitivo de los salarios. Su deterioro en el lapso considerado fue del 4.55 por ciento.¹²⁴

De esta manera, la insuficiente creación de puestos de trabajo aunada al crecimiento del desempleo y a la perdida del valor adquisitivo del salario se expresan en una menor participación de los salarios en el PIB y en un incremento de la pobreza absoluta de la población del país. En lo que toca al nivel de escolaridad promedio de la población mexicana, ello ha sido motivo de diferentes interpretaciones y cálculos, desde la versión oficial de siete años de escolaridad hasta las visiones menos optimistas que todavía ubican en el cuarto grado de primaria a la población promedio del país.

Las condiciones del país indican que se requiere de incrementos significativos en el gasto en ciencia y tecnología, en investigación y desarrollo (I+D), pues en la actualidad solo se dedica el equivalente al 0.3% del producto nacional bruto (PNB), mientras en países desarrollados el gasto en este renglón es sustancialmente mayor: Estados Unidos destina el 2.6% de su PNB a investigación y desarrollo, Japón el 3%, Canadá el 1.3%, Italia el 1.4%, Francia el 2.4%, Alemania Occidental el 2.8 por ciento.¹²⁵

¹²⁴ Conacyt. **Indicators of scientific and technological activities**, Mexico, 1994, 1995, cuadro p. p. 101.

Con todo, resulta menos optimista el horizonte venidero, toda vez que el presupuesto de egresos del sector educativo proyectado para el próximo año será de tan solo 90 618.3 millones de nuevos pesos, lo que significa apenas el 51% de lo que la Organización de las Naciones Unidas para la Educación la Ciencia y la Cultura estima debería destinarse a la educación en países como el nuestro. En este sentido, el organismo internacional de las Naciones Unidas recomienda destinar a la educación, la ciencia y la cultura el 8% del PIB de un país que desee cubrir las necesidades de demanda y desarrollo educativos indispensables.¹²⁶

En los últimos años, la economía mexicana se había ubicado en el décimo puesto por su tamaño. Sin embargo y de acuerdo con el índice de Bienestar Social (IBS) -indicador que maneja la Organización de las Naciones Unidas para medir el bienestar de la población, donde la educación es uno de los tres elementos considerados- México aparece en la posición número 53 en el ámbito internacional.

Desdichadamente, la tendencia en los diez últimos años, ha sido la de favorecer la incorporación de egresados provenientes de instituciones de educación superior privada, al aparato productivo nacional lo que se da de manera aun más contrastante respecto del campo de las ciencias sociales. Incluso, la estrecha vinculación que se da entre este tipo de universidades y las empresas de gran tamaño se expresa de manera mas clara en los contenidos de sus planes y programas de estudio.

De tal suerte, las características que se buscan en el perfil profesional de los aspirantes a ocupar un puesto de trabajo deben ser producto de una formación académica derivada de una curricula con marcada influencia tecnológica, en donde la informática y el manejo de, al menos, dos idiomas es la clave del éxito, sin contar lo deseable de tener conocimientos básicos de administración. A ello se suman también consideraciones de otro tipo que adquieren una cierta relevancia y que se ubican en el terreno de las actitudes (por ejemplo, marcada disposición para efectuar tareas que no caen en el área específica de su competencia, o mostrar acuerdo para aplicar disposiciones sin que sea cuestionada su conveniencia).

La diversidad de formas de entender la correlación teoría- practica es un buen punto que ayuda para explicar la actual predilección de gran parte del sector productivo nacional por los egresados de ciertas especialidades de IES excepto la Universidad Nacional Autónoma de México.

Si bien es cierto que la situación presente del país respecto del contexto internacional indica una relación directa entre nivel de educación y posibilidades de colocación con un buen salario en el mercado de trabajo, la realidad indica un virtual rompimiento de esta lógica.

¹²⁶ Periodico Reforma. **SNTE: Revelan atraso en plan educativo**, 3 de diciembre de 1995, pp. 11A.

Ahora, la practica profesional debe ajustarse a las condiciones que sustancialmente impone la crisis, es decir, contar con un nivel y características "convenientes" en un área específica del conocimiento, en función de las demandas del mercado globalizado y tener además la disposición de "asimilarse" a nuevas áreas dependiendo de la exigencia de la actividad productiva en cuestión.

Sobra decirlo, la mayoría de los egresados de las IES publicas argumentan la falta de correspondencia que perciben entre "lo que aprendieron y la realidad a la cual deben enfrentarse en su desempeño profesional".

Curiosamente y en el sentido de la formación profesional, existe un acuerdo entre los empleadores sean estos del ámbito publico y privado, en cuanto a manifestar que los egresados de IES publicas cuentan con una educación más sólida en el plano teórico que les permite asimilarse y adaptarse mejor conforme a los requerimientos del campo laboral. En esta línea, cabria recordar el sentido humanístico base de la educación superior de instituciones como la UNAM que se orienta hacia la búsqueda de soluciones y planteamiento de alternativas en todos los campos con un sentido eminentemente social.

En estos momentos las necesidades del gran capital definen las características, modalidades y función que debe cumplir el capital humano, quedando roto el nexo indispensable que debe haber entre educación, cultura y tradiciones y el sector productivo. La tendencia a satisfacer las demandas de la economía globalizada significa la incorporación de mejoras tecnológicas importadas que ignoran el costo relativo que implica la inversión realizada en educación bajo un patrón que ahora se modifica drásticamente.

El momento que vive actualmente el país demanda soluciones urgentes y cuyas características, naturaleza y perspectiva serán definitivas en la vida nacional futura. En esta tónica, será preciso no perder de vista una serie de consideraciones:

- 1) La educación se erige actualmente como el eje de la transformación pues otorga, mas que beneficios individuales, a la sociedad en su conjunto, de donde debe ser recuperada no como gasto sino como inversión.
- 2) Capacitación, creatividad e innovación tecnológica son componentes del mismo proceso y pueden, en conjunto, influir de manera determinante en las cadenas productivas intensivas en mano de obra, tales como la industria textil y del vestido.
- 3) Las condiciones presentes del país nos obligan a dar respuesta a los grandes problemas nacionales pero sin perder de vista nuestra inserción en el contexto de la economía globalizada, pues el proceso en marcha ya no puede ser revertido sino modificado.
- 4) La educación media superior y superior representan la plataforma para la creación de conocimiento científico, lo que sugiere una atención particular, recursos de carácter publico y privado y su estrecha vinculación con las demandas del sector productivo

nacional, en especial si se toma en cuenta que actualmente "el recurso económico básico -los medios de producción- ya no es el capital ni los recursos naturales ni el trabajo. Ahora es y será el conocimiento".

Es por demás obvio que el país requiere de una población y una fuerza de trabajo educada y capacitada para lo cual debe hacerse un planteamiento realista y concebirse una estrategia de largo plazo en el contexto de un desarrollo integral de nuestra sociedad. Y en este sentido, reconsiderar el papel que debe jugar la universidad es decisivo.¹²⁷

4.5 TECNOLOGÍA

Somos testigos de tres importantes cambios, surgidos después de la segunda guerra mundial, que han influido en la mejora de la tecnológica de las máquinas textiles:

La aparición de las fibras sintéticas, (1950's - 1960's)

El rápido avance de la electrónica, (1970's - 1990's)

Sistemas informáticos, (1990's - ?)

La situación tecnológica de la industria textil mexicana.

La primera llegada de máquinas de tejer a México data de 1831 y, desde entonces, se vino incrementando el inventario de equipo, llegando incluso, en el inicio del presente siglo, a ser considerada de entre las primeras del mundo.

Según datos estadísticos de la SECOFI y la CANAINTEX, la industria textil mexicana contaba, en 1990, con aproximadamente 45,000 telares de los cuales, aproximadamente 10,500, eran telares sin lanzadera, lo que representa el 23.33% que, en comparación a nivel mundial de 20.4%, nos coloca en una posición ligeramente superior al promedio en modernidad.

En tejido de punto, los datos arrojan que en 1989 se contaba con 4461 rectilíneas manuales, 181 rectilíneas automáticas, 6586 circulares de grande y mediano diámetro, 8280 de calcetas, 4462 de medias, 1111 raschel y 1067 tricot, aunque no se tienen datos para medir el grado de modernidad, se estima que este se encuentre por abajo del promedio, a excepción del rubro de medias.

A pesar de los años difíciles de los inicios de la apertura de mercados, que provocó el cierre de muchas empresas pequeñas, poco modernizadas o mal administradas, ha habido industriales que han estado invirtiendo, recuperando mercados y logrando exportar, lo que ha dado un saldo de menos máquinas, pero

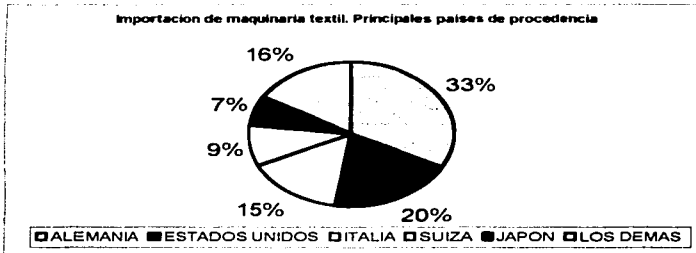
¹²⁷ Bernardo Olmedo Carranza y Luz Elena Espinoza Paderna. Momento Económico. **Inaplazable Vinculación Entre Educación Superior Y Formación De Recursos Humanos Para El Sector Productivo Nacional.** Instituto de Investigaciones Económicas, Ciudad Universitaria, México. Número 83. 01/01/96

Más modernas que, en el resultado de productividad, arrojan un incremento en consumo con baja de precios en los productos.

Pero en el plano tecnológico del desarrollo de máquinas es triste, pues en el país la producción de este tipo de bienes de capital es prácticamente nulo, se han visto esfuerzos por producir maquinaria en México, como fue el caso de telares con tecnología estadounidense y japonesa; en la actualidad, sólo pequeños talleres llegan a producir una cantidad insignificante de máquinas como son: urdidores, engomadores, telares de cintería, conversiones de telares de lanzadera a pinzas, máquinas revisadoras de tela y algunos tipos de refacciones.

Esto causa que tengamos una dependencia tecnológica de los países proveedores de maquinaria, casi total. la procedencia de la maquinaria, en buena proporción es de Europa (grafica 36).

Grafica 36



4.6 TRANSPORTE.-

Por ultimo y no por eso menos importante hemos decidido incluir aunque sea de manera breve el renglón del transporte como otro factor importante que definitivamente afecta el desarrollo de la industria textil y del vestido mexicana.

Este sector esta estrechamente relacionado con el sector energético, ya que necesita de hidrocarburos para poder funcionar, los principales medios de transporte e México son el Terrestre, Aéreo y Marítimo.

Cabe mencionar que hay una falta de cultura del transporte en México, puesto que una cantidad considerable de empresas utiliza los servicios de intermediarios del transporte, empresas consolidadoras de carga, que lo único que hacen es jugar el papel de revendedores de servicios y que incrementan los costos en transporte de las empresas exportadoras mexicanas. Un ejemplo de esto nos lo da un vistazo al tarifario de

exportación marítima de la empresa DHL Danzas Air & Ocean de capital mayoritariamente alemán, en la que el costo por expedir un BL marítimo oscila entre los 450 y 900 pesos, únicamente por imprimir este comprobante de carga, y las ganancias por un servicio de despacho aduanal, llegan a tener ganancias hasta de 15 mil pesos.

Por otro lado cabe resaltar la incoherencia que encontramos en cuanto al costo del transporte en México: un flete marítimo de manzanillo a ecuador cuesta 900 usd, mientras que el flete terrestre de la cd. De México a manzanillo 950 usd, es decir es mas cara la transportación domestica que la internacional, lo que nos muestra como los excesivos precios del combustible en México, a pesar de ser productores afectan al desarrollo de la industria exportadora nacional.¹²⁹

Este tipo de costos innecesarios se podrían evitar en primera instancia mediante la inclusión en los planes de estudio de las instituciones académicas encargadas de esta materia de asignaturas y programas de estudio, basados en la realidad de nuestro país en materia de logística internacional.

Y en segunda instancia la contratación de personal especializado por parte de las empresas exportadoras, lo cual ayudara a eliminar la contratación de empresas intermediarias del transporte, que aparte de haber un numero considerable de estas con capital mayoritariamente extranjero; no ayudan en nada al desarrollo de la industria exportadora mexicana.

Por ultimo es necesario para la industria textil en particular y la industria nacional en general la implementación de una reforma energética -la cual no tiene que ser necesariamente privatizadora-, cuyos efectos sean benéficos para el desarrollo de la industria maquiladora nacional y los medios de transporte que esta utiliza.

¹²⁹ DHL Danzas Air & Ocean. *Tarifario de exportación marítima*, México, 2003.

CONCLUSIONES

El sector textil se ha caracterizado por ser una industria tradicional de mucho empuje para la economía mexicana, que por muchos años contó con el respaldo de una política de sustitución de importaciones que favoreció enormemente su desarrollo. Los antecedentes de la industria textil que hoy conocemos, los podemos ubicar allá a finales del siglo XIX, cuando propiamente se consolida el capitalismo en nuestro país. La renovación tecnológica y la incorporación de nuevas fuentes de energía como la hidráulica y la eléctrica, permitieron a ésta industria alcanzar un crecimiento cuantitativo y cualitativo sin precedente en su historia, que definitivamente marcaron el patrón de desarrollo del nuestro país previo a los años de la Revolución Mexicana. Con la llegada del conflicto armado—episodio trágico de nuestra historia que enfrentó a la sociedad mexicana de aquellos años— la actividad económica se estancó y por lo tanto también la industria textil, que se vio severamente afectada salvó algunos subsectores que siguieron siendo los más importantes como el de hilados y tejidos de algodón.

Durante los años de la Revolución existían 119 fábricas que producían mantas crudas, hilos de color, telas blanqueadas, estampadas, teñidas, driles, lonas, toallas, cobertores, medias y calcetines, colchas, camisetas, suéteres y otros objetos de uso doméstico. Le seguía en importancia la industria de la lana, que contaba con poco más de 40 fábricas en aquel entonces, las que disminuyeron con el conflicto armado—hacia 1920 sólo quedaban 27 fábricas de lana.

Será hasta después de que la agitación social se calme y propiamente se instaure el orden institucional para garantizar los tiempos de paz nacional, cuando entonces podemos decir que la actividad industrial vuelve a reactivarse y por consiguiente la industria textil también lo haga. No obstante los diversos problemas derivadas de la depresión de finales de los años veinte, que trajo como consecuencia fuertes despidos en la planta laboral así como las significativas contracciones en los niveles de producción, durante los años treinta y en gran medida durante la siguiente década, la industria textil siguió siendo una de las más importantes dentro de la industria manufacturera.

En medio de la coyuntura mundial que produjo la Segunda Guerra Mundial y a medida que el mercado interno se iba ampliando, la industria textil logró alcanzar significativos índices de producción y empleo como consecuencia de la mejoría de los precios en los productos de exportación. Empero, pasado ese momento, a partir de mediados de los cincuenta y prácticamente hasta el final de esa década, se registraron bajas en la productividad que condujeron finalmente a la pérdida de empleos y a la quiebra de muchas empresas cuya causa se debió principalmente, al intenso proceso de monopolización del que fue objeto dicha industria.

Por lo que en el marco del modelo de sustitución de importaciones, la obligada intervención del Estado en aras de la modernización de la industria textil de los años sesentas, se considera como esencial para entender el desarrollo de cadenas de insumos para la industria textil y para el conjunto de eslabonamientos que se

establecieron con otras ramas e industrias de la economía como fueron la industria química y petroquímica.

Desde entonces hasta los años ochentas, la industria textil tuvo un patrón de comportamiento muy definido que encontró espacio dentro del sistema de empresas estatales que se fueron desarrollando durante los sesentas y los setentas. De esta manera, a partir del año de 1985 en parte motivado por la crisis, el desarrollo de nuevas fuerzas productivas y los cambios en las tendencias de la industria textil en el ámbito internacional; la industria textil mexicana experimentó una contracción severa en su estructura productiva que modificó las tendencias históricas que se habían registrado desde los años 30.

La apertura al mercado externo y la sistemática devaluación de nuestra moneda, ocasionó importantes aumentos en las importaciones de productos extranjeros, afectando así a los diferentes subsectores que integran la industria textil.

Llegado a este punto, tenemos que los tres momentos que se abrieron una vez que terminó el período de protección industrial, son los siguientes:

- a) El período que va de mediados de los 80 a fines de esa década y que se caracteriza por el retroceso de la frontera productiva y la expulsión de mano de obra
- b) El que se inicia a fines de los 80 y concluye con la devaluación de diciembre de 1994, período donde se sientan las bases de la recuperación y
- c) El que se inicia con la devaluación de 1994 y se extiende hasta la actualidad, otorgando al TLC un lugar importante ya que permite que se registre un importante avance de las exportaciones textiles, acompañado de un aumento mayor de las importaciones, contrabando e inversión extranjera.

Al realizar una breve descripción de la industria textil mexicana, observaremos que en este sector a diferencia de otros, se requiere intensivamente de mucha mayor mano de obra.

Como resultado de la sobre valoración que presenta nuestro peso frente al dólar, se ha registrado un aumento en las importaciones del país, por lo que los productos extranjeros se ha vuelto mas atractivos para su entrada al territorio nacional. En el 2000 el déficit comercial alcanza niveles importantes.

Al interior del sector textil, la exportaciones han observado un escenario diverso respecto a las exportaciones totales. Han mantenido una tendencia positiva a partir de 1994, sin embargo este ritmo aun no es suficiente para superar los volúmenes de productos que ingresan a nuestro país, pues estos los superan en una relación de 2 a 1.

Podemos afirmar ahora, que el objetivo general de este trabajo se ha cumplido de una manera completa puesto que se han analizado los rasgos mas distintivos del proceso de acumulación de capital de la industria textil y del vestido; así como la forma en que están influyendo la apertura comercial y las decisiones gubernamentales en dicha rama industrial.

Lo anterior nos ha ayudado a comprobar de manera satisfactoria y fundamentada, la hipótesis de que la industria textil mexicana no esta siendo exitosamente insertada en los nuevos mercados internacionales resultantes de las negociaciones comerciales que tiene nuestro país con algunos países del mundo, asimismo podemos afirmar que el proceso de acumulación de capital de la industria textil y del vestido nacional, se ha visto afectado de una manera negativa, por el aumento de las importaciones textiles (legales e ilegales) provenientes de Estados Unidos, y de los países productores asiáticos, China principalmente, causando una balanza comercial deficitaria en una proporción de 2 a 1 comparado con las exportaciones según cifras oficiales(ver anexo 1)

Además de eso pudimos evidenciar el gran daño que el contrabando representa para el sector puesto que el mercado interno ha sido afectado, llegando a la cifra nada envidiable de 60% de productos provenientes del tráfico de textiles, provenientes principalmente de Asia e internados a nuestro país de forma indirecta mediante triangulación comercial por los Estados Unidos, utilizando documentación falsa; o de una manera directa, aprovechando la corrupción que existe dentro del sistema aduanero mexicano.

Por otro lado hemos visto como la participación de la inversión extranjera en nuestro territorio a influido en la producción del sector textil, siendo el grupo mas importante en la elaboración y manufactura de insumos y prendas de vestir, el de la gran empresa dominada por capital extranjero, lo que le resta participación al capital nacional en el mercado tanto domestico como exportador, afectando de esta forma el establecimiento de unas condiciones favorables para la reproducción del capital nacional o dicho de otra manera, perturbando el desarrollo de la industria textil mexicana.

Ahora bien no podemos concluir sin echar un vistazo a las:

Tendencias mundiales en la producción y comercio de productos textiles y confeccionados

Para el año 2005, las cuotas que regularon por casi 50 años el comercio de textiles y ropa estarán eliminadas.

Actualmente, los fabricantes de textiles y ropa a nivel mundial ya se están dando cuenta que operan en un mercado global más competitivo.

Sin embargo, a partir del 2005 la competencia se va a intensificar aún más.

Por otra parte, el tamaño del mercado mundial está creciendo: en 1995 el mundo consumió casi 41 millones de toneladas de fibras textiles; para el 2005 se espera que este consumo alcance los 56 millones de toneladas.

Este aumento en el consumo va a estar guiado por dos factores: crecimiento poblacional y crecimiento en el ingreso de los países.

Sin embargo, el consumo no va a estar distribuido equitativamente:

24.9 kg/persona de fibras en los países desarrollados

14.4 kg/persona en los países del antiguo bloque socialista

5.2 kg/persona en los países en desarrollo.

Por lo tanto las empresas occidentales tienen puestos los ojos en los mercados recientemente abiertos de los países en desarrollo, y van a presionar a sus gobiernos para obtener y asegurar un mejor acceso a esos mercados.

De esos 15 millones de toneladas adicionales de fibras que se van a producir en el 2005, una quinta parte se va a procesar en los países ex-socialistas, y prácticamente todo se va a consumir ahí mismo.

Las restantes cuatro quintas partes se van a procesar en los países en desarrollo, cuyos mercados van a consumir menos de la mitad de ese monto: esto significa que los países en desarrollo van a tener, necesariamente, que exportar grandes montos de su producción de textil y confección a los países industrializados.

Esto dependerá de dos factores básicos:

- a. ¿hasta qué grado van a dejar los gobiernos de los países desarrollados que sus industrias textiles y de la confección desaparezcan junto con sus puestos de trabajo al incrementarse las importaciones de los países en desarrollo?
- b. ¿los países desarrollados van a adquirir un número cada vez mayor de productos de los países en desarrollo o se va a llegar a una saturación de estos mercados?

Por lo pronto, los productores de los países en desarrollo van a tener que priorizar cada vez más los factores de competitividad que no están regidos por los precios:

- a. Enfocarse en productos con mayor valor agregado y/o dirigirse a nichos muy específicos, y
- b. Ser capaces de reaccionar con la velocidad, flexibilidad y variedad demandadas por los vendedores al detalle (mass customization), dejando fuera del mercado a los vendedores del lejano oriente.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- c. En el futuro, la proveeduría (sourcing) se va a volver más sofisticada y la tecnología en comunicaciones va a facilitar la realización de negocios a través de grandes distancias.
- d. Nuestro país se va a encontrar con que, con salarios y sueldos aumentando, va a tener que desplazarse hacia la fabricación de productos con mayor valor agregado y diversificar sus mercados si desea permanecer en el negocio.

En este nuevo orden económico, podemos ver que el mundo se está regionalizando en tres grandes áreas:

Europa y los países satélites, el Continente americano con Estados Unidos a la cabeza, esto es visible con la consolidación del Tratado de Libre Comercio, iniciado con la integración de los mercados mexicano, estadounidense y canadiense y que será seguida por los demás países latinoamericanos; la tercer área se integra en Oriente, capitaneado por Japón.

Seguido por esta regionalización, se verá una segmentación de mercado, donde los países en desarrollo serán los proveedores de los productos textiles "commodities", mientras que los países industrializados tendrán monopolios de los productos especiales. Esto nos llevaría a una concentración de máquinas muy flexibles y automatizadas en los países desarrollados, mientras que los países subdesarrollados se moverían buscando capitales para invertir en máquinas rápidas y ofreciendo mano de obra barata.

El país requiere, urgentemente, de un cambio para responder a las nuevas condiciones del mercado. Los países desarrollados están cediendo la producción masiva de textiles a los países subdesarrollados, pero no así la producción de bienes de capital para esta industria. Países como India, Taiwan, Pakistán, entre otros, ya están incursionando en el desarrollo de maquinaria y, con ellos nos toca competir.

Estados Unidos después de ser un importante productor de maquinaria textil, en los últimos años ha reducido significativamente su participación en este campo, por lo que deberíamos aprovechar las ventajas que nos ofrece el Acuerdo de Libre Comercio. Es un reto para los Ingenieros Textiles mexicanos, el responder a las necesidades actuales.¹²⁹

Se requieren internacionalistas con conocimientos amplios de comercio internacional y del proceso de logística, el cual es tan importante para la transportación de mercancías textiles.

¹²⁹ Mesa Redonda: **Avances Tecnológicos De La Industria Textil En El Mundo Y La Situación Que Guarda La Industria Textil Mexicana**, dentro del tema: Problemática Del Desarrollo Tecnológico Nacional, Academia Mexicana de Ingeniería, Palacio de Minería, 6 de febrero de 1996.

Que no se pregunten sólo cómo se hace, sino de qué otra forma se puede hacer lo mismo con mejor eficiencia y con reducción de costos. Se requieren Internacionalistas con una orientación de competitividad internacional, con conocimiento de otros lenguajes y capaces de entender el mercado de la empresa privada, con formación integral, comprendiendo también los problemas ecológicos y económicos. Pues sólo de esta manera podemos contribuir al desarrollo del país en el sector que nos corresponde.

La especialidad en Comercio Internacional debe continuar con su alto nivel académico, pero buscando brindar mas oportunidades a Internacionalistas de experiencia en el sector privado a que puedan incorporarse a la Academia y brindar su aportación intelectual para beneficio de la especialidad, de la Industria Textil y del Vestido y de la sociedad, en general.

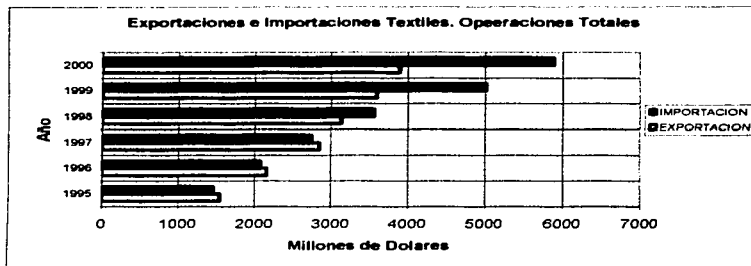
Afortunadamente, ya existen en México empresas que cuentan con tecnología de punta sin embargo, al no tener nuestra carrera una proyección hacia la incorporación a la empresa privada, la responsabilidad de la transportación y planeación logística de los departamentos de exportaciones e importaciones, esta en su mayoría coordinada por técnicos en comercio internacional, o por gente con mucha experiencia en la logística internacional, pero sin la preparación adecuada en cuanto a cultura general y conocimientos de investigación, lo que limita su campo de acción, y que de otra manera sería diferente para un Internacionalista con amplios conocimientos del comercio internacional, el cual tendría la capacidad de además de llevar al cabo el proceso de logística, identificar problemas al interior de las empresas y proponer soluciones que deriven en un mejor desarrollo de la industria textil en este caso.

Sabemos que el gobierno no contribuye con el mínimo presupuesto para fomentar una educación científico-técnica y humanística como lo requiere la realidad económica internacional, y que existen muchas empresas que todavía no reaccionan ante la necesidad de modernizarse y contar con el personal adecuado.

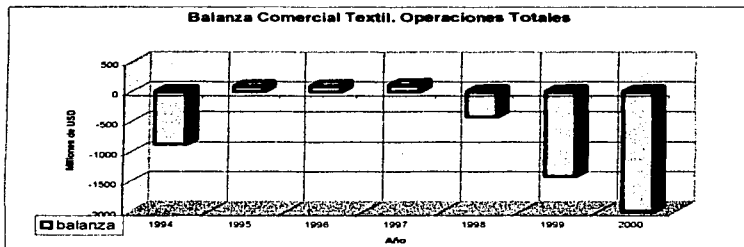
Y es ahí donde está nuestra responsabilidad. Y no sólo es responsabilidad de los jóvenes Internacionalistas, sino es importante que los que ya tienen tiempo en la Industria, ayuden a capacitar a los nuevos. Pero sobre todo, que fomenten en ellos la vocación del estudio y la superación técnica y científica como profesionales y humana como hombres que necesita nuestra Industria Textil y nuestro país.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Grafica I



Grafica II



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

FUENTES DE INFORMACION

BIBLIOGRAFÍA

Aguilar M. Alonso. **La RCT y algunos aspectos de la acumulación del capital y del desarrollo.** Ed. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. México 1983.

Aguilar M., Alonso y Fernando Carmona. México: **Riqueza y miseria.** Ed. Nuestro Tiempo, México 1982.

Anderson, Rodney. **Mexican Textile Movement. Analysis of a Labor Crisis, tesis de doctorado.** American University, E.U. 1968. pp. 14.

Aristóteles, **La Política.** 9ª ed. Espasa Calpe, España, 1962, p. 139.

Arroyo, Raymundo. **El proceso de industrialización y la pauperización del proletariado mexicano: 1940-1950.** En: **Desarrollo y crisis de la economía mexicana.** Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1985, pp. 21

Barrera Graf, Jorge. **Tratado de Derecho Mercantil,** Vol. I, 1ª Ed. Porrúa, México, 1957, p 174.

Bernal Víctor y Marqués, A. **La nueva división mundial del trabajo,** Ed. UNAM, México, 1985, pp 25.

Bernal, Edmundo. **Economía mexicana: Tiempos de Libre Comercio.** Ed. Tiempo, México, 1994, pp. 39

Blanco Mendoza, Herminio., **Las negociaciones comerciales de México.** Ed. , FCE . México, 1994, pp. 123.

Lavielle, Briselda. **Las pequeñas y medianas empresas en México, informe exclusivo en expansión,** año XXV vol XXV No. 624 pp. 88

Calva, José Luis. **El modelo neoliberal mexicano.** Ed. Fontamara. México DF., 1993, pp. 17-18

Campos, Ricardo. **El FMI y La Deuda Externa Mexicana; Crisis Y Estabilización,** Ed. Plaza Valdés, México, 1993, pp. 265,

- Chompski, Noam. **Política y cultura a finales del siglo XX**. Ed. Ariel, México 1996. pp. 13
- Colón Reyes, Linda Ivette. **Los orígenes de la burguesía y el banco del Avío**, Ed. El Caballito, México 1982 . pp. 56.
- Córdova, Arnaldo. **La ideología de la Revolución mexicana**. Ed. Era. México, 1973. pp. 60
- Cumberland, Charles. **Madero y la Revolución Mexicana**., Ed. siglo XXI, México 1977, pp. 255.
- Dunning, John. **Multinational Enterprises and the Global Economy**.Ed. Addison-Wesley Publishing Co. Wokingham, England., 1993, pp 236.
- Et al. **La reconversión en América Latina**, Tomo XII, "la industria textil", FCE, México, 1987, pp.112.
- Flores Castro Omar, 1994. **Situación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México**. Ed. FCE. México 1994. p.23-25.
- González Navarro, Moisés., **Las huelgas textiles en el porfiriato**, Ed. José M. Cajiga, Puebla, 1970, pp. 14-16
- González Parrodi, Carlos. **Memorias Y Olvidos De Un Diplomático**, Ed. FCE, México, 1993, pp.207.
- Guillén Romo, Héctor. **El sexenio de crecimiento cero**, Ed. ERA , México, 1990. pp.120-124
- Huerta, Arturo. **Riesgos del Modelo Neoliberal Mexicano**. Ed. Diana. México. 1992. pp.18
- Keremitsis, Dawn. **La industria textil mexicana en el siglo XIX**. Ed. SEP, México 1973, pp.37.
- López Cámara, Francisco. **La estructura Económica y social de México**, Ed. Siglo XXI, México 1967, pp. 226.
- Mandel, Ernest. **Ensayos sobre el Neocapitalismo**. Ed. ERA. México, 1971, pp. 27-28

Medina Viedas, Jorge. **Elites Y Democracia En México**, Ed. Cal y Arena. México, 1998, pp.402.

Méndez, Silvestre. **Problemas Económicos De México**. Ed. Mc Graw Hill. México, 1997, pp.45

Moreira Rodríguez, Héctor. **Entendiendo el TLC**. ITESM-FCE. México, 1994. pp. 9

Noyola, Pedro. **El Surgimiento De Espacios Económicos Multinacionales Y Las Relaciones De México Con Europa, La Cuenca Del Pacífico Y América Latina Y El Caribe.** , en Mario Ojeda, "Hacia Un Tratado De Libre Comercio En América Del Norte", Ed. Porrúa. México, 1991, p.53.

Portos Irma. **Pasado y presente de la industria textil en México**. Ed. Nuestro tiempo. México 1992.pp. 223.

Potash, Robert A. **El Banco del Avio de México: El fomento de la industria**, Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1950, pp.31

Ramos Escandon, Carmen. **Presencia y transparencia: la mujer en la industria**, Ed. COLMEX, México 1987, pp.21.

Rosensweig, Fernando. **La industria en el porfiriato. Vida económica, en historia moderna de México**, Ed. Hermes, México, 1965. Vol. VII. pp. 407.

Rosenzweig, Gabriel. **Trabajando Por México Fuera De México**, Ed. SRE. México, 1995. pp. 166.

Rozental, Andrés. **La Política Exterior De México En La Era De La Modernidad**. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1993, pp. 20

Thomas A. Stewart, **Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations**, Doubleday, Nueva York, 1997.

Thomas, Calvo. **Micro pequeña y mediana empresa en México**, Ed. Fontamara p57-59.

Torres Ramírez Blanca y Falk Pamela. **La adhesión de México al GATT**. Ed. COLMEX. México, 1989.pp 415.

V. Afanasiev, **Fundamentos de filosofía**, Ediciones de cultura popular, México, D.F. 1977. pp.129.

V.I. Lenin, **Imperialismo, Fase Superior del Capitalismo**. Ed. Progreso. Moscú, 1977 pp. 148.

HEMEROGRAFIA, REVISTAS Y PUBLICACIONES

Arq. Anaya D. Gerardo. **Neoliberalismo**. Análisis de la Realidad Mexicana No. 20. Universidad Iberoamericana, Centro de Integración Universitaria, México 1995.

A.S. Omsk. **La revolución industrial en México**. Revista de problemas agrícolas e industriales de México. Num. 2.

Barajas, Xavier. **Modernización de la industria textil algodonera de México**. Revista de economía. México, agosto 1959, pp.216

Barba Álvarez, Antonio. **Pros y contras de las empresas pequeñas**. en El Financiero, México, D.F., Lunes 24 de julio de 2000, sec. Negocios, pp 66

Bancomext, **México transición económica y comercio exterior**, Bancomext-FCE, México 1999 p. 146

Bernardo Olmedo Carranza y Luz Elena Espinoza Padierna. **Momento Económico. Inaplazable Vinculación Entre Educación Superior Y Formación De Recursos Humanos Para El Sector Productivo Nacional**. Instituto de Investigaciones Económicas, Ciudad Universitaria, México, Número 83. 01/01/96

Breve historia de la industria textil algodonera en México, Revista de economía, mayo de 1959, p.129

Campos, Jaime. **Sector textil y confección**, Revista Momento Económico México, Instituto de Investigaciones Económicas. Ciudad Universitaria, 07/01/98.

Comienza la Guerra Comercial en la industria automotriz el 28 de junio. El Financiero 17 de mayo de 1995.

Cuevas Rodríguez, Enrique. **Los Determinantes Del Déficit Comercial En México, 1983-1992**, Revista Momento Económico Número: 73, Instituto de Investigaciones Económicas, Ciudad Universitaria, México, México 05/01/1994.

Estévez, Dolia. **No habrá batalla política en Washington por el TLC**. El Financiero. 23 de Mayo de 1997. pp.24.

Gil Díaz, Francisco. **Apertura Comercial y Ajuste de las empresas. Las reformas Económicas de México**. Centro Internacional para el Desarrollo Económico. Academia de Centroamérica, San José Costa Rica, 1992, pp. 73-79.

González Casanova, Pablo. **La Crisis del Mundo Actual y las Ciencias Sociales en América Latina, en Anales de sociología**. septiembre-diciembre de 1990 pp. 97 y ss.

González Schimal, Jesús. El Universal, Lunes 12 de Febrero de 2000, Nota Editorial, **Contrabando en el TLC**.

F. Harbison. **Human resources as the wealth of nations**. Ed. Oxford University Press, 1973, citado por Eduardo Loria Díaz, **Educación y desarrollo en México**. Hacia un círculo virtuoso, Revista de la Educación Superior, ANUIES, vol. XXIII (4), no. 92, octubre-diciembre de 1994, p. 45.

Méndez Sánchez, Leonardo. **El carácter neoconservador del liberalismo**. Análisis de la Realidad Mexicana No. 20, "Neoliberalismo" . Universidad Iberoamericana, Centro de Integración Universitaria, México 1995.
Periódico, "El Universal" Lunes 12 de febrero de 2002. **Nota Editorial**.

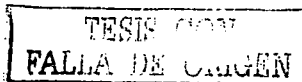
Miranda, José Luis. **El espacio económico del neoliberalismo**. Análisis de la Realidad Mexicana No. 20, "Neoliberalismo" . Universidad Iberoamericana, Centro de Integración Universitaria, México 1995.

OECD, **Human Capital Investment An International Comparison**. Center for educational research, París, 1998.

Periódico El Nacional. Economía. **Competitividad y paso firme ante la globalización: Canaintex**. 30 de Marzo de 1997

Periódico El Nacional. **Desarrollo y perspectivas industria y comercio exterior, motores del crecimiento, impulso a la competitividad**. Primera Plana 10 de Junio de 1997.

Periódico Reforma. **SNTE: Revelan atraso en plan educativo**. 3 de diciembre de 1995. pp 11A.



Periódico El Universal", miércoles 6 de marzo de 2002. **Finanzas**, p. D3.

Revista de Comercio Exterior, **Capital intelectual en las organizaciones**, Bancomex, México 1999, p 1047-1060

Torres Gaytán Ricardo. **El futuro de la industria de hilados y tejidos**., Revista de economía, México, octubre 31 de 1944, pp. 14.

Vista actual. Revista mensual de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido. **la nueva cultura laboral, sinónimo de industria segura**. Diciembre 2001 No 245

LEGISLACIONES

SECOFI, **Tratado de Libre Comercio México, Canadá y estados Unidos**, pp.48

OTROS DOCUMENTOS

Bancomext. **Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea**.,BANCOMEXT y ITESM Campus Guadalajara, México, 2000, pp.21.

Canaintex. **Proyecto del programa integral**.,México,1985, pp.9-10

CEPAL, **La industria textil en América Latina**, Tomo X: México, 1962

Chacón, Francisco. **Comercio internacional de los textiles y el vestido: Reestructuración global de las fuentes de oferta en EEUU durante la década de los noventa**. Seminario: "El futuro de la maquila de la confección en México y Centroamérica", CEPAL-CANAINVEST, México DF., 30 de marzo de 2001.

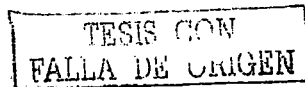
China desbanca a México del lugar 2 en ventas a EU, La jornada, 4 de mayo del 2003.

Circular del Jefe del Departamento del Trabajo, Antonio Pedrueza. México, 25 de enero de 1912, AGN, Ramo Trabajo, ficha 402, 1912.

DHL Danzas Air & Ocean. **Tarifario de exportación marítima**, México, 2003.

Diccionario de Política Internacional, Ed. Porrúa, México 1996, p 238.

El Papel del Empresario Mexicano en la Integración de América Latina y el Caribe, AUNA México, 2001, páginas 9 a 14.



Green Rosario, Discursos De La Secretaría De Relaciones Exteriores, SRE. México, Enero Mayo 1998, pp. 36

Indicadores económicos del Banco de México. México, 1989

INEGI, Censos industriales, México, D.F. 1993.

Memoria Estadística, Canaintex, México, 1984.

Mesa Redonda : Adelantos Tecnológicos De La Industria Textil En El Mundo Y La Situación Que Guarda La Industria Textil Mexicana, dentro del tema: Problemática Del Desarrollo Tecnológico Nacional. Academia Mexicana de Ingeniería. Palacio de Minería, 6 de febrero de 1996.

Mundialización de las industrias del calzado, los textiles y el vestido. Informe para el debate de la Reunión tripartita sobre la incidencia en el empleo y en las condiciones de trabajo de la mundialización de las industrias del calzado, los textiles y el vestido. ISBN 92-2-310182-4. Oficina Internacional del Trabajo, 1996.

NAFINSA en su publicación La industria pequeña y mediana de noviembre de 1987

Navarro Islas, Enrique. Micro, Pequeña y Mediana Industria, "Una forma de activar la economía nacional", ITAM, Tesis para obtener el título profesional, junio 1993, pp. 14.

Ramírez Vázquez, B. 2001. La transición de la diplomacia tradicional a la diplomacia comercial: el caso México. Tesis Licenciatura. Relaciones Internacionales. Departamento de Relaciones Internacionales e Historia. Escuela de Ciencias Sociales, Universidad de las Américas-Puebla. Enero. Derechos Reservados © 2001, Universidad de las Américas-Puebla

Salas-Porras, Alejandra. La dimensión internacional en la Ciencia Política. Agendas de Investigación en Ciencia Política. UAM-CNCP.

World Trade Atlas. Depto de Comercio. E.U , 1999.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CIBERGRAFIA

WWW.ECONOMIA-SNCI.GOB.MX

WWW.OMC.ORG

WWW.CNIV.ORG.MX

WWW.SE.GOB.MX

WWW.BANCOMEXT.COM.MX

WWW.EL-MUNDO.ES

WWW.INEGI.GOB.MX

WWW.MEXCOSTURA.COM

WWW.ONUDI.ORG

WWW.OIT.COM

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPITULO I.- ANTECEDENTES: EL PROCESO DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA.	
1.1 Surgimiento de la industria textil en México, la industria textil en el periodo colonial.....	8
1.2 Periodo Independiente.....	8
1.3 Porfiriato y Revolución Mexicana.....	15
1.4 Ciclos económicos de la industria textil.....	21
1.5 La industria textil en México durante la Revolución Mexicana.....	25
1.6 La gran depresión de 1929 y la reestructuración del sistema capitalista.....	30
1.7 La reestructuración del sistema capitalista a nivel internacional: El Capitalismo Monopolista de Estado.....	31
1.8 La Segunda Guerra mundial, sus efectos en México y en la Industria Textil.....	36
1.9 La industria textil en los años cincuenta-sesenta: Cambios trascendentes en la rama en el contexto internacional.....	43
1.10 Los años setenta y la revolución científico-técnica; la reestructuración del sistema capitalista de producción y sus efectos en México.....	46
CAPITULO II.- LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA FRENTE A EL SISTEMA NEOLIBERAL Y LA APERTURA COMERCIAL	
2.1 Entorno internacional en los años 80's y 90's.....	56
2.1.1 Principales características del Neoliberalismo.....	57
2.2 Cambios en la industria textil a nivel internacional, a raíz de la implantación del modelo Neoliberal en los años 80's y 90's.....	63

2.2.1 Industria del Vestido.....	66
2.2.2 Industria Textil.....	67
2.3 Cambio de estrategia hacia el modelo Neoliberal en México.....	69
2.4 Etapa de preparación: Miguel de la Madrid Hurtado.....	72
2.4.1 Ajustes y reforma economica 1983-1988.....	73
2.5 La industria textil y del vestido en la década de los 80's.....	77
2.6 Etapa de profundización: Carlos Salinas de Gortari.....	83
2.6.1 La Industria Textil y del vestido en la etapa salinista.....	89
2.7 Etapa de Perfeccionamiento y continuidad: Ernesto Zedillo Ponce de León.....	92
2.7.1 La industria textil y del vestido en la etapa Zedillista 1994-2000.....	96
2.8 Adhesión de México al GATT.....	99
2.9 El Acuerdo Multifibras y el Acuerdo Sobre Textiles y el Vestido.....	102
2.10 Cambios en la industria de vestido mexicana a raíz de la apertura comercial.....	106
2.11 México y los tratados de libre comercio.....	111
2.12 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN.....	114
2.12.1 El TLCAN y la industria textil.....	116
2.13 La Unión Europea.....	128
2.14 Con América Latina.....	136
2.15 Tratado de Libre comercio- Israel.....	140
CAPITULO III.- LA COMPETITIVIDAD DE LAS INDUSTRIAS TEXTILES MEXICANAS, FRENTE A LA APERTURA COMERCIAL Y AL ESTABLECIMIENTO DE NUEVAS EMPRESA TRANSNACIONALES.	
3.1 Las empresas transnacionales.....	143

3.2 El papel de la pequeña empresa.....	155
3.3 Importancia de las MPYMI en la economía mexicana.....	162
3.4 La economía subterránea.....	170
3.5 Contrabando y competencia desleal.....	171
3.6 La inserción de China en la OMC.....	174
CAPITULO IV.- ALTERNATIVAS PARA LA REACTIVACIÓN DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL PARA LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA.	
4.1 Subsidios.....	180
4.2 Empleo y Calidad.....	187
4.3 Aprovechamiento de la apertura comercial.....	192
4.3.1 Mercados de exportación por principales grupos de países.....	198
4.4 Vinculación de las Instituciones de educación superior.....	202
4.5 Tecnología.....	207
4.6 Transporte.....	208
Conclusiones.....	210
Anexo I.....	216
Fuentes de información.....	217