



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ARAGÓN**

**“PROBLEMÁTICA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA EN EL
MARCO DEL TLCAN”**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE :
LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A N :
***MOLINA RAMÍREZ MÓNICA
MORENO MUÑETÓN JAVIER***

ASESOR: LIC. IRAN LAGOS CHAVEZ



SAN JUAN DE ARAGÓN, EDO. DE MÉXICO

2005

m346755

*Agradecemos a todos los profesores
Que nos permitieron llegar a culminar nuestra preparación profesional*

*Especialmente a:
Lic. Iran Lagos Chávez, por su apoyo para la presentación de la
Presente tesis.*

*Lic. Humberto Mandujano. Lic. Angel Vera, Lic. Pedro Cordero, Lic. Jorge Peña
Por su vocación de servicio*

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN.

Problemática de la micro, pequeña y mediana empresa de la industria textil mexicana en el marco del TLCAN.

ÍNDICE

	Pag.
INTRODUCCIÓN.....	5
Capítulo I. MARCO TEÒRICO.....	
1.1. Teoría del comercio exterior.....	8
1.2. Innovación tecnológica.....	9
1.3. Financiamiento.....	38
Capítulo II. LA INDUSTRIA TEXTIL EN MÉXICO.....	72
2.1. Antecedentes históricos de la industria textil mexicana.....	73
2.2. Antecedentes de la economía mexicana a la firma del TLCAN.....	82
Capítulo III. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ.....	92
3.1. Antecedentes de los acuerdos internacionales sobre comercio exterior, suscritos por México y previos al TLCAN.....	93
3.2. Firma del tratado.....	96
3.3. Apartado de la industria textil dentro del TLCAN (anexo 300).....	103
3.4. Situación de la economía mexicana después de la firma del TLCAN.....	105
Capítulo IV. IMPLICACIONES DEL TLCAN EN LA INDSTRIA TEXTIL MEXICANA.....	110
4.1. Situación actual de la industria textil.....	111
4.2. Comportamiento de los principales indicadores de la industria textil después de la firma del TLCAN.....	114
4.3. Modelos Econométricos.....	130
Capítulo V. PROBLEMÁTICA DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.....	142
5.1. Problemas de:	
5.1.1. Comercio Exterior.....	143
5.1.2. Financiamiento.....	148
5.1.3. Innovación Tecnológica.....	152
5.2. Alternativas de solución a los problemas de financiamiento, tecnología y comercio; dentro de la industria textil.....	157
CONCLUSIONES.....	161
BIBLIOGRAFÍA.....	167
ANEXOS.....	170

INTRODUCCIÓN.

El trabajo que se presenta a continuación, "Problemática de la micro, pequeña y mediana empresa de la industria textil mexicana en el marco del TLCAN", es de suma importancia ya que permitirá analizar un sector de la industria mexicana muy significativo por su evolución a lo largo de la historia de nuestro país.

Se considera necesario estudiar la problemática actual por la que atraviesa dicha industria, ya que fue uno de los principales ramos de la economía en la época de Porfirio Díaz. En ese tiempo, la industria textil aportaba importantes cantidades monetarias al Producto Interno Bruto. Sin embargo, las políticas económicas implementadas por los gobiernos posteriores la han deteriorando notablemente hasta llegar al momento actual, en donde la adopción de una política económica perteneciente a la corriente Neoliberal, como parte de la estrategia de globalización que se está implementando en el mundo, ha traído consecuencias que han afectado a toda la industria nacional es sus diferentes ramos.

Por lo anterior, se abordará el tema del TLC, principal acuerdo comercial que a firmado México con Estados Unidos y Canadá, y que forma parte de la implementación de la globalización económica propuesta por los neoliberales; porque se sabe que hay una competencia desigual, ya que estos países son desarrollados y tienen una economía fuerte protegida por sus gobiernos, por lo que México debe tratar de tener las mismas condiciones para lograr una competencia equitativa entre las tres naciones. lo que a la fecha no se ha logrado. Por ejemplo, actualmente las aduanas reportan importaciones por 1,144 millones de dólares y México exporta 554 millones de dólares, lo que permite observar claramente que hay desventajas comerciales con el exterior.

Se considera que las desventajas comerciales de nuestro país con sus vecinos del norte, dentro del planteamiento del libre comercio entre las naciones, se deben fundamentalmente a que nuestra economía no está protegida o apoyada por el Estado y eso afecta el financiamiento que se requiere para poder adquirir maquinaria y tecnología de punta que permita obtener productos de mayor calidad en menor tiempo y con el menor costo posible, para poder competir comercialmente en el extranjero.

Al igual que los tratados internacionales, y como respaldo a la política económica prevaleciente en el orbe, a nivel mundial se han formado instituciones para apoyar el desarrollo de las economías en diferentes regiones. Entre ellas destacan el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). Pero estos organismos imponen condiciones que son muy difíciles de cumplir para una economía como la de México, y si se cumplen son a muy alto costo.

Por ejemplo, el crédito otorgado en 1996, a la industria textil y del vestido por la Banca Comercial, ascendió a 21.772 millones de pesos, y el crédito otorgado por la Banca de Desarrollo a 487 millones de pesos; en el 2001, la Banca Comercial aportó 16.249 millones y la Banca de Desarrollo 286 millones de pesos. Con estas cifras se puede uno dar cuenta de las dificultades por las que atraviesa el sector industrial para acceder a los créditos de organismos internacionales.

Adicionalmente a la problemática del comercio internacional, se anexan dificultades de carácter interno de las empresas. Uno de ellas es el relativo a la capacitación del personal ocupado para realizar de manera eficiente las labores que les corresponden. De acuerdo con algunas fuentes, en 1996 la industria textil ocupó 548,010 personas en 2,608 empresas distribuidas en todo el país. Esta cifra se dividió en dos categorías: a) empleados, con 79,383 y b) obreros, con 468,627. El problema que se encuentra es que las cifras anteriores presentan el número de puestos, pero varias de las actividades podían ser desarrolladas por una sola persona. Del personal contratado en 1996, las grandes empresas tenían 381,751 personas ocupadas, las empresas medianas 33,276 empleados y las microempresas 7,727 asalariados.

De lo que se deduce que, actualmente la micro y pequeña empresa sigue siendo sólo una pequeña parte de la industria textil nacional, ello debido principalmente a su escasa competitividad.

Al no ser competitiva esta parte de la industria textil, se generan problemas económicos entre los que destacan: la pérdida de empleos, la disminución del ingreso por parte de los trabajadores, la falta de capacitación, etc.; y podría desembocar en graves conflictos sociales como la delincuencia, el abandono de la educación por parte de los hijos de los trabajadores y la mendicidad, entre otros.

Por lo ya expuesto, se considera que con el desarrollo de esta tesis se puede dar a conocer más acerca de la industria textil y como ha sido severamente golpeada con la firma y entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio, debido principalmente a que la mayoría de las empresas nacionales que se encuentran dentro de este giro industrial son micro, pequeñas y medianas. Así mismo, se tratará de proponer soluciones a la problemática presentada por esta rama industrial para lograr un crecimiento dentro de ella, y por ende mejorar el nivel de vida de los trabajadores y sus familias.

Para lograr lo anterior, el trabajo se desarrolló en dos etapas. La primera de ellas consiste en una investigación documental que nos permita apoyar teóricamente tres aspectos que se consideran fundamentales para explicar los problemas por los que atraviesa la industria textil: Comercio, Tecnología y Financiamiento. Por tanto, en el capítulo primero se abordarán conceptualmente: la Teoría del Comercio Internacional, la teoría de Innovación Tecnológica y el Financiamiento del Desarrollo Económico.

Para complementar la información anterior y concretarla en el tema que nos interesa, el capítulo segundo contiene lo relativo a la industria textil en México y los antecedentes de la economía mexicana previos a la firma del TLCAN.

En cambio el capítulo tercero, hace referencia propiamente al TLCAN y de manera particular al apartado relativo a la industria textil y se complementa con la situación económica de México posterior a la firma del acuerdo comercial que nos ocupa.

La segunda etapa, se realizó a través de una investigación de campo ya que existen muchos datos dispersos sobre el desarrollo de la industria textil en diferentes instituciones gubernamentales y organismos industriales. Por lo que es de suma importancia concentrar la información con la finalidad de conocer cómo la ha afectado el acuerdo comercial con Estados Unidos y Canadá. Resultado de lo anterior es la información presentada en el capítulo cuarto titulado Implicaciones

del TLCAN en la industria textil mexicana, el cual contiene la situación actual de la industria textil, el comportamiento de sus principales indicadores y, con el fin de obtener mejores resultados, se utiliza el planteamiento de modelos econométricos para observar cual ha sido el comportamiento de esta parte de la industria durante el tiempo de vigencia del tratado y formar suposiciones a futuro.

Lo anterior, permite finalmente exponer en el capítulo quinto una idea más precisa y veraz de las ventajas y desventajas que a representado el acuerdo comercial y determinar lo que requiere la industria textil para su crecimiento y buen desarrollo dentro del entorno del Tratado de Libre Comercio.

Finalmente se presentan las conclusiones y dentro de ellas algunas posibles sugerencias de medidas a adoptar tanto por el gobierno como por los empresarios de la industria textil con la finalidad de que ese sector manufacturero logre ser competitivo dentro del entorno del TLCAN.

CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO.

El presente marco teórico pretende exponer de manera fundamental la evolución de la Teoría de Comercio Internacional. Entendiendo por ello, la compra-venta de bienes y servicios, entre los países. Y como el comercio internacional influye en la balanza de pagos de una nación, también se revisaran algunos aspectos de ella.

Así mismo se desarrollarán los aspectos teóricos de los conceptos de Innovación Tecnológica y Financiamiento, así como su evolución a través de las diferentes corrientes económicas; porque de ellos depende que la industria textil mexicana y, en particular la micro, pequeña y mediana empresa; pueda subsistir frente a los acuerdos comerciales firmados por nuestro gobierno con otras naciones, en éste caso con Estados Unidos y Canadá.

Por tal motivo, se inicia el tema de Comercio exterior con los elementos y orden citados anteriormente.

1.1. TEORÍA DEL COMERCIO EXTERIOR.

Teoría del Comercio Internacional y teoría monetaria.

Los antecedentes que presenta la Teoría del Comercio Internacional se encuentran en la **época del mercantilismo (siglos XVI – XVIII)**. Los mercantilistas son los primeros en atribuir importancia al comercio entre países. Su objetivo esencial era construir un Estado, económicamente rico y políticamente poderoso, desarrollando las fuerzas productivas. Su propuesta se centra en el desarrollo de las exportaciones y la disminución de las importaciones para lograr una balanza comercial favorable y obtener metales preciosos mediante el excedente de exportación.

Una las principales aportaciones que se pueden tomar del mercantilismo a la Teoría de la Balanza Comercial es que pusieron especial énfasis a la forma de cómo obtener una balanza de comercio favorable. Aconsejaron que el Estado interviniera indirectamente con el fin de restringir las importaciones y promover las exportaciones. Para lograrlo era necesario que tuvieran altos aranceles y se regulara estrictamente el comercio exterior. También abogaban por una población numerosa que tuviera bajos salarios, lo que se traducía en una producción abundante y barata que proporcionaba capacidad competitiva en el mercado exterior. Una balanza favorable en cuanto al trabajo era la consecuencia que se deducía para evitar la desocupación al pugnar por una gran población con bajos salarios. Su deseo consistió no sólo en exportar un valor económico superior a las importaciones, sino que las exportaciones tuvieran dentro de ellas la máxima proporción de trabajo. En cuanto a la importación era considerada como causa de la escasez del dinero.

Se aconsejaba que el papel del Estado debía limitarse a incrementar las exportaciones y disminuir las importaciones. Lo que se podía lograr a través de grandes niveles de producción y bajos costos y destinando la mayor parte de las mercancías producidas al comercio exterior, dejando pocas para el consumo interno. Los mercantilistas entendieron que la diferencia entre importaciones y exportaciones se debía pagar en metales preciosos, es decir; los saldos de la balanza comercial producían un ingreso o representaban una salida de metales. Torres Gaytán. Teoría del comercio internacional. p. 35-38

Uno de los teóricos mercantilistas, Bodino (1568), fue quien en un principio explicó que la elevación de los precios se debía a varias causas entre las que destacaban el aumento en la oferta de metales preciosos con los que se dice nace esta teoría. Lo que constituye un aporte mercantilista a la Teoría Cuantitativa y de precios, y surgió como consecuencia del aumento en los precios de las mercancías y la búsqueda de explicaciones a éste fenómeno.

A partir de él, casi todos los mercantilistas aceptaron que había una relación entre la cantidad circulante y los precios. De acuerdo con la corriente más generalizada entre los mercantilistas, el primer efecto del aumento en la cantidad de dinero no era el alza en los precios sino de la actividad económica. Su razonamiento era de la siguiente forma: en un país con desempleo, más dinero significaba más ingreso, el cual generaba más empleo y demanda y, ésta demanda mayor respecto a la producción; conducía al incremento de los precios. Por el contrario, un aumento de exportaciones equivalía a menos dinero y menos ingreso, al desempleo y una reducción de la producción, a una demanda baja y en consecuencia; a un descenso de los precios.

Los teóricos de esta corriente, se inclinaron por considerar a las mercancías como medio de adquirir metales ya que con precios altos se obtenía más actividad y se abrían fuentes de trabajo, las exportaciones podían aumentar y con estas se obtenían los metales.

Bodino destacaba que el incremento de los precios se debía en gran parte al aumento en la oferta de metales preciosos. A partir de él, casi todos los mercantilistas aceptaron que la cantidad de dinero influía en forma directa y proporcional sobre el nivel de los precios. Sin embargo, de manera fundamental seguían proponiendo tener una balanza comercial favorable. Es decir, consideraban a las mercancías como un medio para adquirir metales. Op. cit. p.p. 38-39

En lo relativo al Tipo de cambio y sus fluctuaciones, los mercantilistas del siglo XVI y XVII buscaban determinar las causas. Sus opiniones se dividieron en dos corrientes principales: los metalistas, que atribuían las fluctuaciones del tipo de cambio a las alteraciones (desajuste) del patrón bi metálico (oro y plata), a la variación entre oferta y demanda de monedas en el mercado de cambio y al desorden monetario que trastornaba al mercado y provocaba divergencias entre las monedas. Para los metalistas las fluctuaciones del tipo de cambio eran las que provocaban la exportación de los metales. Hacían del tipo de cambio, su punto de arranque de una serie de acontecimientos que finalmente afectaban a las mercancías y al dinero. En cambio, los anti metalistas, afirmaban que no era el elevado tipo de cambio la causa de la escasez de dinero, sino que al contrario; éste era la consecuencia. La causa de la escasez de dinero, y en consecuencia que se alterara el tipo de cambio; se debía a que el valor del dinero era en un lugar más bajo que en otro y que tampoco era las variaciones del tipo de cambio, las causas del valor del dinero, sino la abundancia y la escasez de éste. Concluyeron que tanto el movimiento de metales como la variación del tipo de cambio se debían al estado de la balanza comercial. Idem. p. p. 40.42

A menudo se afirma que los mercantilistas fueron partidarios acérrimos del atesoramiento en forma ilimitada y que por eso siempre consideraron la acumulación de metales preciosos como un bien que fortalecía al país con relación a otros. En concreto juzgaban que la finalidad del comercio no consistía en la riqueza en general, sino en proveer de abundantes metales preciosos por considerarlos riqueza en todo tiempo y todo lugar.

En efecto, hubo una corriente de opinión que apoyó el atesoramiento de metales preciosos, ésta corriente fue la metalista que abogó por que se estimulara no el ahorro productivo sino el atesoramiento a manera de reserva, sin restar importancia a que los metales preciosos debían vivificar la actividad económica.

Sin embargo, la concepción anterior sólo fue el pensamiento de un grupo. A ellos se opusieron los antimetalistas, quienes exponían el criterio de que los metales interesaban como instrumento de circulación más que como medio de atesoramiento. Percibieron la relación que existe entre el circulante y la actividad económica al afirmar que, los metales habían de surgir como fruto de las actividades y servir al mismo tiempo de medio para su desarrollo. Es decir, el dinero era un factor de producción y, para enriquecer al Estado había que asegurar la mayor cantidad de metales preciosos no para atesorarlos, sino para que circularan, ya que el dinero era un estímulo para los sectores realmente productivos.

Resumiendo, tanto metalistas como anti metalistas concordaron en que debía impedirse la salida de metal, solo que diferían en el procedimiento para lograrlo. Los primeros pugnaban por la no intervención de Estado en el mercado de cambio, mientras que para los segundos; dicho mercado debía ser libre y la intervención debía ejercerse sobre la balanza de comercio. Para los anti metalistas la manera de regular el tipo de cambio y el movimiento de metales debía ser indirecta mediante la reglamentación del comercio que permitiera lograr un saldo favorable. Idem. p. p. 43.45

A pesar de las diferencias de criterios entre los pensadores mercantilistas, sus principales aportaciones fueron:

1. “Los saldos de la balanza comercial producían un ingreso o un egreso de metales, lo que constituye el indicio de una relación entre la balanza comercial y el movimiento de metales.
2. La cantidad de dinero influye en forma directa y proporcional sobre el nivel de los precios (origen de la teoría cuantitativa del dinero).
3. Reconocieron que en parte, el volumen de exportaciones e importaciones dependía de los niveles relativos de precios entre países (J. Locke). Él también propuso que la tasa de interés no era causa sino efecto de la cantidad de dinero circulante
4. Observaron que los metales se repartían en proporción al valor de la producción o en relación con la población (Antecedente de la distribución internacional de metales preciosos).
5. Simón Clement, expuso los principios básicos que determinan el tipo de cambio entre las monedas de dos países que se rigen por patrones metálicos, precisando los límites de sus variaciones. Las fluctuaciones del tipo de cambio dentro de los llamados puntos oro dependía del estado de la balanza comercial y fuera de ellos no podía variar.
6. William Petty, observó que además del intercambio de mercancías también había el renglón de servicios que ocasionaban pago entre países.
7. J. Locke, sostuvo que la tasa de interés era efecto y no la causa de la cantidad de dinero que buscaba colocación. La tasa baja de interés ayudaba al comercio y éste aumentaba el volumen de dinero y bajaba la tasa”. Idem. p. p. 56-57

En general, los mercantilistas insistieron que el dinero era un factor estimulante de la producción. Por lo que el propietario tenía derecho a percibir interés. El cual se consideraba como la renta abonada por el uso del mismo.

Los últimos mercantilistas observaron que el reparto desigual de los recursos naturales en el mundo llevaba forzosamente al intercambio internacional, debido a la interdependencia de mercancías. Lo que posteriormente se constituye en antecedente de la Teoría de Ohlin y de la idea de Mill, acerca de que las exportaciones no debían considerarse como un medio de desprenderse de las mercancías a cambio de oro, sino como la forma de abastecerse de artículos que no se producen o no convenía producir.

Respecto al desarrollo de la Teoría de Comercio Internacional, los mercantilistas siguen con la política de que el Estado no debe interferir dentro de la libertad de las fuerzas económicas y su papel era dedicarse a cuidar que el proceso no fuera interrumpido por ningún individuo, es decir; pugnaban por que las leyes de la oferta y la demanda fueran las encargadas de regular la producción y comercialización de mercancías.

Posteriormente, David Hume, expone en 1741, los principios de la Teoría de los precios internacionales y de la autorregulación de los metales preciosos combinando todos los elementos conocidos. Con ello, extendió el principio cuantitativo del dinero a las relaciones económicas internacionales y dedujo el principio que regulaba la distribución de los metales preciosos en forma automática. Para hacerlo, combinó la teoría cuantitativa en forma universal al mecanismo del comercio internacional. Concluyó que: los metales fluyen de un país a otro en función de las diferencias de precios y no de medidas artificiales, los metales se consideraban como riqueza en sí y no como un instrumento de circulación y medida de los valores en el intercambio. También derribó la Teoría de la balanza comercial, al considerar a las mercancías como el objetivo esencial de la economía y del intercambio, mucho dinero provoca el aumento de precios y salarios y sólo era benéfico temporalmente, en tanto que no surtiera efectos sobre ellos.

Ese mismo autor, señaló a la alteración del tipo de cambio como una causa correcta de los desequilibrios. Cuando se importa en exceso, la moneda se devalúa dentro de los límites fijados por los puntos oro. Pero a la vez dicha devaluación podía ser un estímulo a la exportación. También fue el primero en esbozar la similitud entre el comercio interregional y el internacional, expuso la idea de que puede ser benéfica una moderada restricción al libre intercambio y a su práctica cuando las mercancías extranjeras pudieran sustituirse por otras de fabricación nacional. Aceptaba que el gobierno tenía sobrada razón para conservar su población y manufacturas y si para ello era necesario proteger la actividad interna de la competencia exterior, aceptaba como conveniente que así se hiciera.

Tiempo después, **a finales del siglo XVIII, los fisiócratas** surgieron en Francia, a partir de ellos, el liberalismo económico comenzó a tomar forma en las esferas oficiales de Inglaterra y Francia. Se empezó a observar que el libre desarrollo comercial se sucedía a la par con el progreso técnico, y que éste no era sino la aplicación mecánica de los inventos cuyo frutos más ostensibles y benéficos producían al menos dos fenómenos: 1) el empleo de técnicas productivas aumentaba la eficacia del trabajo, que a su vez incrementaba el excedente económico y las ganancias, y 2) el desarrollo industrial también desarrollaba la demanda de bienes y servicios destinados a la producción creando así la necesidad de invertir las ganancias, transformándolas en acumulación de capital. Así, el comercio exterior libre de trabas resultó ser la consecuencia necesaria del industrialismo. Esto convirtió al capitalismo comercial en capitalismo industrial, el cual gira en torno del lucro y, la manera más eficaz fue expandiéndose al comercio internacional a través de una política librecambista.

Se estructuró así la economía del mundo en dos grandes áreas: la industrializada y las que continuaron rezagadas y al servicio de los centros industriales en aras de la división internacional del trabajo (hoy llamadas áreas subdesarrolladas). Esta circunstancia histórica condenó a muchos países y regiones a sufrir la explotación en beneficio de los países más desarrollados.

Estas ideas y las desarrolladas por los mercantilistas, son heredadas a los llamados **Clásicos de la economía**, entre los que destacan: Smith, Ricardo y Stuart Mill.

“Los criterios en los que se basaron los pensadores clásicos fueron:

- El egoísmo individual como centro impulsor de la actividad económica (porque la actividad individual dejada a su libre impulso finalmente coincide con el bienestar social),
 - El libre cambio entre países y la libre competencia en lo interno (el Estado debía ceñirse a su función vigilante y de árbitro),
 - Atribuir al trabajo la fuente de los valores económicos,
 - El espontáneo funcionamiento del mercado eliminaba el exceso de producción o corregía a corto plazo las deficiencias de la oferta mediante el efecto de los precios,
 - Centrar la atención en el análisis de las mercancías en lugar de los metales preciosos”.
- Torres Gaytán. op. cit., p.75-76.

Estos principios fueron implantados a partir de 1840 y hasta la primera guerra mundial. De ellos se deduce que:

- “Es conveniente la especialización internacional si cada país se dedica a producir las mercancías que puede obtener a costo absoluto o relativo menor.
- Cada país encontrará conveniente reasignar recursos de la producción menos eficiente hacia aquellas actividades de mayor rendimiento neto.
- En el comercio, los cocambistas ganan porque las ganancias de la división del trabajo producen beneficios para ambos, aunque no se repartan las ganancias en forma igual.
- Con la especialización y el intercambio se obtienen más mercancías con igual costo o igual cantidad de mercancías a menor costo.
- Los países actúan como toda empresa que compra a otras aquellas mercancías y servicios que le costarían más caros si la produjeran por sí misma.
- El intercambio se rige por los costos de producción cuando hay libre movimiento de factores y por los costos comparados y la demanda recíproca cuando existen restricciones a la movilidad de los factores.
- En economía de trueque, el valor de las exportaciones por fuerza se ajusta al de las importaciones, de tal manera que la demanda de una parte se nivela con la demanda de la otra.
- En el intercambio internacional el precio o costo de oportunidad de las importaciones lo constituyen las exportaciones, el costo de producción es remplazado por el costo de adquisición.
- En el comercio internacional, el valor que atribuimos a las mercancías importadas no está determinado por el sacrificio que le cuesta al otro país ni por lo que al país le costarían esas mercancías importadas, sino por el costo de los artículos exportados que se dan a cambio”. Ibid. p. 98-99.

Las principales aportaciones de los clásicos fueron:

“Hume, fue el primero en exponer en forma clara y concisa, con su teoría de la autorregulación de los metales preciosos, las causas del movimiento internacional de éstos. Dedujo el equilibrio entre las importaciones y las exportaciones al estudiar el mecanismo de las entradas y salidas de oro y el efecto de éste movimiento sobre los precios interiores, mecanismos a través de los cuales un incremento de exportaciones finalmente conduce a un aumento en valor, igual al de las importaciones. (La interpretación de Hume, fue aceptada por Smith, Ricardo y Mill).

Smith, contribuyó con la teoría de la división internacional del trabajo al demostrar las ventajas de la especialización. Con esta idea, se justifica que con la generalización de la división internacional del trabajo a muchos países se obtienen dos ventajas: mayor volumen al mismo costo en trabajo, y cada país puede, a través del intercambio; abastecerse de mayor variedad de mercancías y a precios menores. El libre cambio amplía la demanda para los productos, a la vez que la magnitud del mercado aumenta los límites de la producción. Para expandir ésta era necesario abrir mercados que la impulsaran. También señaló la conveniencia de intercambiar productos cuando un país tiene ventaja absoluta en la producción de una mercancía que puede dar a cambio de una distinta que produce con desventaja notoria con respecto a otra nación.

Ricardo, con su teoría de los costos comparativos amplió las oportunidades para el uso del comercio internacional. Especiales impugnaciones recibió su teoría de la movilidad de los factores en la que apoyaba la existencia de dos principios diferentes que regían, por un lado, el intercambio nacional y, por otro, el internacional.

Dentro del modelo Ricardiano, se encuentra la explicación de las ventajas comparativas. En ella, el concepto de costo de oportunidad describe la diferencia que existe entre la opción de producir un bien a costa de otro. Es decir, qué tanto es necesario dejar de producir un artículo para producir otro. Según Krugman, el término de ventajas comparativas se explica como si “los países exportarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente.” Krugman. Paul R. y Obstfeld. Maurice. Economía internacional. Teoría y Política p. 36

Lo anterior esboza la idea del comercio internacional, ya que la especialización de la producción de un bien “x” en un país y un bien “y” en otro, lleva implícita una negociación por parte de los naciones para obtener el bien que produzca la otra.

Un primer punto para entender mejor el modelo de Ricardo es plantear que sólo presenta al trabajo como único factor y sólo existe la diferencia en él, entre los diferentes países. Ésta situación conduce de nuevo a la idea de la ventaja comparativa debido a que el país que tenga una ventaja en un bien, lo exportará hacia el otro y, viceversa.

En su modelo, Ricardo expresa dos formas como se beneficia un país. La primera de ellas se da de acuerdo a la producción, ya que si un país tiene la necesidad de importar un bien es por que el costo para producirlo es mayor que el de importarlo. La importación debemos tomarla como una producción indirecta. La segunda forma de beneficiarse es planteada por el incremento en las posibilidades de consumo que tiene un país al establecer el comercio., ya que se amplía la cartera de productos que está a disposición de los consumidores. Lo anterior también se refleja en el

incremento de las ganancias del comercio. Cabe mencionar que estas ganancias se distribuirán de acuerdo a los precios relativos, los cuales dependen de la productividad de cada país.

El esbozo de este modelo puede llevar a creencias erróneas relacionadas con el comercio internacional, entre las que destacan: que el comercio sólo puede crear beneficios cuando el país presenta la productividad necesaria ante la competencia extranjera. En oposición a esta idea, se observa que la ventaja competitiva no depende exclusivamente de la productividad, sino que también dependerá de la diferencia en la tasa de salarios que se presenta entre los países que comercian.

Una segunda creencia, hace alusión a que la competencia exterior es desleal cuando se basa en el nivel de los salarios, y se denomina “argumento de los salarios paupérrimos”, frase que se refiere a que es desleal el enfrentamiento entre empresas nacionales y extranjeras que presentan un nivel de salario menor. Dicho argumento se contrarresta cuando Ricardo explica que un país no producirá un bien y lo importará, debido a que es mejor disminuir su producción en aras de elaborar otro; y no que dicho bien se importará por que se produce con un menor salario en el país extranjero.

La tercera idea, es que el pago de salarios bajos en un país debido al comercio provoca pobreza. Esta creencia también encuentra solución dentro del modelo de Ricardo, porque él plantea que la nación puede encontrarse en una situación peor al rechazar la situación actual, aunque sea desagradable. Es decir, que si el país rechaza la oportunidad de exportar podría caer en una situación más deplorable que la actual a pesar de que exporta

Por su parte, Mill aportó la teoría de la demanda recíproca como la principal fuerza determinante de la relación de cambio, extrajo la ley de los valores internaciones que necesariamente produce el equilibrio entre el intercambio internacional y llevó la teoría del comercio internacional a una precisión y amplitud mayor”. Ibid. p. 100 - 101.

Las tesis anteriores, sirvieron de base para que los clásicos elaboraran **la primera teoría del comercio internacional, a principios del siglo XIX**. Se puede decir que: Smith la inició, Ricardo aporta la esencia y Mill la formula en lo fundamental.

Los fundamentos de dicha teoría son: “con el mecanismo de los precios que gobiernan la autorregulación de los metales preciosos (Hume) y la teoría de la división del trabajo (Smith), aplicadas ambas a nivel internacional, y con la teoría de los costos comparativos (Ricardo) y el principio de la demanda recíproca (Mill); quedaron explicadas las fuerzas que determinan el intercambio entre los países y la distribución de las ganancias, que podemos concretar de esta manera: la especialización (Smith) permite una producción mayor; la diferencias de costos determina la cuantía de la ganancia global (Ricardo), y la demanda recíproca gobierna la distribución de la ganancia (Mill) entre los países que intercambian. Tanto Ricardo como Mill aceptan la ley de Say y el principio de la reproducción de la especie humana de Malthus”. Ibid.

Estas explicaciones sirvieron de base para desarrollar, un modelo general, un modelo clásico de comercio exterior así como el de la demanda recíproca.

Dentro del modelo general, se expone que los trabajadores son los creadores del producto social, los capitalistas industriales eran el sector dinámico de la economía y el sector parásito estaba constituido por los terratenientes. Situación que podía ser expresada de la siguiente manera (Ibid. p. 77-78):

$$Y = f(K, T, L, S)$$

Dónde:

Y = Nivel de ingreso real

K = Acumulación de capital

T = Tierra de cultivo

L = Fuerza de trabajo

S = Tecnología

Lo que quiere decir, que el nivel de ingreso está en función de: la acumulación de capital, la tierra de trabajo, la fuerza de trabajo y la tecnología existente.

En lo que respecta al Modelo de Comercio Exterior, que fue creado con el fin de explicar las reglas del intercambio internacional y las ventajas que producía: los clásicos estimaron justificar científicamente el librecambio entre todos los países, sin distinguir su grado de desarrollo.

Partieron de tres tipos de supuestos: los simplificadores (que no forzosamente corresponden a la realidad), los fundamentales (o de vigencia real) y los de tendencia (o convenientes para implantar a través de una política económica).

Con esos supuestos, **Adam Smith** y **Ricardo**, aplican la teoría de la división del trabajo al comercio internacional y demuestran la conveniencia de la especialización del trabajo entre los países y la aconsejable aceptación del intercambio comercial entre ellos.

“Bajo esa idea, se desarrollan cuatro casos para ilustrar las diferencias o ventajas entre países: Primero, cuando dos naciones producen dos mercancías cada una y el primer país tiene ventaja en costo en una de ellas (A), y viceversa: el segundo tiene ventaja en costo sobre el otro producto (B). Éste es un ejemplo de las diferencias absolutas de costo. Segundo, cuando uno de los países produce a menor costo ambas mercancías pero teniendo una ventaja de diferente proporción en cada una de ellas, se tienen entonces costos comparativos o relativos para cada una de ellas. Tercero, cuando un país produce una mercancía que otro no tiene y viceversa, el segundo produce una mercancía que el primero no fabrica, es un ejemplo de ventaja incomparable, por lo que se hace evidente el intercambio de productos. El último caso es, cuando un país produce ambas mercancías más baratas y en la misma proporción que el otro, se dice que hay diferencias iguales de costos”. Ibid. p. 81.

J. S. Mill, se empeñó en definir los factores que determinan la relación real de intercambio entre países. Él, parte de la cantidad de trabajo que se necesita para producir determinada mercancía. Con ello, **determina el modelo de la demanda recíproca**.

Dicho Modelo, se centra en encontrar los factores que determinan la relación de intercambio entre los países mediante la teoría de los valores internacionales y la ecuación de la demanda internacional, de las cuales se desprende la siguiente fórmula (Ibid. p. 92):

$$P_a \times Q_a = P_b \times Q_b \therefore Q_a/Q_b = P_b/P_a$$

Dónde:

P = Precio

Q = Cantidad

a y b = mercancías

A través de la fórmula anterior, el autor explica que al variar la demanda de un país se ve alterada la relación en el cambio y, por medio de la variación de las cantidades de mercancía a intercambiar se puede establecer de nuevo el equilibrio.

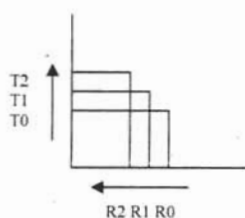
Tiempo después surge la **teoría neoclásica**, la cual contaba con precursores desde mediados del siglo XIX. Pero fue a partir de 1870 que tomó cuerpo con autores como: Jevons, Menger y Walras, se desarrolla y consolida con Böhm-Bawerk, Von Wieser y Pareto para llegar a su punto culminante al principio del siglo XX con Marshall, Wicksell, Clark y Pigou.

En materia de comercio internacional, el neoclasicismo fue la corriente de pensamiento que predominó desde 1860 hasta el advenimiento del keynesianismo a partir de 1936. Los principales aspectos que caracterizan a los neoclásicos son numerosos, pero se puede mencionar: Negar la exclusividad del trabajo como generador de valores económicos e incorporación del factor capital y la tierra, para llegar con Haberler; a los costos de oportunidad y a una teoría del precio. De igual forma, se tomó un enfoque marginalista en lo productivo y en materia de distribución, el empleo del método del equilibrio parcial con enfoque preferencial sobre la teoría de la empresa y del consumidor. En materia de producción el aporte más importante consistió en atribuirle eficacia al precio como factor decisivo para lograr la asignación más racional de una dotación de recursos dados.

La corriente neoclásica, acepta supuestos que se pueden resumir en la Ley de Say o también conocida como Ley de los Mercados, el pleno funcionamiento de la teoría cuantitativa del dinero y la plena ocupación

Los teóricos neoclásicos, trataron de acercar el modelo clásico a la realidad mediante los siguientes supuestos: Primero: Considerar en vez de solamente a dos países, a varios; así como tomar en cuenta varias mercancías. También se contemplarían varias regiones en la cual se producían una gama de mercancías. Segundo: Analizar los costos de transporte y los aranceles, pues se argumentaba que si los costos de transporte y los aranceles eran demasiado elevados eliminaban el comercio. Tercero: el de Ingresos y pagos por servicios, en el cual exponían que si los países tienen ingresos y realizan gastos eso no afectaba al supuesto de comerciar. Cuarto: El de los costos de oportunidad, que trataba de explicar como funcionaba la curva de ese nombre. Hacía referencia a cuánto era el costo de producir una unidad adicional de determinada mercancía en comparación con cuánto había dejado de producirse de otra, para así obtener la unidad adicional.

Lo que se puede ejemplificar gráficamente de la siguiente forma (Bo Södersen. Economía Internacional, Harpers & Row. 1970. p. 27-29):



Los autores neoclásicos Eli. F. Heckscher (1919) y Bertil Ohlin (1933), retomaron las ideas de León Walras para aplicarlas al comercio internacional. Es decir, se retomó el sistema de interdependencia simultánea cuyo principio esencial supone que todas las demandas y ofertas de bienes y servicios específicos son funciones de su propio precio y de todos los precios existentes. El funcionamiento de este sistema en libre competencia proporciona -según Walras- los precios de equilibrio al relacionar el efecto de todas las demandas y ofertas cuya interrelación conduce finalmente a una situación de equilibrio.

Ellos, expusieron un novedoso enfoque de la teoría del comercio internacional basado en la teoría del equilibrio económico general e incorporando otras aportaciones de los neoclásicos como la existencia de más de un factor. Sin embargo, su enfoque basado en la teoría del equilibrio no representó una ruptura total con el neoclasicismo. En este aspecto, Heckscher y su discípulo Ohlin emplearon muchos de los postulados y supuestos neoclásicos. Su esfuerzo principal consistió en incorporar la teoría del comercio internacional a la teoría del equilibrio general. Empiezan por corregir a los clásicos al considerar que el comercio internacional no debe explicarse a partir de los costos comparativos sino del fundamento mismo de los costos comparativos, cuyas bases últimas radican en la diferente dotación de factores productivos en cada país o región. Por ello, hicieron hincapié en que las regiones se caracterizan por disponer de diferentes recursos productivos y que al estar dotas en abundancia de ciertos recursos específicos naturales o generados por cada comunidad, están en condiciones de producir a menor costo determinados artículos, los cuales intercambiarán por los que produzcan otras regiones que estén dotadas de abundantes factores diferentes.

Su teoría del equilibrio general aplicada al comercio internacional puede separarse en: esencia de la teoría del equilibrio walrasiano, la interdependencia, el comercio interregional como parte de la teoría de localización, el comercio internacional como caso especial del comercio interregional y el modelo Heckscher-Ohlin.

La esencia de la teoría del equilibrio económico de Walras, se encuentra en la interdependencia de un complejo de fuerzas que están en continua dependencia mutua tomadas en conjunto. Lo que se explica de la siguiente manera: en el mercado el precio de una mercancía depende no sólo del precio de los factores productivos sino del precio de todas las mercancías. Hay una doble interdependencia, por un lado, entre los precios de las mercancías y los factores productivos y, por el otro lado, entre las remuneraciones y la distribución del ingreso que determina la estructura de la demanda. Éstos y todos los demás aspectos (como tipo de interés y el tipo de cambio) determinan un complejo de fuerzas que están en constante dependencia mutua tomadas en conjunto. Es decir, existe una recíproca determinación de muchos mercados interrelacionados que finalmente conducen a un sistema circular en donde todo es causa, pero a la vez es causado.

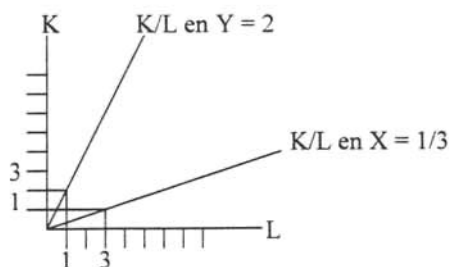
De ésta manera, la ley de Walras enuncia que: “la oferta de todos los bienes tomados en su conjunto, incluidos la oferta de valores y de dinero, es idéntica a la demanda total de los mismos”. Torres Gaytán. Op. cit., p. 130.

Así, la producción de una empresa, rama industrial así como los precios de sus mercancías y de los factores productivos, tendrían que ser analizados bajo el enfoque de equilibrio parcial, pues la ley de Walras se aplica para el análisis de una economía nacional o internacional.

Dentro de la teoría Heckscher – Ohlin, existen varios conceptos que deben ser explicados con el fin de que se comprenda totalmente el planteamiento que contiene. Por tal motivo, se aborda a continuación cada uno de ellos.

El primer término es el de intensidad de un factor de producción. Con él, se explica la relación existente entre los dos factores de producción que toma en cuenta la teoría: fuerza de trabajo y capital. El vínculo entre ambos factores durante la producción de un bien, poseerá una intensidad diferente de acuerdo con la cantidad requerida tanto de fuerza de trabajo como de capital para elaborarlo. Y, en comparación con la cantidad requerida de los mismos factores por parte de un bien dos.

Es decir, que si el bien uno posee una relación K/L (capital / trabajo) y necesita mayor cantidad del factor capital, en comparación con un segundo bien, entonces tiene capital intensivo. En cambio, si el bien dos necesita mayor cantidad de fuerza de trabajo (con respecto al primer bien), ostenta fuerza de trabajo intensiva. La explicación anterior, puede representarse de la siguiente manera:



La gráfica explica la relación existente entre el capital y la fuerza de trabajo. El bien Y es de capital intensivo (ya su producción requiere dos unidades de capital por una de fuerza de trabajo; es decir, una correspondencia de 2:1). El bien X es un bien de fuerza de trabajo intensiva (sólo requiere una unidad de capital por tres de fuerza de trabajo, la proporción es 1:3). Así, la intensidad de un factor de producción se puede medir simplemente por la relación existente entre el capital y la fuerza de trabajo ocupada en la elaboración del bien.

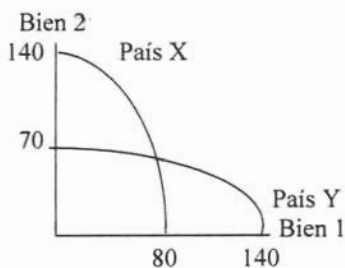
Un segundo concepto es el de oferta del factor de producción. El término se puede medir a través de unidades físicas basadas en el volumen de capital y la fuerza de trabajo disponible. Otra forma de medirla, es por medio de los precios relativos de los factores de producción. Es decir, la rentabilidad que presenta el capital y el salario de la fuerza de trabajo.

De acuerdo con la medición en unidades físicas, un país (X) tiene mayor oferta de capital si la relación existente entre el valor total del capital en comparación con el valor total de la fuerza de trabajo (TK/TL) es mayor que en otro país (Y). Es decir, que la relación existente entre TK/TL en el país "X" es mayor que la misma relación en el país "Y".

En cambio, para expresar la oferta del factor de producción en términos de precios relativos, lo único que se necesita hacer es enunciar la relación TK/TL en términos de precios de la rentabilidad de los dos países. Es decir, PK/PL y observar que la rentabilidad del capital en "Y" sea menor que en "X", por lo que "X" presentaría una mayor oferta de capital que "Y".

El tercer concepto es el de forma de la frontera de producción. En el que se relaciona a los dos anteriores al explicar la relación existente entre la intensidad del factor de producción y la oferta del factor de producción.

Con ello se observa que: si un país "X" tiene oferta de capital y un bien 2 que es de capital intensivo, entonces está en posibilidades de producir mayor cantidad de ese bien que un país "Y". Y, por su lado el país "Y" al contar con fuerza de trabajo intensiva y con oferta de fuerza laboral, tiene la posibilidad de producir en mayor cantidad un bien 1. Lo cual puede ser expresado gráficamente de la siguiente manera.



La grafica explica que la frontera de producción del país Y es más baja y ancha. Es decir, que se encuentra en posibilidades de producir mayor cantidad del bien 1 que el país X. debido a que el bien 1 es de fuerza de trabajo intensa y este país tiene oferta de fuerza de trabajo. Por su parte el país X tiene una frontera de posibilidades más alta y estrecha lo que significa que puede producir mayor cantidad del bien 2. ya que éste es de capital intenso y tiene oferta de capital.

Como puede observarse a partir de las explicaciones anteriores, entre los supuestos en que se basa esta teoría, destacan los siguientes:

- Existencia de 2 países, 2 bienes y 2 dos factores de producción (fuerza de trabajo y capital).
- Parte de la idea de que ambos países utilizan la misma tecnología en sus procesos.
- La producción de bienes es con rendimientos constantes a escala (el incremento generado por medio de la fuerza de trabajo y el capital será el mismo en el rendimiento del bien; es decir que presenta relación uno a uno).
- En los dos países, un bien contiene fuerza laboral intensiva y el otro bien contiene capital intensivo (es decir que el bien uno exige mayor fuerza de trabajo en ambos países que el bien dos o que necesita de menor cantidad de capital para su producción que el bien dos).
- En ambos países existe la misma preferencia y una competencia perfecta tanto de bienes como de factores (lo cual explica que se prefiere de igual forma a cualquiera de los

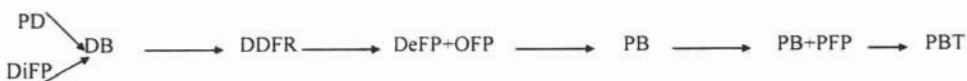
bienes, o que se consumen en el mismo nivel y, por otra parte; que los agentes económicos como: productores, consumidores, etc.; tienen un conocimiento perfecto de la economía).

- Existe la perfecta movilidad de los factores de producción (tanto fuerza de trabajo como capital, presentan libre movimiento).
- Se utilizan de forma plena los recursos y los factores.
- Existe un equilibrio comercial entre los dos países (no presentan déficit o superávit, porque sus exportaciones e importaciones tienen el mismo nivel).

El modelo de Heckscher – Ohlin se conoce también como teoría de la dotación de factores o teoría de las proporciones del factor. Su teorema expone: “Un país exportará el bien cuya producción exija el uso intensivo del factor relativamente abundante y de bajo costo con que cuenta el país e importará el bien cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente escaso y costoso de que dispone el país”. Salvatore Dominick. *Economía Internacional*. Mc. Graw – Hill. p. 126.

Dicho de otra manera, un país exportará el bien en el cual tiene ventajas. Por ejemplo: si tiene fuerza de trabajo intensa exportará el bien que se produzca con ella, e importará el bien en el que tiene desventaja, que en este caso sería uno producido con mayor intensidad de capital. Por tanto, el teorema explica las ventajas comparativas que existen entre dos países.

En esta teoría, el equilibrio general está determinado por varios factores. Inicia exponiendo que tanto las preferencias en la demanda (PD) como la distribución de los factores de producción (DiFP) fijan la demanda de los bienes (DB). Ésta a su vez, fija la demanda derivada de los factores requeridos (DDFR) en la producción. Por su parte la demanda de los factores de producción (DeFP) en conjunto con la oferta (OFP) de estos, determinan el precio de los bienes (PB) (es una situación de competencia perfecta). El precio de los factores de producción (PFP) más la tecnología (T) determinan el precio de los bienes terminados (PBT). Lo anterior se puede ejemplificar de la siguiente forma:



Otro teorema que se deriva del anterior, es el llamado Heckscher-Ohlin-Samuelson. En él se explica: “El comercio internacional traerá consigo la igualación de los rendimientos relativos y absolutos de los factores homogéneos entre los países”. Salvatore. op. cit. p. 132.

También señala que, los salarios de una fuerza de trabajo homogénea (que se encuentren en el mismo nivel de especialización, capacitación, etc.); tendrán el mismo nivel en todos los países. De igual forma, los países tendrán un capital homogéneo, por medio del comercio internacional ya que tanto salarios (w) como tasa de interés (r) tendrán el mismo nivel en ambos países. Así, se explica que el comercio internacional tiende a reducir la diferencia existente entre los dos países tanto en salarios como en la tasa de interés

La teoría de Heckscher – Ohlin fue probada empíricamente por Leontief. La prueba se efectuó por medio de la matriz de insumo producto de los Estados Unidos para calcular el volumen de fuerza laboral y de capital de las exportaciones y sustitutos de las importaciones del país durante el año de 1947.

Los resultados del análisis fueron sorprendentes, los sustitutos de las importaciones de E. U. contenían cerca de un 30% más de capital que las exportaciones. Es decir, todo parecía indicar que el país exportaba bienes de mano de obra intensiva e importaba bienes de capital intensivo. El hallazgo era opuesto a lo que proyectaba el modelo H. – O., y se conoce como la paradoja de Leontief.

La paradoja trató de explicar que los datos en los que se basó la prueba fueron tomados en un año no representativo (1947) y cercano a la segunda guerra mundial. De igual forma, tomó como factor de estudio a los aranceles aplicados a las importaciones, ya que producían una reducción en ellas y alentaban a las exportaciones. Por último, se utilizó un modelo que presentaba sólo dos factores.

Una corriente económica más que hizo referencia al comercio internacional fue la teoría Keynesiana. La principal obra de Keynes es la "Teoría general del empleo, el interés y el dinero". Keynes, John. Maynard. Teoría general del empleo, el interés y el dinero. F.C.E., trad. Eduardo Homedo, México – Buenos Aires, 1965.

En ella, el autor niega que la economía de libre mercado produjera de forma natural el equilibrio y el pleno empleo. Al comercio internacional lo relaciona con los ciclos económicos al dar una explicación del proceso de ajuste de la balanza de pagos y las fluctuaciones que se dan entre los países. Al respecto, plantea que el equilibrio se da mediante la cobertura del déficit creado por las importaciones con oro (mediante el funcionamiento del mecanismo de los movimientos de ese metal), así como también con la acción que la tasa de interés creaba sobre el capital, con lo que la balanza de pagos era regulada por los cambios en la cantidad de dinero y el efecto en los precios y el comercio exterior. *Ibid.*

Además, la teoría keynesiana trata de explicar el funcionamiento de la economía al basarse en la "Ley psicológica fundamental" (Gaytan, *op. cit.*, p 150). Ella explica, que al tener un incremento en el ingreso, una comunidad destinará una gran parte al consumo pero será menor que el incremento presentado en el ingreso, con lo que se estimula el ahorro.

En la teoría keynesiana existen factores que determinan a la economía, entre los que destacan en primer lugar, en cuanto a la forma, las variables; de las cuales se desprenden dos: las dependientes (volumen de ocupación, de la producción y del ingreso nacional) y las independientes (propensión al consumo, tasa de interés, salarios, rendimiento del capital, cantidad de dinero, preferencia por la liquidez y perspectivas en las utilidades). En segundo término, se encuentran las condiciones como: cantidad de mano de obra, estructura social, distribución del ingreso y la propiedad, cantidad de equipo de capital, gustos y costumbres por parte de los consumidores, grado de competencia; entre otros.

En cuanto a la balanza de pagos, Keynes expone que se dan en doble sentido las relaciones entre las importaciones y el ingreso nacional ya que una variación en el ingreso repercutirá sobre las importaciones y viceversa; una variación en las importaciones repercutirá en el ingreso nacional.

Con relación a las exportaciones, el mismo autor explica que el ingreso presenta un incremento gracias al multiplicador exterior. Menciona que el equilibrio interno depende de que el gasto nacional se ajuste al producto nacional y el equilibrio con el exterior se logra con el balance entre importaciones y exportaciones. Lo anterior se trata de explicar mediante la relación entre las exportaciones e importaciones con el ahorro y la inversión. Dicha correspondencia es planteada en el siguiente modelo (op. cit., p. 160):

$$\text{PNB} = C + S + T + D$$

Lo cual indica que, el producto nacional bruto (PNB) está formado por el consumo (C), el ahorro (S), los impuestos (T) y la depreciación (D). De donde se deduce la depreciación del capital y se obtiene (Ibid):

$$\text{PNN} = C + I + G + X - M$$

El producto nacional neto (PNN) se forma del consumo (C), el ahorro transformado en inversión (I), los impuestos transformados en gastos gubernamentales (G), y se incluyen las exportaciones (X) e importaciones (M) para una economía abierta. De donde se desprende (Ibid):

$$S + T + M = I + G + X$$

Para observar la acción multiplicadora que tienen estas variables se exponen a nivel teórico varios modelos. Sin embargo, a continuación sólo se muestran aquellos que afectan al sector externo.

El primero modelo, aborda el caso de una economía abierta que no tiene ni ahorro, ni inversión, ni gasto de gobierno. Es decir un modelo de multiplicador externo, en el cual las exportaciones son el único factor que incrementa el ingreso y las importaciones lo único que lo frena.

$$\Delta Y = \Delta X / \Delta M / \Delta Y$$

Lo anterior quiere decir que si se tiene un incremento de 100 en el ingreso, primero se tendrá un incremento de 100. Pero si en el siguiente período se tiene una propensión marginal a importar de 20 el incremento sólo será de 80 y así, sucesivamente.

El segundo modelo toma en cuenta a una economía abierta pero que tiene ahorro e inversión interna. El modelo es similar al anterior, pero se agrega la inversión como factor que incrementa el ingreso y el ahorro y se suma a las filtraciones.

Un tercer modelo (multiplicador del gasto total), es el de economía abierta que presenta ahorro, inversión y gasto gubernamental. Tendrá la misma forma que los dos anteriores, pero se deben tomar en cuenta todas las variables que afectan el ingreso, tanto las que lo alientan como las que

lo frenan. Lo anterior se puede expresar mediante la fórmula dada por D. B. Marsh. Bailey. Marsh. Donald. Comercio mundial e inversión internacional. F.C.E. México 1957. p. p. 22

$$dY_n = 1 - (E')^n / 1 - E' (E_0)$$

En la fórmula se explica que: a medida en que sean mayores las filtraciones será menor la parte en que se incrementa el ingreso.

Después de presentar los puntos anteriores, es conveniente analizar ahora el aspecto de la balanza de pagos. La cual permite medir los activos o ingresos provenientes del exterior y los pasivos o egresos efectuados al exterior.

En sí, la balanza de pagos cuantifica: por un lado, todos los movimientos a través de los cuales se recibieron ingresos por parte del exterior ya sea por la venta de mercancías, servicios proporcionados y/o la venta de títulos de valor; y por el otro, todos los egresos que se tuvieron al comprar mercancías importadas, pagar servicios recibidos y/o por la compra de títulos.

Generalmente la balanza de pagos está formada por dos balanzas menores que son:

1. Balanza de Cuenta Corriente. Integrada por la balanza de comercial y la balanza de servicios. La primera cuantifica todo el intercambio que realizó un país con el exterior por medio de la compra y venta de mercancías, por lo general tiene un lapso de tiempo predeterminado (1 año). Al cuantificar todos los movimientos realizados dentro de la balanza de pagos se puede decir que presenta un saldo favorable (activa) si son mayores las exportaciones que la importaciones, o desfavorable (pasiva) si las importaciones son mayores que la exportaciones. Por su parte, la balanza de servicios registra todas las operaciones de servicios que hizo el país al exterior y viceversa. Ésta balanza presenta muchos aspectos, entre los que destacan: los servicios de transporte, cuentas de viajeros, por comercio de mercancías, por operaciones financieras, de recaudaciones y gastos del gobierno, entre otros.

Considerando lo anterior, se dice que el saldo de la balanza de cuenta corriente, será igual al saldo de la balanza de capitales pero con signo contrario. Es decir, que un saldo negativo de la cuenta corriente será igual al financiamiento que reciba del exterior. Con lo que el saldo de la balanza de cuenta corriente muestra, si es positivo, con que recursos cuenta el país para invertir en el exterior (ya sea aumentando sus reservas o amortizando su deuda).

2. Balanza de Capitales. Es la que registra todos los movimientos de fondos entre el país y el exterior. Sus renglones representan los ingresos y egresos que un país realiza en forma unilateral por un lapso de tiempo en que recibe títulos o poder de compra por medio de oro y divisas. Una exportación de capital se registra en la balanza como un débito y la importación como un crédito. Mientras que un movimiento de mercancías y servicios se registran a la inversa, la exportación de capital equivale a recibir como contrapartida un derecho que se hará efectivo en un futuro y la exportación de mercancías implica recibir un pago inmediato como finiquito.

El estado de la balanza de pagos de un país influye en las variaciones que se presentan en su reserva. Entendida como: "el conjunto de valores líquidos internacionales y se constituye de oro y medios de pago con los que se liquida los saldos finales de sus cuentas con el exterior". Gaytan, op. cit., p. 213.

Adicionalmente, en la balanza de pagos hay que considerar las transferencias sin contrapartida y el rubro de errores y omisiones.

Las transferencias sin contrapartida o unilaterales son un caso especial de transferencia entre países que se incluyen en la cuenta corriente o en la balanza de capitales dependiendo de dónde provengan los activos en los que se efectúen las transferencias. Como su nombre lo indica, se caracterizan por no contar con una contrapartida dentro de la balanza de pagos.

En tanto que, el rubro de errores y omisiones no es otra cosa más que la necesidad de igualar los ingresos con los egresos de un país. Estos datos se obtienen por la diferencia entre ambas columnas y se originan porque, no en todos los registros contables se pueden anotar con exactitud las cifras, de acuerdo a los principios de la partida doble.

El equilibrio en la balanza de pagos, al ser incluidos todos los ingresos y egresos en divisas entre un país y el exterior, no se logra cuando las exportaciones se nivelan con las importaciones de bienes y servicios sino que; se obtiene cuando todos los ingresos provenientes del exterior son suficientes para hacer frente a todos sus pagos al exterior sin alterar sus reservas, así como sus deudas e inversiones internacionales, de manera significativa.

La utilidad de conocer el estado que guarda la balanza de pagos de un país, consiste principalmente en determinar los efectos de las importaciones y exportaciones de mercancías. Las importaciones reflejan un aumento en la carencia de satisfactores dentro de una economía. Es decir; se necesita importar debido a la cantidad, calidad u oportunidad de abastecimiento ya que la producción de esos satisfactores para cubrir las necesidades implicaría elevados costos. Por otro lado, las exportaciones son la manera más conveniente de adquirir capacidad de compra internacional mediante la eficiente utilización de los recursos con los que cuenta una nación. También permiten aprovechar un mayor mercado para la venta de productos, con lo que se propicia el mejor empleo de los recursos productivos.

Adicionalmente a la Teoría del Comercio Internacional desarrollada por los mercantilistas y los clásicos de la economía, existen algunas otras explicaciones teóricas sobre el tema. Éstas intervienen dentro de la tesis ya que los planteamientos hechos por ellas explican términos que se ocuparan dentro del análisis del problema que nos ocupa. Por lo que a continuación se pretende exponer la denominada Teoría de Economías de Escala o de Rendimientos Decrecientes, la cual se basa en supuestos diferentes a los expresados en las ventajas comparativas (teoría antes planteada). Es decir, no se asienta en las consideraciones de una competencia perfecta, recursos plenos, etc.

TEORÍA DE ECONOMÍAS DE ESCALA.

Como se señaló en la parte teórica anterior, los países se diferencian en sus recursos y en su tecnología y se especializan en las cosas que hacen relativamente bien, pero existe otra razón que es la ventaja que puede tener cada país para especializarse sólo en la producción de un rango limitado de bienes y servicios. Esta segunda argumentación es estudiada por la Teoría de economías de escala, la cual se explica a continuación con la finalidad de mostrar una mayor parte del entorno que expone la teoría del comercio internacional.

En primer término, hay que entender lo que es una economía de escala. Se puede concebir como aquella economía o país (en un nivel macro) o bien la industria, empresa, etc. (en un nivel micro); en donde "la producción es más eficiente cuanto mayor sea la escala a la que se lleva a cabo." Krugman Paul, Obstfeld Maurice, "Economía Internacional Teoría y Política" Ed: Addison Wesley 5ª edición p. 125

Es decir, que con los mismos recursos o insumos se produce más o mayor es la producción. Lo anterior implica que unas economías se enfocaran en la producción de ciertos bienes y otras en la producción de bienes diferentes.

Ante la necesidad de una gran variedad de productos, por parte de los consumidores; se requeriría la importación de aquellos artículos que no se producen en esa economía y se exportarían aquellos a los cuales está enfocada la producción debido a la insuficiencia que de ellos tienen otras economías o países. La incorporación de esta proposición al comercio internacional, permitirá explicar la existencia de la exportación y la importación de mercancías.

Es necesario de igual forma, exponer que las economías de escala se dividen a su vez en: externas e internas. Las primeras son aquellas en donde la eficiencia de las empresas se incrementa debido a la expansión de la industria y no a la mejora de la producción de cada empresa (es decir, que si existe una mayor producción es porque hay mayor número de empresas). Por su parte, las economías de escala internas representan el caso en donde la compañía se vuelve más eficiente porque muestra un incremento en la producción con el mismo o menor número de empresas (lo cual se entiende como una mejora dentro de la producción debido a una mejor eficiencia dentro de ellas).

Ante esto, una economía de escala externa formada por muchas firmas se enfocará a una competencia perfecta y una economía de escala interna tenderá a romper con ella, ya que ante la permanencia o principalmente la reducción de las compañías se circulará hacia una competencia imperfecta.

Es necesario recordar que una competencia perfecta plantea que existen muchos oferentes y demandantes de productos en un mercado cualquiera; lo que provoca que ninguno de los oferentes (en el caso de la producción) sea capaz de ejercer influencia alguna sobre la estructura del mercado. Es decir, que por sí solo el ente económico no puede cambiar el entorno de la economía; ya que por existir un gran número de empresas que se dedican a la misma actividad, una compañía representa una parte muy pequeña del mercado y por ello es incapaz de afectarlo.

En el caso contrario, se encuentra una organización de competencia imperfecta (la teoría de economías de escala se fundamenta en ella), la cual es regida por uno o algunos pocos productores o empresas. Lo que indica la presencia de un monopolio o un oligopolio.

En la organización de competencia imperfecta un monopolio (una empresa) o un oligopolio (unas cuantas empresas) puede tener un consecuencia sobre el mercado. Es decir, es una competencia en donde una compañía puede variar la producción, precios, etc. de un mercado cualquiera. Esta(s) firma o firma(s) son capaces de incrementar o disminuir cualquiera de los niveles de la producción o los precios en el momento que lo deseen (o de acuerdo con las circunstancias en las que se encuentren), y al tener una fuerte presencia dentro del mercado éste se verá afectado.

Aquí, es necesario aclarar que una empresa ejerce monopolio cuando tiene la capacidad de afectar por sí misma al mercado. Un ejemplo puede ser en la producción, ya que al ser la única productora de la mercancía tiene la capacidad de aumentarla o disminuirla. Pero la empresa debe tender cuidado porque cuando el monopolio intenta incrementar o disminuir la producción puede haber una consecuencia negativa, ya que se debe recordar, que la demanda tiene una curva con pendiente negativa, que relaciona al precio con la cantidad.

Por ello, es necesario que un monopolio fije de manera correcta su equilibrio entre la cantidad producida y el precio de su producto. Ello depende mucho de la inclinación (pendiente) que presente la curva de demanda, ya que si ésta es muy pronunciada perderá más por la disminución del precio que lo que reciba por el incremento de la producción y viceversa, si la curva es plana perderá poco en el precio y ganará más en la cantidad producida.

La existencia de monopolios es sumamente rara en una economía libre debido a que siempre existirán productores que al observar las ganancias de una empresa dentro de cualquier ámbito trataran de imitarla o competir con ella, quebrando la estructura monopolística. Cabe mencionar que muchos monopolios dentro de las economías, son creados artificialmente. Un ejemplo de ello es el caso de PEMEX, en donde el Estado mexicano interviene para su formación al no permitir que existan otros competidores en el ramo.

Cuando aparecen los imitadores de un monopolio, se forma la otra estructura de la competencia imperfecta: el oligopolio. Éste, se integra con unas cuantas empresas que dominan un segmento de un mercado o una economía. También es un poco más complejo que una estructura monopolística por lo que es necesario introducirse un poco más a fondo en el concepto.

Para estudiarlo, en primer término se explicará comparándolo con un modelo de competencia monopolística. Un primer supuesto explica que aunque existen varias empresas compitiendo, cada una de ellas se comporta como lo haría un monopolista (sin importar los demás productores). Lo cual quiere decir que su producto es diferenciado de los demás o que a pesar de cambios en el precio, la demanda no se verá muy afectada.

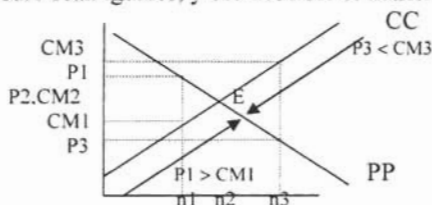
Otro supuesto plantea que el efecto del precio no repercutirá sobre las demás empresas (es decir que los precios de los otros competidores son dados).

El modelo igualmente se esboza con empresas que presentan el mismo tamaño aunque produzcan diferentes mercancías, lo que indica que la demanda y el costo de cada empresa es igual.

También, es necesario considerar que la relación entre el número de empresas y los costos medios sea positiva (entre mayor cantidad de empresas menor producción de cada una). En caso contrario, si la correlación entre precio y número de empresas tiene una pendiente negativa producirá una disminución en el nivel de los precios debido a que un mayor cantidad de empresas provoca una mayor competencia. Por último, se debe considerar que el número de empresas es determinado por su relación con el costo medio y el precio de las mercancías ya que, cuando existen beneficios por un precio mayor que los costos medios surgen nuevas empresas y viceversa, cuando el costo medio es mayor que el precio se cierran empresas.

Al respecto, el autor Krugman dice: "El número de empresas en un mercado de competencia monopolística, y los precios que establecen, son determinados por dos relaciones. Por un lado cuantas más empresas hay, más intensamente compiten y por tanto, menor es el precio de la industria y por otro; cuantas más empresas hay menos vende cada empresa y, por tanto, es mayor el costo medio". Op. cit. p.p. 134

Todo lo anterior, se puede representar en un gráfico que expone: ante un precio menor que el costo medio de la producción se presentará el cierre de empresas, y ante un precio mayor que el costo medio de la producción se generarán nuevas empresas. Un punto de equilibrio se establece cuando el precio y el costo medio sean iguales, y ese debe ser el número de empresas existentes.



Cuando $P_3 < CM_3$ se dará un cierre de empresas. Cuando $P_1 > CM_1$ se generaran nuevas empresas. Cuando $P_2 = CM_2$, se fijará el número de empresas de equilibrio.

Cuando el modelo de competencia monopolística trata de explicar un oligopolio se presenta el problema de que cada empresa que lo conforma no se comporta realmente como si fuera un monopolio y sí se ve influenciada por las acciones de las demás empresas.

Así, en el oligopolio existe un comportamiento en donde cada empresa fija su precio en un nivel más alto que el de maximización del beneficio al considerar que otras empresas harán lo mismo. Consecuencia de ello es que el precio fijado a los consumidores será más alto y representará mayores beneficios a las empresas, pero a expensas de los demandantes. Lo que se puede entender como un acuerdo para la fijación de un precio mayor al que maximiza sus beneficios.

De igual manera, existe otro comportamiento (conocido como estratégico) en el cual una empresa actúa de cierta manera con el fin de ejercer un efecto anhelado sobre sus competidores o posibles competidores.

Estas dos formas de comportarse provocan que el oligopolio sea difícil de estudiar con un modelo específico. Por lo general, se utiliza el modelo de competencia monopolística que excluye estos dos comportamientos y facilita el estudio.

La idea de ligar lo referente a la competencia monopolística con el comercio tiene su fundamento en que dentro de una industria (en una economía de escala), el mercado es el que restringe el nivel o escala de producción así como la variedad de mercancías. Lo cual hace necesario el comercio internacional para buscar nuevos mercados que permitan reducir esas dos restricciones.

Este pensamiento, pretende explicar que la creación de un mercado mayor (incluso hasta mundial) presentará beneficios, ya que se ampliará la variedad de productos disponibles en un mercado nacional, y se reducirán los costos medios. Es decir, se tendrán más productos con un menor precio que los que pudiera crear un mercado aislado (la base de las economías de escala es lograr mayor eficiencia en la producción con la reducción de costos).

Un mercado más grande tiene como efecto que el precio y el costo disminuyan y se incremente el número de empresas siempre y cuando lo demás permanezca constante (*ceteris paribus*). Ejemplificando esto con la gráfica anterior, el aumento del mercado desplazaría la curva CC hacia abajo (derecha), lo que provocaría el surgimiento de nuevas empresas que a su vez incrementarían la variedad de bienes y disminuirían el nivel de precios de los productos.

La expansión del mercado implicará la necesidad de economías de escala, donde las empresas centralizaran la producción en un país y efectuaran sus ventas a los consumidores de todo el mercado. Es decir, un producto "x" se fabricará en un país y no solo será vendido en él, sino que será exportado a otras naciones.

Lo anterior, da pie a introducir los conceptos de comercio interindustrial e intraindustrial. El primero es aquel que se relaciona con las ventajas comparativas. Situándolo en un ejemplo, se presentaría un intercambio de un producto "x" (textiles) por un producto "y" (productos agrícolas). En contraste, el segundo se refiere a que se presentará el cambio de un producto "x" (textiles) por un producto "x" (textiles).

Es decir, el comercio interindustrial es aquel que refleja las ventajas comparativas mediante un intercambio, entre países, de diferentes productos ("x" por "y"). Por su parte, el comercio intraindustrial es aquel que muestra el comercio ("x" por "x") con rendimientos crecientes y competencia monopolística (economías de escala).

A continuación se ejemplifica esto con un esquema.



Estos dos esquemas ejemplifican al comercio con ventajas comparativas en el A ("x" por "y")
 Y, en el B se observa un comercio con economías de escala o rendimientos crecientes ("x" por "x").

Así, el comercio que se presenta al exportar un bien (textiles) hacia otro país, pero de igual forma importar ese mismo bien genera el comercio intraindustrial; que es el que asociamos con las

economías de escala. En cambio, el exportar un bien (textiles) por otro (productos agrícolas) compone el comercio interindustrial.

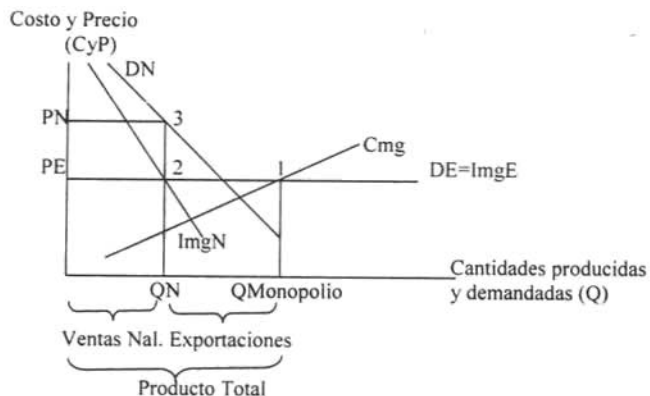
Explicar lo que es cada uno de los dos tipos de comercio es necesario ya que si los países A y B "son similares en sus relaciones de capital-trabajo habrá poco comercio interindustrial, y el comercio intraindustrial basado en este caso en las economías de escala, será dominante. Por otro lado, si las relaciones capital-trabajo son muy diferentes, hasta el punto de que, por ejemplo el extranjero se especialice completamente en la producción de alimentos, no habrá comercio intraindustrial basado en economías de escala. En este caso, todo el comercio estará basado en la ventaja comparativa". Op. cit. p.p. 143

Para que el comercio intraindustrial genere dividendos, es necesario que los países sean similares en sus factores. Es decir, que tengan el mismo nivel de desarrollo en el capital-trabajo, tecnología, etc.; para propiciar el comercio intraindustrial. Los beneficios de el comercio serán amplios cuando se tengan economías de escala significativas y productos fuertemente diferenciados.

Lo anterior plantea que el comercio intraindustrial es un aspecto positivo para las economías avanzadas, ya que no presenta ningún problema apuntalarlo. Pero será un aspecto contradictorio en aquellos países desiguales, con pocos rendimientos crecientes y productos no muy diferenciados, ya que provocará diversas problemáticas (políticas, por ejemplo) en esa nación.

Dentro de la teoría del comercio internacional basada en la competencia imperfecta también se encuentra la teoría del dumping, que se basa en la discriminación de precios (establecer diferentes precios de un mismo producto en los mercados en los que esté se realiza). El dumping es la forma más común de la discriminación de precios.

El dumping en sí, es una diferencia entre el precio de exportación y el precio nacional para un mismo producto. Para que exista el dumping es necesario que se presenten dos condiciones: En primer lugar, debe haber competencia imperfecta (con los supuestos que está plantea) dentro de la industria. En segundo lugar, los consumidores nacionales no deben tener libre acceso a los productos de exportación (que como ya se dijo tienen un precio menor). En caso de tenerlo toda la demanda sería de estos productos y no de los encauzados al comercio nacional. A continuación se ejemplifica una situación de dumping gráficamente.



“La figura muestra un monopolista que se enfrenta a una curva de demanda DN en el mercado nacional, pero que también puede vender tanto como quiera al precio de exportación PE. Puesto que siempre puede vender una unidad adicional PE, la empresa aumenta la producción hasta que el costo marginal iguala a PE: esta producción maximizadora del beneficio es QM. Puesto que en QM el costo marginal de la empresa es PE, vende productos en el mercado nacional hasta el punto en que el ingreso marginal iguala a PE: este nivel de maximización del beneficio de las ventas nacionales es QN. El resto de la producción, QM - QN es exportada. El precio al que los consumidores nacionales demandan QN, es PN. Puesto que $PN > PE$ la empresa vende las exportaciones a un precio menor que el que establece para los consumidores nacionales”. Op. cit. p.p.149

Esta práctica propicia el comercio; pero se debe pensar que puede existir de igual forma en un país extranjero, incluso hasta en el mismo producto. Situación que es conocida como dumping recíproco, el cual puede romper con el monopolio de la empresa nacional, ya que se estaría dando una competencia por el mismo producto.

Cabe mencionar que la práctica del dumping es considerada como desleal y por lo general es sancionada con un antidumping (que será del mismo nivel), logrando con ello el precio justo al incrementarlo o reducirlo.

Hasta aquí, se ha planteado que las economías de escala generan la competencia monopolística y realizan prácticas como el dumping, pero se ha esbozado a nivel de empresa. Sin embargo, cuando las economías de escala se dan a nivel de industria toman el nombre de economías externas.

El primero en observar este tipo de economías fue Alfred Marshall, quien expuso que existían tres razones primordiales por las cuales un grupo de empresas es más eficiente que una empresa por sí misma. A continuación expøndremos cada uno de estos tres factores.

El primer factor se refiere a los proveedores especializados, ya que la mayoría de las industrias necesitan de insumos y equipos especializados para llevar a cabo su producción. La concentración de proveedores especializados se generará siempre y cuando se presente un gran número de empresas (ya que una no simbolizará un mercado suficiente para lograr la congregación de proveedores). Al tener una amplia gama de provisosores especializados las empresas obtendrán algunas ventajas con respecto a las empresas de otros lugares. Esto puede ser

explicado de la siguiente forma: al existir muchos distribuidores de los insumos, éstos tendrán un precio más competitivo y estarán disponibles con mayor facilidad.

El segundo factor que genera economías externas se refiere al mercado de trabajo especializado. El cual se entiende como resultado de la conglomeración de empresas dedicadas a un mismo producto. Es decir, que las empresas necesitan mano de obra especializada en la fabricación de su producto, pero al existir un conglomerado de empresas del mismo ramo, es lógico que el mercado de trabajo sea grande, lo que propicia que las empresas tengan a su disposición trabajadores especializados y estos a su vez, tendrán un amplio mercado para desempeñar su labor.

El tercer factor son las externalidades tecnológicas o difusión del conocimiento. Entendidas como la retroalimentación de tecnología no solo en maquinaria, sino también procesos, etc. La aplicación del conocimiento se presenta con mayor frecuencia entre una congregación de empresas ya que al aplicar algún avance técnico en una de ellas, prácticamente las demás lo tienen a la mano y lo pueden utilizar sin ninguna demora. Es decir, los flujos de información de una consorcio hacia las demás es casi instantáneo por lo que el conjunto de compañías tendrán a su disposición tecnología de punta dentro de su ramo.

Al relacionar las economías externas con los rendimientos crecientes se puede decir que las primeras dan pie a que existan rendimientos crecientes a escala dentro de una industria de un país. Esto es explicable, ya que una mayor concentración de la industria propicia menores costos, (algo muy similar se planteó con anterioridad al expresar lo del incremento de la producción con los mismos insumos o la disminución de los precios debido a este incremento). Explicación de economía de escala en páginas anteriores.

Resumiendo, se puede plantear que las economías de escala o de rendimientos crecientes son muy parecidas a las economías externas, solo que las primeras se enfocan al interior de la industria y las segundas hacia las empresas en su conjunto. En otras palabras, las primeras son individuales (empresa) y las segundas son grupales (industria).

Al considerar las explicaciones anteriores, se puede observar que tanto la teoría de las ventajas comparativas como la teoría de economías de escala, permiten a los países implementar políticas de comercio exterior de acuerdo a sus necesidades e intereses. Por ello, ahora es necesario reconocer los pensamientos que subyacen a las políticas comerciales actuales, las cuales giran en torno a la idea del libre comercio entre las naciones.

LIBRE COMERCIO

El primer paso para entender las políticas comerciales actuales es preguntar las razones que existen para que los Estados no interfieran en el comercio. Es decir, los argumentos que sustentan la idea del libre comercio. Entre las explicaciones, se encuentran las siguientes:

La idea del libre comercio se basa en las teorías económicas liberales, que plantean que el gobierno no debe intervenir dentro de la economía, y que ésta se debe regular por sí misma. Sin embargo, dentro de los países que tienen políticas liberales no se practica de manera completa, ya que la mayoría de ellos aplican medidas proteccionistas como los aranceles, subsidios, cuotas de importación, etc.

Sobre el tema, el autor Krugman señala: "En un primer nivel, los modelos teóricos sugieren que el libre comercio evitará las pérdidas de eficiencia asociadas a la protección. Muchos economistas creen que el libre comercio produce ganancias adicionales además de la eliminación de distorsiones en la producción y en el consumo. Finalmente, incluso entre los economistas que creen que el libre comercio no es una política perfecta, hay muchos que opinan que el libre comercio es generalmente mejor que ninguna otra política que un gobierno pueda seguir." Op. cit. p. p. 226

De igual forma, se bosqueja que el libre comercio provee estímulos a las empresas para ejercer nuevas formas de exportación o de hacer frente a las entradas de importaciones. También facilita mejores oportunidades que un sistema de exportaciones e importaciones centralizado o manejado por el Estado.

Sin embargo, existen algunos aspectos que plantean las dificultades del libre comercio. Uno de ellos es que en la práctica, la relación de intercambio mediante aranceles óptimos (esto se debe entender como un punto en el cual no existen distorsiones) no se lleva a cabo, ya que sólo los países grandes son los que tienen dominio sobre su relación de intercambio pues los países pequeños no pueden ejercer influencia sobre las exportaciones e importaciones. Esta desigualdad de condiciones lleva implícita el riesgo de perturbar el acuerdo comercial suscrito.

También, se puede resaltar el llamado "argumento de la relación de intercambio a favor de un arancel". Con él, se explica que un país que pueda intervenir sobre las importaciones reduciéndolas por medio de un arancel generará un beneficio en su comercio al disminuir la cantidad de lo que importa. Es necesario contemplar por otro lado, que el arancel puede provocar costos que se reflejarán en los estímulos de la producción y el consumo.

Un segundo argumento en contra del libre comercio es planteado por los fallos en el mercado así como la teoría del segundo óptimo. En ellos se esboza que ante un mal funcionamiento dentro del mercado el apartarse del libre comercio o el permitir una política intervencionista, puede reducir las deficiencias. El segundo óptimo, explica que el deficiente funcionamiento de un mercado se intensificará si no interviene el Estado para controlarlo.

Lo anterior puede ejemplificarse de la siguiente manera: "si el mercado de trabajo no funciona bien y no se consigue el pleno empleo, podría ser conveniente una política de subsidio de las industrias intensivas en trabajo (necesidad de mucha mano de obra), lo que no sería deseable en una economía de pleno empleo. Sería mejor, por ejemplo; centrarse en el mercado de trabajo haciendo los salarios más flexibles; pero si por alguna razón esto no puede ser realizado, la intervención en otros mercados puede ser un óptimo de segundo orden para aliviar el problema". Op. cit. p. p. 233

Resumiendo, ante la falla (o deficiente comportamiento) de un mercado es necesaria la intervención del Estado con el fin de corregir en alguna medida la imperfección, antes de que se agudice. En este caso, la aplicación de la idea del libre comercio no sería completamente respetada. Cabe agregar, que la teoría del segundo óptimo implica la intervención del Estado en el mercado nacional y especifica que el libre comercio sólo debe ser utilizado cuando todos los mercados funcionen correctamente.

Adicionalmente, un acuerdo sobre libre comercio es acompañado de condiciones multilaterales que permitan que se lleve a cabo. Por tanto, para que se consuma la liberalización comercial es necesaria la negociación internacional, ya que medidas unilaterales o aquellas tomadas arbitrariamente serán poco aceptadas por los países que busquen estos acuerdos.

Una negociación internacional busca la reducción de aranceles a través del apoyo directo a los exportadores y ayudando a los Estados a evitar guerras comerciales, que se provocan por la falta de coordinación en las políticas entre naciones. Sin embargo, los puntos de vista cambiantes acerca del desarrollo económico y cómo lograrlo han tenido un papel muy importante en la determinación de la política comercial de los países y los han dividido en naciones en vías de desarrollo (pobres y poco industrializadas) y desarrolladas (industrializadas y ricas).

La forma en que ambos tipos de naciones implementaron sus políticas comerciales es diferente, por lo que a continuación se bosquejan cada una de ellas.

POLÍTICA COMERCIAL EN LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO.

En primer término se debe explicar que es un país en vías de desarrollo. El concepto se utiliza para aquellas naciones que no tienen un nivel comparativo a los llamados países desarrollados. Son aquellos que tienen ingresos per capita menores a 20,000 dls. al año. Es decir, los ingresos por persona son bajos.

En los países subdesarrollados, la política comercial se encaminó de dos formas. La primera se enfocó en la industrialización y la segunda en resolver el desequilibrio en el desarrollo de la economía del país.

Dentro de la política de industrialización, los países en vías de desarrollo se centraron en la llamada sustitución de importaciones. La cual plantea que es necesaria la intervención del Estado mediante apoyos (aranceles, subsidios, cuotas de importación, etc.) con el fin de proteger a las nuevas industrias para que puedan competir con aquellas industrias ya establecidas. Esta medida se conoce como "el argumento de la industria naciente". Cabe mencionar que muchos de los países desarrollados utilizaron en un principio estas prácticas para lograr que su industria creciera.

En contra del argumento de la industria naciente, están algunos inconvenientes entre los que destacan: que no siempre es coherente apoyar industrias nuevas que tendrán una ventaja comparativa en el futuro, ya que se pueden carecer de insumos (capital, mano de obra, etc.) necesarios y con ello se acarrearían otros problemas. Otro aspecto negativo es que al estar protegidas las empresas pueden tomar la opción de no volverse competitivas. Lo que se traduciría en un problema.

Retomando los argumentos que justifican la idea de la industria naciente, están las fallas del mercado (explicadas dentro del tema "libre comercio") que impiden que una industria se desarrolle de manera adecuada. Al respecto, el autor Krugman, menciona: "Propuestas sofisticadas del argumento de la industria naciente han identificado dos fallos de mercado como

razones por las cuales la protección de la industria naciente puede ser una buena idea: imperfecciones en el mercado de capitales y el problema de la apropiabilidad." Op. cit. 264

En el primer punto se explica que, si un país en desarrollo no cuenta con el sector financiero necesario para inducir o enfocar el ahorro generado por las secciones industriales tradicionales hacia las nuevas industrias, provocará que el desarrollo de esas nuevas empresas se limite debido a la capacidad para alcanzar beneficios.

Por su parte, el problema de la apropiabilidad se orienta en el sentido de que estas nuevas firmas nos son subsanadas en el mismo nivel en que generan un beneficio social. Es decir, que aquellas empresas que crean nuevos mercados no son compensadas por todos los gastos (tecnología, apertura de mercados, etc.) que tuvieron que realizar en un principio. La introducción a nuevos mercados plantea de igual forma la creación de conocimiento por parte de la empresa precursora. La apropiabilidad, les impide apropiarse y sacar beneficio de ese conocimiento, por lo que las empresas estarán renuentes a entrar o crear nuevos mercados, debido a que no podrán apropiarse de los beneficios que generen con su introducción. El punto puede tener fácil solución mediante la compensación. O bien, se puede utilizar el llamado segundo óptimo (tratado en otro apartado).

La explicación de la industria naciente lleva dentro de sí otro concepto, el de la sustitución de importaciones. Recurso que han utilizado varios países con el fin de proteger ciertas áreas empresariales, generalmente las manufacturas (México se encuentra dentro de estos naciones, ya que tuvo un período de sustitución de importaciones. Los resultados de la sustitución no se acercan a lo esperado y, en algunos casos han generado el incremento de los costos y la ineficiencia en algunas industrias).

Otro aspecto que es necesario citar dentro de las economías en vías de desarrollo es el de la economía dual, que no es otra cosa que la disparidad existente entre diferentes sectores de una misma economía. Dicho de otra manera, dentro de un mismo país puede existir un sector comparativamente desarrollado o moderno, con otro muy pobre en su progreso. La diferencia en los niveles de desarrollo se conoce como dualismo económico.

Lo que relaciona al dualismo económico con la política comercial es que a veces es utilizado como justificación para aplicar medidas proteccionistas. De igual forma, se plantea que la política comercial puede ser una causa del mismo dualismo.

Existen algunos aspectos que caracterizan a una economía de este tipo, entre los que destacan: Primero, una gran diferencia entre el valor de la producción por trabajador del sector desarrollado con el resto de la economía, una enorme diferencia entre el nivel de salarios del sector moderno y los demás (los salarios altos en este sector, no implican que los rendimientos del capital lo sean) y, el gran valor de la producción por trabajador es explicada en parte porque la producción es muy intensiva en capital.

En segundo lugar, la enorme diferencia en el nivel de salarios da paso a la argumentación de las diferencias salariales que expresa una justificación para fomentar la producción de un bien a costa de otro. Es decir, que un trabajador preferirá laborar en una empresa de manufacturas que en la agricultura, ya que en la industria obtendrá un mejor salario. Lo que implica la existencia de una gran migración de las zonas rurales hacia las urbanas, y esto a su vez; incrementa los

problemas de desempleo en las zonas urbanas y, las diferencias salariales pueden agravar el dualismo.

En contraste con lo hasta aquí expuesto, la situación de los países desarrollados es diferente; por lo que en los siguientes párrafos se presenta la idea de las políticas comerciales estratégicas que ellos han empleado con cierto éxito.

POLÍTICA COMERCIAL EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS

Anteriormente se explicó qué era y cómo se desarrollaba la política comercial en los países en vías de desarrollo. A partir de estas líneas se planteará la política comercial implementada por las naciones desarrolladas.

De acuerdo con la literatura, un país puede basarse, con el fin de mejorar sus resultados económicos, en las políticas comerciales estratégicas. Ellas, son utilizadas para estimular algunas de las exportaciones y en sentido contrario, desalentar otras de las importaciones. Los sectores que se pretenden impulsar son conocidos como deseables y son objeto de interés por parte de las políticas comerciales estratégicas.

Las políticas estratégicas se basan en tres criterios para afirmar que un sector es deseable y, por tanto codiciado.

La primera reflexión es el alto valor añadido del sector. Es decir, que una industria es deseable si en ella el valor que agrega cada trabajador a la renta nacional es amplio. Sin embargo, algunos de los sectores que generan alto valor añadido a la renta no lo generan con base en los trabajadores, sino en la utilización intensiva de capital, por parte de las industrias.

Una segunda razón utilizada para la promoción de estos sectores se relaciona, con el alto nivel de salarios en ellos (los sueldos se encuentran por encima de la media). Aquí, es preciso recordar la explicación de las diferencias salariales planteada con anterioridad y que trataba de justificar la promoción de algunas industrias en los países en vías de desarrollo. Este criterio también tiene aspectos negativos, entre los que destaca el argumento de la desindustrialización, al plantear la pérdida de buenos empleos dentro de algunos sectores industriales.

La tercera y última consideración es el uso de alta tecnología, con este término se entiende cuando una empresa adquiere las innovaciones técnicas necesarias para alcanzar éxitos. De igual forma, se puede decir que son aquellas compañías que utilizan gran parte de sus recursos para el desarrollo de las ventas y la investigación. También se caracterizan porque su planta laboral está formada en gran medida por personal con un alto nivel de especialización.

Se puede plantear que un sector de alta tecnología se identifica, por ser de alto valor añadido y un fuerte nivel de salarios; motivos que por sí mismos no dan al criterio una gran solidez. Adicionalmente, se busca la firmeza en el argumento de la difusión tecnológica, la cual justifica de alguna manera el uso de una política comercial estratégica partiendo de que exista un fallo en el mercado.

Existen testimonios que comulgan con la implementación de una política comercial estratégica. Uno de ellos son las externalidades, o beneficios exteriores a la empresa. Es decir, los favores por los cuales la empresa no recibe una gratificación (aspecto citado con anterioridad al tratar el tema de las industrias nacientes). Las externalidades se relacionan con la política estratégica al plantear que deben auxiliarse a estas industrias o empresas, por el patrocinio que producen a otras.

Un argumento más, es conocido como: Spencer-Brander. Con él se justifica la intervención del Estado ante la localización de un fallo del mercado, en ausencia de la competencia perfecta. En otras palabras, lo que se quiere decir es que "muestra como políticas activistas del gobierno pueden, en principio, ayudar a las empresas nacionales a aumentar sus beneficios a expensas de sus rivales extranjeras". Krugman. p. p. 303

A pesar de que se han planteado las políticas comerciales estratégicas en los países en vías de desarrollo y en los desarrollados, aduciendo aspectos a favor y en contra, es necesario mencionar que en la realidad es muy difícil percibir los efectos que tienen estas políticas en los diferentes países.

Como se observa en los aspectos hasta aquí revisados relativos a la Teoría del Comercio Internacional, el tema de la Innovación tecnológica es de vital importancia para que los productos de un país sean competitivos en el mercado internacional. Razón por la cual se desarrollará a continuación un panorama teórico de la evolución de dicho concepto.

1.2. INNOVACIÓN TECNOLÓGICA.

Como se menciona en el apartado anterior, existe un segundo concepto que se encuentra implicado en el desarrollo de la presente tesis y es el de innovación tecnológica. Su importancia ha sido analizada en la mayoría de las corrientes económicas por lo que a continuación, se desarrollará un panorama general de las diversas explicaciones existentes al respecto.

El recorrido se inicia con el enfoque correspondiente a la **escuela Clásica**. En ella, se expone que el trabajo es el único generador de valor o riqueza, ya sea como modo de producción o de distribución. En esa corriente, se empieza hablar de la especialización de los obreros y como influye en el desarrollo del mercado. También se plantea al trabajo como generador de valor, pero con la utilización de maquinaria. Lo anterior, se justifica debido a que la teoría clásica se desenvuelve dentro del contexto de la primera revolución industrial la cual se basó en el cambio en la organización de trabajo y la aparición del capital, con lo que se crea un desplazamiento de la mano de obra "artesanal" hacia las fábricas. La principal innovación tecnológica de esa época fue la máquina de vapor.

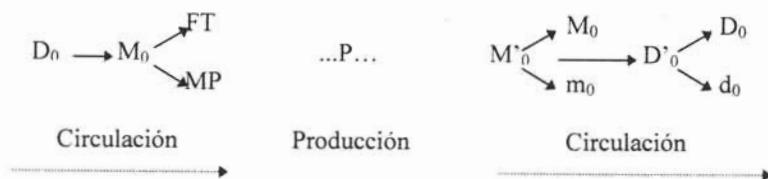
Las principales aportaciones clásicas al tema, explican que lo que produce riqueza es la transformación de los productos naturales, por parte del hombre, a través del trabajo. Se plantea que el aumento del producto social, sucede gracias a la división social del trabajo (especialización). Se da, de igual forma; un incremento en las capacidades al utilizar la maquinaria y se economizan recursos. Así, se incluyen a la máquina y a la técnica dentro del contexto de la división social del trabajo y se les considera causantes de la productividad. Por lo que la invención de un mayor número de máquinas simplificará las labores, reducirá tiempos y provocará la especialización de los obreros, reducirá precios y ahorrará fuerza de trabajo.

En sus planteamientos, Mill decía que el progreso económico tenía una tendencia a estacionarse y que el progreso técnico los retardaba.

Posteriormente, estas ideas fueron complementadas con **el pensamiento Marxista**. Marx introduce el cambio técnico como elemento central, ya que éste forma parte del avance de la sociedad. Entre sus ideas, destaca el papel que desarrolla la tecnología, pues encuentra que el cambio técnico es un motor de desarrollo del sistema capitalista y plantea a la tecnología como una variable dentro del proceso productivo y de valorización del capital. También señala que, la lucha por mayores mercados obliga a mejorar las condiciones de producción, mediante el avance tecnológico, pero implica desigualdad social.

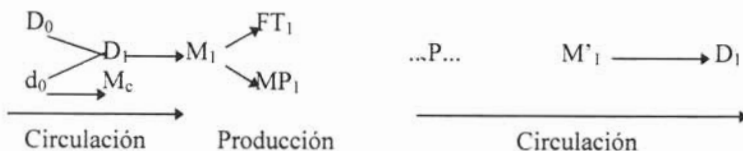
"Él explica que, la sociedad capitalista tiene como objetivo la acumulación de capital. Para lograrlo, atraviesa por un proceso de producción de plusvalía, su realización en el mercado y el retorno de una parte de ésta al proceso productivo". Corona Treviño. Teorías Económicas de la Innovación Tecnológica, p.53.

Lo cual se ejemplifica de la siguiente manera (Ibid):



Lo que quiere decir, que el proceso inicia con una inversión de capital en forma de dinero (D_0), mediante la compra se transforma en fuerza de trabajo (FT) y medios de producción (MP), las cuales se combinan mediante el proceso productivo (P), y resulta una nueva mercancía (M'_0) con un valor superior al inicial ($M_0 + m_0$), esto es la formación de plusvalía mediante la venta de la mercancía regresando el capital a la forma de dinero pero ya valorizado ($D'_0 = D_0 + d_0$).

“Pero el proceso de acumulación empieza a partir de este punto, ya que la lógica del capital no es la extracción sólo una vez, sino que se repite constantemente”. Con lo que se plantea el siguiente esquema (Op. cit. p. 54):



Situación que se puede resumir diciendo que, la acumulación es el proceso en el que se reproduce el capital de manera ampliada, para lo cual atraviesa por los procesos de circulación y producción.

Esta modificación en el proceso de producción, incorpora el cambio tecnológico dentro de los medios de producción y la fuerza de trabajo, y está en función del incremento de la ganancia. Lo que es expresado dentro de la ley de la tasa de ganancia, y en la siguiente fórmula: (Marx, Carlos. El capital. Tomo III).

$$g' = p' \cdot n \cdot v/C$$

Es decir, que la ganancia está en función de la tasa de plusvalía (p'), del desembolso del capital variable (v'), del capital total (C) y del número de rotaciones del capital (n) en un año.

Para el pensamiento marxista, la productividad del trabajo se da con la producción de más mercancías mediante el mismo desgaste de la fuerza de trabajo; y el incremento en la productividad se logra mejoramiento los medios de trabajo. Es decir; con la inclusión de maquinaria y equipo, y en la organización del trabajo.

Con el incremento de mercancías, surge la ganancia extraordinaria que se deriva del mejoramiento de las condiciones de producción del capital. Lo que expresa, que la ganancia extraordinaria es el fundamento de la plusvalía extraordinaria. La cual se obtiene de dos formas: la primera es absoluta, y se logra por aumento de la fuerza de trabajo (intensidad del trabajo); y la segunda, es relativa, pues se da por medio del incremento de la capacidad productiva sin

aumentar el desgaste de la fuerza de trabajo, mediante la utilización de la tecnología por parte del capital.

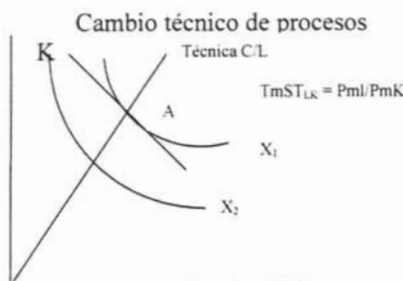
Este mismo autor, explica que el cambio tecnológico es fundamental para aumentar la productividad y por ende las ganancias del capital. También señala, que por medio de la innovación tecnológica se modifican los medios de producción y se establecen nuevas condiciones productivas.

La competencia y la ganancia extraordinaria son los mecanismos que impulsan el desarrollo de las fuerzas productivas por medio de mejoras en los instrumentos de trabajo, en la maquinaria y en la fuerza de trabajo, y sirven para incrementar la ganancia del capital individual. Así mismo, la competencia obliga al capital individual a una reproducción ampliada pero también a una reproducción intensiva. Es decir, que para aumentar la ganancia incorpora mejoras técnicas y tecnológicas, lo cual modifica la composición orgánica.

Para el **modelo neoclásico**, la tecnología es considerada como un elemento dado y exógeno en su estructura analítica. En ella, el cambio tecnológico es analizado como la comparación entre dos situaciones posibles de equilibrio.

Dentro de esta corriente económica, la tecnología es definida como el conjunto de todos los métodos posibles de producción que corresponden al desarrollo científico, para cualquier nivel de producción y dotación de recursos existentes. El instrumento analítico que representa a la tecnología es la función producción microeconómica, en la cual la producción queda entendida como las posibles cantidades de insumos que, combinados eficientemente a través de la técnica, permiten obtener mayores volúmenes de un bien.

El cambio tecnológico es analizado con los instrumentos de la teoría microeconómica de dos formas: en los procesos de producción y en los productos elaborados. El primer caso fue analizado por Hicks; quien supuso que el cambio tecnológico de proceso se daba en todos los métodos existentes. Lo que le permitió representar gráficamente un cambio mediante el desplazamiento de una curva isocuanta hacia el origen. Esto queda expresado de la siguiente forma (Corona Treviño, Op. cit., p.93-94):



En donde se observa que en la situación X_1 se produce el mismo volumen de bienes que en X_2 . Sin embargo el cambio tecnológico que permite el paso de X_1 a X_2 torna técnicamente ineficiente todas las combinaciones comprendidas en X_1 es por eso que el cambio técnico es positivo, ya que se emplea menos volumen de factores para producir un mismo bien.

Hicks, explica que el cambio tecnológico para un solo método de producción es la línea recta, que parte desde el origen e interseca todas las isocuantas. Ellas representan en el tiempo, diferentes tecnologías y producen un mismo volumen del bien.

El cambio tecnológico no es concebido como un proceso temporal sino como la existencia de distintas tecnologías simultáneamente utilizadas para la producción de un bien, pero en donde sólo una de ellas es la más eficiente y permite a los empresarios obtener mayores ganancias que sus competidores.

Dentro del equilibrio parcial, la tecnología es representada por las posibilidades que ofrece la función producción y el progreso tecnológico gracias a los desplazamientos que presente. El beneficio es transferido a los consumidores como una disminución del precio del producto final.

Visto así, el progreso técnico toma dos sentidos, uno relacionado con el crecimiento económico y otro con la creación de conocimiento dentro del sistema productivo. Ambos sentidos, corresponden a la cuantificación del progreso técnico dentro de la tasa de producción y a los estudios que procuran explicar el proceso del cambio tecnológico. El procedimiento más común para medir los cambios en la productividad de los factores es mediante la siguiente fórmula. (Op. cit. 110):

$$P = Q / \alpha L + \beta K$$

En donde Q es un índice de producción. L es indicador de insumos de trabajo. K representa los insumos en capital. α es la participación del trabajo en el producto, β es la participación del capital en el producto. $\alpha + \beta = 1$ cuando los rendimientos son constantes.

De donde se desprende (Ibid. p. 111):

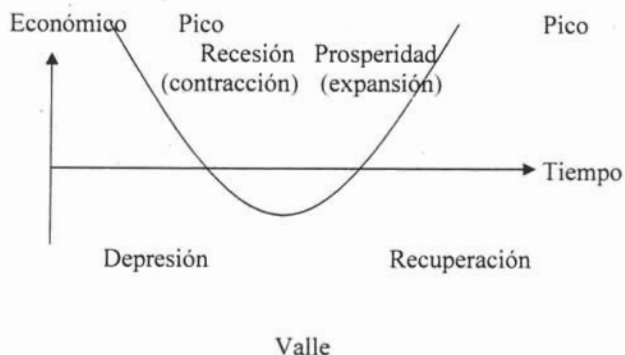
$$\Delta P/P = \Delta Q/Q - \alpha \Delta L/L - \beta \Delta K/K$$

La cual quiere decir, que la tasa de cambio de la productividad de factores es el resultado de restar a la tasa de cambio de la producción las tasas de cambio de los factores trabajo y capital.

Otra teoría que habla acerca de innovación tecnológica es la de **ciclos económicos**. Los cuales se han observado debido a las etapas de crecimiento y crisis. Entre sus posibles causas se encuentra el cambio técnico.

El ciclo económico consiste en la repetición de los valores que presentan las variables de la economía dentro de un periodo y una magnitud. Este fenómeno económico se puede representar de forma gráfica para mostrar porque una expansión se convierte en contracción y viceversa. En ella se puede encontrar un pico, o un valle. Así mismo, el auge se puede dividir en: recuperación, expansión y prosperidad y; una crisis en: recesión y después en depresión (Ibid. p. 131).

Indicador



Teóricamente, se ha establecido una clasificación de los ciclos dependiendo de su amplitud y posibles causas. El primero es llamado de Kitchin y varía entre 3 y 5 años, su causa se refiere fundamentalmente a los inventarios. El segundo es el Juglar, dura entre 7 y 10 años, es motivado por inversión en maquinaria. El tercero es el de Kusnetz, que oscila entre 15 y 25 años, es provocado por inversión en construcción. El cuarto se denomina de Mandel y dura entre 25 y 50 años; su origen se encuentra en la tasa de ganancia. Finalmente, se encuentra el de Kondratiev, con duración de entre 45 y 60 años; es provocado por cambios tecnológicos e innovaciones.

Como puede observarse, Kondratiev es el primero en sistematizar la teoría de las ondas largas, en la que se resalta la importancia de la innovación y se acepta que la expansión implica un crecimiento de la producción de bienes de capital. Este autor explica que, durante el inicio de una onda cíclica de largo plazo se dan grandes cambios en las condiciones de vida. Los que a su vez, propician importantes innovaciones técnicas y transformaciones en los factores monetarios. Las innovaciones, generalmente, corresponden a nuevas industrias, inversiones y bienes de capital.

Como puede notarse, desde éste enfoque, la tecnología se relaciona con los ciclos de larga duración (ciclos Kondratiev) que duran por lo general 40 a 50 años, y presentan a su vez; movimientos más cortos que se encuentran entre los 7 y 10 años. Las variables económicas que se relacionan con las ondas largas son: el avance tecnológico y la innovación, las transformaciones de capital, el efecto que éstas tiene sobre el empleo, las materias primas y cambios institucionales y sociales.

Por su parte, Mandel plantea que las ondas largas son explicadas por revoluciones tecnológicas que no se toman como proyectos de inversión, sino por la importancia de las oscilaciones de la tasa de ganancia. Es decir, que al iniciar el ascenso de la tasa de ganancia existe una reserva de inventos no aplicados, los cuales junto con el aspecto financiero de los montos de inversión (ya existentes) y la aplicación productiva de estos inventos (por parte de los capitalistas) hacen posibles las rentas tecnológicas; mismas que tienden a hacer crecer la tasa de ganancia.

Para Schumpeter, los conceptos de innovación y de empresario innovador fueron primordiales. Él, señala que la tasa de cambio tecnológico no es constante ya que los ciclos de prosperidad son la forma de progreso del sistema capitalista. Entre sus principales aportaciones se encuentra el colocar a la innovación como el motor del capitalismo. Plantea a las innovaciones como un

fenómeno discontinuo ya que se dan en grupos. El autor también explica que, el desarrollo económico es un proceso cíclico en donde las innovaciones tienen diferentes efectos por lo que presentan distintos periodos de tiempo.

Por último, al retomar el pensamiento de Schumpeter, el autor Mensch, hace una clasificación de las innovaciones que se derivan de las distintas fases del ciclo. Estas son: innovaciones básicas, innovaciones incrementales y pseudo innovaciones.

Las primeras impulsan la fase de prosperidad con base en nuevos sectores líderes. En cambio, las innovaciones incrementales de procesos y productos reanudan el crecimiento al darse la primera saturación de la demanda e inversión en los sectores líderes. Las pseudo innovaciones surgen durante las fases recesivas y son signo de un estancamiento tecnológico.

Por su parte, **la teoría evolucionista** se centra en los cambios tecnológicos y subraya el papel que juega la innovación tecnológica. Su explicación, se basa en los clásicos al retomar los objetivos del empleo y el bienestar social.

La teoría evolucionista toma en cuenta tres conceptos básicos (Corona Treviño, op. cit., p. 196): el de la trayectoria tecnológica (evolución de la tecnología), el paradigma tecno económico (sistemas tecnológicos) y el de sistema nacional de innovación (formado por los agentes y las relaciones institucionales para la innovación).

También retoma conceptos de otras disciplinas, principalmente de las ciencias naturales al basarse en las teorías de la evolución realizadas por Darwin y Lamarck para explicar la creación y evolución de las especies. Las cuales se aplican al entorno económico partiendo del principio formulado por Spencer, quien plantea que la cumbre de la evolución es el equilibrio pero que éste estado es inestable, por lo que la disolución es parte de la evolución.

Dentro del pensamiento evolucionista, en el cambio económico se considera a la innovación como el factor que explica al desarrollo. Las principales corrientes evolucionistas del cambio técnico se encuentran en autores como: Nelson, Winter, Pérez, Pavitt y Dosi; los cuales dejan de lado conceptos como el de maximización y equilibrio estable dentro de sus obras para sustituirlos por postulados básicos de un modelo evolutivo. Ellos plantean que, el conocimiento tecnológico no se obtiene por los gastos en inversión directa, pero dependen de la historia de la organización. También dicen que el concepto de sistema nacional de innovación es resultado de un proceso evolutivo.

Entre los postulados de la teoría evolucionista se encuentran: el cambio tecnológico como una fuerza fundamental en la transformación de la economía, la existencia de mecanismos dinámicos que son de naturaleza diferente a los de asignación de recursos y que, se relacionan con el cambio tecnológico.

Respecto al comercio internacional, los autores evolucionistas agregan el concepto de brechas tecnológicas y la idea de que las ganancias se dan por medio del cambio tecnológico y la innovación. Ellos, tratan de establecer una relación entre tecnología y comercio internacional mediante la formulación de un modelo que resalta las brechas tecnológicas, y en donde se pasa de lo micro económico a lo macro económico.

En el modelo, se plantea que el papel de la innovación, dentro del comercio internacional, se centra en un análisis de algunas problemáticas como (Op. cit. p. 233-234): los factores determinantes de las capacidades nacionales para innovar; la naturaleza de los mecanismos de ajuste de los procesos innovadores en los países; la relación entre sectores y factores de competitividad; las implicaciones de los factores de competencia imperfecta (economías de escala, inversión internacional, etc.) y la relación entre innovación, comercio y crecimiento.

La teoría evolutiva considera un número ilimitado de técnicas como resultado del proceso de innovación y difusión. Dentro de ellas, las empresas que innovan presentan dos tendencias: la primera es una asimetría creciente y la segunda planteada como una convergencia.

La explicación de las corrientes de comercio por medio de la brecha tecnológica es justificada por el efecto de las ventajas absolutas. A través de ellas, se plantea por qué un país tiene una participación "X" en el porcentaje del mercado mundial. En cambio, las ventajas comparativas explican las ventajas relativas entre los diferentes bienes que produce un país. Un cambio en las ventajas absolutas lleva a variaciones en la competitividad, la participación en el mercado y el ingreso, por lo que una medida de la competitividad internacional está basada en sus ventajas absolutas en términos de tecnología y productividad. Con ello, se establece que: la innovación tecnológica crea brechas tecnológicas y es fuente de ventajas absolutas. Por tanto, las brechas tecnológicas son características del sistema económico internacional.

Pero, finalmente se debe considerar que para que exista innovación tecnológica, es necesario el financiamiento de las empresas, sea a través del mismo sector privado o bien a través de políticas estatales que provean a las industrias de los recursos económicos necesario para poder innovar tanto en su proceso productivo como en su equipamiento y de esta manera poder competir exitosamente en el mercado internacional. Al respecto, existen diferentes opiniones de cómo lograrlo, y por ello se hace necesario abordar el tema en el siguiente apartado.

1.3. FINANCIAMIENTO.

Como se menciona en el punto anterior, para lograr que una empresa crezca y sea productiva y competitiva, es necesario invertir en ella. Esa inversión requiere por tanto del financiamiento.

Éste, es el tercer concepto manejado dentro de la presente investigación y su importancia radica en que es necesario apoyar al sector productivo del país con la finalidad de que pueda competir con sus iguales nacionales y posteriormente en el mercado internacional. Sobre todo, en los momentos actuales en que las políticas de globalización económica tienden a abrir las fronteras naturales de los países para establecer un mercado sin fronteras a través de acuerdos comerciales como el TLC, suscrito con Estados Unidos y Canadá por el gobierno mexicano.

Para comprender mejor lo referente al financiamiento y su importancia, es necesario remitirse teóricamente a lo planteado por Keynes sobre el tema, ya que uno de los propósitos de la inversión es precisamente el financiamiento.

Por tal motivo, las siguientes líneas pretenden bosquejar lo que planteaba John Maynard Keynes acerca de la inversión o el ahorro, y cómo afectan los incrementos o las disminuciones de ésta variable a la economía, dentro de los ciclos económicos.

La teoría keynesiana trata de explicar el funcionamiento de la economía al basarse en la "Ley psicológica fundamental". En ella se explica que al tener un incremento en el ingreso, una comunidad destinará gran parte al consumo pero siempre será menor que el incremento presentado en el ingreso, con lo que se estimula el ahorro. A su vez, un porcentaje del ahorro es transformado en inversión.

De acuerdo con la ley, la magnitud de la inversión dependerá de la magnitud del ahorro. A mayor ahorro mayor inversión y, viceversa; si la inversión es inferior al ahorro una parte de éste permanecerá inactivo. Por lo que el ideal sería que se diera la igualdad ahorro -inversión.

Dentro de la teoría Keynesiana, la inversión es considerada como el factor más dinámico de su sistema, ya que la magnitud de la misma se sujeta a dos factores: el primero, son las fluctuaciones violentas en el corto plazo y, el segundo; es presentar una tendencia a descender en el largo plazo. Debido a ello, se considera a la inversión como una variable independiente sobresaliente en la influencia de la actividad económica general.

Para entender mejor esta idea, es necesario explicar porqué la inversión se vuelve tan importante en el sistema Keynesiano. En palabras de Gaytan: "Habrà expansión si la inversión es superior a los ahorros del periodo anterior. Esto es posible por el desatesoramiento y el incremento de la cantidad de dinero en circulación. En los casos que la inversión sea inferior a los ahorros, la demanda efectiva disminuirá y la actividad económica sufrirá una contracción". Torres Gaytan p. p. 151.

Lo que indica, que los movimientos que presente una economía, ya sean expansionistas o de contracción; dependerán en gran medida del nivel que obtenga la tasa de inversión que se genere.

De acuerdo con esta explicación, la inversión dependerá en gran parte de la eficacia marginal del capital, es decir; de los rendimientos que se tengan en el futuro por una unidad de capital y el costo de producción de esa misma unidad. En otras palabras, la inversión depende de los rendimientos esperados por los empresarios, en un futuro.

El otro factor que afecta a la inversión es la tasa de interés, entendida como "la cantidad anual que el empresario tiene que pagar por el capital prestado. El interés varía según el tiempo y el riesgo de la empresa: a mayor tiempo mayor interés y, viceversa. También, a mayor o menor riesgo sucede lo mismo". Moisés Gómez Granillo "Breve Historia de las doctrinas económicas" 267 Ed: Esfinge 22ª edición 2000. p. p. 320

De igual forma, la inversión privada está afectada por esos dos factores relacionados primero con la cantidad de dinero, la cual rige a la propensión a invertir (cuando el circulante se incrementa la tasa de interés baja, relación que también se da en sentido contrario, con lo cual aumenta o disminuye la inversión); y segundo, por la preferencia por la liquidez (debemos entender el término como la predilección de las personas que ahorran a mantener sus capitales en efectivo y no en otra forma). Por lo que se concluye que la inversión privada estará afectada por las perspectivas que se tengan de las utilidades.

Es necesario recordar que las inversiones se pueden estimular hasta un nivel permitido, el cual estará donde la eficacia marginal del capital y la tasa de interés coincidan. Ante esto, el Estado puede fomentar una política de inversión sin que se preocupe por los rendimientos que ella genere. Es decir, que el Estado puede estimular la inversión aún y cuando no sea una fuente emanadora de ganancias, e incluso cuando presente pérdidas (es preciso mencionar que este párrafo no intenta discutir si es saludable o no la práctica, sólo pretende mencionar cómo el Estado se puede convertir en un generador de inversión.)

En resumen, "el sistema Keynesista de regulación económica consideró siempre las inversiones como el parámetro decisivo de dirección. La función de las inversiones, es ser creadora de ingresos en la producción o fuera de la producción privada, sobre todo en las estatales. Se les consideraba, como la base del crecimiento de la renta nacional a corto plazo y el principal factor de la regulación anti cíclica. En Keynes las inversiones son también el parámetro clave de la ampliación del potencial productivo del país, el factor esencial de la elevación del ritmo de expansión a largo plazo". Osadchaia. "De Keynes a la síntesis Neoclásica. Análisis Marxista". Ed. Cultura Popular. México. 1976. p. p. 255

En los ciclos económicos planteados por Keynes, la inversión en una primera fase de incremento en los ingresos se ve afectada, ya que el aumento provoca mayor consumo. Pero como ya se explicó, una parte se utiliza en el ahorro, lo que genera inversión. Después de la fase de prosperidad, la tendencia se revierte y empieza el descenso, que se da cuando la acumulación capitalista no permite más inversiones. Lo cual se refleja en la desocupación o desempleo. El proceso se vuelve a revertir cuando la eficacia marginal del capital vuelve a incrementarse. Es decir, que las inversiones (aún en su forma de ahorro); influyen en las fluctuaciones económicas, la crisis y el desempleo. Situación que se puede revertir provocando un aumento en la propensión al consumo y por ende una aumento en las inversiones, que como ya se había planteado puede realizarse por parte del Estado, y no sólo por los entes privados.

Por tal motivo, es conveniente ahora, revisar qué es el financiamiento y el papel de la inversión, cómo se puede lograr y bajo qué condiciones se puede aplicar como parte de la política fiscal.

Para comprender mejor lo que es el financiamiento y la política fiscal de los gobiernos actuales, es necesario percibir como ha evolucionado la banca hasta el presente, y particularmente en nuestro país. Por eso se iniciará la explicación con la descripción general de la banca para después abordar el sistema financiero mexicano y los aspectos que tienen que ver con el financiamiento (e inversión) tanto público como privado.

Los antecedentes de la banca, en general; se remontan a finales del siglo XVI y principios del siglo XVII. Dentro de ella, se encuentran dos ramificaciones la banca comercial (múltiple) y la banca central (de desarrollo). La más importante diferencia entre las dos clases de bancos es que, los primeros se enfocan en obtener utilidades al ofrecer créditos a particulares, destinados a actividades productivas; y la banca central, se orienta a la política monetaria y crediticia del país (en su conjunto). Es decir, que no realiza operaciones con particulares, sino con la banca comercial.

Aunque la banca múltiple tiene como principal función crear depósitos directos e indirectos, mediante la entrega de fondos por parte de los particulares hacia el banco o por medio del otorgamiento de créditos por parte del banco a los particulares (individuos, empresas, instituciones, etc.); también dentro de ella se realizan actividades como: el cambio de efectivo por depósitos bancarios, el préstamo por medio de pagares o letras, traspasos de dinero de una persona a otra, y realiza funciones de aseguradora, casa de bolsa, arrendadora, etc.

Lo cual corrobora lo dicho por G. D. Cole: "un banco o grupo de bancos decide si ciertas empresas tienen que cerrar o unirse a otras, o si determinada empresa tiene que ingresar y someterse a la disciplina de una asociación o combinación que exista en su rama industrial". G.D.H. Cole, "Presente y futuro del dinero". p.211

Dentro del balance de un banco comercial, los principales rubros a considerar son los activos, entre los que se encuentran: el efectivo que tiene el propio banco (existencia en cajas de billetes, monedas de oro y plata, y divisas); las letras descontadas a los clientes, los créditos (objeto principal de actividad), la existencia en bancos del efectivo en poder de la banca central y de otros bancos; y las inversiones en valores a plazos, tanto de particulares como del gobierno.

Como ya se mencionó, la principal actividad de este tipo de banca es la de otorgar créditos, entre ellos destacan los destinados al consumo, los de circulación y los de inversión.

El crédito para el consumo, tiene su origen en la dificultad que enfrentan los productores para realizar la conversión de las mercancías en dinero. También, cuando los trabajadores, al adquirir objetos de consumo duradero, no pueden liquidar el costo total por lo que recurren a la compra en plazos (pagando una fracción del costo durante un período de tiempo acordado). En este tipo de transacciones, al costo de la mercancía se le agrega el interés, con lo cual se materializa el crédito de circulación o inversión.

El crédito de circulación, es cobrado a través de descuentos que se hacen en pagares, documentos comerciales o anticipos por parte de los bancos a los clientes (cuentas de depósitos).

Este tipo de crédito es por lo regular a corto plazo y el banco cobra un interés, generalmente, de un nivel inferior a la cuota media de ganancia que espera el industrial.

El crédito de inversión, se utiliza habitualmente para aumentar el capital del prestatario, y por ende incrementar la cuota de ganancia (un mayor capital origina una mayor cuota de ganancia). Es decir, "se trata de un crédito a largo plazo sobre sumas relativamente importantes, que, desde el punto de vista del acreedor, se concede para que le produzca al empresario industrial o comercial un ingreso duradero". Mandel Ernest. "Tratado de economía marxista". Tomo I, p. 209.

Por su parte, la banca central o de desarrollo tiene entre sus principales funciones la emisión de billetes y monedas, establecer la política monetaria, guardar las reservas de la nación, ser agente financiero y bancario, dotar de liquidez al sistema bancario y controlar el volumen de crédito.

El banco central, es en la mayoría de los países, el único capacitado para emitir billetes y monedas, lo que permite al gobierno establecer una vigilancia en cuanto a la cantidad de la emisión, implantar reglas para la uniformidad en la circulación y controlar la excesiva expansión del crédito.

También, el banco central asume la dirección de la política monetaria y tiene la obligación de orientar al gobierno sobre el camino a seguir en cuanto a créditos, dinero, deuda pública, etc. Además, guarda las reservas de la nación y las que tienen los bancos comerciales.

La ocupación de agente financiero y bancario es realizada, por el banco central, a través de la emisión de certificados de la tesorería (CETES) y por la obtención y redención de empréstitos con el exterior. De igual forma, actúa como cámara de compensación entre la banca comercial (cuando los bancos comerciales tienen cargos de otros bancos los pueden cancelar con las cuentas que el banco central tiene de cada uno de ellos).

Otra importante función de la banca central es la de dotar de liquidez al sistema bancario a través de un préstamo de dinero por un bien no líquido. El banco central cobra por la operación un interés conocido como tasa de redescuento.

El control del volumen del crédito lo realiza el banco central a través de cuatro medidas principalmente.

- La variación en el encaje, es decir; el incremento o disminución de las reservas de los bancos comerciales en el central.
- Las operaciones de mercado abierto, o compra - venta de valores. Si se pretende reducir el crédito, se ponen a la venta valores para que los compre el público (ésta medidas son conocidas como contraccionistas); y si se desea incrementarlo, se compran valores al público (conocidas como medidas expansionistas).
- Las variaciones en la tasa de redescuento. Se realiza con el fin de que la banca comercial incremente su redescuento cuando la tasa tiene un nivel bajo y por el contrario, disminuya cuando el nivel de la tasa sea alto.
- La persuasión moral. Consiste en indicaciones o recomendaciones por parte de la banca central hacia la comercial en relación con la cantidad de crédito que se puede otorgar y hacia donde deben enfocarse los créditos.

La última función de la banca central es la de crear y destruir moneda. Esto se observa en un saldo, en donde se compara la cantidad de dinero entregada por el banco a los clientes y viceversa. Si en el resultado, es mayor la cantidad entregada por el banco a los clientes se dice que se crea moneda; y por el contrario, si es mayor la cantidad entregada por los clientes al banco, se dice que se destruye moneda.

Finalmente, sobre la banca central, se puede decir que su balance toma en cuenta tanto los activos como los pasivos. Los primeros, están conformado por: "la reserva monetaria (oro y divisas), recursos afectos a depósitos y obligaciones en moneda extranjera, créditos a cargo de instituciones asociadas y valores autorizados. En cambio, los segundos, se encuentran integrados por: el circulante (billetes y monedas) y los diferentes depósitos, que por lo general, son obligaciones del banco hacia otras instituciones y/o particulares". Ramírez Gómez Ramón, "Almoneda, el crédito y la banca a través de la concepción marxista y de la teorías subjetivas". p. 212.

Las explicaciones anteriores permiten ver la importancia de la banca tanto comercial como central en el régimen financiero de un país. Sin embargo, en cada nación este sistema evoluciona de manera específica, motivo por el cual se abordará lo relativo al medio bancario mexicano en las siguientes líneas.

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

Los antecedentes del sistema financiero mexicano se remontan a la época del Virreinato. Tiempo en que la correduría mercantil tiene presencia en el país al expedirse numerosas disposiciones con la finalidad de regular la concesión y título para desempeñar el oficio de corredor de lonja. En él, se incluía actuar como agente de cambio intermediario entre la compra y venta de valores, pero esta actividad careció de significación hasta mediados del siglo XIX debido a la ausencia de un mercado bursátil. El régimen aplicable a la correduría en títulos de crédito se limitaba sólo a exigir la expedición del título para llevarla a cabo, pero sin regularla mayormente.

Sin embargo, para 1880, había aumentado considerablemente el número de intermediarios que negociaban compras y ventas de acciones mineras. Su atractivo rendimiento, propició mayor actividad en el incipiente mercado bursátil, siendo en ese año que por primera vez se llevaron a cabo transacciones con títulos, en local cerrado. Los intermediarios que se dedicaban a realizar operaciones financieras se encontraban poco y regulados fiscalizados por el gobierno.

Años después, surgieron algunas bolsas de valores de corta existencia y escasa actividad. En 1895, se creó la Bolsa de Valores de México como una sociedad cooperativa limitada, y se organizó conforme a un estatuto de carácter auto regulatorio.

A finales del siglo XIX, el número y la actividad de los intermediarios financieros se había incrementado significativamente, por lo que fue necesario vigilar más sus operaciones.

No es sino hasta la última década del siglo XIX y la primera del XX, cuando se crea de manera formal el sistema financiero mexicano. Un proceso legislativo estableció ordenamientos de carácter general para normar uniformemente a las instituciones de crédito, a las empresas

aseguradoras, a las compañías de fianzas, a los almacenes generales de depósito y, en cierto grado; a las bolsas de valores y a los agentes de bolsa.

Como parte del ordenamiento y producto de la creciente, irregular y poco controlada actividad financiera en el país de parte de bancos nacionales y extranjeros, se origina la Ley General de Instituciones de Crédito, en 1897. En el artículo 113 de dicha ley se establecía que la vigilancia de todas las instituciones de crédito correspondía a la Secretaría de Hacienda, por medio de interventores nombrados exclusivamente para cada banco; o especiales, para casos determinados.

En 1889, el Secretario de Hacienda y Crédito Público, don Manuel Dublan, encomendó al Don Luis L. Labastida la realización del trabajo: "Estudio Histórico y Filosófico sobre la legislación de los Bancos". En este documento, se propuso que en lugar del sistema de intervenciones que funcionaba hasta la fecha, se creara una sección de interventoría, en el seno de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para centralizar las funciones de intervención y vigilancia de los bancos.

La sección de interventoría funcionó hasta 1904, cuando empezó a actuar un organismo dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público denominado Inspección General de Instituciones de Crédito y Compañías de Seguros, que permaneció vigente hasta 1915.

En ese año, se establece la Comisión Reguladora e Inspectoría de Instituciones de Crédito, misma que tuvo como una de sus actividades más relevantes la incautación y liquidación de los bancos: Peninsular de Yucatán, Oriental de México, Mercantil Mexicano, y los de: Hidalgo, Guerrero, Querétaro, San Luis Potosí, Jalisco, Coahuila y Tamaulipas; por haber emitido billetes en cantidades mayores a la suma de sus reservas metálicas.

La ineficacia del sistema de intervenciones, provocó que, durante la administración del Presidente Plutarco Elías Calles, se creara la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) a través de un decreto en el año de 1924. La Comisión nace como órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, dotado de la autonomía y facultades necesarias para: vigilar el cumplimiento de las disposiciones legales relativas a la organización y operación del sistema bancario; proponer criterios para la reglamentación de las operaciones bancarias; practicar inspecciones a las instituciones, formular y publicar las estadísticas bancarias nacionales; y actuar como cuerpo consultivo de las autoridades hacendarias.

En la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, promulgada en 1941, se dispuso que la Comisión estuviera integrada por un Pleno (encargado de la inspección y vigilancia) y un Comité permanente (para fungir como órgano consultivo).

La promulgación de ésta y otras leyes, pusieron de manifiesto la necesidad de adecuar las funciones de inspección y vigilancia de conformidad con el desarrollo del sistema bancario. Por lo que, en 1946 se aprobó un nuevo reglamento cuando ya operaban en el país 245 instituciones de crédito.

La evolución de las operaciones del sector financiero durante los años cincuentas y sesentas, producto de una etapa de la economía nacional conocida como el "desarrollo estabilizador", provocó que se reformara la Ley Federal de Instituciones de Fianzas mediante un decreto en

1969. En él, se confió a la CNBV la inspección y vigilancia de las compañías afianzadoras. En 1970, se adicionó un artículo a la ley federal con el objeto de que las funciones de inspección y vigilancia de las instituciones de seguros se ejercieran también por conducto de la CNBV.

En la época actual, el sistema financiero se puede entender como el "conjunto de instituciones que captan, administran, norman, regulan, orientan y dirigen tanto el ahorro como la inversión generada en un país específico". Lorente Miguel A. "Marco Económico del Sistema Financiero". p. 38.

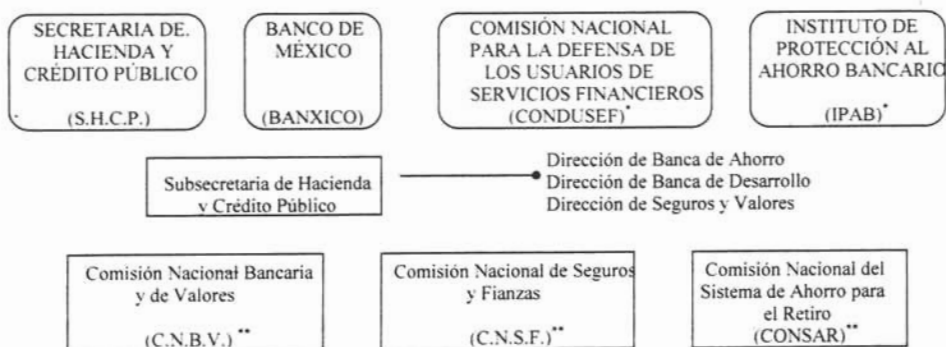
También, lo integran los mercados donde fluyen oferentes y demandantes de recursos monetarios o de fondos.

En tanto, conforman el grupo de entidades financieras las sociedades controladoras de grupos financieros, instituciones de crédito, casas de bolsa, especialistas bursátiles, sociedades de inversión, almacenes generales de depósito, uniones de crédito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, sociedades de ahorro y préstamo, casas de cambio, sociedades financieras de objeto limitado, instituciones para el depósito de valores, instituciones calificadoras de valores, sociedades de información crediticia, así como otras instituciones y fideicomisos públicos que realicen actividades financieras.

Entre los principales objetivos del sistema financiero y de sus instituciones, se pueden considerar:

- Captar y promover el ahorro.
- Canalizar en forma eficiente los recursos (inversión productiva) hacia las necesidades del consumo.
- Proveer de medios de pago que faciliten las transacciones comerciales.
- Contribuir al desarrollo económico.

En este momento, el sistema financiero mexicano se puede representar gráficamente de la siguiente forma:



* Organismos Descentralizados

**Organismos Desconcentrados de la S.H.C.P.

Las primeras cuatro instituciones son autoridades y establecen la regulación que debe regir la operación del sistema. Además, supervisan y vigilan que se cumplan las normas, imponen sanciones para aquellos que las infrinjan. De ellas, también se desprende el marco jurídico que norma las actividades del mercado de valores.

La S.H.C.P. es la encargada de supervisar y revisar el sistema financiero mexicano a través de la política económica del país. De igual forma, se le encomienda determinar los criterios generales normativos y de control aplicables a las instituciones que participan en las finanzas así como de proponer políticas de orientación y regulación de las entidades financieras.

A Banxico, le corresponde imponer multas a los intermediarios financieros por operaciones que contravengan los ordenamientos que el propio banco central emite, dictar las disposiciones a las que deberán sujetarse las casas de bolsa y los especialistas bursátiles relativas a su actuación, como fiduciarias y a las operaciones de crédito que obtengan o concedan.

Por su parte, la CONDUSEF y el IPAB son autoridades que, en general, se encargan de apoyar y proteger a los entes económicos que depositan su ahorro dentro de las instituciones del sistema financiero, por medio de un marco regulatorio.

Así mismo, las últimas tres autoridades son organismos descentralizados que se encargan de regular y fomentar el cumplimiento de las normas por las cuales se rigen las diferentes instituciones a las cuales gobiernan; ya sean instituciones bancarias, aseguradoras, Afoses, etc.

El Sistema Bancario Mexicano está integrado por el Banco de México, las instituciones de banca múltiple, las instituciones de la banca de desarrollo, el Patronato del Ahorro Nacional y los fideicomisos públicos constituidos por el Gobierno Federal para el fomento económico, así como aquellos que para el desempeño de las funciones que la ley encomienda al Banco de México, con tal carácter se constituyan.

De acuerdo con las leyes mexicanas, el Estado ejercerá la rectoría del Sistema Bancario, con el fin de que éste oriente fundamentalmente sus actividades a apoyar y promover el desarrollo de las fuerzas productivas del país y el crecimiento de la economía nacional, fomentando el ahorro en todos los sectores y regiones de la República y su adecuada canalización a una amplia cobertura regional que propicie la descentralización del propio sistema. De igual forma, las instituciones de la banca de desarrollo atenderán las actividades productivas que el Congreso de la Unión determine como especialidades de cada una de ellas, en las respectivas leyes orgánicas.

La parte del Sistema Financiero Mexicano que se encarga de dar apoyo financiero a las industrias son las instituciones bancarias, las cuales se dividen en: banca múltiple (o comercial) y banca de desarrollo. En términos generales, se considera servicio de banca y crédito: a "la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros (intereses) de los recursos captados". Tomado de www.cnbv.gob.mx.

La captación, en general, se puede entender como los depósitos que realizan las personas físicas y morales en las instituciones de crédito a través de ventanillas, y los préstamos que las propias personas físicas y morales le realizan a dichas instituciones.

La colocación de recursos se refiere, fundamentalmente, a los préstamos que las instituciones de crédito otorgan a personas, empresas y gobierno; cuando demandan recursos en el mercado y están dispuestos a pagar los intereses correspondientes.

En la actualidad, el sistema bancario mexicano dentro del ámbito de la banca de desarrollo, cuenta con alrededor de diez instituciones entre las que destacan: Banxico, Nafin, Bancomext, y Banobras; entre otras.

Por su parte la banca múltiple o comercial cuenta con alrededor de treinta instituciones, la mayoría de las cuales son parte de un grupo financiero, que además ofrecen otros servicios como: casa de bolsa, aseguradoras, arrendadoras, etc.

Otra institución que forma parte del Sistema Financiero Mexicano es el mercado de valores. El cual se puede entender como: el conjunto de normas y participantes (emisores, intermediarios, inversionistas y otros agentes económicos) que tienen como objeto permitir el proceso de emisión, colocación, distribución e intermediación de los valores.

Este mercado, se divide en dos sectores conocidos como primario y secundario. El primero, se refiere al mercado en el que se ofrecen al público las nuevas emisiones de valores por medio de una colocación realizada a través de una oferta pública, la cual se define como: "aquella que se haga por algún medio de comunicación masiva o a persona indeterminada para suscribir, enajenar o adquirir valores, títulos de crédito y documentos que se emitan en serie o en masa en los términos de las leyes que los rijan, destinados a circular en el mercado de valores". A.M.I.B; "Prácticas Bursátiles: Inducción al Mercado de valores", p.8.

En cambio, el mercado secundario se enfoca a la compra-venta de valores ya existentes y cuyas transacciones se realizan en las bolsas de valores y en los mercados sobre el mostrador (over the counter).

Entre los principales participantes del mercado de valores se encuentran: los emisores de valores que son, a grandes rasgos, las entidades económicas (instituciones financieras, gobierno, empresas, etc.). Por su parte, los inversionistas son aquellos sujetos que demandan diferentes instrumentos financieros (valores), con el propósito de obtener rendimientos respecto a los riesgos que están dispuestos a asumir. En cambio, los intermediarios bursátiles son personas morales (casas de bolsa, especialistas bursátiles, etc.), autorizadas para: realizar operaciones de correduría, de comisión u otras que se interesen en poner en contacto la oferta y la demanda de valores o efectuar operaciones por cuenta propia. Otros participantes son todas aquellas instituciones que ayudan al funcionamiento y operación del mercado de valores, entre los cuales destacan: Bolsas de valores, instituciones para el depósito de valores, sociedades de inversión, etc.

De esta manera, la política fiscal es considerada como un instrumento por medio del cual los gobiernos tratan las variaciones a corto plazo que tiene la actividad económica. Ella, se ocupa

principalmente de los ingresos, gastos y superávit presupuestal del gobierno, y de los efectos económicos que éstos puedan causar. En general, se le utiliza para influir dentro de la actividad económica con el fin de alentarla o desalentarla.

Como ya se señaló con anterioridad, dentro de la política fiscal, se encuentra incluido el concepto de financiamiento público. La principal forma de financiamiento por parte del Estado es la recaudación fiscal, por medio de impuestos o pagos obligatorios realizados al gobierno, y que por lo general, se imponen por legislación.

Los impuestos, en nuestro país, se dividen en directos e indirectos. Los primeros, son los que se imponen sobre personas o empresas por los ingresos que perciben. Las tasas sobre los ingresos de las empresas generalmente son fijas y poco progresivas. En cambio, las tasas sobre los ingresos personales presentan fuertes montos. Los segundos, se aplican sobre mercancías, servicios, transacciones, y por derechos arancelarios sobre importaciones y exportaciones. Los impuestos a la exportación pueden ser de tasas fijas o de tasas progresivas. Por lo regular, se adoptan éstas últimas, cuando se presenta un auge dentro de las exportaciones.

También se clasifica a los impuestos como: “progresivos y regresivos; en donde los progresivos, dependiendo a quien o a que se aplique, será el monto del impuesto. El regresivo recibe éste nombre porque una parte del valor del impuesto es traspasado a otro”. Bangs Robert, *Financiamiento para el desarrollo económico*. p. 25.

En general, al conjunto de impuestos se le denomina sistema o estructura impositiva, y se constituye por niveles: local, estatal y nacional. Habitualmente, el término de política fiscal se utiliza para referirse a los impuestos nacionales, los cuales se establecen mediante un proceso de decisiones que determinan la cantidad y la distribución del gasto, y los aspectos administrativos del sistema tributario.

La política fiscal puede ocasionar cambios dentro del entorno macroeconómico, ya que afecta a los empresarios mediante el incremento o la disminución de los impuestos. Pero también, se relaciona con la política monetaria ya que influye en el ámbito macroeconómico mediante el ajuste de la disponibilidad y el costo del crédito.

Por eso, y para establecer la estructura impositiva, el Estado debe planificar su presupuesto. La planificación será considerada como el proyecto con el cual se pretende iniciar o acelerar un proceso que permita lograr un crecimiento. En tanto que, el presupuesto es entendido como la proyección de los gastos que conviene autorizar y de los ingresos que se necesitan recaudar para hacerles frente.

Los gastos que realizará el gobierno se proponen en el presupuesto y deben ser autorizados por las cámaras legislativas. Los presupuestos difieren en la medida en que indican ingresos y egresos netos o brutos, dependiendo de la forma en que se realizan las transacciones. Por lo regular, el presupuesto es dividido en corriente y de capital (los costos que presentan proyectos especiales, o de inversión).

En nuestro país, el presupuesto es elaborado por un gabinete que incluye funcionarios, ejecutivos y personas con cargos políticos de importancia. Ellos, evalúan proyectos presentados por

departamentos y organismos gubernamentales y tratan de seleccionar las mejores inversiones (las que presenten mayor margen de productividad social). Pero, generalmente, establecen prioridades con base en consideraciones políticas o aspiraciones grupales en lugar de hacer el análisis con cálculos económicos. Lo anterior, ocasiona una deficiente planificación que por razones políticas no logra las metas económicas propuestas.

Un plan de desarrollo es básicamente un esfuerzo para especificar y controlar las vías por las cuales se dirija el crecimiento de una economía. En este sentido, se plantean dos corrientes: "la primera es un crecimiento equilibrado, en donde un crecimiento simultáneo en varios sectores lograría el efecto buscado al incrementar simultáneamente los mercados; y la segunda, es un crecimiento desequilibrado en donde la expansión de los mercados es de menor importancia para el desarrollo, que una mejor tecnología y mejor organización dentro de una o dos ramas". Op. cit. p. 53.

Si el proceso de planificación es mayor que solo la programación de la inversión pública, debe tomar en cuenta la participación de empresas, trabajadores, y otros grupos. Los proyectos de desarrollo deben presentarse a los niveles inferiores para lograr una coordinación con ellos.

Por lo anterior, la planificación influye necesariamente sobre las demás actividades del gobierno y sus fines. Los aspectos financieros de los planes se reflejan en el presupuesto al indicar la disposición de fondos públicos entre los distintos programas y objetivos del gasto.

Entre los diversos factores que desequilibran los presupuestos se encuentran:

- La falta de técnicas de organización y operación.
- El tiempo que necesitan los proyectos para que den resultados;
- Los efectos inflacionarios que puede ocasionar el comercio exterior sobre otros sectores del país debido al incremento de las exportaciones (ya que provoca un aumento en el ingreso, mayor consumo, principalmente de importaciones; y ahorro privado).
- Los posibles conflictos políticos que se pueden desarrollar al operar cierta política fiscal.

La política fiscal, por lo general; tiene como meta:

- Lograr una alta tasa de ocupación.
- Estimular el ahorro al incrementar la relación entre la tasa de ahorro y el ingreso nacional, para ello requiere de una estructura impositiva que grave los gastos de consumo (más que el ingreso total).
- Disminuir la desigualdad en los ingresos, mediante una más justa redistribución de la riqueza.
- Estimular el inicio y crecimiento de nuevas industrias.

Los objetivos finales que adopten la política fiscal y la dependencia que la presenta, dependerán de la estructura y fuerza de otros controles y de las limitaciones a que esté sujeta la economía. Es decir, que obedecerán a los principios teóricos de la economía bajo los cuales se rija. Por ejemplo: si se siguen los principios teóricos del libre mercado, el gobierno tendrá una mínima interferencia en las empresas. etc.

Un proceso de desarrollo económico, necesita de inversión pública en los diferentes sectores de la economía, pero no garantiza, por sí misma, la realización de las metas. Para ello, son necesarios

incrementos en otros factores distintos al capital y complementar la inversión pública con la inversión privada.

Como complemento, la planificación en el sector privado también requiere de la inversión en sus sectores y empresas. Para programarse demanda de información sobre las oportunidades que surgirán y los beneficios de los programas de inversión pública. Dicha información, influirá sobre la intención de las empresas para invertir, la recaudación y la distribución de datos, la ayuda que obtengan para coordinarse entre sí, y con los planes de inversión pública.

De esta manera, el ambiente económico que puede desarrollar la inversión privada se compone de elementos que contribuyan con la confianza, seguridad y rendimiento de la inversión. Para incentivarla, deben tratarse igual al capital extranjero y al local, existir cordialidad por parte de los empresarios hacia las políticas estatales, los créditos deben ser adecuados, las leyes y el orden deben dar seguridad a la propiedad privada, libertad de administrar la empresa buscando una ganancia, y complementar con tasas altas de rendimiento que compensen los riesgos.

Dentro de la política financiera, los incentivos financieros son los principales impulsores de la actividad económica. En la iniciativa privada, tienden a aumentar la tasa de rendimiento cuando el valor de la inversión responde favorablemente a los incentivos en una cantidad que supere su costo.

La estrategia para el desarrollo adoptada por el gobierno puede elegir en depender en mayor o menor grado de la empresa privada. Los incentivos, ya sean financieros o no, tienen como meta: "aumentar la formación total del capital e incrementar las oportunidades de negocio y trabajo". *Ibid.* p. 125.

Los incentivos a la inversión privada pueden darse de distintas formas: trato especial en concesiones impositivas, eliminación de restricciones existentes, mejorar el ambiente de inversión, ayuda del gobierno para localizar oportunidades de inversión, creación de instituciones para movilizar el ahorro privado e invertirlo, etc.

Las concesiones arancelarias tienen como efecto incrementar la magnitud de la base impositiva logrando mayores ingresos fiscales al terminarse el periodo de autorización. En sentido contrario, se argumenta que las autorizaciones favorecen la inversión en nuevas industrias sobre las ya establecidas, lo cual es contrario a la productividad social y además estas empresas no lograrán superar la competencia al tener que pagar de impuestos.

La política impositiva dentro de un país, en términos generales, tiene como objetivos: el ingreso fiscal, la regulación y el control económico. Las funciones del sistema impositivo deben ser: limitar el consumo, reasignar recursos de las inversiones menos benéficas a las que lo sean más, proporcionar una fuente de ingresos al gobierno, y otorgar incentivos que alteren la conducta de manera que se facilite el crecimiento. *Taxation and Economic Development*. Cambridge. MIT Press, p. 146.

Dentro de las principales fuentes de ingreso fiscal se encuentran las importaciones, estas son un objeto conveniente de tributación, por recaudación de derechos arancelarios.

Los derechos arancelarios pueden ser específicos o *ad valorem*. Los primeros son fáciles de aplicar pero tienen poco tiempo de vida útil, en cambio los segundos; varían automáticamente con el cambio de precios, por lo que presentan una base más correcta y producen flexibilidad fiscal.

El aumento de los impuestos a la importación encuentra una fuerte oposición entre diversos grupos de consumidores y por parte de corrientes políticas. Los principales obstáculos que hallan los derechos arancelarios son: la necesidad de establecer una norma arbitraria y que pueden contradecir a los incentivos de la producción. Bangs. op., cit., p.147.

Por otro lado, se pueden aplicar a la exportación impuestos de tasas fijas o tasas progresivas, estas medidas se adoptan cuando se presenta un auge dentro de las exportaciones. No obstante, los impuestos a las exportaciones pueden representar serias complicaciones al colocar al país en desventaja con sus rivales. Los efectos de impuestos progresivos podrían asegurarse mediante acuerdos, pero su desventaja es que al aplicarse un impuesto del 100% sobre los ingresos por exportaciones el cual supere el precio base, los consumidores de los productos gravados buscarán otras fuentes de oferta o los sustituirán con el fin de evitar los tributos.

Los impuestos sobre las ventas y el consumo son utilizados en gran medida para limitar el consumo de ciertos productos y su finalidad es sólo fiscal. Un sistema de tributación al consumo interviene de alguna manera con la libertad del consumidor de elegir en un mercado libre, con lo cual se castiga a los consumidores de productos gravados en comparación con los que prefieren otra opción. Los impuestos sobre el consumo de bienes necesarios se transfieren, en la mayoría de los casos, dentro de los precios del producto final.

Los impuestos generales sobre las ventas ya sea al mayoreo o menudeo son difíciles de administrar ya que su tasa fija puede ser más regresiva. Un impuesto al menudeo puede ser poco práctico debido al gran número de operaciones y canales para este tipo de ventas. En cambio, un impuesto al mayoreo sería posible ya que este tipo sería menos regresivo.

La clase de impuesto más común sobre las ventas es el valor agregado ya que es un gravamen generalizado sobre el ingreso bruto de las empresas. Se mide con base al valor que añade una determinada empresa, con lo que se distribuye más o menos de acuerdo a la contribución de cada compañía. Por lo general tendrá una tasa fija y su principal ventaja es que tiene una base muy amplia, por lo que genera fuertes ingresos.

Los impuestos sobre los ingresos pueden gravar tanto el ingreso personal como los ingresos de las empresas. Las tasas sobre el ingreso de las firmas, por lo general, son fijas y por tanto, poco regresivas. Esta tributación es difícil debido a varios problemas los cuales se refieren a los gastos permitidos a las empresas como la depreciación, exenciones y créditos, etc. En cambio, las tasas sobre los ingresos personales pueden presentar fuertes montos. El impuesto sobre el ingreso personal presenta el problema de que cada contribuyente conserve informes y realice una declaración anual en donde se detalle el ingreso neto gravable; por tanto, depende de los niveles de acatamiento de cada individuo.

Los impuestos al activo neto se fundan en gravar a empresas e individuos y los impuestos sobre las ganancias utilizan una base gravable del capital invertido y por lo general se aplican a ingresos que exceden cierta tasa de rendimiento sobre el capital invertido.

Al unirse la política fiscal y monetaria se forma una combinación que puede influir tanto directa como indirectamente dentro de la actividad económica. La política monetaria es responsabilidad del Banco central. Él se encarga de la oferta de medios de pago y de ajustar la oferta de dinero dependiendo de las necesidades y para lograrlo, utiliza instrumentos como cambios en las reservas o en los límites de crédito, variaciones en la tasa de interés, etc.

Por ello, una combinación de políticas fiscales y monetarias con poco control puede llevar a la economía hacia una espiral inflacionaria. En tanto que, las políticas muy rígidas ahogan los impulsos hacia el crecimiento, limitando la inversión en la mayoría de los sectores. En cambio, una combinación de una política fiscal liberal con una política monetaria rígida podría inhibir el crecimiento y, en el caso opuesto una política fiscal rígida y una política monetaria liberal presentaría un poco menos de inflación.

La combinación adecuada entre política fiscal y política monetaria requiere, por tanto; de una continua coordinación y cooperación entre ambas, y debe realizarse de acuerdo a los términos específicos del desarrollo de cada país y con base en sus propias instituciones.

Otras políticas que influyen fuertemente dentro de la economía de un país son los lineamientos comerciales internacionales. Éstos a su vez, son influidos por las directrices fiscales. La tributación de las importaciones es un punto en donde las políticas fiscales y comerciales se encuentran frecuentemente. Un aspecto más, en donde se relacionan estas dos políticas se presenta en la protección de las industrias nacientes que se crean como esfuerzo de los programas de desarrollo.

También existe una interacción entre los cambios de la política fiscal y los que se presentan dentro de la balanza de pagos. Ella se observa al efectuarse un incremento dentro de los impuestos aunque no halla cambios en los gastos del gobierno, por lo general; disminuyen los pagos internacionales y se da un aumento en las reservas de divisas. Si hay incremento en los pagos al exterior como consecuencia de mayores importaciones, el ingreso fiscal también debe aumentar debido a los ingresos arancelarios adicionales. Si aumentan los gastos del gobierno, sin que se de un aumento en los ingresos por impuestos, aumentarán los pagos al exterior y las reservas de divisas tenderán a reducirse como consecuencia de los efectos de ingreso del gasto adicional del gobierno.

Una política de tipo de cambio que refleje la realidad es lo mejor para ayudar al desarrollo económico, pero sin una política fiscal adecuada la política de tipo de cambio sería difícil de lograr. Una política fiscal fuerte puede ayudar a un tipo de cambio que esté en problemas.

Como ya se mencionó con anterioridad, otra de las razones por la que es importante una política fiscal es permitir el financiamiento de las empresas para que éstas sean más productivas. En este sentido, en nuestro país existen tres instituciones que se dedican a incentivar a la industria a través de diversos mecanismos. Para conocerlas mejor se describen a continuación cada una de las acciones que ellas realizan.

FORMAS DE FINANCIAMIENTO

De acuerdo con la teoría, la política fiscal de un país tiene como metas: Lograr una alta tasa de ocupación. Estimular el ahorro al incrementar la relación entre la tasa de ahorro y el ingreso nacional, para ello requiere de una estructura impositiva que grave los gastos de consumo (más que el ingreso total). Disminuir la desigualdad en los ingresos, mediante una más justa redistribución de la riqueza. Y, estimular el inicio y crecimiento de nuevas industrias. En este último sentido, el gobierno mexicano ha creado tres instituciones encargadas de otorgar créditos a las empresas.

Dichas instituciones son: Nacional Financiera (NAFIN), Secretaría de Economía y el Banco de Comercio Exterior (Bancomext). Ellas se encargan de conceder créditos a las empresas para financiar las inversiones que necesiten.

Para financiar a las empresas, NAFIN cuenta con diferentes tipos de crédito, de acuerdo con su uso se dividen en: Capital de trabajo, Activos Circulantes Temporales o Inversiones. De acuerdo al tiempo se separan en: corto, mediano y largo plazo.

Los de corto plazo (menores a 1 año y auto liquidables), se pueden utilizar para cubrir insuficiencias de caja, financiamiento de cuentas por cobrar, adquisición de insumos, pagos complementarios de impuestos y necesidades de capital de trabajo. El ABC del crédito. Programa de capacitación empresarial. NAFIN. p. 5.

A su vez, se dividen en los siguientes:

- Descuento: Se utiliza para descontar ventas que se realizaron mediante un título de crédito que fue adquirido por un intermediario quien estipulará el porcentaje de descuento.
- Préstamo quirografario: Se emplea para cubrir necesidades de tesorería, como son: nómina, impuestos y gastos imprevistos; pero sin incluir un apoyo permanente al capital de trabajo.
- Crédito con garantía colateral: Destinado a la recuperación de cartera, acelerando la recuperación de las cuentas por cobrar en donde el intermediario las adquirirá a un porcentaje de su valor nominal.
- Crédito prendario: Utilizado para la compra o descuento de capital de trabajo, tomándose como garantía los bienes adquiridos con el crédito.
- Carta de crédito: Se aplica para la compra de mercancías tanto nacionales como extranjeras. Tiene duración mínima de 30 días y máxima de 180; con opción a renovarse.

Los de mediano y largo plazo se utilizan para aumentar la capacidad de producción, las ventas y para financiar planes de expansión o desarrollo tecnológico. Deben especificar el destino, monto, plazo y garantías. (Ibid).

Dentro de estos créditos se encuentran:

Crédito simple: Lo pueden utilizar tanto personas físicas como morales. Es empleado en proyectos específicos y sólo se brinda en una ocasión.

Crédito en cuenta corriente: este tipo, no tiene un destino específico. Puede utilizarse como si fuera tarjeta de crédito; no tiene plazo determinado para su vencimiento. Es empleado principalmente para capital de trabajo. A su vez, se divide en:

- Crédito con garantía hipotecaria de unidades industriales: Sirve para fomentar las necesidades de la empresa como la inversión en activo fijo, capital de trabajo y consolidación de pasivos.
- Crédito de avío: Se utiliza para capital de trabajo y gastos directos de explotación de empresas de manera permanente.
- Crédito refaccionario: Aprovechado, principalmente por empresas del ramo de la transformación; para invertir en activo fijo y la consolidación de pasivos.

Además de las formas anteriores, NAFIN cuenta con otros tipos de financiamiento entre los que se encuentran:

- Cadenas Productivas. Consultando la lista de empresas y entidades de gobierno. La compañía puede relacionarse con alguna de ellas.
- Modernización y Equipamiento Empresarial: Brinda financiamiento de mediano y largo plazo para la adquisición de equipo y maquinaria, ya sea nacional o importada, incluyendo los gastos asociados de: instalación, fletes, seguros y capacitación o asistencia técnica para la modernización de la empresa.
- Medio Ambiente: Brinda financiamiento para el desarrollo de proyectos orientados a la prevención, control o eliminación de la contaminación causada por fuentes fijas.
- Comercio Exterior: Dirigido a la empresa mexicana por medio de un financiamiento de corto plazo para la exportación e importación de insumos, refacciones y/o bienes y servicios.
- Crédito Pyme: Orientado hacia las micro, pequeñas y medianas empresas que quieren establecerse o crecer su negocio, ofreciéndoles la capacidad económica para obtener capital de trabajo o adquirir activos fijos.

Además de NAFIN, existe otra institución dedicada a otorgar financiamiento a la industria. Ese organismo es el Banco de Comercio Exterior (Bancomext). Los créditos que otorga son::

- PYME Digital 50. Por medio de él, se permite a las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras de manufacturas, tanto directas como indirectas; tener acceso a financiamientos para cubrir sus necesidades de recursos para su ciclo económico y las ventas. De igual forma ayuda a financiar las compras de materias primas, la producción, el acopio, la existencia de bienes terminados o semi terminados, la importación de insumos y la adquisición de otros servicios que se integren al costo directo de producción; así como las ventas de exportación directa e indirecta a plazos.
- Crediexporta PYME Digital 250 para Capital de Trabajo: Es un mecanismo de apoyo a las pequeñas y medianas empresas. Se otorga tanto a personas morales como físicas con

actividad empresarial, que sean exportadores, proveedores de exportadores o que sustituyan importaciones y requieran capital de trabajo. Los créditos son para cubrir necesidades de capital de trabajo. Con ellos, se puede financiar las compras de materias primas o insumos, sueldos de mano de obra directa o acopio de existencias de producto terminado o semi terminado y/o ventas de exportación directa e indirecta a plazos.

Bancomext cuenta también con otras formas de financiamiento más individualizado, es decir, orientado a las necesidades específicas de las empresas, entre las que destacan:

- Ventas de Exportación: Es el monto de los recursos financieros que el banco presta a las empresas, para que ellas a su vez, otorguen crédito a sus compradores. De esta forma puedan ofrecer a sus clientes productos y servicios en condiciones competitivas. También se pueden financiar las ventas de exportación directa e indirecta, a plazos.
- Factoraje Fácil: Por medio de este crédito, el banco descuenta o compra los derechos de cobro de las empresas mexicanas, por las ventas que efectúan a crédito a sus clientes extranjeros, o bien; clientes nacionales que participan en la cadena productiva de exportación. El préstamo está dirigido principalmente a compañías cuyas ventas (de exportación directa o indirecta) cuenten con seguro de crédito de o con cobertura de riesgo otorgada por una institución financiera calificada previamente por Bancomext.
- Revolvente: Es el crédito a las empresas para que puedan llevar a cabo la producción de bienes de exportación directa o indirecta o que sustituyan importaciones. Con el propósito de financiar las compras de materias primas; la producción; el acopio; las existencias de bienes terminados o semi terminados; la importación de insumos; el pago de sueldos de la mano de obra directa; otros servicios que se integren al costo directo de producción; la adquisición de aperos tratándose de créditos para el sector primario; así como, las ventas de exportación a plazo.
- Proinversión: Es el monto que Bancomext presta a las empresas con la intención de financiar la adquisición de maquinaria y equipo de importación a través de líneas globales.

La tercera institución encargada de otorgar créditos a las empresas es la Secretaría de Economía. Función que realiza a través de diferentes métodos entre los que se encuentra el micro crédito, destinado a ayudar a las familias de menores ingresos y tiene la finalidad de incrementar la capacidad de ahorro y el patrimonio de los beneficiados con su otorgamiento. Los micro créditos, a su vez, se dividen de la siguiente manera:

- Micro finanzas: Su objetivo es incrementar la capacidad de los clientes para iniciar un pequeño negocio, o instrumentar el autoempleo; otorgando pequeños préstamos (o micro crédito) para apoyarlos económicamente en actividades productivas.
- Micro financieras: Son organizaciones e instituciones, que brindan servicios financieros a sus clientes a través de pequeñas cuentas de ahorro (individuales o grupales) y créditos que van de acuerdo a sus necesidades y a su situación

económica. Los principales usuarios son personas de escasos recursos que solicitan apoyo.

Las micro financieras tienen diferentes requisitos y distintas formas de participación, no prestan grandes cantidades, tienen metodologías muy específicas para colaborar con sus clientes e incrementar las sumas de préstamos. Por lo general, para evitar el endeudamiento desmedido y la incapacidad de pago inician con pequeñas cantidades de crédito que se incrementan gradualmente hasta lograr establecer un historial crediticio exitoso y un patrimonio para cada persona o grupo. Los préstamos por cantidades pequeñas se incrementan de acuerdo a los plazos de pago fijo y los montos crecen escalonadamente conforme al cumplimiento de pago en cantidad y tiempo.

Las microfinancieras también ofrecen capacitación para que el beneficiado aprenda cómo se maneja el crédito, y por último; brindan ahorro para formar un patrimonio.

En apoyo a las micro financieras, el gobierno creó el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM). El programa tiene como objetivo impulsar las iniciativas productivas de los individuos y grupos sociales en condiciones de pobreza, mediante el fomento y promoción de un sistema de micro finanzas. En él, participan Instituciones de Micro financiamiento como canales para la distribución y ejecución del crédito, en todas las regiones del país.

Por medio de PRONAFIM, el gobierno otorga líneas de crédito a las Micro financieras con el propósito de que ellas otorguen crédito a los más pobres. La Micro financieras deben pagar los préstamos anteriores para solicitar al PRONAFIM, periódicamente, líneas de créditos mayores y así poder apoyar a mayor cantidad de clientes.

Otro programa de la Secretaría de Economía es el FAMPYME, el cual es un fondo de carácter público que apoya proyectos de capacitación, asesoría e innovación tecnológica de las micro, pequeñas y medianas empresas (MPYMES), de todos los sectores económicos.

El objetivo del programa es diseñar, instrumentar, promover y difundir proyectos, programas, herramientas y sistemas de información para el fomento de la cultura empresarial, la innovación tecnológica, la capacitación, la asesoría y consultoría empresarial.

La finalidad es beneficiar a grupos de la micro, pequeña y mediana empresas mexicanas, con potencial de consolidación y desarrollo, que se encuentran dentro de las siguientes categorías:

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Microempresa	0 – 30	0 – 5	0 – 20
Pequeña empresa	31 – 100	6 – 20	21 – 50
Mediana empresa	101 – 500	21 – 100	51 – 100

Para acceder al crédito, es necesario integrarse en un grupo de empresarios y presentar un proyecto a la delegación o subdelegación de SECOFI, la SEDECO o el COPLADE.

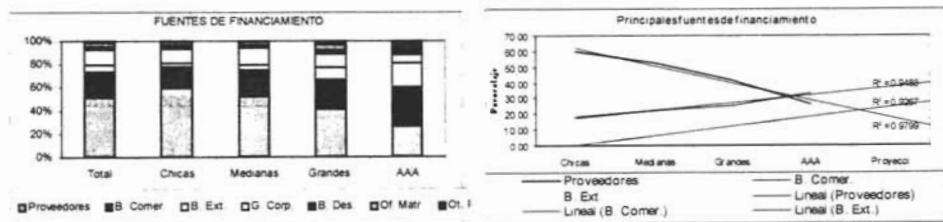
Los apoyos recibidos por concepto de asesoría y consultoría que provienen del FAMPYME son de carácter público.

Como se observa en las líneas anteriores, las instituciones encargadas de otorgar los créditos a las empresas para que inicien sus actividades o bien para que sean más productivas, cuentan con diversos mecanismos de acceso al financiamiento. Sin embargo, es necesario hacer una evaluación de la eficiencia con que realizan su labor. Por ello, otro organismo llamado Banco de México se encarga de analizar el impacto que tienen en el mercado. A continuación se presentan una serie de datos proporcionados por dicha institución, sobre la situación que guarda el aspecto crediticio en nuestro país.

EVALUACIÓN COYUNTURAL DEL MERCADO CREDITICIO EN MÉXICO.

De acuerdo con información del Banco de México, dentro del total de empresas, las fuentes de financiamiento se distribuyen de la siguiente forma:

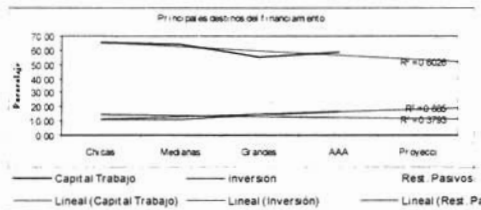
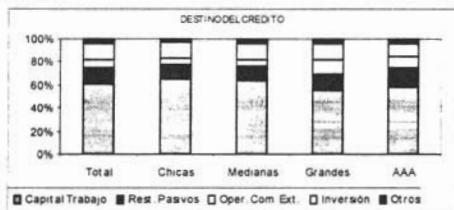
En promedio, durante el período 1998 – 2004 el principal rubro de financiamiento de las empresas han sido: los proveedores, la banca comercial y el grupo corporativo, los cuales representaron respectivamente el 51%, 22% y 13%; sumados son el 86% del financiamiento obtenido por las empresas. Cabe mencionar que el apartado de proveedores ha tenido un incremento en el volumen de financiamiento de alrededor del 20%, en detrimento del otorgado por las bancas comercial y extranjera, las cuales han disminuido en promedio un 10% y 7% respectivamente. El resto, se divide en los otros apartados.



De acuerdo con el tamaño de las empresas, el financiamiento tiene mayor diversificación. En las pequeñas, se concentra el 60% en los proveedores y un 18% en la banca comercial. En los demás segmentos de empresas, ambos apartados son importantes, pero en relación inversa. Es decir, mientras más grande es la empresa menor financiamiento por parte de proveedores y mayor el otorgado por banca comercial. En las empresas AAA (gigantes), tanto proveedores como banca comercial son los de mayor importancia para el financiamiento. Se observa, que la banca extranjera disminuyó considerablemente del 34% (al inicio del período) al 15% (al final del mismo); con lo que el financiamiento de los bancos extranjeros se redujo el 50%.

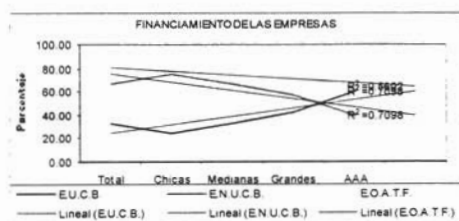
En el mismo período, de cada 100 empresas sólo 32 obtuvieron un crédito bancario que fue destinado principalmente a: capital de trabajo, el cual aumentó de 53% a 63% en un lapso de 6

años. En contraste, tanto la inversión como la reestructuración de pasivos disminuyeron el 6% y el 3% respectivamente, y las operaciones de comercio exterior y otros, oscilaron en el mismo nivel.

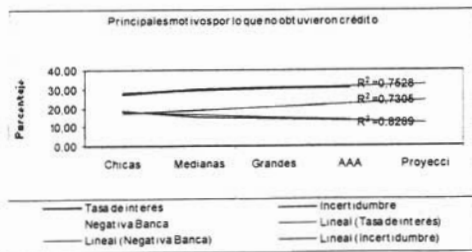
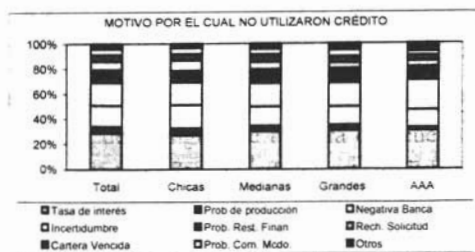


En este apartado, se observa que el tamaño de las empresas también influye para la obtención de un crédito. Es decir, que mientras más grande es, mayor es la posibilidad de obtener un crédito. Lo anterior se percibe en los datos, ya que únicamente el 24% de las empresas chicas lo logran, y el 60% se concentra en las compañías AAA.

Sin embargo, el destino de los créditos es el mismo en cualquier empresa. El 60% de ellos, en promedio, se emplea para el capital de trabajo. En las gráficas se destaca que, en las firmas chicas el monto destinado a la inversión disminuyó.

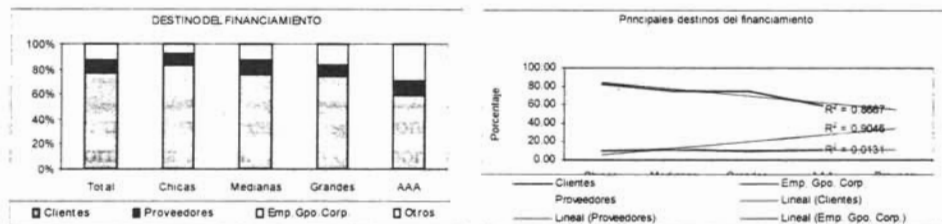


Los motivos más importantes para que las 68 empresas restantes no logaran un crédito fueron: las altas tasas de interés (con un 30% en promedio en todos los niveles) y la incertidumbre, que adquirió mayor importancia desde las empresas medianas hasta las AAA (llegando al 23% en estas últimas).



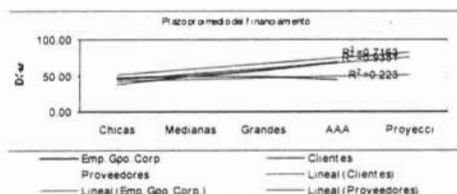
Las empresas otorgan financiamiento en primer término a sus clientes, pero éste se reduce de acuerdo con la dimensión de la empresa. En las chicas es de 83% y en las AAA baja hasta el 59%.

En contraste, el financiamiento otorgado a otras empresas del grupo corporativo se incrementa de acuerdo con el tamaño de la empresa. Las más pequeñas sólo conceden el 7% y las AAA el 30%. Lo cual quiere decir, que esta sección aumenta de forma constante.



Del financiamiento otorgado y el plazo promedio en que se solventa, se puede decir que el grupo corporativo se atrasa más días entre más grande es la empresa. Lo anterior, se demuestra comparando los datos correspondientes a las empresas consideradas chicas y las AAA (57 y 80 días, respectivamente).

Si se considera el factor clientes, presenta la misma tendencia (47 en chicas y 69 días en AAA). Por su parte, los proveedores tardan en resolver el financiamiento que se les otorgó en un plazo de 40 días, aproximadamente.



Finalmente, se calcula que un 60% (en promedio) de todas las empresas, solicitarán algún tipo de crédito en los próximos tres meses. Sin embargo, y como ya se ha observado, las empresas chicas tendrán menos posibilidades de lograr el financiamiento debido a las altas tasas de interés, la negativa de la banca, etc.

De los datos obtenidos en los diferentes apartados analizados, se puede resumir que:

- El factor de mayor influencia para obtener un crédito es el tamaño de las empresas. Por lo general, se observa que las empresas chicas no logran obtener financiamientos ya que sólo lo adquieren 32 de cada 100 solicitantes. En contraste, 60 de cada 100 empresas catalogadas como AAA lo logran. Es decir que, entre más grande es la empresa es más fácil que se le conceda el crédito solicitado.

- De igual forma, influye el tamaño de las empresas en sus fuentes de financiamiento. Así, entre más chica es la compañía menor es la diversificación de sus fuentes de financiamiento. El 75% de ellas obtienen crédito sólo por dos medios. En cambio, las firmas grandes logran diversificar más su financiamiento entre varias opciones. Lo cual puede ser visto en las gráficas de las fuentes de financiamiento, en donde la línea de los proveedores lleva una tendencia a disminuir de acuerdo con el tamaño de la agrupación y por el contrario, tanto la banca comercial como extranjera tienden a subir, esto se observa con una R^2 bastante significativa de alrededor de 0.96.
- En cuanto al destino de los créditos se observan dos tendencias: el capital de trabajo lleva una propensión a la baja y en sentido contrario la inversión se desplaza hacia arriba, afectados por el tamaño de la empresa.
- Cabe hacer mención que, las causas por la que no se obtiene un financiamiento pueden ser muy variadas y se encuentran muy diversificadas en porcentaje. Entre los motivos, el que presenta un mayor nivel (30%), es la tasa de interés. La tasa se mueve hacia arriba entre más grande es la empresa, tendencia que se representa con una R^2 de 0.75 (un poco baja). La negativa de la banca, es la segunda causa que impide el financiamiento. De acuerdo con los datos, se movió hacia arriba y presentó una pendiente mayor, lo que quiere decir que ésta variable es más sensible ante el cambio en el tamaño de las empresas. El tercer motivo es la incertidumbre, a diferencia de los otros dos, ésta disminuye entre más grande es la empresa, pues presentó una R^2 de 0.82 (un poco más alta).

Por su parte, los principales destinos de los financiamientos otorgados por las empresas se encuentran concentrados en:

- El rubro de clientes, que llega a representar más del 80% en su nivel más alto. La tendencia que tiene la línea de su gráfica es a disminuir de acuerdo con el tamaño de la empresa, y su pendiente es algo pronunciada. Lo cual quiere decir que, el rubro es bastante sensible al tamaño de la empresa, la tendencia presentó una R^2 de cerca del 0.87.
- El sector de proveedores, tiene una tendencia contraria. Es decir, se incrementa entre más grande es la empresa, con una R^2 mayor que la anterior, de 0.90.

Por último, el plazo promedio en que se amortiza el financiamiento otorgado por las empresas presenta una tendencia a la alza en sus tres principales segmentos: empresas del grupo corporativo, clientes y proveedores. Lo cual quiere expresar que, entre más grande es una compañía puede otorgar un plazo mayor de tiempo para que se le liquiden los financiamientos que otorgó.

En cuanto a las empresas exportadoras, la principal forma de financiamiento continúan siendo los proveedores. Lo que representa un promedio del 48% en el mismo período. Es de destacar que este segmento se incrementó alrededor de 25 puntos porcentuales al pasar de 30% (al inicio del ciclo) hasta 55% (al final del mismo). La segunda forma de financiamiento de las compañías exportadoras es la banca comercial, aunque disminuyó su nivel al pasar del 32% al 17% en el mismo lapso de tiempo.

Por su parte, las empresas que solicitaron créditos se redujeron en casi 20%. Sin embargo, los principales destinos del crédito continúan siendo los mismos: capital de trabajo con 60% e inversión con el 14%. Las empresas que no solicitaron crédito tuvieron como principales causas: las altas tasas de interés (como la primera, pero ha disminuido alrededor de 12%), y la incertidumbre que presenta en promedio un 20%.

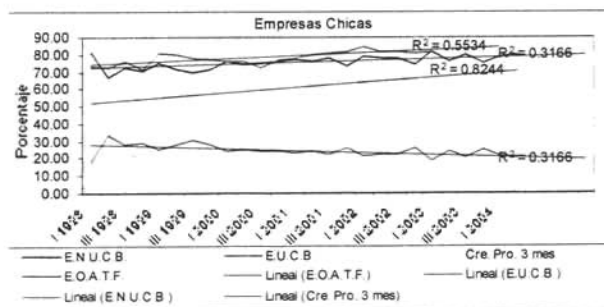
En lo relativo a las empresas que otorgaron algún tipo crédito, éstas se mantuvieron en el mismo nivel. No obstante, se observaron cambios aunque no muy significativos en el destino del financiamiento. En primer lugar, se encuentra los clientes que en promedio ocupan el 75%, pese a que este rubro disminuyó en 6%. El segundo lugar, es ocupado por los proveedores y empresas del grupo con un 12% (éstas últimas se han incrementado en casi 6 puntos porcentuales).

El plazo promedio de amortización de un financiamiento es de 45 días por parte de los clientes y las empresas grupo requieren en promedio 16 días más que los clientes.

Por otra parte, al observar el comportamiento de las compañías chicas en cuanto al financiamiento, se puede destacar que éstas presentan una tendencia a la disminución de créditos. De acuerdo con los datos y la gráfica que se encuentra a continuación, se percibe que las empresas que utilizaron créditos han disminuido en los últimos años ya que en 1998 se tuvo un promedio de 27% y para el 2004 se tiene proyectado que alcanzarán el 20%. Lo cual quiere decir que, en lo que va de este año 8 de cada 10 firmas no solicitaron crédito. En 1998 tres de cada 10 empresas lo solicitaban y para el 2004 el nivel se reduce a dos de cada 10.

De acuerdo con los datos en términos porcentuales, las sociedades que no utilizaron crédito se incrementaron en casi 10% (al pasar de un promedio de 72 a 79 en el período estudiado). En contraste, las empresas que si recurrieron al crédito disminuyeron en casi 25% (al reducirse en promedio de 27 a 20 empresas de cada 100).

Lo anterior se observa de igual forma en la gráfica, ya que las líneas de tendencia presentan una pendiente negativa en las empresas que utilizaron crédito y positiva en las empresas que no lo manejaron.

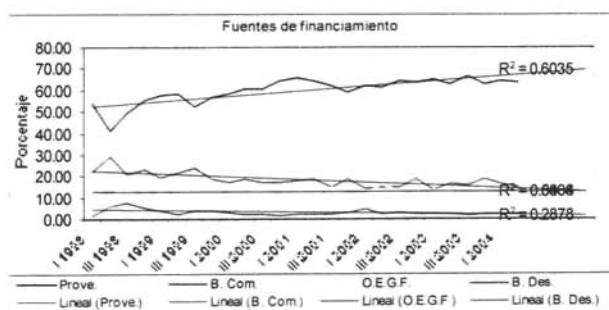


Las principales fuentes de financiamiento de las empresas chicas son:

- En primer lugar, los proveedores. El financiamiento otorgado por ellos se incrementó en el período estudiado al pasar de casi el 50% hasta un poco más del 64%, lo cual también se distingue en su línea de tendencia.
- La segunda, es la banca comercial. Ella tuvo un comportamiento contrario, al disminuir de 24 empresas al inicio a sólo 15, al final del período.
- La tercera, son otras empresas del grupo financiero. Rubro que prácticamente no ha sufrido variación. Sin embargo se analizará a la banca de desarrollo, pues a pesar de que no representa un alto porcentaje del financiamiento, si cabe mencionar la tendencia que ha mostrado en el período: al inicio participaba en el financiamiento con el 5.23%, en promedio, al final su porcentaje se comprimió a 2.25; de acuerdo con los datos. Lo cual significa que, si en un principio financiaba una mínimo porcentaje del total, hoy se redujo a menos de la mitad (en números ha disminuido su participación en casi 57%), en sólo seis años.

Los datos anteriores se reflejan en las tendencias lineales de las gráficas. En donde, la línea de proveedores es positiva (es decir que va subiendo) y las trazos de la banca comercial y las de la banca de desarrollo presentan tendencia opuesta, son negativas (o van bajando). En cuanto a la línea de otras empresas del grupo, es prácticamente paralela al eje "X", lo cual expresa que no ha variado significativamente.

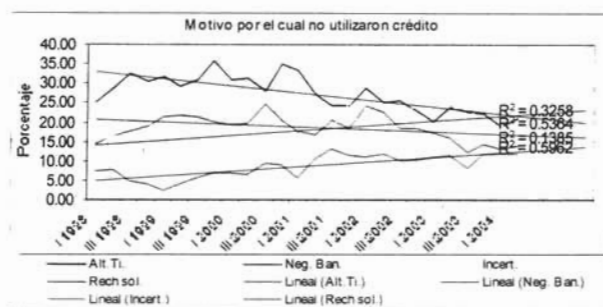
Como resumen de este apartado sobre las empresas chicas se puede señalar que, las fuentes de financiamiento se encuentran totalmente dispares, ya que la primera de ellas se ha incrementado al pasar del doble con respecto a la segunda (al inicio del período 50% y 24% respectivamente) a ser un poco más del cuádruplo (64% y 15.8% cada una de ellas) al final del lapso en estudio.



Después de analizar a las empresas que utilizaron algún tipo de crédito y las principales formas de financiamiento que utilizan, ahora se enfocará la atención en las empresas que no lo utilizaron y especialmente en sus motivos. Al igual que en los apartados anteriores, sólo se mencionarán las principales causas ya que otras representan una mínima parte y pierden representatividad.

Las principales razones de las industrias para no acudir al crédito son las altas tasas de interés, la incertidumbre, la negativa de la banca y el rechazo de solicitud. De ellas, la primera y la tercera han reducido su porcentaje al pasar de 29% y 17% a 20% y 13.5%, respectivamente. Sin embargo, el hecho de que las tasas de interés disminuyeran a lo largo de los últimos años no ha beneficiado en mucho a las empresas chicas ya que en sentido contrario, la segunda causa (incertidumbre) y la cuarta (rechazo de solicitud) se han incrementado, como lo demuestran sus líneas de tendencia al ser positivas.

Al analizar la tendencia en números, se puede mencionar que la incertidumbre creció en casi 8% al pasar de 17% a cerca del 20%, en promedio. Por su parte, el rechazo de solicitudes se incrementó casi el 95% al pasar del 6.15% al 12%, aunque continua siendo el cuarto motivo, en este segmento.



En lo que respecta al destino del financiamiento, de las empresas chicas, se encuentra al igual que las fuentes muy disparejo. Del total del crédito otorgado, más del 60% se consigna a un sólo rubro: capital de trabajo. La parte restante, se divide en: reestructuración de pasivos e inversión, las cuales representaban el 12% y 21% respectivamente, al inicio del período.

Para finales del período, el destino de los créditos presentaban los siguientes datos: 68% para capital de trabajo, 13% en reestructuración de pasivos y 9% a la inversión. Se puede destacar que, tanto el capital de trabajo como la reestructuración de pasivos han tenido una tendencia moderada a incrementarse a lo largo del tiempo estudiado con 14% y 10% respectivamente. En contraste, se observa la disminución que presentan las inversiones (las cuales se redujeron cerca del 60%) en cinco años. Dato que se corrobora al observar la línea de tendencia de este rubro, la cual tiene una pendiente negativa bastante pronunciada.



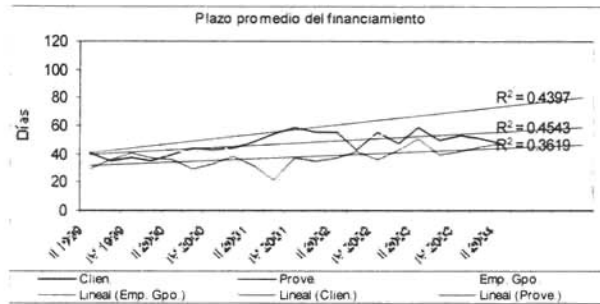
Al analizar el destino del financiamiento que otorgaron las empresas, se subraya la gran brecha existente entre las utilidades, en donde los tres principales prácticamente acaparan el total del financiamiento. Pero sobretodo, el rubro de clientes absorbe poco más del 80% y, el resto se divide entre proveedores (10%) y otras empresas del grupo (7%).

En cuanto a las tendencias presentadas por los tres destinos, se percibe que el primero prácticamente no ha tenido variación alguna (sólo se incrementó 0.5%), en cambio los otros dos segmentos sí se modificaron debido a que invirtieron sus lugares de participación. Los proveedores representaban cerca del 11% y las otras empresas del grupo casi el 7%. Ambos destinos, exhiben tendencias contrarias (como lo muestra la gráfica) ya que el primero disminuyó hasta colocarse en 8% de la participación y, por su parte, las otras empresas del grupo se ubicaron en segundo lugar como utilización del financiamiento con el 9% del total. Es decir, su participación aumentó en casi un 37%, mientras que los proveedores decayeron en cerca del 24%.



Con respecto al tiempo en que tardan en amortizar (plazo promedio del financiamiento) los créditos, los principales deudores de las empresas son los mismos que en el segmento anterior: clientes, proveedores y otras empresas del grupo.

Los tres sectores presentan la misma tendencia hacia la alza (en el período de estudio) y se ordenan de la siguiente manera de acuerdo al tiempo (en días) que tardan en pagar: en primer lugar, las empresas del grupo (47); en segundo, los clientes (38) y; en tercero los proveedores (36). Estos tiempos se ha incrementado en: 44%, 30% y 28% respectivamente.



Es decir, que el orden en que se encontraban no ha cambiado, pero si el tiempo que requieren para amortizar la deuda, por lo que ahora se demoran 69, 49 y 46 días.

Los datos hasta aquí proporcionados nos permiten formarnos una idea muy general de la manera en que los diversos sectores industriales y empresariales acceden a las diversas formas de financiamiento existentes en nuestro país. Pero para centrar esa información en el tema del presente estudio, en el siguiente capítulo se expondrán los antecedentes históricos de la industria textil y de la economía mexicana previos a la firma del TLCAN. Gracias a ello se comprenderá la importancia que tiene apoyar a la industria nacional frente a un tratado comercial de esa magnitud.

CAPÍTULO II

LA INDUSTRIA TEXTIL EN MÉXICO

2. LA INDUSTRIA TEXTIL EN MÉXICO.

El presente capítulo pretende exponer, de manera general, la evolución que ha tenido la industria textil en nuestro país, desde sus orígenes hasta la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

Lo anterior con la finalidad de conocer la importancia que éste tipo de empresas ha tenido a través del tiempo para los habitantes y gobiernos de nuestra nación y cómo las medidas gubernamentales adoptadas en los diferentes periodos históricos la han impactado evitando su pleno desarrollo. Situación que se agrava cuando tienen que competir en el extranjero con industria de primer nivel en el aspecto tecnológico y que son apoyadas financieramente por sus países.

2.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA.

Los principios de la industria textil en México se encuentran en la época Prehispánica en la cual se desarrollaba una actividad muy amplia dentro del hilado y tejido del algodón, también se utilizaban los agaves, la palma y las cortezas de troncos. Las artes textiles se desarrollaron principalmente por todo el Noroeste, Centro y Sur de México, por lo que es de notarse que se encontraban principalmente en las regiones donde se producía algodón.

Durante ese mismo periodo, la evolución de las artes textiles se efectuó en dos etapas: la primera, "que no había sido superada aún por muchos de los grupos indígenas tejedores, en el primer contacto con los europeos fue el de tejido con dedos o "urdimbre colgante", y la segunda se inició con "el aprovechamiento de fibras blandas de algodón silvestre que para ser bien empleada requirió el invento del huso americano, el "malacalt" de los nahoas, y que por la dificultad de tejer el hilo o cordón de esa preciosa fibra por el sistema de urdimbre colgante, trajo como consecuencia la creación de una nueva técnica, la del telar americano propiamente dicho, al que llamaremos telar de cintura." Miranda López Adolfo "Orígenes, evolución y perspectivas de la práctica industrial textil en México". p. 28-29.

Las actividades textiles anteriores, adquirieron gran importancia porque sus productos tenían diversas aplicaciones. Se utilizaban como: ropa de cama, mesa, toallas, adornos de los templos y; para elaborar ayates y el mecapalli que se empleaba para sostener sobre la espalda la carga que transportaban los habitantes.

Tiempo después, con la conquista por parte de los españoles; se introdujo el cultivo de la morera y el gusano de seda. El arte de la seda se incrementó notablemente con la utilización de las cardas o redinas y el telar fijo de madera de dos y cuatro pedales. Por su parte, los indígenas aportaron los tintes vegetales y animales; mismos que fueron llevados a toda Europa generando una de las mayores exportaciones de México durante esa época.

Para el año de 1540, se organizaron los primeros gremios de tejedores, dedicados principalmente a la seda. Estas organizaciones establecieron normas cualitativas y cuantitativas para los diferentes tipos de tejidos. También elaboraron reglas de trabajo, y las obligaciones y derechos de maestros, laborantes (oficiales) y aprendices.

Con lo anterior, el arte de la seda pudo alcanzar una gran importancia en la vida económica de la colonia pero los viajes anuales que efectuaba el "Galeón", que venía de Filipinas a Acapulco; afectaron el desarrollo de la incipiente industria textil porque comerciaba con ese tipo de productos.

Sin embargo, y con el paso tiempo; también se presentaron circunstancias internas que favorecieron a la industria textil algodonera de tipo artesanal. Entre la que destaca: la proximidad de las grandes regiones algodoneras de Tehuantepec y Pinotepa, Costa Chica y Grande; a los centros de producción que se instalaron para satisfacer las necesidades de la población.

Poco antes de lograrse la consumación de la Independencia de México; la fabricación de telas se efectuaba en un gran número de talleres pequeños debido a las trabas que imponía la corona para evitar el desarrollo de la industria.

Se debe señalar, que el período prolongado de la guerra de independencia ocasionó que las actividades productivas de la nación sufrieran un gran desequilibrio y desorganización con lo que la producción de todo tipo disminuyó, entre ella la textil.

Después de la independencia, en 1821, se hicieron evidentes las debilidades estructurales de México entre las que destacan: 1) La ausencia de especialización y el carácter especulativo del empresario industrial (por lo general, los comerciantes o empresarios no se dedicaban de forma exclusiva a lo relacionado con la industria sino que trataban con negocios especulativos de corto plazo con lo que la transformación se demoró); 2) El aislamiento político de las manufacturas y los artesanos; y 3) La manufactura y el problema de la moneda, porque los manufactureros exigían la reducción del circulante, lo cual provocaba una reducción en la demanda de productos.

Poco a poco, el pensamiento político de los primeros años de independencia establece una corriente liberal en materia comercial para sustituir a la política monopolista de la Colonia. Por ello, se expide un arancel, muy liberal, en 1821 que se convierte en un instrumento proteccionista tres años después. También se procuró proteger con severas prohibiciones o con elevados aranceles las manufacturas textiles.

En el régimen del general Vicente Guerrero, se difundió la política proteccionista en materia textil al expedirse un decreto que "prohibía bajo pena de decomiso la introducción de artículos textiles de los que citaremos el algodón en rama de procedencia extranjera, añiles, balletas y balletones ordinarios, etc.; además de muchas otras mercancías". Op. cit., p. 34.

A raíz de esta prohibición, un grupo de inversionistas, encabezados por José Ma. Godoy, presentaron ante el Congreso el "Proyecto Godoy". Con el cual se tratarían de instalar 1000 telares modernos que serían distribuidos de la siguiente manera: 900 en el D. F., 50 en Colima y los demás en los Estados que lo solicitaran. Condicionaron la oferta a que se les otorgara el derecho exclusivo de importación de lana y algodón ya preparados para el tejido, durante siete años.

El congreso se negó a aceptar la solicitud basándose en las siguientes consideraciones: 1) Inglaterra se apoderaría de la industria textil Mexicana, 2) Provocaría la desocupación entre los artesanos al no poder competir con sus instrumentos rudimentarios frente a la avanzada

tecnológica inglesa y; 3) provocaría el abandono del cultivo de algodón, en el cual se ocupaban gran número de agricultores, lo que ocasionaría un grave perjuicio.

La decisión anterior, fue tomada gracias a que los congresistas comprendieron que la tecnología de otros países era muy adelantada con relación a la existente en México. También reconocieron que para lograr un avance en el aspecto industrial y económico era necesario que se protegiera la incipiente industria mexicana.

En ese tiempo, se advertía que nuestro país tenía un considerable potencial de industrialización. Por ello, en 1821 el gobierno mexicano presentó el proyecto del Banco del Avío con el cual se trataba de emprender una transformación industrial. El banco daría prioridad a la asignación de préstamos para programas que buscaran mejorar el cultivo del algodón y modernizar las empresas dedicadas al hilado y tejido.

Durante el gobierno de Bustamante, Lucas Alamán, ministro de relaciones exteriores, derogó la ley del 22 de mayo de 1829, con otra, emitida el 6 de abril de 1830. Ésta última permitía la importación de artículos de algodón y tenía como finalidad la recaudación de derechos que se emplearían para sostener la integridad del territorio.

Ese mismo año, se creó el primer Banco de Avío con el fin de apoyar la industrialización del país. El banco "invitó a los pueblos a que formaran sociedades o compañías, a que unieran sus luces con las de otros y formaran un grupo compacto y vigoroso para que estuvieran en condiciones de superar las dificultades que se presentaban al inicio de una empresa, además ofrecía que luego que hubieran recogido las cantidades con que se suscribieran los accionistas, los auxiliarían con fondos para el mejor éxito de sus empresas". Op. cit. p. 36.

El Banco de Avío daría preferencia a los créditos para la industria de hilados y tejidos de: algodón, lana, cría y elaboración de seda, fabricación de papel y fomento agrícola.

Como puede observarse, la inclinación de México hacia el proteccionismo y la industrialización por parte del Estado era una respuesta a las circunstancias económicas y a las presiones políticas regionales. Tres factores hicieron que pareciera más segura la obtención de ganancias a través de la inversión industrial: Primero, "Hacia la década de 1830 empezó a conseguirse en Estados Unidos maquinaria moderna a precios accesibles y a partir de la década siguiente en Gran Bretaña,". Segundo, "los países que ya se encontraban en proceso de modernización industrial generaron un excedente de técnicos adiestrados, dispuestos a viajar y a ayudar a instalar la nueva organización de la producción", y tercero: que "la protección gubernamental se convirtió en una certeza". Gómez Galvarriato Aurora (coordinadora) "La Industria Textil en México" Lecturas de Historia Económica Mexicana. P. 79.

En el año de 1835, se instaló la primera fábrica, propiamente dicha, de hilados y tejidos. Y, para el año de 1843, la República contaba con 59 establecimientos. En 1917, estaban instaladas 99 industrias de ese tipo. En los años subsecuentes la modernización de la industria no continuó en virtud de la situación política del país.

Como ya se expresó anteriormente, después de la Independencia lograda por nuestro país, el gobierno comprendió que la industria textil era anticuada en comparación con los sistemas de

hilado y tejido que se tenían Europa y E. U., porque ellos utilizaban máquinas de vapor, lo que hacía necesaria la modernización de la industria textil mexicana.

Por ello, el gobierno se propuso como objetivo desarrollar la industria textil con la apertura del Banco de Avío en 1829, pero sólo 12 de 27 prestatarios que tenía eran empresarios textiles de algodón o lana. Ellos recibieron más del 70% de lo prestado, y lo utilizaron para la adquisición de materias primas así como para la compra de maquinaria, principalmente para la producción de algodón y lana. De las 12 empresas apoyadas por el Banco de Avío 9 prosperaron, 7 de las cuales eran de hilados y tejidos.

Sin embargo, la mecanización de la industria textil mexicana tropezó con dificultades ya que los trabajadores trataron de impedir la instalación de la maquinaria. Las primeras máquinas llegaron en 1831 y para el año de 1843 según estadísticas del gobierno de Lucas Alemán, México contaba con 59 fábricas repartidas de la siguiente manera: 21 en Puebla, 17 en México, 8 en Veracruz, 5 en Durango, 4 en Jalisco, 2 en Querétaro, 1 en Sonora y 1 en Guanajuato.

Años después, durante el mandato del general Díaz se llevó a cabo un mayor impulso a la industria mecanizada y la rama textil entró en una etapa de modernización. Hacia 1889, la mayoría de las fábricas importantes utilizaban energía eléctrica y, para 1893 se aprovechó la energía hidráulica. En 1898, la industria textil contaba con 118 establecimientos, elevándose la cifra a 134 en 1901, y a 142 en 1907. El consumo de algodón fue en constante aumento durante esos años.

En el gobierno de Francisco I. Madero, el reflujo de la actividad económica se prolongó. Pero el número de fábricas en el país disminuyó (aunque no de manera significativa) al pasar de 148 a 144. Lo que ocasionó un descenso del 12.5% en la producción de piezas tejidas o estampadas. Sin embargo, en este mismo período las ventas se elevaron un 5%, lo cual no era cercano a los niveles alcanzados con anterioridad.

Debido al movimiento armado que ocurrió en ese tiempo y la interrupción del tráfico ferroviario en Torreón causada por esa misma razón, los industriales textiles sufrieron de la falta de materia prima, especialmente del algodón que provenía de esa región. También en cuanto a las importaciones, se registraron serios problemas debido a las fluctuaciones que presentaba el peso; ya que de \$2.07 pesos por dólar en 1913, pasó a \$11.15 en 1915 y a \$23.83 pesos en 1916. Además, eran constantes las confiscaciones de productos por parte de las fuerzas revolucionarias.

Dentro del período de la revolución, la situación de la rama textil fue difícil de apreciar debido a la carencia de datos. De acuerdo con algunas fuentes, se puede decir que, en lo general; se presentó una situación irregular en todos los ámbitos y la industria textil, en particular, sufrió un estancamiento debido a las siguientes causas: "La anomalía de las comunicaciones que impedían el traslado de las materias primas hacia las zonas fabriles, el bajo e insuficiente nivel de consumo de la población mexicana de productos textiles por los bajos ingresos de los trabajadores del campo y la ciudad y por la preferencia de las clases 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 y fuera del país". Portos Irma. "Pasado y Presente de la Industria Textil en México" (Prolegómenos del Tratado de Libre Comercio), p. 27-28.

Después del movimiento armado y al consolidarse la paz, la actividad económica se pudo reactivar y la industria textil de hilados y tejidos de algodón siguió siendo la más importante ya que durante los años de la revolución existían alrededor de 119 fábricas. Por su parte, la industria de lana contaba con 40 establecimientos, aunque al término del conflicto sólo quedaban 27 de ellos.

Para los últimos años de la década de los veinte, se agudizaron los problemas de la industria textil, principalmente en el ámbito laboral debido a la desigualdad de salarios en las diferentes zonas de la República, lo que hacía que las pequeñas empresas fueran incosteables y cerraran. Debido a ello, se realizó una convención obrera textil (1925 – 1927) en la que los trabajadores lograron "la reducción de la jornada de trabajo a diez horas la diurna y nueve la nocturna, aumentos salariales, abolición de multas, prohibición del maltrato a los trabajadores y de la admisión de niños menores de catorce años". Op. cit. p. 32.

También durante la convención, se aceptó la injerencia de las organizaciones obreras en las funciones administrativas de la empresa, tres días de descanso al año con goce de sueldo, la creación de comisiones mixtas, etc. De ésta convención, los que salieron más beneficiados fueron los grandes productores debido a que lograron salarios que hacían muy costosa la producción. Los pequeños industriales en cambio, sufrieron la agudización de sus problemas.

Al terminar éste período, se presentó una gran depresión a nivel mundial entre los años 1929 y 1933, con lo que los efectos de la crisis agudizaron más los problemas que tenía la industria textil. Ello se reflejó en todos los sentidos, pero el empleo fue el que más resintió la situación, ya que de un nivel de 22% en 1926 se reduce a 11% en 1932. De igual forma, las ventas decrecen en un 10% y se da una sobreproducción debido a la reducción de salarios, principalmente. Lo anterior ocasiona que numerosas plantas cierren sus instalaciones u operen muy por debajo de su capacidad, lo cual ocurre en todas las zonas del país.

Así, la industria textil entra en otro período que va desde antes y hasta después de la Segunda Guerra Mundial. En 1940, la rama empleaba el 26% de los trabajadores y aportaba el 18.5% de la producción manufacturera bruta y absorbía el 14% del capital invertido en toda la industria de transformación.

En esa época y bajo el gobierno del general Cárdenas, se impulsan una serie de medidas tanto económicas como sociales que favorecen a la economía. Aunada a esas medidas, la Segunda Guerra Mundial favorece la exportación de productos textiles hacia otros países, con lo que la industria llegó a presentar niveles de producción 42% más altos en 1945, en comparación con los de 1940. Por su parte las exportaciones suben del 1% a cerca del 30% en el mismo período. Pero en sentido contrario los trabajadores presentan una disminución de entre el 30% y 40% en los salarios reales y un incremento en sus jornadas laborales. En cuanto a la inversión en maquinaria y equipo textil, ésta se mantiene en los mismos niveles, alrededor de 5 millones de pesos anuales que representaban el 2.6% de la inversión industrial realizada: "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 máquinas modernas". Ibid.

A partir de 1947 se empiezan a dar los primeros síntomas de una crisis, el volumen de producción disminuye de 142 en el año de 1945 a 124 para 1947, aunque su valor fue un 172% mayor debido a la inflación producida en el período de guerra.

"La devaluación de 1948 y la adopción de una serie de medidas proteccionistas tomadas por el gobierno de Miguel Alemán (como la prohibición a fines de 1947, de la entrada de más de 120 artículos de importación), son factores que van a permitir la recuperación de la industria". Ibid.

Así, los cambios más importantes que sufre la industria textil en el período anterior y posterior a la segunda guerra mundial se puede resumir en los siguientes:

- Una pérdida de los nuevos mercados.
- El consumo interno se incrementa en 1950 un 42% con respecto a 1940.
- El consumo per cápita crece 2.1% anual entre 1946 y 1950.
- Empieza una lenta sustitución de importaciones.
- Y por último, después de la guerra la mayor parte de la planta opera por debajo de su capacidad instalada, con un promedio del 60%.

Además de los aspectos anteriores, algunos estudiosos consideran que la industria textil de esa época, tenía grandes atrasos como: "La barrera arancelaria que la preservó de la competencia extranjera; la depreciación de la moneda que reforzó dicha producción; la tarifa inflexible de salarios que obstaculizó la renovación de su equipo; la reducida capacidad de compra de la inmensa mayoría de la población que limitó la expansión del mercado nacional; el contrabando que le hizo 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 maquinaria y materia prima costosa". Op. cit. p. 40.

En esos años, fue importante la intervención del Estado en la promulgación de medidas de política económica orientadas a la industria textil, entre las que destacan: en el ámbito laboral, las dictadas para resolver problemas obrero – patronales que venían de años atrás; en materia fiscal, se estableció el impuesto especial sobre compra – venta, obligando a todas las empresas a pagarlo; y en materia arancelaria, el gobierno trato de proteger a los productores nacionales de algodón gravando el consumo interno de fibras, ello debido a las condiciones desfavorables con el exterior.

Las medidas fueron tomadas porque: "la industria textil necesitaba modernizar sus sistemas de trabajo y su 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 fábricas, departamentos o secciones de fábricas que lo necesitan, al intentarse aquella estarán acumulados problemas económico–sociales verdaderamente difíciles, que se hubieran resuelto con relativa facilidad, paulatinamente, en el respetable período de tiempo de un cuarto de siglo, sobre todo; si la influencia que el gobierno tiene sobre los trabajadores se hubiera puesto al servicio de la modernización". Op. cit. p. 45.

Después de la segunda guerra mundial, durante los años cincuenta y sesenta, la industria textil empieza a perder espacios internacionales y enfrenta una desfavorable situación interna. Por eso, los empresarios y el gobierno realizaron una serie de estudios con el fin de conocer la situación de las empresas y sus necesidades. Como resultado del estudio, se instaló "a principios de los años cincuenta una planta productora de maquinaria textil en el país: *"Toyoda de México"*, de capital japonés y participación de Nacional Financiera. Con la instalación de la planta, se pretendía cubrir las necesidades internas de maquinaria y equipo textil requerido para la modernización integral de la rama". Op. cit. p. 48.

Sin embargo, la industria textil venía arrastrando los siguientes problemas: equipo viejo y obsoleto (alrededor del 69.7%), la mayor parte de él instalado a principios de siglo; baja productividad y subutilización de la capacidad de la planta, altos costos de producción, concentración geográfica de la industria, bajo consumo interno de productos textiles; entre otros.

Como consecuencia de lo anterior, entre los años de 1955 y 1960 se da una brusca caída en indicadores como: personal ocupado, el capital que se invierte crece pero no su participación dentro de las manufacturas, de igual forma el valor de la producción aumenta, pero es negativa con respecto a las manufacturas. Estas variaciones tienen su origen en la revolución científico-técnica impulsada por los cambios ocurridos en la estructura económica de los países capitalistas.

En el caso 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 para los nuevos procesos". Aguilar M. Alonso "La RCT y algunos aspectos de la acumulación del capital y del desarrollo". p.

Esto, tiene como consecuencia un proceso de concentración y centralización en esta rama de la industria. Además, en las diferentes actividades, se observa el desplazamiento del capital inglés, francés y español; por parte del norteamericano que llega a tener 48 empresas, entre ellas, las más grandes de México.

En contraste con esas industrias, existía una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas que operaban con desventaja debido a: la desintegración productiva, los altos costos de producción y los bajos niveles de productividad y eficiencia. Lo cual se observaba en: "el tamaño medio de las hilaturas era de 6,891 husos. Las hilaturas que tenían menos de 10, 000 husos representaban el 83.6% del total de las fibras y tenían el 61.5% de los husos instalados". Banco de México y Nacional Financiera, "Bases para la reestructuración de la industria textil y algodonera y de fibras químicas". p.

Para tratar de contrarrestar la situación descrita y con base en estudios realizados, tanto el gobierno como empresarios elaboraron un plan global que trataría de: impulsar la modernización, incrementar la capacidad competitiva con el exterior, aumentar las exportaciones y mejorar los precios internos. Ellos, se fijaron como meta para lograrlo el año de 1970.

Pese a los esfuerzos realizados, en la década de los sesenta, la industria textil continuó con una tendencia negativa en los años siguientes. Su participación en el PIB de 1970 fue de 2.3% y llega hasta el 1.4% en 1980. Dentro de las manufacturas, su caída fue mayor ya que pasó de 10.2% dentro del PIB de la transformación a 5.7% en el mismo período y los trabajadores empleados en ella, disminuyeron en 11%. Todo esto, a pesar de que el crecimiento del PIB nacional tenía

niveles de 7.2% y en el de fabricantes 8.2%. Lo que indica la pérdida de importancia de una de las principales ramas industriales tradicionales, como lo fue la textil.

El decremento en el número de empresas textiles en el mismo período es grande, (aunque éstas crecen entre 1978 – 1981 en el que fue un significativo 6.8% anual), las caídas que presentan durante las crisis de 1970 – 1977 y 1982 – 1985 fueron muy severas.

Al igual, ocurrió con la inversión, ésta tuvo niveles negativos debido al “encarecimiento y escasez del crédito, la desconfianza de los industriales textiles para seguir invirtiendo, la sobre explotación de sus plantas y los pocos planes de expansión de las empresas ya constituidas”. Portos Irma. Op. Cit. p 64

Al iniciarse la década de los 90, la industria textil presentaba una situación ejemplificada por un crecimiento muy similar al de 1985. En esa fecha, el consumo per cápita de productos textiles fue inferior al de años anteriores: “con el crecimiento de la población y una producción menor según cálculos de la CANAINTEX en 1980 y con 70 millones de habitantes, en promedio se consumían 6.3 kilogramos de productos textiles, para 1990 el consumo había caído a 5.5 kilogramos”. Op. cit. p.132.

Aunado a lo anterior, la competencia extranjera dentro del mercado interno textil se incrementó casi un 50%, por lo que fue necesario que los empresarios mexicanos redujeran su margen de ganancia y buscaran mercados extranjeros. Sin embargo, se encontraron con limitaciones dentro del comercio internacional, principalmente por las prácticas proteccionistas, que prevalecen en países desarrollados como Estados Unidos.

Por esa razón, tanto los productores mexicanos como nuestro gobierno impugnaron las prácticas desleales e inequitativas de nuestro vecino del norte. En ese momento, la economía mexicana ya se encontraba abierta totalmente a los productores extranjeros, y no había la igualdad con Estados Unidos para comerciar con los productos mexicanos.

Adicionalmente, existían otras y muy marcadas diferencias y desventajas de los productores textiles mexicanos en comparación con los productores estadounidenses. Por ejemplo, los niveles inferiores de modernización de la planta instalada incidían directamente en la competitividad al sufrir altos costos, ya que los productores nacionales tenían un incremento en los gastos de producción de entre un 25 y un 150% más que los norteamericanos. Además, la baja calidad de sus productos era otra desventaja que enfrentaban frecuentemente.

A este respecto, los productores textiles nacionales hicieron declaraciones en las que expresaban: “los cambios que se registraran con la firma del Tratado de Libre Comercio, deben mantenernos alertas, pues nuestras industrias textiles tendrán que enfrentarse a situaciones diversas en cuanto a los aspectos comerciales, industriales y económicos ante dos países más desarrollados, sobretodo por lo que se refiere a la Unión Americana”. Notintex. Organó informativo de la CANAINTEX. Año III, No. 47: México 1991.

Por otra parte, durante esos años los productos textiles mexicanos enfrentaron una serie de barreras arancelarias muy altas, ya que Estado Unidos aplicaba un impuesto máximo de 57% y Canadá del 30%, por el ingreso de mercancías. Mientras que nuestro país aplicaba una tasa máxima de 20% a la importación de productos textiles provenientes de cualquier país.

Adicionalmente existían otra clase de barreras no arancelarias, como los permisos de importación. Con respecto a ellos, a principios de la década de 1990 la mayoría de las exportaciones mexicanas, (el 71.1%) hacia Estados Unidos, estaban sujetas a cuotas fijadas por el convenio bilateral textil, “las cuales tuvieron el efecto de limitar la inversión de la industria no solo en maquinaria y planta sino también en canales de comercialización. En cambio, Canadá aunque es signatario del AMF (Acuerdo Multi Fibras), no impone cuotas a México pero sí exige un permiso previo a la importación lo que permite frenar las exportaciones en un momento dado”. SECOFI, “Tratado de Libre Comercio en América del Norte. La Industria Textil.” Monografía 13. p.26.

Como puede observarse a partir de la información proporcionada en este apartado, el desarrollo histórico de la industria textil en nuestro país ha tenido una serie de fluctuaciones. Sin embargo, el hecho de que en tiempos recientes y a raíz del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá su situación se haya agudizado al grado de no poder competir de manera adecuada con esas naciones, nos lleva a analizar más detenidamente el período previo a la firma de ese acuerdo económico con la finalidad de comprender las razones que lo motivaron y conocer más detenidamente sus repercusiones dentro de las micro, pequeñas y medianas industrias textiles.

Por tal motivo, a continuación se expone la situación económica de México en el período previo a la firma del TLCAN

2.2. ANTECEDENTES DE LA ECONOMÍA MEXICANA PREVIOS A LA FIRMA DEL TLCAN

El presente apartado pretende exponer de manera general, la situación económica de nuestro país, previa a la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Por tal motivo y sólo por establecer una fecha de inicio se iniciará con el panorama económico a partir de 1970.

En ese año, la situación económica de la población no fue muy buena. Por lo que se intentó recuperar el nivel real de los salarios con base en aumentos de emergencia. Debido a la medida, entre 1971 y 1974 los ingresos de los trabajadores tendieron a recuperarse frente a los incrementos en los precios y se redujo, en parte, la disminución de dicho ingreso.

Pero, a partir de 1974, y como consecuencia de la inflación sobre la economía y el empeño de los empresarios por maximizar sus ganancias; los precios continuaron incrementándose y el salario real casi no sufrió modificaciones.

Por tal motivo, y con el fin de proteger los salarios, el gobierno promovió “modificaciones al artículo 123 constitucional, con el fin de que los trabajadores no tuvieran que esperar dos años para revisar sus salarios nominales, la expansión de la seguridad social y su extensión a nuevos grupos de la población, con lo que los beneficiados pasan de 12.2 millones a 22.2 millones de personas entre 1970 y 1976”. Cordera Rolando y Tello Carlos, “México: la disputa por la nación perspectivas y opciones del desarrollo”. p 186.

Con la misma intención, se crean el INFONAVIT y el FONACOT. Su misión fue facilitar el acceso por parte de los trabajadores a vivienda y bienes duraderos.

A pesar de los esfuerzos realizados por el gobierno, la recuperación del salario real no se logró de manera definitiva según muestran las estadísticas. Al tomarse la totalidad de la clase trabajadora; el creciente nivel de desempleo, subempleo y salario real en el período 1970–1976; se observa que todos estos indicadores permanecieron más o menos estables e incluso presentaron un ligero incremento.

Lo anterior, fue generado, en gran parte, por las presiones que ejercían las organizaciones privadas hacia el aparato estatal, ya que planteaban que las medidas gubernamentales promovían la ineficiencia dentro de la economía del país. Así, la intervención del Estado en la economía se planteó como el factor que llevó a la crisis, pues desde 1970 se inició la intervención estatal en los asuntos económicos al unir a las funciones tradicionales del gobierno, la de fomento. Con ésta función, se crean nuevas entidades en el sector paraestatal, y el gobierno federal adquiere participación en el capital social de empresas ya establecidas, dentro de la mayor parte de los campos de la actividad económica.

Pese a que las empresas, adquiridas o creadas, fueron manejadas adecuadamente al ser enfocadas a atender zonas de menor desarrollo o grupos de productores desprotegidos, así como en incorporar o promover actividades claves para el país; tuvieron resultados financieros negativos. Estos resultados se debieron principalmente a los subsidios que otorgaban en los precios y al excesivo endeudamiento que presentaron. Con lo que afectaron las finanzas del gobierno al llegar a representar el 6% del PIB para el año de 1977.

Adicionalmente, el gasto público realizado por el gobierno en el período se disparó “ya que en 1970, el número de empleados en el gobierno federal y en las entidades paraestatales sujetas a control presupuestal era aproximadamente de 826.000; en 1976 llegó a ser casi de 1,315,000 personas”. Op. cit. p.189.

El incremento de personal burocrático, fue utilizado en sectores que no lo requerían con tanta urgencia (lo cual no quiere decir que no fuera necesario), en lugar de ser canalizado a los sectores agropecuario y energético, que sí eran prioritarios.

En cuanto al proceso industrial de nuestro país en ese momento, éste se realizó en dos formas: “en primer lugar se orientó a abastecer un raquítico mercado interno, a costos elevados y con alta protección respecto de la competencia externa. En segundo lugar, al seguir los dictados de la demanda de artículos importados, la producción de bienes y servicios tuvo prioridades que correspondían a las de un país con ingresos y necesidades diferentes a las de México”. op. cit. p.33.

Además, el desarrollo industrial de México se caracterizó por el creciente aumento de capital extranjero, principalmente por parte de Estado Unidos, como se observa en el siguiente cuadro:

Inversión extranjera por país de origen (porcentajes)			
	Total	Sector Industrial	Sector manufacturero
Total	100	100	100
Estados Unidos	78.6	77.8	77.7
Canadá	2.0	2.0	2.0
Japón	1.2	1.2	1.3
Países Europeos ^a	16.7	18.1	18.2
Otros	1.5	0.9	0.8

a incluye Alemania, España, Francia, Holanda, Inglaterra, Italia, Suecia y Suiza.

Fuente: Banco de México. Información Económica. Sector Externo.

El sector salud fue uno de los que absorbieron el impacto de ese crecimiento. El número de derechohabientes del I.M.S.S. e I.S.S.S.T.E. pasó de cerca de 11,243,000 en 1970 a 20,549,000 en 1976. Lo que representa un incremento en la demanda de servicios de casi el 83%.

Si se contrasta el incremento en el número de empleados, con los derechohabientes que se atendían realmente, se observa sólo un pequeño aumento ya que pasó de 7.4 empleados atendidos por cada 1.000 derechohabientes en 1970 a 7.5 para 1976.

De lo anterior, se desprende que: “sólo el 35.4% de la población tenía acceso a los servicios de seguridad social y el 64.6% (teóricamente), debía ser atendido por la S.S.A. De ese porcentaje, la dependencia sólo prestaba atención médica a entre 15 y 18 millones de habitantes. Lo cual indica que el resto (más de 23 millones) quedaba sin servicios sanitarios por parte del Estado, con la única opción de acudir a la medicina privada”. COPLAMAR. Mínimos de bienestar I Resumen p.84.

Año	Población con seguridad social	Población sin seguridad social
1970	25.41	74.59
1977	35.41	64.59

Fuente: COMPLAMAR, Mínimos de bienestar.

Otro sector que recibió el impacto del desarrollo industrial del período 1970-1976, fue el sistema educativo. Situación que puede observarse en los siguientes datos: la asistencia de alumnos a todos los niveles de enseñanza (desde primaria hasta nivel superior) pasó de 9, 998,000 en 1970 a 14, 953,000 en 1976; es decir, la población entre 5 y 24 años creció casi seis millones.

En 1970 se tenían 26.5 empleados educativos por cada 1,000 alumnos, cifra que aumentó solo a 34.4 maestros para 1976. Por lo que la población rezagada se incrementó, en números absolutos, pasando de 18.3 millones en 1970 a 20.6 millones en 1978. Cordera Rolando y Tello Carlos, Op. cit. p. 26.

En ese mismo lapso de tiempo, se promovió mayor participación del gasto público federal dentro de la economía, con lo que pasó de 26.8% en 1971 a casi el 40% en 1976. La inversión pública participó más dentro de la formación bruta de capital, presentando niveles de crecimiento mayores a los de la tasa de crecimiento del PIB 7.2% y 5.7% en cada rubro. La parte destinada al fomento de la industria absorbió casi la mitad del gasto en inversión en el período, centrándose en las ramas de siderurgia y fertilizantes. Y, aunque el crédito agropecuario se elevó casi cinco veces y se fertilizó más del 50% de la superficie cultivada, la producción agrícola estuvo por debajo de los niveles de crecimiento de la población. También, la producción de energéticos disminuyó su nivel en esos años.

Lo anterior se debió a que, en lo general; la ejecución de proyectos y programas gubernamentales no contó con los estudios previos necesarios para que fueran realmente eficaces. Además, se presentaron obstáculos administrativos y financieros que agudizaron el desorden administrativo dentro del gobierno. Lo que a su vez, propició el surgimiento de oficinas de asesores particulares cuyos servicios se cargaban a las nóminas del sector público. Es decir, en pocas palabras, el gasto público que se efectuó en el período 1970 –1976 no fue acompañado por las medidas necesarias para que tuviera una base firme y rindiera buenos resultados.

Adicionalmente, la política de precios y tarifas, en conjunto con la tributaria; ocasionaron un déficit en el sector público y provocaron un aumento, en proporción con el PIB, que pasó de 2.5% en 1970 a cerca del 8% en 1976. El déficit trató de financiarse principalmente con créditos internos los cuales se incrementaron de 61.2% a 72.3% en el mismo período.

Los instrumentos de política económica se utilizaron en gran medida para promover la creación de empresas y que éstas se desarrollaran con base en estimular su crecimiento por medio de la formación de mecanismos, encaminados principalmente a la acumulación de capital privado. Esto lo llevó a cabo el Estado, principalmente, de dos maneras: la primera fue crear condiciones favorables para la acumulación privada y la segunda fue interviniendo en el proceso de formación de capital apoyando el que llevaba por su parte la iniciativa privada.

La política fiscal benefició los ingresos derivados de la posesión de capital, así como la política de precios y tarifas de las empresas públicas fue un tipo de subsidio a la iniciativa privada. En política de comercio exterior los aranceles protegieron a la industria a costa de los consumidores y de igual forma se dieron un sin número de estímulos a la exportación. Como complemento, la política monetaria y crediticia fue encaminada a lograr una estabilidad a través de no restringir la libre convertibilidad del tipo de cambio con respecto al dólar y, a otorgar subsidios a las tasas de interés.

A pesar de la transformaciones que se registraron en la estructura de la economía, el desarrollo que presentó el país se caracterizó por la concentración y la desigualdad en la distribución, principalmente del ingreso; en la disponibilidad de bienes y servicios, etc.

De esta manera, los proyectos estatales y privados para el proceso de cambio no tuvieron el efecto esperado. El proyecto de reforma económica de 1976, se vio afectado por la crisis y las restricciones de una política estabilizadora.

Lo anterior, provocó que los gobernantes y las altas cúpulas presionaran al Estado para que buscara los objetivos planteados basándose en las estrategias tanto económicas como financieras utilizadas anteriormente, es decir que únicamente se hicieran pequeños ajustes.

Entre los principales proyectos formulados se encuentra el empresarial, que empieza a formarse con la integración del Consejo Coordinador Empresarial a mediados de 1975. Con su creación, el Estado se ve obligado a favorecer en mayor grado a la clase empresarial. Lo que se puede observar en varios puntos como: Op. cit. p.65.

- La profundización de la crisis, combinada con la falta de una política gubernamental que atendiera tanto al sector público como a las clases populares, limitó al gobierno y le restó credibilidad.
- Lo cual fue aprovechado por el sector privado, con lo que el gobierno se encaminó a definir una política que privilegiara la recuperación de la confianza.
- A raíz de la devaluación y con un desempleo creciente; las organizaciones obreras se centraron en la defensa de sus intereses gremiales.
- La organización campesina se debilitó, principalmente por el avance de la crisis. Ante ello, se buscó reestablecer la confianza en el medio rural, que sufre también debido a una disminución en la producción de alimentos.
- La administración pública se ve permeada por un enfrentamiento de intereses entre las diferentes clases sociales.

Dentro de los principios que definió el Consejo Coordinador Empresarial se establecieron varios puntos entre los cuales destacan: Op. cit. p. 66.

- La empresa privada como "célula básica" de la economía.
- El planteamiento de que la actividad económica debía ser realizada por los particulares (es decir, que el papel del Estado en la economía era sólo de regulador).
- Ver la lucha de clases como antisocial.
- Tomar los sistemas de controles de precios como causa del estancamiento de la actividad económica.
- Facilitar la participación del sector privado dentro de la educación.

Con estos pronunciamientos, los empresarios pretendían influir en decisiones coyunturales del gobierno como el presupuesto de ingresos y egresos, y la revisión salarial. Es decir, querían tener influencia en las políticas que implementara el Estado.

Lo anterior, puede observarse en los planteamientos realizados en las reuniones organizadas por parte del sector privado. En ellas proyectaban que el gobierno debería realizar obras de infraestructura en vez de competir con la iniciativa privada. Solicitaban que el presupuesto público se incrementara en proporción a la tasa de inflación, y otras muchas sugerencias.

Por su parte, el proyecto obrero planteó, con base en un manifiesto presentado por los miembros del partido revolucionario institucional, que el capital tanto interno como externo representaba una amenaza para el poder público y, con el fin de frenar su fuerza se debía realizar un proyecto de desarrollo que consolidara los logros alcanzados por el pueblo. Su postura se resume en los siguientes puntos: Op. cit. p. 69.

- Consumación de una reforma agraria de mayor contenido revolucionario.
- Aplicación de una reforma económica sustentada en profundas modificaciones estructurales.
- La profundización de la reforma política.

Estos dos planteamientos, empresarial y obrero; presentaron diferencias entre ellos, aunque ambos pretendían un proyecto de desarrollo para el país. Entre las principales divergencias se encuentran: Op. cit. p.73-74.

- Mayor intervención del estado en la economía, planteada por el proyecto obrero; y la liberalización económica y misión solo rectora del Estado, por parte del sector privado.
- El sector obrero pugnaba por incrementar el gasto público y el proyecto empresarial afirmaba que éste debería de ser austero debido a las presiones inflacionarias que provocaría.
- La diferencia entre ampliar la participación de las empresas estatales en contraste con el planteamiento de la empresa como célula básica de la economía y la realización de la actividad económica por el sector privado.
- Ante la necesidad de una reforma fiscal planteada por el sector obrero, se plantea una amenaza de detener el proceso de inversión empresarial por parte de la iniciativa privada.
- Por un lado, se pedía el aumento del salario y, por el otro; se argumentaba un salario prudente.
- En cuanto a los precios, la parte obrera pedía mayor control y la parte empresarial la liberalización de los mismos.
- La disputa entre el planteamiento de obras de infraestructura encaminadas al interés nacional, y la construcción de obras encaminadas al beneficio de la iniciativa privada.
- Y por último, dentro del sector educación; la fracción obrera pedía planes que fueran acordes a las necesidades de desarrollo nacional y los empresarios solicitaban mayor participación dentro del sistema educativo.

Los resultados que se obtuvieron por parte del Estado en los diferentes sectores de la economía con base en los planteamientos hechos dentro del período, se pueden resumir en los siguientes datos:

En cuanto a los principales indicadores de bienestar, la educación aunque presentó un incremento en la población que pudo acceder a la escuela, en realidad tuvo un crecimiento relativo, ya que para 1978 el 20.6% del total de la población alcanzaba el mínimo educativo (sexto año de primaria), y para 1980 se planteaba que el rezago, sería de cerca de la mitad de la población.

Dentro de los servicios de salud, las estadísticas indican que para 1977 el 35.4% del total de la población contaba con acceso a la seguridad social. La capacidad estimada de atención era de entre 15 y 18 millones de habitantes. Por su parte, la vivienda y sus servicios estaba también rezagada ya que en 1978 el porcentaje de personas que contaba con los servicios de agua potable y drenaje se encontraba en cerca del 65%, lo que dejaba alrededor de 30 millones de personas sin acceso a ellos.

En lo relativo a indicadores del sector productivo, se puede observar que entre 1975 y 1979; el crecimiento real del PIB fue de sólo 5.2% anual, mientras que el crecimiento de los precios, es decir la inflación, fue en promedio del 20% anual. Con lo que disminuyó en términos reales el crecimiento del producto interno bruto por habitante. La actividad de la construcción se vio impulsada por la obra pública, lo que permitió acelerar el crecimiento durante finales de 1978 y 1979.

Tiempo después y con el propósito de enfrentar la crisis de 1982, el gobierno instituyó el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) en el año de 1983. La finalidad fundamental era corregir las finanzas públicas y crear las bases para una recuperación. Con la aplicación de el programa se logró una reducción del déficit primario y operativo.

Sin embargo, el déficit total siguió dentro de los niveles que había presentado anteriormente debido, principalmente, a la inflación. Para 1985 se logró que el déficit operacional se equilibrara: "Entre 1983 y 1985, el balance primario mejoró en 10.7% del PIB y el superávit operacional en 6.3%". Aspe Armella Pedro, "El camino mexicano de la transformación económica". p. 22.

En contraste, las cuentas externas presentaron una fuerte caída al pasar de 7.4% del PIB en 1981 a -5.8% en 1985 y -5.7% en 1988; con lo que el país dejó de importar capitales.

En cuanto al tipo de cambio, se realizó un ajuste en la tasa de depreciación con el fin de disminuir la inflación, lo que provocó que las exportaciones manufactureras se vieran afectadas durante 1985.

Adicionalmente, se presentó una caída en los precios del petróleo lo que disminuyó la demanda del producto y las exportaciones. De 16,447 millones de dólares en 1982 bajan a 6,307 millones de dólares en 1986 y 6,709 millones de dólares en 1988. Lo que provocó una mengua en los ingresos del sector público durante esos años.

En lo que respecta al salario, éste presentó una caída muy fuerte entre 1982 y 1987. El salario mínimo disminuyó cerca del 45% y los salarios contractuales un 40%. La medida económica anterior, se tomó con la finalidad de que las exportaciones tuvieran mayor competitividad y se evitara el cierre masivo de empresas con el consiguiente incremento desmedido de desempleo. Lo que se logró en buena medida, ya que el crecimiento del empleo pasó de -1.7% en 1982 a 7.0% en 1985, de acuerdo con datos del I.M.S.S.

El proceso de recuperación que se había planteado durante esa etapa, se detuvo repentinamente debido a la crisis financiera de 1987. El hecho fue provocado cuando la Bolsa Mexicana de Valores se desplomó siguiendo a la Bolsa de Nueva York. Lo que propició incertidumbre e impulsó la inflación a niveles de 6% mensual. También produjo la fuga de capitales y finalizó con la devaluación del tipo de cambio en 1987.

A fines de ese año, se firma el Pacto de Solidaridad Económica entre el gobierno y los sectores campesino, obrero y empresarial. El convenio tenía los siguientes objetivos: Op. cit. p. 29-30.

- Corregir de manera permanente las finanzas públicas. Principalmente reduciendo el tamaño del sector público y privatizando sectores no estratégicos.
- Aplicar una política monetaria restrictiva. Una vez establecidos los objetivos de inflación y reservas internacionales, la expansión crediticia sólo tuvo lugar en la medida en la que se consolidaron las expectativas y la reactivación del crecimiento.
- Corregir la inercia salarial. Los acuerdos con los trabajadores se centraron en el abandono de los contratos a corto plazo y la adopción de contratos más largos, definidos en términos de una inflación anticipada.
- Establecer acuerdos sobre precios en sectores líderes, con base en la fijación del valor de los insumos primarios y el de los bienes no comerciables por medio de la demanda agregada y la competencia interna.
- Llevar a cabo una apertura comercial. En donde la llamada "Ley de un sólo precio" marcaría un límite superior a los bienes comerciables y ayudaría a disminuir el de los bienes intermedios.
- Controlar la inflación por medio de precios líderes en lugar de la congelación total de los mismos. Se establecieron objetivos de inflación positiva, pero que presentaran una tendencia decreciente, para evitar la expansión demasiado rápida de la demanda agregada.
- Adopción de precios negociados, con el fin de evitar la especulación y la acumulación de inventarios.

A partir de estos objetivos, el gobierno estableció una serie de acuerdos con el sector privado, obrero y campesino. A través de ellos, se comprometía a reducir el gasto corriente y llevar a cabo un programa de privatización de compañías que manejaba el Estado, y que mantenían un déficit económico. A su vez, el sector privado se comprometió a disminuir el margen de ganancia y los sectores obrero y campesino, aceptaron que no tendrían incrementos adicionales en los salarios reales.

El Pacto de Solidaridad Económica, se llevaría a cabo en diez etapas las cuales irían acompañadas de reformas estructurales como: una reforma fiscal, la renegociación de la deuda externa, la privatización de empresas de propiedad estatal, una reforma al sistema financiero y la apertura comercial. Para lograrlas se formuló una política económica, que en su parte fiscal se centraba en tres objetivos principales: Op. cit. p. 33.

- Un estricto control del gasto del gobierno federal mediante recortes de gasto corriente y orientado a satisfacer las necesidades sociales.
- Efectuar una reforma fiscal, así como la reorganización de precios y tarifas públicas de acuerdo con los niveles internacionales.
- La reestructuración del sector público mediante la desincorporación (privatización) de empresas no estratégicas, manejadas por el Estado.

Con estas medidas, entre 1988 y 1991 el superávit del sector primario alcanzó niveles de 7% del PIB y el gasto programable se redujo casi en un 9% (basándose principalmente en el acuerdo de austeridad). Los ajustes al gasto incluían reducciones de personal, tanto a nivel ejecutivo como puestos inferiores, por cerca de 65, 000 plazas. También se redujeron los conceptos de subsidios y transferencias.

En cuanto a la política de ingresos en el mismo período, se fue dando una disminución de las tasas de impuestos y se buscó que éstos fueran más equitativos. Destaca la reducción del impuesto sobre la renta a personas físicas, el cual paso del 50 al 35% y la tasa a empresas del 42 al 35%. También se instrumentaron programas en contra de la evasión fiscal.

“El efecto global de las iniciativas de ingreso y de gasto se resumen en los siguientes datos: los ingresos tributarios pasaron de 8.6% del PIB en 1987 a 10.8% en el año de 1991 y el gasto se redujo de 43.8 al 26.7% del PIB”. Op. cit. p. 36.

Como puede observarse, estos datos realmente no fueron muy significativos ya que a pesar de que los ingresos totales tuvieron una disminución de 1.2% del PIB en el mismo lapso también es cierto, que la disminución de los gastos totales, fue provocada principalmente por el decremento del gasto de capital, el cual bajó del 4.5% a 3.4% del PIB.

Adicionalmente, se dio una fuerte reestructuración pública en la mayor parte de sus sectores: azucarero, de telecomunicaciones, bancario, minero, aeronáutico, pesquero y de energía eléctrica. Con lo que de las 1,115 compañías estatales que había en 1982, más del 80% fueron desincorporadas para finales de 1991. Entre las principales compañías privatizadas destacan: telefónica nacional (Teléfonos de México), las principales líneas aéreas de México (Aeroméxico y Mexicana de Aviación), la minera de Cananea y, la totalidad de los bancos comerciales.

La privatización se realizó de tal forma que el gobierno pudiera adquirir ingresos de forma más o menos simple, pero también que pudiera lograr una reducción permanente de las transferencias realizadas a las compañías. Los ingresos obtenidos por parte del Estado con la privatización ascendieron a cerca de 14, 500 millones de dólares, de los cuales una parte fue utilizada para la amortización de la deuda interna. Las transferencias realizadas por el gobierno disminuyeron en gran medida, ya que pasaron de cerca del 6% en 1987 a poco más de 2% del PIB en 1991.

La política monetaria que se adoptó durante el pacto económico, se llevo a cabo principalmente a través de dos sectores. Uno fue el Banco de México, el cual trató de evitar fuertes movimientos del tipo de cambio basándose en una severa política de restricción a los créditos. El otro, a cargo de las autoridades; aceleró la repatriación de capitales mediante una reforma financiera, principalmente; para que se tuvieran oportunidades de inversión por parte de la economía.

En un principio, el banco central se dio a la tarea de formular una política crediticia adecuada para disminuir la hiperinflación a inflación moderada. Por su parte, las autoridades trataron de fortalecer el ahorro creando nuevos instrumentos financieros y estableciendo un marco regulatorio para los intermediarios financieros.

Es decir, “se dio un intenso proceso de reforma en tres áreas. En primer lugar se crearon nuevos instrumentos financieros con vencimientos más largos y tasas más flexibles, con el fin de facilitar

las transferencias entre agentes económicos y al mismo tiempo obtener protección contra la inflación y riesgo cambiario. En segundo lugar, se pretendía establecer un marco regulador para modernizar a los intermediarios financieros. El tercer elemento fue la privatización de la banca comercial". Op. cit. p.41.

Además, los precios fueron manejados bajo estrictos criterios que pretendían contribuir a alcanzar objetivos precisos. Entre los cuales se encontraban: Op. cit. p. 44.

- Llevar a cabo un riguroso ajuste inicial de los precios y tarifas del sector público, con el fin de corregir los rezagos.
- Con base en la apertura comercial, los precios de los bienes comerciales fueron automáticamente determinados por los precios externos y la política cambiaria.
- El tipo de cambio con respecto al dólar se fijó durante el primer año y después se estableció una política de deslizamiento predeterminado.
- El control de la inflación.

Con estos objetivos, se logró disminuir drásticamente la tasa de inflación. La inflación de los precios al consumidor presentaba un nivel de 160% en 1987 y disminuyó hasta niveles cercanos al 20% para 1991. También el PIB comenzó a presentar una recuperación al pasar del 1.5% a cerca de 4% dentro del mismo período. Lo anterior, también fue causado por la reducción del impuesto inflacionario y la estabilización lograda en los salarios reales.

Otro aspecto importante que contribuyó para lograr los objetivos anteriores, fue la política comercial. En ella se planteó la disminución de las barreras comerciales en algunos sectores. La eliminación de barreras arancelarias y la reducción de aranceles a la importación, se dieron de manera continua, pasando de un arancel del 27% en 1983 a 13% en 1991.

De igual forma, los productos de importación que requerían de un permiso disminuyeron a niveles cercanos al 9% en el mismo período. Op. cit. p.47.

Año	Arancel Promedio
1983	27.00%
1985	22.60%
1988	13.10%
1989	12.10%
1990	10.40%
1991	13.10%

Fuente: SECOFI.

Sin embargo, la balanza comercial fue la que presentó el peor comportamiento ya que pasó de niveles con superávit a niveles de déficit. Las exportaciones totales en 1987 presentaron niveles cercanos al 28% en comparación con el año anterior y cayeron hasta el 1% en 1991. Por el contrario, las importaciones presentaron niveles de -11% y se dispararon hasta cerca del 25%, en los mismos años. Las importaciones estaban principalmente formadas por bienes de capital e intermedios. Op. cit. p. 48.

Balanza Comercial (variación porcentual respecto al año anterior)			
Año	1987	1989	1991
Exportaciones	27.8	11.2	1
Importaciones	7	25.5	22.1

Fuente: Indicadores Económicos, Banco de México

En términos generales esta es la situación que presentó la economía mexicana principalmente durante los tres últimos sexenios. Se ha observado que a pesar de los esfuerzos realizados por parte de los diferentes gobiernos no se ha logrado mantener un nivel de crecimiento económico sostenido. Se detecta también, que a partir de 1970, las crisis más fuertes se ubican al término de un mandato presidencial, o por influencia del sector internacional.

En éste último aspecto, a partir de la década de los 90's, México comenzó las negociaciones con el fin de concretar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Situación que nuevamente hará variar el rumbo económico de nuestro país.

El 12 de agosto de 1992, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Jaime Serra; el Ministro de la Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson; y la Representante Comercial de Estados Unidos, Carla Hills; concluyeron las negociaciones con lo cual entrará en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Debido a la importancia de este acuerdo comercial para nuestro país (en lo general), y para la industria textil (en lo particular); en el siguiente capítulo se pretende describir: los acuerdos comerciales suscritos por México anteriormente a la firma del TLCAN, el contenido esencial del mismo y el apartado que está destinado a la industria textil. Todo ello con la finalidad de comprender el impacto que tuvo en la economía mexicana y determinar las ventajas y desventajas que representó para la industria nacional textil, tan importante contrato comercial.

CAPÍTULO III
TRATADO DE LIBRE COMERCIO
CON E U Y CANADÁ

3.1. ANTECEDENTES DE LOS ACUERDOS INTERNACIONALES SOBRE COMERCIO SUSCRITOS POR MÉXICO Y PREVIOS A LA FIRMA DEL TLCAN.

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá no fue el primer acuerdo suscrito por nuestro país en materia comercial. Es por ello, que antes de referirnos a tan importante pacto, se inicia la explicación de la conducta comercial de nuestra nación con los antecedentes que llevaron a México, en la década de los 50's, a formar parte de negociaciones comerciales internacionales. Las causas se pueden dividir tanto en internas como en externas.

Las primeras derivaron, principalmente, del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones que se llevaba a cabo en esa época. El problema del crecimiento hacia adentro originó un país con grandes cantidades de mano de obra, una significativa tendencia a no exportar y, las variaciones en los precios que ello incluía.

Adicionalmente, la sustitución de importaciones combinaba aranceles, permisos y subsidios que provocaron problemas financieros e incertidumbre en las inversiones, por lo que se redujo la acumulación de capital necesario para sostener el crecimiento. Razón por lo cual, al final de esa etapa; el gobierno del país tenía problemas para mantener la estabilidad en los indicadores macroeconómicos y la generación de empleos.

Dentro de los motivos externos destacan la globalización de la economía y la fuerte competencia entre los capitales internacionales que solicitaban una mayor certidumbre en la economía.

Con el fin de poder cumplir con los aspectos solicitados tanto por la economía nacional como la internacional, se estructuró una serie de programas de modernización de la economía, así como un conjunto de reformas constitucionales, de desregulación y adecuaciones al marco legal sobre la inversión extranjera. Situaciones, que impulsaron a México para que participara en acuerdos sobre comercio internacional, entre los cuales destacan:

- **EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT).**

Es un tratado multilateral que tiene como finalidad: "liberalizar el comercio mundial y garantizar un entorno comercial internacional estable, previsible y no discriminatorio, donde puedan prosperar las inversiones, la creación de empleo y el comercio". Blanco. M. Herminio "Las negociaciones comerciales de México con el Mundo". p. 87.

En él, se expiden una serie de principios y normas convenidas para regir el comercio mundial, reducir los obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio; y se establece un tribunal para resolver diferencias comerciales que surjan entre los países miembros.

Una de las funciones del GATT es la creación de zonas de libre comercio entre los países miembros que se incorporen al proceso de liberalización comercial. Para ello, se requiere que se eliminen las barreras comerciales existentes y que los acuerdos aseguren que las zonas de libre comercio no se constituyan en una pérdida para terceros países, ni la desviación del comercio a otros.

A principios de la década de los ochenta y como parte de los programas de apertura comercial llevados a cabo en el país, se concluyó que México debía contar con un marco de comercio multilateral que asegurara el acceso de los productos mexicanos a los mercados extranjeros. Por ello, el gobierno mexicano inició el proceso de adhesión al GATT en 1985 y se concluyó formalmente el 24 de agosto de 1986. La adhesión fue ratificada el 12 de septiembre y entró en vigor en el mes de noviembre de ese año.

Con la firma del convenio comercial, México formó parte de una serie de acuerdos con sus socios comerciales y reconoció los cuatro códigos de conducta que surgieron en la ronda de Tokio: Antidumping, Valoración en aduanas, Licencias de importación y Obstáculos técnicos al comercio.

Como miembro del GATT, México tomó parte en sus actividades así como en las concesiones arancelarias negociadas.

En abril de 1990, se realizó una reunión informal de ministros del GATT en la que participaron 31 delegaciones. En esta reunión se discutieron diversos temas entre los que destacaron: Op. cit. p.93.

- 1) Mantenimiento y reforzamiento del GATT.
- 2) Mejoras de acceso a mercados.
- 3) Nuevos temas: propiedad intelectual, inversiones relacionadas con el comercio y servicios.

Además, en esa reunión se habló por primera vez de la creación de una Organización Mundial de Comercio (OMC) para que sustituyera al GATT y aprovechara los resultados de la ronda.

- **ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE).**

Es una organización creada en 1960 con la finalidad de: Expandir la economía y el empleo. Promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de las políticas económicas y sociales de sus Estados miembros. Estimular y armonizar los esfuerzos a favor de los países en desarrollo.

A principios de 1991, el gobierno de México expresó su deseo de pertenecer al organismo y convertirse en miembro, por lo que inició un proceso de acercamiento. Durante la reunión ministerial de la OCDE en 1993, se emitió un comunicado informando que sus miembros y representantes de México examinaban los términos y las condiciones con las cuales nuestro país podría incorporarse. Entre las principales etapas del proceso de adhesión, se encuentran:

- 1) Presentación, al secretario general, de un memorando que analiza la compatibilidad de la legislación mexicana con los instrumentos de la OCDE.
- 2) El memorando se turna a los comités correspondientes para su evaluación.
- 3) El gobierno de México presenta, al secretario general, un segundo memorando que incluye los resultados del proceso de consulta y negociación con los comités.

- 4) El consejo de la OCDE examina el documento, y con base en las recomendaciones de los comités decide si invita o no a nuestro país.
- 5) Cuando el consejo invita a México, se presenta una solicitud formal de adhesión.
- 6) El consejo ratifica la invitación al gobierno mexicano para su adhesión y éste deposita el instrumento de adhesión ante el gobierno del país sede de la organización.

• ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN (ALADI).

La integración comercial de América Latina se inició con el Tratado de Montevideo en 1960. De él surgió la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Entre sus miembros se encuentran países como: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay y otros. En 1980, la agrupación tuvo reformas y se convirtió en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Dentro de ALADI, se crearon tres mecanismos para otorgar preferencias económicas. Ellos son:

- Preferencia Arancelaria Regional. A través de él, los once integrantes se otorgan preferencias arancelarias. Es decir, cada miembro reduce sus aranceles en un 20% a los productos importados de otro país miembro.
- Acuerdos de Alcance Regional. Permiten a los países miembros aplicar una liberalización mayor a grupos de productos de los miembros, o actuar en conjunto, en otras materias.
- Acuerdos de Alcance Parcial. Pueden participar de dos a diez países miembros con el fin de pactar liberalizaciones comerciales a nivel de sectores y productos específicos, y actuar en casi cualquier otra materia.

“El objetivo fundamental de la ALADI es crear un Mercado Común Latinoamericano de manera gradual y a largo plazo” en donde se dieran preferencias económicas”...También, “Expresa y propicia la formación de un bloque mediante el cual se privilegie las relaciones entre los países miembros, reconociendo asimetrías en función del grado de desarrollo relativo”. Capítulo III del Tratado de Montevideo de 1980. p. 118

Por su parte, México presentó una propuesta de diez puntos con el objetivo de acelerar el proceso de integración, e iba encaminada a la celebración de acuerdos comerciales dentro del marco de la ALADI. Entre los aspectos propuestos destacan: Cobertura amplia de productos. Aranceles máximos y programas de desgravación arancelaria. Eliminación de restricciones no arancelarias y subsidios a las exportaciones. Reglas de origen. Mecanismos de salvaguardas transitorias. Y, Programas de promoción comercial e inversiones.

La posición de nuestro país fue promover este tipo de acuerdos entre los países miembros y facilitar las relaciones con otros países del continente a través de las modificaciones o flexibilidad de las cláusulas del Tratado de Montevideo de 1980.

De esta manera, el GATT, la OCDE y la ALADI son los tres acuerdos internacionales más importantes suscritos por nuestro país con otras naciones y que sirven de antecedente preparando el camino para que nuestro país se incorpore a un acuerdo internacional, pero ahora con sus vecinos de América del Norte. Por la importancia que reviste este trato comercial para el tema que se desarrolla en el presente trabajo. Su explicación se desarrollará en el siguiente apartado.

3.2. FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA DEL NORTE.

México inició a principios de la década de los 90's las negociaciones con el fin de concretar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

El 12 de agosto de 1992 el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México Jaime Serra; el Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson; y la Representante Comercial de Estados Unidos, Carla Hills; concluyeron las negociaciones con lo cual entra en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC).

De acuerdo con el Documento de Acrobat "Tratado de libre Comercio (Resumen)", dentro del manuscrito firmado, se exponen los principios y aspiraciones del Tratado. En ellos, los tres países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico mediante la expansión de las oportunidades de inversión y del comercio en la zona de libre comercio. También ratifican su convicción de que el TLC permitirá aumentar la competitividad internacional de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, en forma congruente con la protección del medio ambiente.

El texto reitera también, el compromiso, de promover el desarrollo sostenible, y proteger, ampliar y hacer efectivos los derechos laborales; así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres países.

Las disposiciones iniciales del TLC, establecen formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles 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. Entre los **propósitos** se encuentran:

- Eliminar barreras al comercio.
- Promover condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

El documento también plantea que, los países miembros del TLC lograrán estos objetivos, mediante el cumplimiento de los principios y reglas del Tratado, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos. Explica que, cada país ratifica sus respectivos derechos y obligaciones derivados del GATT y de otros convenios internacionales.

Para efectos de interpretación en caso de conflicto, se establece que prevalecerán las disposiciones del Tratado sobre las de otros convenios, aunque existen excepciones a esta regla general. Por ejemplo, las disposiciones en materia comercial de algunos convenios ambientales

prevalecerán sobre el TLC, de conformidad con el requisito de minimizar la incompatibilidad de dichos acuerdos con el Tratado de Libre Comercio.

En las disposiciones iniciales se establece también una regla general relativa a la aplicación del Tratado, en los diferentes niveles de gobierno de cada país. De igual forma en esta sección se definen los conceptos generales que se emplean en el Texto.

En su contenido, el TLC prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos; en el transcurso de un período de transición. Explica que para determinar cuáles bienes son susceptibles, y cuales no, de recibir trato arancelario preferencial son necesarias reglas de origen. **Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el Tratado tienen como objetivo:**

- Asegurar que las ventajas del TLC sean otorgadas sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.
- Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles.
- Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado de Libre Comercio.

En si las **reglas de origen** disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando:

- Se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte.
- Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLC.
- Esta transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del Tratado. En algunos casos, además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional.

El TLC contiene una disposición similar a la existente en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC), que permite considerar los bienes como originarios, cuando el bien terminado se designe específicamente en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido regional.

El porcentaje específico de contenido regional podrá calcularse utilizando el método de valor de transacción o el de costo neto. El método de valor de transacción se basa en el precio pagado o pagadero por un bien, lo que evita recurrir a sistemas contables complejos. El método de costo neto sustrae del costo total del bien, los costos por regalías, promoción de ventas, empaque y embarque. En este último procedimiento se limita la carga financiera que se puede incluir en el cálculo.

En el TLCAN se programa que los productores tengan la opción de manejar cualquiera de los dos procedimientos. Sin embargo, el de costo neto deberá utilizarse cuando el de valor de transacción no sea aceptable conforme al Código de Valoración Aduanera del GATT o para algunos productos como los de la industria automotriz.

Las cláusulas evitan que los bienes pierdan la posibilidad de recibir trato preferencial por el sólo hecho de contener cantidades muy reducidas de materiales "no originarios". De acuerdo con ellas, un bien que en otras circunstancias no cumpla con una regla de origen específica, se considerará originario de la región, cuando el valor de los materiales ajenos a ésta no exceda el siete por ciento del precio o del costo total del bien.

Se plantea que con el propósito de asegurar que sólo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen, y para que los importadores, exportadores y productores de los tres países obtengan certidumbre y simplificación administrativa, el TLC incluye **disposiciones en materia aduanera**, las cuales establecen:

- Reglamentos uniformes que asegurarán la aplicación, administración e interpretación congruente de las reglas de origen.
- Un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial.
- Requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes.
- Reglas, tanto para importadores y exportadores como para las autoridades aduaneras, sobre la verificación del origen de los bienes.
- Resoluciones previas sobre el origen de los bienes, emitidas por la autoridad aduanera del país al que vayan a importarse.
- Que el país importador otorgue a los importadores en su territorio y a los exportadores y productores de otro país del TLC, los mismos derechos que los otorgados para solicitar la revisión e impugnar las determinaciones de origen y las resoluciones previas.
- Un grupo de trabajo trilateral que se ocupará de modificaciones ulteriores a las reglas de origen y a los reglamentos uniformes.
- Plazos específicos para la solución de controversias entre los tres países, en torno a reglas de origen.

Dentro del contenido del Tratado de Libre comercio, **el comercio de bienes**, se divide en varios puntos:

1. Trato nacional, en el cual, el TLC incorpora el principio fundamental de trato nacional del GATT. Los bienes importados a un país miembro del TLC, de otro de ellos, no serán objeto de discriminación, lo cual se extiende también a las disposiciones provinciales y estatales.
2. Acceso a mercados. En donde se establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como restricciones cuantitativas como: cuotas, licencias, permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes. Estas hacen más seguro el acceso a los mercados de los bienes que se produzcan y comercien en la región de América del Norte.
3. Eliminación de aranceles. El TLC dispone la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de América del Norte. Se plantea, que las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales (10 años). Las tasas aplicables de fracciones arancelarias correspondientes a productos sensibles, se eliminarán en un plazo mayor hasta de quince reducciones anuales iguales. Para la eliminación, se tomarán como punto de partida las

tasas vigentes al 1º de julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá y las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos. Se plantea la posibilidad de que los tres países puedan acordar una eliminación arancelaria más acelerada a la prevista.

4. Restricciones a las importaciones y a las exportaciones. Los tres países eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas, tales como cuotas o permisos de importación que se aplican en la frontera. Sin embargo, cada país miembro se reserva el derecho de imponer restricciones en frontera limitadas, por ejemplo, para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal o del medio ambiente. Existen, además, reglas especiales que se aplican a productos agropecuarios, automotrices, de energía y textiles.
5. Devolución de aranceles (Drawback). También denominados programas de devolución o exención de aranceles, en los materiales que sean utilizados en la producción de bienes que se exporten a otro país miembro del TLC. Los programas vigentes de devolución de aranceles serán eliminados el 1º de enero del año 2001 para el comercio entre México y Estados Unidos y entre México y Canadá. El Tratado extenderá por dos años el plazo establecido para la eliminación de programas de devolución de aranceles. En el momento en que estos programas se eliminen, cada país adoptará un procedimiento para evitar los efectos de la "doble tributación" en el pago de impuestos en los dos países, en el caso de bienes que aún se encuentren sujetos a impuestos en el área de libre comercio.

De acuerdo con estos procedimientos, el monto de aranceles aduaneros que un país pueda eximir o devolver, de acuerdo con los programas, no excederá el menor de:

- Los aranceles pagados o que se adeuden sobre materiales importados no originarios de la región de América del Norte y empleados en la producción de un bien que después se exporte a otro país miembro del Tratado.
 - Los aranceles pagados a ese país por concepto de la importación de dicho bien.
6. Derechos de trámite aduanero. En el cual los tres países acordaron no aplicar nuevos cargos como los referentes al "derechos por procesamiento de mercancías" de Estados Unidos o los "derechos de trámite aduanero" de México. Nuestro país, eliminará los derechos sobre los bienes originarios de América del Norte el 30 de junio de 1999. De igual forma, Estados Unidos eliminará, en la misma fecha, los derechos que aplica a los bienes originarios de México.
 7. Exención de aranceles. El TLC, prohíbe la adopción de nuevos programas de exención arancelaria o de devolución de aranceles. Los programas existentes en México se eliminarán a más tardar el 1º de enero de 2001. De igual forma, Canadá eliminará los programas de devolución de aranceles el 1º de enero de 1998.
 8. Impuestos a la exportación. El Tratado de Libre Comercio prohíbe fijar impuestos a la exportación, excepto cuando éstos también se apliquen a los bienes que se destinen al consumo interno. Se prevén algunas excepciones que permitirán a México aplicar impuestos a la exportación para hacer frente a una escasez grave de alimentos y de bienes de consumo básico.

9. Otras medidas relacionadas con la exportación. En las que se explica que cuando un país miembro del TLC imponga una restricción a la importación de un producto no deberá reducir la proporción de la oferta total de ese producto que se ponga a disposición de los otros países miembros del TLC por debajo del nivel existente durante los tres años anteriores u otro periodo acordado.

No deberá imponer un precio mayor en las exportaciones a otro país miembro del TLC que el precio interno.

No deberá entorpecer los canales normales de suministro. Con base en una reserva estipulada por México, estas obligaciones no se aplican entre México y los otros países miembros del TLC.

10. Libre importación temporal de bienes. El Tratado permite a las personas de negocios sujetas a las disposiciones sobre entrada temporal del TLC, introducir a territorio de los países miembros, sin pago de arancel y por un período limitado, equipo profesional e instrumentos de trabajo.

Estas reglas se aplicarán también a la importación de muestras comerciales, de cierta clase de películas publicitarias y a los bienes que se importen con fines deportivos, de exhibición y demostración. Otras reglas disponen que, para 1998, re ingresarán con exención arancelaria todos los bienes que se hayan sometido a reparaciones o modificaciones en otro país miembro del TLC.

11. Marcado de país de origen. Explica que se establecen principios y reglas para el mercado de país de origen, las cuales tienen como objetivo reducir costos innecesarios y facilitar el flujo comercial dentro de la región, asegurando además que los compradores obtengan información precisa sobre el país de origen de los bienes.
12. Bebidas alcohólicas (productos distintivos). Los tres países han convenido proteger como productos distintivos: al tequila, al mezcal, al Canadian whiskey, al Bourbon whiskey y al Tennessee whiskey.

En cuanto a la **Política en materia de competencia, monopolios y empresas del estado**, el TLC incluye disposiciones sobre prácticas comerciales no competitivas, privadas y públicas; para que contribuyan a lograr sus objetivos. Con ellas, cada país del TLC, adoptará o mantendrá medidas en contra de prácticas comerciales no competitivas y cooperará en la aplicación y ejecución de la ley en materia de competencia.

En lo referente a Empresas del Estado, las disposiciones del Tratado requieren que las empresas que pertenezcan o sean controladas por los gobiernos federales, provinciales o estatales actúen de manera congruente con las obligaciones del país en cuestión cuando ejerzan una función reglamentaria, administrativa o de otra autoridad gubernamental, como en el caso del otorgamiento de licencias.

Dentro del tema de los monopolios, el Tratado impone algunas disciplinas adicionales aplicables a los monopolios federales, propiedad del gobierno, actuales y futuros; así como a cualquier

monopolio privado que un país del TLC pueda designar en el futuro. En la compra o venta de un bien o servicio de monopolio, éste deberá apegarse a las consideraciones comerciales que sean compatibles con los términos del mandato gubernamental, y no deberá discriminar a bienes o negocios de los otros países del Tratado. Cada país deberá asegurarse que los monopolios no se valgan de su posición para involucrarse en prácticas contrarias a la competencia en mercados no monopolísticos en su territorio.

Un comité trilateral considerará asuntos sobre la relación entre políticas y leyes de competencia y el comercio en la zona de libre comercio.

Dentro de la sección “**Medidas de emergencia**” incluida en el Tratado, se establecen las reglas y procedimientos conforme a los cuales los países miembros del TLC podrán adoptar medidas de salvaguarda para brindar alivio temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y sustanciales en las importaciones..

Los procedimientos del Tratado que rigen las medidas de emergencia disponen que el alivio sólo podrá ser establecido por un lapso limitado, y exige al país que las adopte, que otorgue una compensación al país contra cuyos bienes se aplica la medida. Si los países no logran llegar a un acuerdo sobre el monto de la compensación, el país exportador podrá adoptar una medida con efectos equivalentes para compensar el efecto comercial de la medida de emergencia.

El alivio utilizado recibe el nombre de salvaguarda bilateral transitoria cuando se aplica a medidas de emergencia que se adopten ante incrementos súbitos y sustanciales de importaciones que resulten de reducciones arancelarias derivadas del Tratado. En la salvaguarda bilateral se establece que, durante el período de transición, si el aumento en las importaciones provenientes de otro país miembro del TLC causa o amenaza causar daño serio a una industria nacional, un país signatario del Tratado podrá adoptar medidas de emergencia que suspendan temporalmente la eliminación de las tasas arancelarias acordadas, o bien, restablecer la tasa anterior a la entrada en vigor del TLC.

En cambio, una salvaguarda global es la que se adopta frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes de todos los países. Ella, dispone que cuando un país adopte una salvaguarda global o multilateral, los países miembros del TLC deberán quedar exentos de la aplicación de la medida, a menos que sus exportaciones representen una parte sustancial de las importaciones totales del bien en cuestión, que contribuyan de manera importante al daño serio o a la amenaza del mismo.

El Tratado establece que no se considerará que un país miembro del TLC tiene participación sustancial en las importaciones, si no se encuentra entre los cinco principales proveedores extranjeros del bien. A fin de que no se considere que un bien proveniente de un país, contribuye de manera importante al daño, la tasa de crecimiento de sus importaciones deberá ser notoriamente menor a las importaciones totales del bien. Cuando un país miembro del TLC se excluya inicialmente de una salvaguarda global, el país que la adopte tendrá el derecho de incluirlo, posteriormente, ante un aumento súbito en las importaciones de dicho país que reduzca la efectividad de la medida.

El TLC establece los procedimientos a seguir para la administración de las medidas de emergencia, entre los que se encuentran:

- Atribución de la facultad de determinación de daño a una autoridad competente.
- Requisitos formales y sustantivos de las solicitudes, desarrollo de las investigaciones, incluyendo la celebración de audiencias públicas para brindar a todas las partes interesadas la oportunidad de presentar alegatos, y la notificación y publicación de las investigaciones y decisiones.

Las **disposiciones finales** del acuerdo comercial, fijan:

- El Tratado entrará en vigor el 1 de enero de 1994, una vez concluidos los procedimientos internos de aprobación.
- Adhesión. El TLC establece que otros países o grupos de países podrán ser admitidos como miembros del Tratado con el consentimiento de los países miembros, de conformidad con los términos y condiciones que éstos establezcan.
- Reformas y denuncia. Esta sección contiene disposiciones para introducir reformas al Tratado de conformidad con los procedimientos internos de aprobación. Cualquier país miembro podrá denunciar el Tratado con notificación previa de seis meses.

Lo descrito en los párrafos anteriores corresponde a las generalidades contenidas en el TLCAN, pero dentro de él, se encuentra el apartado conocido como anexo 300 B. Su contenido alude al comercio relacionado con la producción de la industria textil (tema de la presente investigación). Por lo que para enfatizar lo ahí expresado, se desarrolla en un apartado especial, a continuación.

3.3. APARTADO DE LA INDUSTRIA TEXTIL DENTRO DEL TLCAN (ANEXO 300).

Al firmarse el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, se crearon acuerdos aplicables a las diversas ramas productivas. El sector industrial textil quedó incluido en un documento conocido con el nombre de "Anexo 300-B" (bienes textiles y del vestido). Documento de Acrobat.

El texto, establece que las disposiciones del Tratado relativas a textiles y prendas de vestir, prevalecerá sobre las contenidas en el Acuerdo Multifibras y otros convenios internacionales sobre comercio de productos textiles, de los cuales los países contratantes del TLC sean miembros. Con ello, se eliminaron todas las cuotas para los artículos textiles y de la confección que México exporta y que cumplen con las reglas de origen. También plantea que el tratado prevalecerá sobre cualquier otro acuerdo posterior.

El Anexo 300, contiene las reglas especiales que regirán el comercio de fibras, hilos, textiles y prendas de vestir en el mercado de América del Norte. Entre sus preceptos resaltan:

1. Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias. Al respecto, dispone que los tres países excluirán, de manera inmediata o gradual, en un período máximo de diez años; sus tasas arancelarias para productos textiles y del vestido producidos en América del Norte y que cumplan con las reglas de origen establecidas en el TLC. Adicionalmente, Estados Unidos descartará las cuotas de importación para los productos mexicanos de ese tipo, y en forma gradual para los productos manufacturados en México que no cumplan con la regla de origen.
2. Salvaguardas. El documento señala que si, durante el período de transición, los productores de textiles y prendas de vestir enfrentan daños graves a causa del aumento en las importaciones de productos provenientes de otra nación miembro del TLC; el país importador podrá, para proporcionar alivio temporal a esa industria, elevar las tasas arancelarias o, con excepción del comercio entre Canadá y Estados Unidos, imponer cuotas a las importaciones con apego a disposiciones específicas. En el caso de bienes que satisfagan las reglas de origen del TLC, el estado importador sólo podrá adoptar salvaguardas arancelarias. Ningún país podrá introducir cuotas nuevas, excepto de conformidad con las disposiciones específicas al respecto.
3. Reglas de Origen. El Tratado contiene normas específicas que determinan, cuándo los productos textiles y del vestido importados pueden gozar de trato arancelario preferencial. Para la mayoría de los bienes, la regla de origen es de "hilo en adelante". Es decir, que deben ser elaborados a partir del hilo (de algodón, fibras sintéticas o artificiales), pero producido en una nación miembro del TLC. Además, podrán recibir trato preferencial las prendas de vestir cortadas y cosidas, en un Estado miembro, con géneros importados (de seda, lino y otras telas utilizadas en la fabricación de camisas). Siempre y cuando, los países consideren que existe oferta insuficiente.
4. Cupos para preferencia arancelaria. Son disposiciones que se establecieron como respuesta a las necesidades de la industria de América del Norte. Conforme a ellas, los

productos textiles y del vestido fabricados en los países de la región pero que no cumplan con la regla de origen, podrán gozar también de un trato arancelario preferencial hasta niveles específicos de importación.

5. Requisitos de etiquetado. Un comité integrado por miembros del gobierno y del sector privado, formulará recomendaciones para evitar diferencias, que constituyan un obstáculo al comercio, entre los requisitos de etiquetado en los tres países. Este comité definirá un plan de trabajo para el desarrollo de requerimientos uniformes de rotulado, incluyendo pictogramas y símbolos, instrucciones de cuidado, información sobre contenido de fibras y métodos para la fijación de etiquetas.

Los países miembros del TLC efectuarán una revisión general de las reglas de origen para textiles y prendas de vestir antes del 1º de enero de 1998. Mientras tanto, podrán convocar a consultas sobre la posibilidad de aplicar reglas de origen distintas a bienes específicos, tomando en cuenta las condiciones particulares preexistentes en el mercado de la zona de libre comercio. Además, se acordó un procedimiento para permitir ajustes anuales a los niveles de los cupos para preferencia arancelaria.

Como resultado del acuerdo comercial y la firma del tratado, se eliminaron las cuotas en 97 categorías y sólo 14 permanecen sujetas a restricciones cuantitativas. En cuanto a la desgravación arancelaria el tratado estableció una tasa máxima impositiva de 20% con excepción de algunas telas de lana (25%). La exención de los productos textiles se efectuó en varios plazos, los cuales pueden observarse en el siguiente cuadro:

Desgravación del sector Textil (porcentaje)

Período	Con Estados Unidos	
	Exportación	Importación
Desgravación Inmediata	a	4
Desgravación en 6 - 8 años	45.5	19.5
Desgravación en 10 años	48.3	59.8
Desgravación previamente liberada	6.2	16.7
Total	100	100
	Con Canadá	
	Exportación	Importación
Desgravación Inmediata	0.4	39.8
Desgravación en 6 - 8 años	11.8	4.7
Desgravación en 10 años	70.6	47.9
Desgravación previamente liberada	17.2	8.6
Total	100	100

Fuente: SECOFI, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

a: Productos con arancel cero se incorporan a los productos de desgravación inmediata.

Una vez concluido el acuerdo comercial con Estados Unidos y Canadá, inició de manera paulatina su vigencia. A partir de su entrada en vigor, la economía mexicana modificará su comportamiento. Esta situación es analizada como un aspecto separado que lleva por título: Situación de la Economía mexicana después de la firma del TLC.

3.4. SITUACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA DESPUÉS DE LA FIRMA DEL TLC.

Una vez concluidas las negociaciones y firmado el acuerdo comercial con Estados Unidos y Canadá, el 12 de agosto de 1992; la economía mexicana inició una serie de transformaciones para adecuarse a los compromisos adquiridos. Entre las innovaciones, se encuentran las llamadas reformas de "primera generación" aplicadas durante el mandato de Carlos Salinas y que se consolidaron en el régimen de Ernesto Zedillo (1994 – 2000). Durante ese período, la hacienda mexicana presentó el siguiente comportamiento. (de acuerdo con información del Banco de México, el INEGI, NAFIN, etc.).

Sin duda alguna, el objetivo principal de la política económica implementada por Carlos Salinas de Gortari y enmarcada dentro del Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994) fue controlar el proceso inflacionario y frenar la devaluación del peso presentada en el sexenio anterior. Su gobierno trató de financiar la pérdida con entradas de capital especulativo (como inversión directa), y la economía se vio influida fuertemente por el excesivo déficit de la cuenta corriente que alcanzó cerca de los 30,000 millones de dólares.

Las medidas adoptadas por el gobierno salinista sirvieron para incrementar el producto Interno Bruto en 2.9% anual. Pero se aceleró el déficit en la balanza de cuenta corriente (el primer año de gobierno alcanzó un saldo negativo de 6 095.3 millones de dólares, en 1990, se incrementó 33.2% alcanzando un saldo negativo de 8 106.6 millones de dólares. A la mitad del sexenio seguía la salida de dólares llegando a 13 788.7 millones de dólares. Es decir tuvo un aumento del 70.1% para 1992. Persistió la fuga de divisas, misma que alcanzó 24 804.3 millones de dólares, que en términos porcentuales representó 79.9%. Para 1993, el déficit disminuyó ligeramente (5.7%) y para 1994 se incrementó 21.8% alcanzando una cifra de 28 500 millones de dólares. El déficit global fue de 104, 677 millones de dólares. Cantidad nunca alcanzada por gobiernos anteriores.

En relación con el endeudamiento y la cartera vencida de los bancos, como consecuencia de la privatización bancaria, los dos últimos años del sexenio el endeudamiento de los bancos fue preocupante ya que alcanzó 28 344 millones de dólares y en 1994 llegó a 39 927 millones de dólares. Es decir se incrementó un 40.9%.

En lo que respecta al crecimiento económico, éste se debió al sacrificio de la clase trabajadora, ya que su salario sólo creció el 51.49%, mientras que la inflación llegó a 95.2%. Lo que significó una pérdida del 43.71%. Es decir, los salarios continuaron perdiendo su poder adquisitivo y las remuneraciones reales bajaron significativamente.

Respecto al monto de las reservas internacionales, el primer año alcanzaron los 6 800 millones de dólares, para 1990 las mismas reservas se incrementaron el 51%. Alcanzando la cifra de 10 273 millones de dólares. Los siguientes años, las reservas siguieron aumentando gracias a la inversión indirecta en la bolsa de valores.

En los años de 1992-1993, continuaron entrando divisas al país, alcanzaron la cifra de 24 537.5 y 25 352 millones de dólares, respectivamente

Un error de la liberalización financiera, fue que para atraer capitales financieros se apoyó en tasas de interés muy altas, con niveles superiores a las tasas internacionales; generando con ello problemas para las pequeñas y medianas empresas, principalmente de tipo crediticio, al no poder acceder a los mercados internacionales.

Sin embargo, el problema fundamental se presentó dentro del sector bancario, al no poder calcular los riesgos del crédito a largo plazo y las operaciones ilegales, que se incrementaron con la entrada de capital extranjero al país. Las dificultades se mostraron principalmente en los créditos en moneda y en divisas porque las deudas crecieron de forma incontrolable cuando los flujos de capital forzaron la devaluación.

En comercio exterior, crecieron aceleradamente las exportaciones, pero no se desarrolló de igual forma el producto. Las importaciones aumentaron rápidamente ampliando el déficit comercial, que debía financiarse por medio de capital extranjero.

La apertura de la cuenta de capitales provocó gran afluencia de capital a corto plazo y una apreciación del tipo de cambio real. Las importaciones fueron más baratas y las exportaciones más caras, favoreciendo el déficit comercial. Situación que al principio se pudo cubrir debido al incremento de los flujos de capital a corto plazo, pero éstos al ser altamente volátiles dejaron el país rápidamente debido a los problemas internos y las tendencias del entorno internacional.

Las salidas masivas de capital provocaron desequilibrios y rupturas en la economía que produjeron una crisis monetaria excesivamente costosa, y que desembocó en la creación del FOBAPROA, y posteriormente el IPAB. El desastre financiero, de ese momento, representó enormes costos para todos los sectores de la sociedad.

En el último año del gobierno de Salinas, las reservas tuvieron un comportamiento peculiar, ya que en marzo alcanzaron la cifra record de 25 352 millones de dólares, en junio disminuyeron a 62.7% y en diciembre volvieron a descender a 6 148 millones de dólares. Por lo que las reservas monetarias en el año tuvieron un decremento de 19 204 millones de dólares, producto de la aplicación de una economía artificial basada en inversiones especulativas que tanto daño hicieron al país.

En cuanto al gobierno de Ernesto Zedillo, se inicia con una nueva caída de la economía nacional y un nuevo repunte inflacionario. La crisis asume un carácter dual; no sólo se manifiesta en los problemas financieros externos y la devaluación del 100% sino que el proceso inflacionario es alimentado también por causas internas y los problemas bancarios.

La crisis en el sistema financiero propicia el incremento de las tasas de interés y la incapacidad de una inmensa cantidad de deudores para pagar sus créditos (principalmente las carteras en dólares). La descapitalización de la banca, fue ocasionada también por malos manejos de enormes cantidades de recursos por parte de la administración anterior).

Para el año de 1995, la suma de factores externos y los severos problemas económicos produjeron una caída en el PIB del 7%. Lo mismo ocurrió en otros indicadores generales de la economía, como el empleo (se perdieron cerca de un millón de plazas), y la inflación, que se disparó a niveles del 52%.

Es decir, la economía nacional se encontraba con altas tasas de inflación, fuertes problemas financieros y una gran devaluación.

En cuanto al empleo, la población económicamente activa, aumentó a casi 40 millones de personas, pero dentro de esta cifra se cuentan a individuos que no reciben remuneración por su trabajo, los que se ocupan en jornadas menores a las normales (menos de la mitad de una jornada semanal) y los que reciben remuneración (pero, la mayoría se encuentra dentro de los sectores de ingresos mínimos).

Ese año, la mayor parte de la población no contaba con seguridad social. Lo servicios proporcionados por IMSS e ISSSTE atendían aproximadamente a 15 millones de personas, contando al personal eventual. Lo cual quiere decir, que tan sólo un poco más de la tercera parte de la población económicamente activa tenía acceso a servicios asistenciales.

Estos datos hacen ver que continuó incrementándose el porcentaje de pobres, ya que el salario mínimo general disminuyó poco más del 40% y el salario contractual promedio, un 28%.

Resumiendo, se puede decir que: el país continúa con problemas estructurales, económicos y sociales, que se reflejan fundamentalmente en indicadores como el empleo y la distribución del ingreso. Las mayores dificultades fueron ocasionadas por el sector externo, la inversión extranjera y la oferta y demanda globales.

Después de la crisis de 1994 - 1995, y en un momento de recuperación económica, se vuelven a presentar superávits comerciales. Las operaciones de comercio exterior se incrementaron fuertemente desde la entrada de México al GATT y posteriormente, con la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte. Una muestra clara del repunte es el porcentaje que alcanzaron las exportaciones no petroleras. Sus ventas al exterior constituyeron el 6% del PIB en 1994, el 9.3% en 1995, (y llegan a un 10.8 % en 1998).

El grado de apertura económica se observó sobre todo dentro de la industria manufacturera y algunas de "sus ramas con mayor peso específico y dinamismo: alimentos, bebidas y tabaco, textiles y prendas de vestir; industria química y especialmente, en la dedicada a la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo".

Otras industrias y sectores también fueron arrastrados por la inercia y, en un principio; aumentaron sus niveles en indicadores como producción, empleo, etc.; gracias al nuevo mercado que encontraron tras los acuerdos comerciales. Cabe mencionar también, que éstos tuvieron poca repercusión dentro del sector primario y en una parte del terciario.

Los saldos positivos alcanzados en la balanza comercial contribuyeron a la disminución del saldo de la cuenta corriente. El flujo económico representó cerca de 86 mil millones de dólares en servicio a la inversión extranjera y la deuda externa del sector público alcanzó los 90 mil millones de dólares. Las reservas internacionales (de 30 mil millones de dólares) y el programa de crédito colateral y contingente (también llamado blindaje financiero, de 23.7 mil millones de dólares), permitieron una disponibilidad de divisas de 50 mil millones de dólares.

En lo referente a la política fiscal, se emprendieron varias reformas; entre ellas, el establecimiento del Servicio de Administración Tributaria (SAT), como cuerpo autónomo de la Secretaría de Hacienda, en 1997; pero no se obtuvo un cambio sustancial en los niveles de recaudación.

Al respecto, y excluyendo los derechos pagados por PEMEX, la recaudación de impuestos presentó una tendencia creciente no muy significativa. Los ingresos fiscales constituyeron alrededor del 15% del PIB en 1999. De los cuales, el 11% fue generado por entradas tributarias y la parte restante por derechos, productos y aprovechamientos; gran parte generados por los derivados del petróleo.

Por su parte, el ISR, en proporción al PIB, disminuyó a partir de 1995 sin lograr recuperar los niveles que tuvo los dos años anteriores.

Otra reforma fiscal, es la relacionada con el Impuesto al Valor Agregado (IVA). A pesar de que el gravamen se elevó del 10% al 15% en 1995, sólo alcanzó un promedio de recaudación del 2.7% ese año y al 3.3% durante 1999. De esta manera, no cumplió con la expectativa del 4%, planteada cuando se propuso el incremento, promediando sólo el 3% del PIB.

El fracaso fiscal se atribuyó a la continua extensión o introducción de regímenes preferenciales, que exentan o disminuyen el pago de impuestos; la existencia de los llamados agujeros fiscales, algunos propiciados por las propias reformas y en menor grado la existencia del sector informal.

Como puede observarse con la información hasta aquí proporcionada, México ha sufrido una serie de frustraciones en cuanto a su política económica. Ello se debe a que las medidas adoptadas requieren ser apoyadas con substanciales reformas institucionales, llamadas también reformas estructurales, con el propósito de lograr objetivos generales de crecimiento.

En la búsqueda de ese crecimiento, nuestro país cambió de una economía cerrada, (caracterizada por alta inversión del Estado y con un modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones), a una economía mucho más abierta al resto del mundo y orientada hacia el mercado a través de "reformas estructurales".

Otro aspecto de cambio, fue el énfasis en la estabilidad macroeconómica, que se buscó a través de la reducción de la inflación y la restricción del gasto público, principalmente.

Además, fueron medidas importantes para la transformación: la privatización de las empresas públicas (con el fin de allegar recursos al Estado), la liberalización del sistema financiero nacional y la apertura de la cuenta de capitales de la balanza de pagos. Es decir, la desregulación de la inversión extranjera directa y la apertura de los mercados financieros a la inversión de cartera.

Todas estas reformas presentaron aspectos de modernización e inversión, pero también incrementaron las diferencias entre sectores. En principio, el sector externo presentó un dinamismo y el interno rezago; se creó un contraste entre pequeñas y grandes empresas por no generarse de manera suficiente las cadenas productivas o porque se formaron atendiendo a intereses de compañías transnacionales.

Como puede inducirse, efectivamente, la liberalización comercial ayudó a bajar la inflación, por medio de la disminución de precios de los insumos y obligando a las empresas a no elevar los precios. También tuvo un impacto positivo dentro de los déficit fiscales, aunque presentó algunas dificultades como la baja de las tasas impositivas y la liberalización de importaciones, lo que privó al gobierno de una gran fuente de ingresos.

La dirección que tomó la reforma fiscal, incrementó la importancia de los recursos petroleros dentro de la composición de los ingresos fiscales. Ello provocó que la recaudación se redujera y por ende, se fijaron límites en los gastos. La menor carga impositiva suponía la creación de nuevos proyectos y el incremento en la eficiencia de nuevas empresas, pero por el contrario; la disminución afectó a la infraestructura y la capacidad productiva de la economía mexicana, además de limitar el gasto social destinado a reducir las desigualdades existentes entre la población..

En cuanto a las privatizaciones, éstas ayudaron al saneamiento financiero y a disminuir la inflación, pero se descuidaron los efectos de la asignación y uso de los recursos, el costo de operación y administración de empresas privadas. Un ejemplo de la situación, se observó en la privatización de carreteras y servicios de telecomunicaciones, donde los costos se transfirieron al gobierno (por medio de los rescates financieros), y a los usuarios finales.

Sin embargo, se puede decir que, en los últimos años de la gestión de Ernesto Zedillo se obtienen altas tasas de crecimiento del PIB (7%) en comparación con las iniciales de su mandato. El promedio alcanzado en el período gubernamental fue de 3.4%. La inflación disminuyó del 9% al 2.3% en el último año.

Como puede observarse en la información proporcionada, la política económica aplicada en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari condujo al país a una de sus mayores crisis financieras de la historia, que intentó ser corregida durante el mandato de Ernesto Zedillo. Sin embargo, la situación económica por la que atraviesan todavía muchos mexicanos es difícil ya que no han conseguido abandonar la pobreza. Lo mismo ocurre con muchas empresas de todos los sectores industriales, principalmente aquellas conocidas como micro, pequeñas y medianas; las cuales al no contar con capitales y tecnología adecuada no han podido sobrevivir a las nuevas políticas de globalización.

Es por ello, que en próximo capítulo se pretenden exponer de manera particular la situación actual de la industria textil (principal objeto del presente estudio) y el comportamiento de sus principales indicadores después de la firma del TLCAN. Así como, un panorama general de los modelos econométricos aplicables al estudio de esta rama de la producción. Todo ello con la finalidad de reconocer las implicaciones que tuvo el tratado sobre el sector citado.

CAPÍTULO 1V

IMPLICACIONES DEL TLCAN EN LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA

4.1 SITUACIÓN ACTUAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL

Antes de iniciar la descripción de la situación actual de la industria textil es necesario definir el término Industria textil y cómo se conforma.

Por industria textil se entiende el conjunto de empresas dedicadas a transformar la materia que puede tejerse. Estos materiales suelen dividirse en naturales, artificiales y sintéticos.

Las principales materias naturales que utiliza la industria textil son: el cáñamo, el algodón, la lana y la seda; pero también se encuentran las fibras exóticas vegetales como el áloe, yute, rafia (se usan para la confección de alfombras, cuerdas y sombreros). En cambio, las fibras artificiales se fabrican a través de celulosa, entre sus productos destacan el rayón y la fibraza. Entre las fibras sintéticas, el producto más elaborado es el nylon.

La Industria Textil de nuestro país, se encuentra ubicada dentro de la rama manufacturera. Su participación en ese sector industrial representó durante 1996 cerca del 8%. Sin embargo, para el año 2000 decreció al 7.5%.

En el año de 1992 su aportación al Producto Interno Bruto fue del 2.75%, para 1996 se incrementó al 2.87% y en el 2000 decreció hasta el 2.61%.



Fuente: I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido

Estos datos muestran que en el momento de la apertura de los mercados de Estados Unidos y Canadá por la firma del Tratado de Libre Comercio, la industria incrementó su demanda, pero con el paso del tiempo apuntó a niveles inferiores, después del año 1996.

A partir de los datos anteriores, se hace necesario un análisis de la situación económica que prevaleció en la industria antes, durante y después del acuerdo comercial con la finalidad de reconocer las causas que provocaron la crisis en este sector industrial. Pero antes, es necesario conocer como se conforma la industria textil en nuestro país.

De acuerdo con el proceso productivo, las clases industriales del sector textil, se clasifican en tres etapas: CHÁVEZ, Ma. Flor. TABOADA, Eunice. "Estudios Sectoriales de las Manufacturas Mexicanas". U.A.M. Azcapotzalco. p.301.

1. De Fabricación de fibras blandas. Existen dos tipos de fibras: blandas y duras. Las primeras están conformadas por el algodón, la lana, las sintéticas y las artificiales. Éstas últimas se diferencian en que, las sintéticas se producen en laboratorio, es decir no tienen base natural; en cambio la segunda, parte de una molécula de tipo celulósico y es elaborada industrialmente. Por su parte, las fibras duras provienen del henequén y del ixtle de palma. Principalmente son utilizadas en la cordelería.

La etapa industrial comprende tanto las actividades agroindustriales como la fabricación de fibras químicas. Las productoras dedicadas a estas actividades son las principales abastecedoras de materias primas y tienen relación con la mayor parte del bloque textil.

2. De Hilado y tejido de fibras blandas. Se encuentra conformada principalmente por las actividades dedicadas al hilado, tejido y acabado de lana, algodón, fibras químicas y/o sus mezclas. Son empresas propiamente de transformación, ya que compran a las industrias de la primera etapa y venden a las encargadas de producir bienes de consumo final. Es decir, son proveedoras de insumos intermedios.

Principalmente los procesos de hilado y tejido son los que vinculan la preparación y elaboración de fibras con la confección. Cabe mencionar que se generan productos para consumo final desde la hilatura o posteriores al tejido.

En las etapas de hilado y tejido y de confección (1 y 2) se consideran otra serie de procesos u operaciones que contribuyen al acabado del producto, ya sea como bien final o como insumo intermedio. En estas actividades destacan: el teñido de fibras, hilos y telas, el estampado, el mercerizado y el diseño.

De la segunda etapa se pueden obtener cuatro grupos principales de productos: hilos para coser, bordar o tejer, telas no tejidas, tejidos de punto y tejidos planos. De los cuales se derivan distintos bienes en la etapa de la confección.

3. De Confección. Constituidas principalmente por los productores de bienes de consumo final. En ellas, se generan tres tipos de bienes: los que son destinados a la industria de la confección de ropa (prendas de vestir), los que emplea la industria de textiles de uso doméstico y, los tapices y recubrimientos utilizados, principalmente, por las ramas: automotriz y mueblera. Es decir, que los insumos requeridos en ésta etapa provienen de las dos anteriores.

Actualmente, la industria textil (o complejo textil), se encuentra conformada por 41 clases industriales. De las cuales, 40 pertenecen al subsector de prendas de vestir y del calzado, y sólo una a producir las sustancias químicas que se requieren. Es decir, que la mayor parte del complejo industrial está constituida por el conjunto de actividades que tienen una relación muy cercana con la industria de la confección.

De las 41 clases industriales, 2 desarrollan actividades relacionadas con a la primera etapa, 15 con la segunda y 24 con la tercera.

El siguiente cuadro, trata de resumir las actividades de la industria textil por etapas: Op. cit. p. 304.

Insumos externos	Etapas 1	Etapas 2	Etapas 3
Algodón	Despepite y empaque	Hilado	Confección
Lana	Lavado y cardado	Tejido Teñido	
Fibras químicas	Elaboración de fibras textiles sintéticas y Artificiales		

En nuestro país, el conjunto de la Industria Textil se divide en cinco principales ramas de actividad: I.N.E.G.I. "La Industria Textil y del Vestido". p.34.

1. Hilados y tejidos de fibras blandas
2. Hilados y tejidos de fibras duras
3. Prendas de vestir
4. Cuero y Calzado
5. Otras industrias textiles.



Fuente: I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido



Fuente: I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido

Dentro de ellas, y como se puede ver en las gráficas anteriores, las industrias de mayor importancia son las dedicadas a la fabricación de prendas de vestir (que en 1992 representaban el 39% de la producción y para 2000 ascendieron al 40%).

El rubro de Otras industrias textiles, también tienen importante participación pues, en 1992 producían el 20% y para el 2000 se incrementó al 27%. (En la mayor parte del análisis se utilizarán estos años como referencia).

Entendida la manera en que se estructura la industria textil, ahora se puede comprender el funcionamiento de sus principales indicadores después de la firma del TLCAN y cuya explicación se desarrolla en el siguiente punto

4.2. COMPORTAMIENTO DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DE LA INDUSTRIA TEXTIL DESPUÉS DE LA FIRMA DEL TLCAN.

Con la finalidad de comprender mejor la evolución que ha tenido la industria textil, se expone a continuación una breve reseña de cada una de las ramas que conforman el complejo textil y los principales indicadores que la integran. Entre los que destacan: producto interno bruto, empleo, número de empresas, producción, inversión. Los datos que se mencionan corresponden generalmente a los años de 1992, 1996 y 2000 con el propósito de tomar como referencia una fecha anterior al tratado, el momento del acuerdo comercial y posterior al mismo.

1. EMPRESAS DE HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS. El sector, está integrado por las industrias dedicadas a: despepite y empaque de algodón, hilados de fibras blandas, hilos para coser, estambres, telas de lana y sus mezclas; tejidos de fibras blandas y el acabado de hilados y tejidos de fibras blandas.

- **Producto Interno Bruto.** La industria textil de esta rama representaba en el año de 1992 el 20.3% del total, continúa más o menos en mismo nivel durante 1996 con el 20.6%, pero para el año 2000 disminuye a 17.2%.
Lo anterior debido principalmente a variaciones en dos sub sectores del ramo. En primer término, el despepite y empaque de algodón tuvo una caída de más del 55%; en segundo lugar, los hilados de fibras blandas disminuyeron el 7%.
- **Empleo.** Las empresas del ramo empleaban el 18.6% del personal industrial en 1992, el 16.2% en 1996 y el 12.4% en el año 2000. Con estos datos, se observa que se perdieron alrededor de 4,000 empleos.
- **Número de empresas.** En 1993 representaban el 12.3% del total de unidades económicas que era de 44,126. Para el año de 1998 el número disminuyó al 8.8% de 55,252. Lo cual significa que a pesar de que el total de unidades económicas (empresas) se incrementó, el subsector disminuyó casi un 10%. (En este rubro se utilizaron estos dos años porque no existen datos con las fechas seleccionadas con anterioridad).
- **Producción.** En 1992 fue del 19.4% de 9, 968,180 miles de pesos, en 1996 aumentó al 20.3% y en el 2000 disminuyó al 15.4% de 12, 676,078 miles de pesos. Con lo cual se observa que a pesar de que el valor de la producción se incrementó en poco más del 27%, su participación real disminuyó.
- **Inversión.** Se puede decir que la formación bruta de capital fijo, en el año de 1993 representó cerca del 46% y para el año de 1998 el 40%. En este rubro se observa que hubo un crecimiento de casi 400% en el total de la formación bruta de capital fijo en este sub sector ya que pasó de 497,753 miles de pesos a 2, 484,635 miles de pesos, pero en comparación con el total, disminuyó.

2. EMPRESAS DE HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS. Rama que incluye a los sub sectores de: preparación, hilado, tejido y torcido de henequén y de otras fibras duras.

- **Producto Interno Bruto.** Para el año de 1992 fue de 2.1% del PIB total de la industria textil, en 1996 se incrementó al 2.2% y en el año 2000 descendió a 2.0%. Se observa, que el sector no sufrió cambios significativos y se mantuvo en el nivel al variar sólo un 0.1%.

Pero dentro de los sub sectores, dos sufrieron fuertes caídas de alrededor de 48% y 13% respectivamente, lo cual fue compensado con el incremento, de casi un 61%, en el sub sector de preparación, hilado y tejido de fibras duras. Se puede decir, por tanto; que en la rama solo hubo cambio en la conformación de los productos.

- **Empleo.** EL Personal ocupado en esta rama de la actividad tampoco sufrió grandes cambios ya que en 1992 incorporaba el 2.2% del total de la industria textil, en 1996 el 2.4% y para el 2000 el 2.1%. Es de notarse, que sólo se movilizaron los empleados a otros sub sectores de la rama.
- **Producción.** En el año de 1992 el porcentaje de participación de esta rama fue de 1.8%, continuó con el mismo nivel en 1996 y disminuyó a 1.5% para el año 2000.
- **Número de empresas.** En cuanto al número de unidades económicas, en 1993 representaban el 4.9% del total de la industria textil. En contraste, en 1998 ascendió a 11.6%. A pesar del incremento en las unidades, la producción de la rama no ha variado significativamente ya que en los años 1992 y 1996 fue de 1.8% del total y para el 2000 cayó a 1.5% del valor total de la producción de la industria textil.
- **Inversión.** A pesar de que el monto de la formación bruta de capital fijo se incrementó de 9,911 miles de pesos (en el año de 1993) a 49,953 miles de pesos (en 1998), la inversión disminuyó en términos porcentuales con relación al total de la industria textil al pasar de 0.91% a 0.82% respectivamente.

3. EMPRESAS DE PRENDAS DE VESTIR. Se divide en los sub sectores: medias y calcetines, suéteres, telas y otros artículos de punto incluyendo ropa interior y exterior, ropa exterior para caballero excepto camisas y uniformes, confección de camisas, ropa exterior para dama excepto uniformes, ropa exterior para niños y niñas excepto uniformes, uniformes, otra ropa exterior, ropa interior no de punto que incluye brassieres, fajas y similares, otras prendas de vestir elaboradas con materiales textiles y sombreros de palma y otras fibras duras. Es decir, el sector lo constituye toda la parte de confección de la industria textil.

- **Producto Interno Bruto.** Representó un poco más del 38.2% del total de la industria textil en el año de 1992. En 1996 fue de 39.3% y para el 2000 fue de 39.6%. Los dos principales sub sectores fueron los de confección de ropa exterior para caballero y ropa exterior para dama. Lo que quiere decir que la confección de ropa es lo que apuntala a esta rama de la industria textil.

- **Empleo.** El sector empleó el 42.5% del total de personas que laboraron en la industria textil durante el año 1992, cifra que se incrementó a 50.3% para 1996 y a 56.5% en el 2000. El aumento en el porcentaje también se puede observar en los datos totales ya que estos pasaron de 222,586 ocupaciones a 422,209 en el año 2000 con lo que se observa un crecimiento de casi el 90%.
- **Producción.** Representó el 37.6% del porcentaje total de la producción de la industria textil en el año de 1992, se incrementó a más del 41% para el año 1996 y aumentó hasta el 43.6% para el año 2000. La rama incrementó el valor de la producción en casi 85%, pasando de 19, 442,027 miles de pesos en 1992 a 35, 889,028 miles de pesos en el año 2000.
- **Número de empresas.** En 1993 el porcentaje fue de 51.1% del total de la industria textil y en el año de 1998 bajaron al 46%. Cabe mencionar que en los dos años, la mayor parte de dichos porcentajes (cerca del 70%) estuvo constituido por empresas de tamaño micro.
- **Inversión.** La formación bruta de capital fijo en el sub sector fue del 17.2% durante el año de 1993 y para 1998 se incrementó a 26.1%. La inversión se observa principalmente en las entidades económicas de tamaño grande y macro.

4. EMPRESAS DE CUERO Y CALZADO. La rama se constituye con los siguientes sub sectores: curtido y acabado de cuero y piel, productos de cuero, piel excepto calzado y prendas de vestir, calzado excepto de hule o plástico, huaraches, sandalias y alpargatas, y calzado de tela con suela de hule o plástico.

- **Producto Interno Bruto.** En 1992 esta rama generaba el 19.2% del total de la industria, y sufrió una caída para el año de 1996 hasta el 17%. La tendencia continuó a lo largo del tiempo ya que en el año 2000 este porcentaje fue de 14%. Es decir, que en el año de 1992 la rama generaba 3, 805,596 miles de pesos y para el 2000 generó 3, 706,371; lo que constituye una caída de alrededor del 1% en un lapso de 8 años.
- **Empleo.** En el total del complejo textil su participación fue de 20.8% durante el año de 1992, disminuyó para 1996 al colocarse con el 16.1%, y el 12.2% para el año 2000. Lo que hace ver que entre 1992 y el 2000 la rama perdió alrededor de 16,490 (o el 15%) del total de las ocupaciones.
- **Número de empresas.** Los datos anteriores, pueden contrastar con las unidades económicas dedicadas a la rama, ya que en el año de 1993 había 7,334 establecimientos (el 16.6% del total de la industria textil), y para el año de 1998 se habían incrementado a 11,462 (20.7% del total); lo que hace pensar que el número de ocupaciones se incrementó, pero la mayor parte de las nuevas empresas fueron de carácter micro y pequeño y empleando cada una de ellas de 1 a 10 personas. En su conjunto este tipo de empresas representan más del 75% del total de unidades económicas, por lo que se justifican los datos de empleo que se presentaron anteriormente.

- **Producción.** En 1992 la rama representaba el 19.2% de la producción de la industria textil, porcentaje que disminuyó para 1996 al 16.1% y hasta el 12.6% en el año 2000. Situación que refleja la problemática del ramo pese a que el valor económico de su producción se haya incrementado en cerca de 450,000 miles de pesos, en el mismo lapso.
- **Inversión.** En el año de 1993 la formación bruta de capital fijo representaba el 16% del total de la industria, pero para el año de 1998 el dato disminuyó a tan sólo el 8%. Lo que significa que, a pesar de que se incrementó el monto, la inversión real de los industriales disminuyó el 50%, en cinco años.

5. OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES. En las que se incluyen a los subsectores de: telas impermeabilizadas y tapizados, fieltro, entretelas y otros tejidos, alfombras, tapetes y similares; encajes, cintas y tejidos angostos, algodón y paños absorbentes, vendas, pañales y similares, forrado de botones, deshilados y plisados; sábanas, manteles, colchas, toallas y similares; y otros artículos confeccionados con textiles.

- **Producto Interno Bruto.** En 1992, la rama representó el 20.1% del total de la industria textil. Para 1996, se incrementó ligeramente alcanzando el 20.9% y, el 2000 llegó a niveles cercanos al 27% (con aproximadamente 2, 671,325 miles de pesos, es decir; el 60.3%). El incremento tuvo su origen principalmente en los subsectores de: telas impermeabilizadas y tapizadas, que creció el 160%; y el de sábanas, manteles, colchas, toallas y similares; que se incrementó en cerca del 98%. Cabe mencionar, que la mayor parte de la rama presentó avances.
- **Empleo.** En 1992 se ocupa el 15.7% del total de personal, para 1996, su capacidad de empleo disminuyó a 14.7% y se recupera para el año 2000 hasta el 16.6% (con una diferencia de 42,784 ocupaciones), lo que corresponde a un incremento de más del 52%.
- **Número de empresas.** En 1993, éstas representaban el 15% del total de la industria textil y para 1998 se colocaron en el 14%. La disminución en el número de empresas, se presentó en los sectores micro y pequeño; en cambio, los sectores mediano, grande y macro además de incrementarse incorporaron mayor número de empleados.
- **La producción.** En el año de 1992 representó el 20.2% del total de la industria, mantuvo el mismo nivel durante 1996 y se incrementó al 27% para el año 2000. Por lo que situó en 11, 495.677 miles de pesos (109%) entre 1992 y el 2000. Estos datos corroboran los proporcionados en los renglones del PIB, el empleo y número de unidades económicas.
- **Inversión.** Durante 1993, el porcentaje de formación bruta de capital fijo fue de 20% y para el año de 1998 se incrementó al 24%, presentando la misma tendencia que los otros indicadores de la rama.

Para complementar los datos anteriores, a continuación se presentan una serie de cuadros y gráficas que tratan de resumir el comportamiento de cada una de las ramas de la industria textil citadas.

Unidades económicas en 1993 (empresas)						
	Total	F. Duras	F. Blandas	P. de Vestir	C. y Calzado	Otras
Unidades Económicas	44126	2171	5461	22560	7334	6600
Porcentaje	100	4.92	12.38	51.13	16.62	14.96

Fuente: Elaboración propia con datos de I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Textil y del Vestido

Unidades económicas en 1998 (empresas)						
	Total	F. Duras	F. Blandas	P. de Vestir	C. y Calzado	Otras
Unidades Económicas	55236	6417	4904	25437	11462	7016
Porcentaje	100	11.62	8.88	46.05	20.75	12.70

Fuente: Elaboración propia con datos de I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido



Fuente: I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido



Fuente: I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido

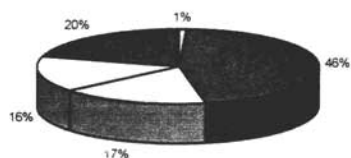
Formación Bruta de Capital Fijo en 1993 (miles de pesos / porcentaje)						
	Total	F. Duras	F. Blandas	P. de Vestir	C. y Calzado	Otras
Inversión (FBCF)	1084486	9911	497753	185889	169228	221705
Porcentaje	100	0.91	45.90	17.14	15.60	20.44

Fuente: Elaboración propia con datos de I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido

Formación Bruta de Capital Fijo en 1998 (miles de pesos / porcentaje)						
	Total	F. Duras	F. Blandas	P. de Vestir	C. y Calzado	Otras
Inversión (FBCF)	6076371	49953	2484635	1591445	486631	1463707
Porcentaje	100	0.82	40.89	26.19	8.01	24.09

Fuente: Elaboración propia con datos de I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido

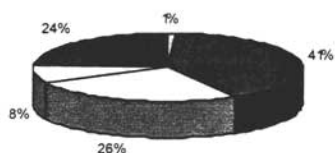
Formación Bruta de Capital Fijo en 1993



■ F. Duras ■ F. Blandas □ P. de Vestir □ C. y Calzado ■ Otras

Fuente: I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido

Formación Bruta de Capital Fijo en 1998

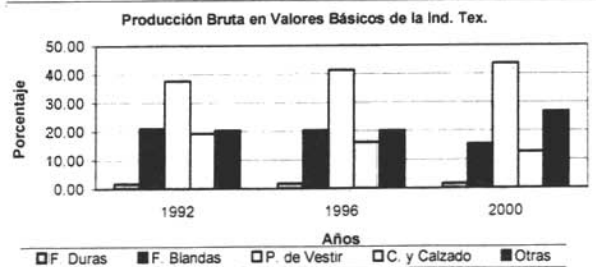


■ F. Duras ■ F. Blandas □ P. de Vestir □ C. y Calzado ■ Otras

Fuente: I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido

Producción Bruta en Valores Básicos de la Ind. Textil. (miles de pesos / porcentaje)						
	Total	F. Duras	F. Blandas	P. de Vestir	C. y Calzado	Otras
1992	51690003	936129	10862757	19442027	9972032	10477058
	100	1.81	21.02	37.61	19.29	20.27
1996	59440670	1095274	12098916	24619379	9617796	12009305
	100	1.84	20.35	41.42	16.18	20.20
2000	82265333	1306294	12676078	35889028	10421198	21972735
	100	1.59	15.41	43.63	12.67	26.71

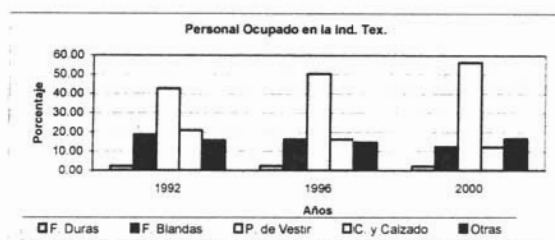
Fuente: Elaboración propia con datos de I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido



Fuente: I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido

Personal Ocupado en la Ind. Textil. (promedio de ocupaciones remuneradas)						
	Total	F. Duras	F. Blandas	P. de Vestir	C. y Calzado	Otras
1992	518280	11564	96842	220586	107886	81402
	100	2.23	18.69	42.56	20.82	15.71
1996	548010	13532	88886	276140	88708	80744
	100	2.47	16.22	50.39	16.19	14.73
2000	746896	15965	92840	422209	91396	124486
	100	2.14	12.43	56.53	12.24	16.67

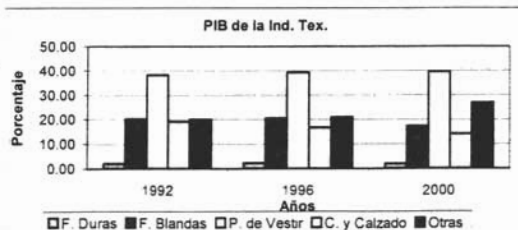
Fuente: Elaboración propia con datos de I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido



Fuente: I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido

PIB en Valores Básicos de la Ind. Textil. (miles de pesos / porcentaje)						
	Total	F. Duras	F. Blandas	P. de Vestir	C. y Calzado	Otras
1992	19792900	422314	4020739	7565264	3805596	3978987
	100	2.13	20.31	38.22	19.23	20.10
1996	21092280	469327	4363177	8294690	3539603	4425483
	100	2.23	20.69	39.33	16.78	20.98
2000	26315439	532141	4548730	10431389	3706371	7096808
	100	2.02	17.29	39.64	14.08	26.97

Fuente: Elaboración propia con datos de I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido



Fuente: I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido

Históricamente, la rama textil ha sido una de las principales actividades productivas y generadoras de empleo en nuestro país, sin embargo a través del tiempo ha tenido una serie de altibajos dependiendo de la importancia que se le otorga dentro del sector económico.

Actualmente, el papel que desempeñan las diferentes industrias dentro de la economía está determinado por varias características, entre las que se encuentran las técnicas utilizadas, las variables económicas y las actividades productivas. En la industria textil, estas características inducen a que se realicen tanto actividades tradicionales como modernas, con lo cual se puede explicar de cierta forma el atraso que presenta en algunos rubros.

En estos momentos, la industria textil, debería ser un sector productivo trascendental ya que tiene una gran capacidad para generar fuentes de empleo (que mucha falta hacen para nuestra población). Sin embargo, si se analizan algunos indicadores económicos que miden el desempeño, se observa que la mayor parte de ellos están por debajo del promedio general alcanzado por otros sectores manufactureros, situación que pone en peligro a las empresas que todavía luchan por seguir produciendo.

Un ejemplo de la crisis en la industria textil y que se encuentra relacionado con el empleo dentro del sector de las manufacturas, se puede tener analizando los siguientes datos. Las manufacturas, representaban el 12.4% del personal nacional contratado en el año de 1992, el 11.6% en 1996 y 12.5% para el 2000. Por su parte, el sector textil en los mismos años representaba sólo el 1.9%, el 2.3% y el 1.9% del empleo nacional. Si se relacionan ambas industrias, la textil incorporaba el 15.3%, el 16.7% y el 18.2% de la mano de obra manufacturera, en los mismos años. Por lo que se observa que, aunque tuvo un pequeño incremento éste se concentró en las micro y pequeñas empresas.

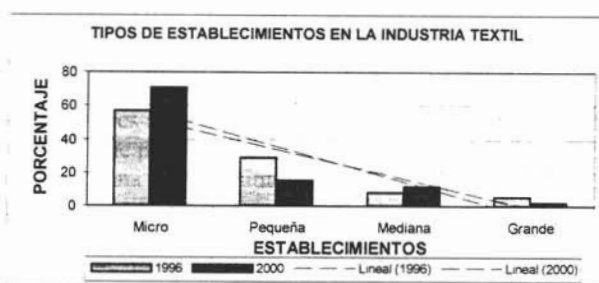
Dentro del sector textil, la mayor parte del personal ocupado se encuentra en el ramo que corresponde a Prendas de Vestir debido a que es la actividad más productiva. El segundo lugar fue ocupado por el sector de Cuero y Calzado en 1992, en 1996 por Hilados y tejidos de fibras blandas y para el 2000, Otras Industrias. Tal y como se puede observar en la siguiente gráfica.



Fuente: I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido

En lo referente al número de empresas y su tamaño en 1996 existían 2,608 establecimientos. De ellos, la microempresa representaba el 57.3% y empleaba el 5% del total del personal. A la pequeña empresa correspondía el 28.9% y 20.2% de trabajadores. La mediana empresa se ubicaba en tercera posición con 7.9% y 21.6% de personal empleado. En cambio, la gran empresa era el 5.7% y su planta laboral abarcaba el 53.1%.

Para el año 2000, las cifras se comportaron de la siguiente manera: total de empresas 3,018. La microempresa representó el 70.8% (con una variación del 42.9% con respecto al año 1996) y personal ocupado de 9.7%. La pequeña empresa tuvo un 15.2% (con una variación negativa de 39% en el mismo período) y 13.8% de trabajadores. La mediana industria abarcó el 11.9% (variando 72.5%) y 44.3% de personas ocupadas. La gran empresa tan sólo representó 2% (una disminución en la variación de 58.6%) y 32% de planta laboral. Situación que se puede representar gráficamente de la siguiente manera.



Fuente: I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido

Tomando en cuenta las cifras anteriores y la diversidad de los procesos productivos así como el tamaño de los establecimientos, es evidente que de forma tradicional la mayor parte de las empresas textiles son micro y pequeñas. Sin embargo, en años anteriores la mayoría del personal ocupado correspondía a los grandes establecimientos, y actualmente es la micro y pequeña empresa la que ha tenido un incremento en su personal. Con ello, se observa una concentración tanto de los establecimientos como del personal ocupado.

La situación anterior sólo es un reflejo de que la mayor parte de las actividades realizadas por la industria textil son de tipo tradicional y por eso el tamaño de planta requerido es menor a la empleada por la industria manufacturera en general.

En lo relacionado con el tipo de producto del complejo textil mexicano, las fibras que se producen actualmente incluyen el algodón, la lana y las fibras químicas. La fibra más utilizada, de manera tradicional, es el algodón, pero a partir de la década de los 70, y como consecuencia del avance tecnológico, comenzó un cambio en los patrones de consumo de fibras.

Actualmente se procesan más las de origen químico, en donde se incluyen a las fibras artificiales celulósicas y sintéticas no celulósicas, que son utilizadas principalmente para uso industrial. La de mayor participación dentro de las celulósicas es el acetato de fibra corta y mechas y, dentro de las no celulósicas el poliéster de fibra corta.

Las de mayor producción nacional son las fibras no celulósicas, ya que en el año de 1992 representaron el 93.1%, seguidas del algodón con el 6.6% y la lana con el 0.3%. En 1996 el algodón llegó a tener niveles del 31.4% (con un incremento de cerca de 380%) y para el 2000 cayó nuevamente al 15.8% (reduciéndose casi el 50%).



Fuente: I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido

De acuerdo con los datos anteriores y al considerar que la industria textil es primordialmente de clase micro y pequeña, se le presenta una dificultad mayor como lo es la falta de oportunidades para su crecimiento y desarrollo. Es decir, esta rama de la industria enfrenta bajos niveles de financiamiento, ya que los establecimientos pequeños son más vulnerables y con muy pocas posibilidades para adquirir créditos de la banca comercial y de desarrollo.

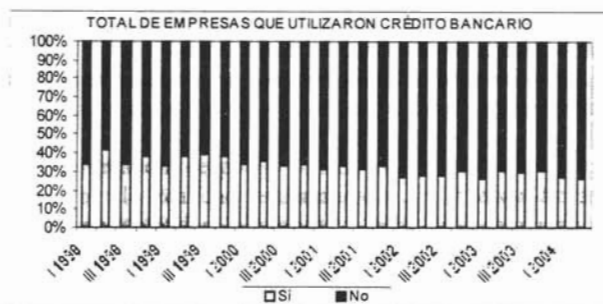
Ejemplo de ello es que, en este renglón, la industria textil ha tenido una variación de 9.3 % entre 1996 y 2000 y, solamente los dos primeros años del período tuvo un incremento para después presentar una caída en los niveles de financiamiento obtenido, tal y como se muestra en la siguiente gráfica.



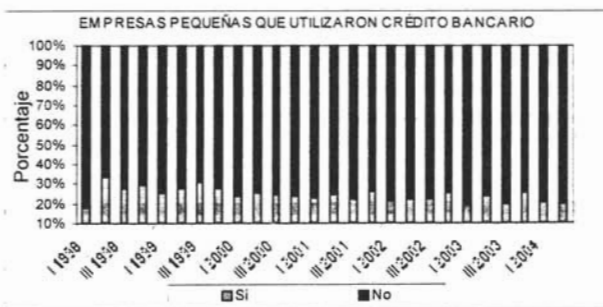
Fuente: I.N.E.G.I.: Indicadores de la Ind. Tex. y del Vestido.

De acuerdo con datos presentados por Banco de México, el total de empresas textiles que utilizaron algún tipo de crédito bancario a lo largo del período estudiado (1998 – 2004) mostraron bajas en la adquisición de ellos debido a que el 1er trimestre de 1998 era de 34%, disminuyendo a 32% en 2001 y cerrando en 26% en el 2004.

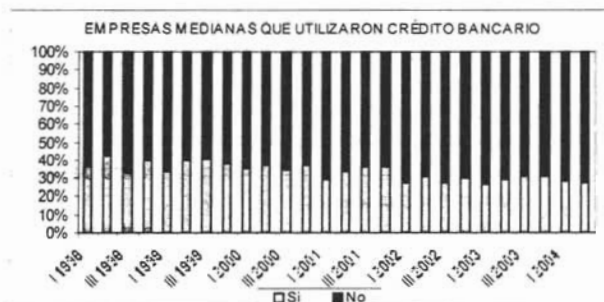
De manera inversa, el número de empresas que no adquirieron créditos fue incrementándose a lo largo de el período, presentando en el 1er. trimestre de 1998 un porcentaje de 66%, llegando en el mismo trimestre del 2001 a un nivel de 68% y finalizando en 74% durante el 2do. trimestre del 2004.



Por su parte, en el apartado de adquisición de crédito, las pequeñas empresas presentaron los siguientes datos: en 1998 fue de 18%, incrementándose un poco para el 2001 con un nivel de 23% y volviendo a disminuir al 20% para el 2004. En sentido contrario, las firmas que no solicitaron algún tipo de crédito se mantienen casi igual, ya que en 1998 fue de 82% y para el 2004 fue de 80%, lo cual se puede observar en la gráfica.



En ese mismo rubro, las empresas medianas presentaron tendencias similares a las pequeñas, ya que, en el año de 1998 el 36% solicitó un crédito y para el 2004 la cifra disminuyó a 28%. En forma inversa, las compañías que no solicitaron crédito se incrementaron en 6%, dentro del período.



En cuanto al financiamiento en las empresas medianas se realizará un análisis más detallado ya que se observan diferentes fuentes como: Proveedores, Banca comercial, Bancos extranjeros, Banca de desarrollo, etc.

De entre ellas, la de mayor importancia son los proveedores. Alcanzando un porcentaje de 39% en el año de 1998, después tuvo un fuerte incremento hasta colocarse en un 56% para el 2004. Es decir, un aumento de alrededor de 17 puntos porcentuales.

El segundo rubro en importancia para el financiamiento es el de banca comercial, presentando cifras de 28% y 20% en los mismos periodos respectivamente. Por lo que en este rubro se percibió una disminución de casi 10%. Porcentaje que en su mayoría se desplazó hacia el rubro de proveedores.

Otra fuente de financiamiento es el grupo corporativo, el cual no presentó importantes cambios en los montos otorgados. Sólo se incrementó un 3% durante el período.

En cambio, la banca de desarrollo que debería de ser un fuerte motor del financiamiento y desarrollo de las empresas, ha mostrado en su participación una tendencia a disminuir hasta llegar a niveles prácticamente imperceptibles, pasó de 6% en 1998 a 2% en el 2004.

Los sectores restantes del financiamiento representan porcentajes muy pequeños y no afectan en gran medida el desempeño de la industria textil. Los datos anteriores pueden ser representados gráficamente de la siguiente forma:



Las empresas que otorgaron algún tipo de financiamiento mantuvieron una tendencia positiva, ya que tanto las pequeñas (con un cifra de 73%) y el total de empresas con (72% en 1998) presentaron cambios de 9 y 7 puntos porcentuales para el 2003, alcanzando niveles de 82% 79% respectivamente. Como se puede notar en la siguiente gráfica.



Por último, las empresas que solicitaron crédito presentaron fuertes incrementos ya que las pequeñas se encontraban para 1998 en un nivel de 53% y el total de empresas en 55%. En cambio, para el 2003 se colocaron en un 66% y 64%, respectivamente.



Al observar los datos del crédito otorgado a la industria textil, es posible mencionar que debido a la falta de financiamiento se deriva otro problema igual de grave para el sector textil como lo es el cambio tecnológico. Sin financiamiento no es posible que las micro y pequeñas empresas puedan realizar transformaciones como por ejemplo, en la formación bruta de capital fijo; es decir, en la mayor parte de su planta instalada (maquinaria y equipo). De igual forma, es casi imposible que realicen cambios en los métodos de producción y, mucho menos logren adquirir tecnología de punta.

Lo anterior, se puede confirmar con algunos datos de la formación bruta de capital fijo en maquinaria y equipo. Por ejemplo, en el año de 1992 la industria textil constituyó sólo el 0.28% del total presentado por la industria manufacturera, en 1996 fue de 0.23% y para el año 2000 de 0.14%. En las cifras, se observa que la industria textil prácticamente no realiza reconversión alguna de su planta instalada.

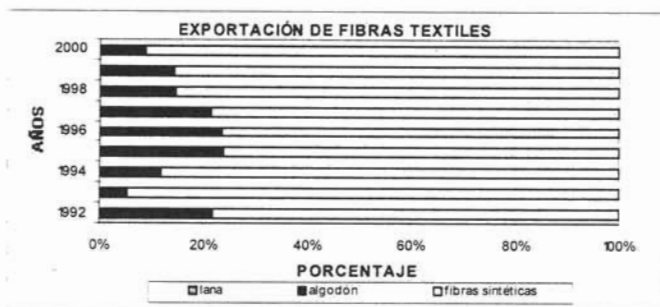
Mientras la tendencia de no reconversión en la industria textil se ha incrementando, otros sectores de la industria manufacturera nacional si bien no realizan cambios extraordinarios, sí presentan una tendencia a la reconversión de la mayor parte de su planta instalada de maquinaria y equipo, por lo que pueden ser más competitivos en los mercados.

Otro aspecto que incide en la problemática de la industria textil nacional es, el valor de la inversión extranjera, que en 1996 fue de 148,135.8 miles de dls. y durante el año 2000 ascendió a 343,160.2 miles de dls. Como puede observarse, parece que la cifra aumentó, sin embargo no se ha incrementado de manera regular. Por ejemplo, en el año de 1998 la inversión extranjera en el complejo textil se duplicó y a partir de esa fecha las tasas de crecimiento han sido mínimas.

En cuanto a las exportaciones de la industria, en el año de 1992 representaban el 5.01% con 2 316.7 millones de dólares del total exportado por México. En 1996 fue de 6.6% con 6 339.4 millones de dls.; cabe mencionar que el incremento se debió al enorme mercado que se abrió a la economía mexicana a partir del acuerdo comercial con Estados Unidos y Canadá. Para el año 2000 se incrementó a 7.5%; teniendo una variación de 0.9% con 12519.8 millones de dólares. Sin embargo, más del 60% de las cifras, corresponde a exportaciones de maquila.

En las exportaciones de fibras por volumen, se observa que las fibras sintéticas siempre han tenido la mayor participación, aunque en el año de 1995 sólo se exportó el 76% del volumen total. El mejor año para estas fibras fue en 1993, con un 94.8%. En segundo lugar, aparecen las exportaciones de algodón (con niveles menores que el producto anterior pero no dejan de ser importantes), en el año de 1993 se exportó el 5% pero en 1995 ascendió al 23.7%.

Es de notar que las exportaciones de fibras sintéticas y algodón tienen un comportamiento inverso, ya que cuando el algodón incrementa sus niveles de exportación, las fibras sintéticas disminuyen en igual proporción y, viceversa. Por su parte, las exportaciones de lana a lo largo del periodo estudiado representan una mínima parte del volumen: 0.4% en el año de 1994 y se mantiene en 0.1% desde 1996 hasta el 2000. Los datos anteriores se reflejan en la gráfica siguiente.

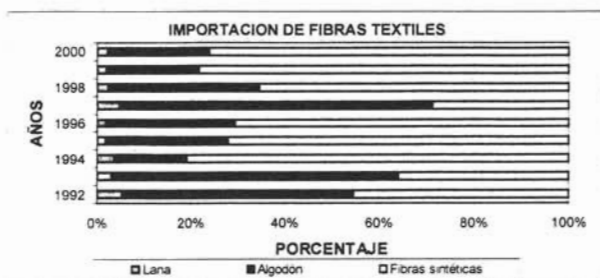


Como puede observarse, las principales exportaciones son: artículos de telas y tejidos de seda, fibras artificiales o lana con un 27.5% del total durante 1992. En 1996, el principal renglón lo constituyeron artículos de telas y tejidos de algodón, y fibras vegetales con el 35.2%. Para el año 2000 fue el mismo sector con 44.8%.

Los principales países receptores de las exportaciones de fibras textiles mexicanas son: en primer lugar, Estados Unidos (consume productos de algodón, lana y fibras sintéticas); en segundo lugar, Italia al recibir productos de lana y fibras sintéticas y; en tercer lugar, Japón al comprar artículos elaborados con algodón.

Por su parte, las importaciones relacionadas con la industria textil en 1992 representaron el 4.8% (con 3 023.1 millones de dls.) del total dentro del comercio exterior de nuestro país. Para el año de 1996 se incrementó al 5.1% y en el año 2000 aumentaron a cerca del 6%.

Las principales importaciones son las fibras sintéticas teniendo el máximo nivel en 1994 con 83.5% y el mínimo en 1997 con el 29.7%. El algodón alcanzó el 68.5% en 1997 y en 1994 bajó al 16% (al igual que en las exportaciones, estos dos productos se comportan de manera inversa). Con respecto a la lana, se puede decir, que se importa más de la que se exporta (ha llegado a niveles de importación del 5.5% en 1992, y en exportaciones sólo ha alcanzado el 0.4%, en 1994). México importa la mayor parte de algodón y fibras sintéticas de Estados Unidos, de Australia se importa la lana.



Una vez que hemos visualizado el comportamiento de los principales indicadores de la Industria Textil, la tarea ahora es tratar de explicar la relación que existe entre ellos. Es decir, buscar explicar el comportamiento de la industria con base en sus principales variables. Para lograrlo, se utilizará una rama de la economía que trata de medirlos, esa rama recibe el nombre de Econometría y sus instrumentos son los modelos econométricos, los cuales se describen en el siguiente apartado.

4.3. MODELOS ECONÓMICOS

Como se sabe, la Teoría Económica (por lo general) trata de formular hipótesis y hacer afirmaciones las cuales se enfocan esencialmente a aspectos de tipo cualitativo. De igual forma, la Teoría Micro económica se encarga de plasmar esta clase de afirmaciones.

Una de las aseveraciones emanada de la teoría sostiene que, existe una relación inversa entre la demanda de un bien y su precio. Es decir, que la cantidad que se demanda de un bien está en función del precio que tenga, por lo cual si el precio de un bien se incrementa, la demanda que este tenga disminuirá y viceversa; si el precio de un bien disminuye, su demanda se incrementará.

Al observar la anterior afirmación, se puede señalar que la Economía (como ciencia) tiene la tarea de tratar de concebir la realidad económica y por ende llevarla a planteamientos matemáticos, con el fin de entender la realidad. "Esto la condiciona a construir modelos matemáticos, que describan en forma aproximada el comportamiento o la relación del o de los fenómenos en cuestión, para posteriormente analizar si efectivamente guardan una relación estrecha independiente (nivel de correlación), a través de medir la dispersión de los valores de cada fenómeno analizado". Vera Alejandro. "Apuntes de Econometría". p.2.

Para llevar a cabo la tarea anterior, la Economía se basa en una de sus ramas llamada Econometría. Esta disciplina se encarga fundamentalmente de realizar el planteamiento de modelos, para comprobar las hipótesis planteadas sobre fenómenos económicos (Producto Interno Bruto, Inflación, Tipo de cambio, etc.); y también estima los coeficientes de relación existentes entre las variables. Su finalidad es pronosticar los valores futuros de esas mismas variables económicas.

La econometría también cumple con otras funciones, entre las que destacan: Op. cit. p. 2-3.

- Comprobación de teorías económicas.
- Realizar estimaciones numéricas de los coeficientes de las relaciones económicas, es decir: observar que tanta correlación existe entre las variables planteadas.
- La predicción de sucesos económicos, lo cual hace a través de los valores futuros que presentan las variables planteadas. Estos valores pueden ayudar a tomar medidas de corrección en el entorno económico.

En el trabajo econométrico se pueden observar tres etapas: La primera consiste en el planteamiento del modelo, es decir; se debe de plantear un enunciado que contenga una hipótesis que debe ser expresada en forma de una ecuación. La segunda reside en recolectar una serie de datos de las variables del modelo planteado y proporcionar una estimación de los coeficientes de la función. La tercera fase es la evaluación de los coeficientes estimados de la función, sobre la base planteada tanto de criterios económicos como estadísticos y econométricos.

En esta última etapa, se procede de la siguiente forma: Primero se debe verificar el valor estimado. Después se debe determinar si una proporción satisfactoria de la variación que presente la variable del modelo es explicada por los cambios en las demás, y si estos presentan niveles estadísticamente significativos. En tercer término se debe realizar una prueba para verificar si las

suposiciones planteadas en el modelo son satisfechas o no, así como corregir los errores. Si no se pasa la prueba la relación hipotética debe modificarse y volverse a estimar hasta lograrse una relación satisfactoria.

En cuanto a los Modelos econométricos, existe una amplia variedad. Por lo que a continuación se exponen los modelos considerados básicos y que se encuentran expuestos en la obra citada con anterioridad.

- MODELOS BÁSICOS:

1. Modelo lineal de dos variables.

Se caracteriza por ser explicado por dos variables una dependiente (Y_i) y una independiente (X_i). Así como un término de error.

$$Y_i = b_0 + b_1 X_i + u_i$$

En donde:

Y_i = Variable dependiente.

X_i = Variable independiente.

b_0 = Término independiente (intersección con el eje Y).

b_1 = Pendiente de la recta.

u_i = Término de error.

2. Modelo lineal múltiple.

$$Y_i = B_0 + B_1 X_{i1} + B_2 X_{i2} + \dots + B_k X_{ik} + e_i$$

$i = 1, 2, \dots, n$

Es caracterizado por la relación entre una variable dependiente (Y_i) y varias variables independientes (X_{i1}, X_{i2}, X_{ik}). En donde, Y_i es la i -ésima observación de la respuesta a las variables (las X 's) que tratan de explicarla, e_i es un error aleatorio asociado con las variables.

También es conocido como modelo lineal general o regresión uniecuacional múltiple.

3. Modelo polinomial múltiple.

$$Y_i = B_0 + B_1 X_i + B_2 X_i^2 + \dots + B_k X_i^k + e_i$$

En él, la respuesta promedio es una función polinomial de grado k con una sola variable de predicción. Con lo que la respuesta es una función no lineal de la variable, pero continúa siendo lineal en sus parámetros.

4. Modelo exponencial.

$$\log Y = \log a + X \log b$$

En el modelo, la Y continúa siendo la variable dependiente y X la variable independiente. Los logaritmos de a y de b son constantes determinadas por mínimos cuadrados.

En general, los modelos pueden presentar un **problema de especificación** al no dar una respuesta satisfactoria a los fenómenos económicos, aunque los coeficientes de determinación y las pruebas de significatividad resulten aceptables se pueden utilizar variables innecesarias. De igual forma, el modelo puede no representar lo que realmente se busca con su planteamiento.

“Al especificar un modelo como correcto, es probable que se cometan uno o más errores de especificación tales como:

- Omisión de una variable relevante.
- Inclusión de una variable innecesaria.
- Adopción de una forma funcional equivocada.
- Errores de medición.
- Mala elección en los procedimientos.
- Se puede aplicar a fenómenos sin ninguna relación razonable.
- Se puede dar una interpretación abusiva limitándose a ciertos procedimientos sin utilizar otros que pueden arrojar resultados diferentes.
- Se puede llegar a conclusiones absurdas”. Op. cit. p.7.

Estos problemas son determinantes en el estudio puesto que se puede suponer que existe relación lineal entre los fenómenos pero en realidad puede ocurrir que haya otro tipo de relación más estrecha, que bien puede ser cuadrática, cúbica, logarítmica, etc.

- **MODELOS CON VARIABLES DICÓTOMAS:**

Son aquellos que incorporan a su planteamiento una serie de variables llamadas dicótomas o dummy, las cuales permiten a los modelos de regresión incorporar variables que son difíciles de cuantificar (guerras, religión, etc.); pero que influyen dentro del comportamiento de los fenómenos económicos.

Esta clase de variables lo que tratan de hacer es incluir o no un fenómeno dentro del planteamiento del modelo. Por ejemplo, si una persona está laborando o no, si tiene un cierto nivel o no, etc. Es decir, que son variables que tratan de indicar la ocurrencia o no de una circunstancia. Al momento de plantearse dentro del modelo, se les da un valor de 1 o 0. En donde, el 1 indica la presencia de el fenómeno o circunstancia y el 0 indica su inexistencia. Entre los modelos de este grupo se encuentran:

1. A los modelos que cuentan con este tipo de variables por lo general se les denomina **modelos de análisis de varianza** y se plantean de la siguiente manera:

$$Y_i = b_0 + b_1D_i + u$$

En donde:

Y_i = Es un fenómeno económico cualquiera.

D_i = 1 si el fenómeno es afectado y 0 si no es afectado por la variable.

Así, b_0 es un fenómeno y b_1 expresa cuanto cambia b_0 con la ocurrencia o no de la variable cualitativa.

Lo que explica el modelo es que, un fenómeno económico cualquiera está en función de que ocurra o no una condición cualitativa. Es decir, la variable dicótoma afecta al modelo al estar presente o no.

Estos modelos son similares a los de regresión de dos variables, la única diferencia es que en vez de presentar una variable cuantitativa X , presenta una variable cualitativa D .

2. Regresión con una variable cuantitativa y una cualitativa de dos clases.

Estos son modelos que contienen mezclas de variables tanto cuantitativas como cualitativas y se les conoce como **modelos de análisis de covarianza**.

$$Y_i = b_0 + b_1D_i + b_2X + u$$

En donde:

Y_i = Fenómeno económico cualquiera.

X_i = Variable cuantitativa.

D_i = 1 si el fenómeno es afectado y 0 si no es afectado por la variable cualitativa.

Se observa que la variable dependiente es afectada o tiene relación con la variable cuantitativa, es decir; que tiene la misma pendiente. Pero además, con una variable cualitativa que afecta o no a la variable dependiente de acuerdo con la ocurrencia de ella o no, por lo que sólo se plantea una variable dicótoma.

3. Regresión con una variable cuantitativa y una cualitativa de más de dos clases.

Son modelos que presentan una variable cualitativa de tres formas, las cuales se excluyen (son mutuamente excluyentes). Por ello, el modelo se debe de plantear con dos variables dicótomas.

$$Y_i = b_0 + b_1D_{2i} + b_2D_{3i} + b_3X_i + u$$

En donde:

Y_i = Fenómeno económico cualquiera.

X_i = Variable cuantitativa.

D_2 = 1 si el fenómeno es afectado y 0 si no es afectado por la variable cualitativa.

D_3 = 1 si el fenómeno es afectado y 0 si no es afectado por otra variable cualitativa.

Este modelo presenta tres variables cualitativas las cuales se excluyen mutuamente. La ocurrencia de una niega a otra y, la ocurrencia de una tercera variable, niega a las otras dos.

“Cuando en un modelo se utilizan variables dependientes dicótomas el método de mínimos cuadrados se puede utilizar para estimar una ecuación de regresión, pero se tienen varios problemas.” Op. Cit. p. 6 (II)

- Violarse la suposición de normalidad del término de error.
- Violarse la suposición de no correlación del término error con las variables explicativas.
- Que los valores estimados de la variable dependiente se encuentren fuera del intervalo de 0 a 1.

- MODELOS UNIECUACIONALES DINÁMICOS:

Son aquellos que se plantean debido a que las variables dependientes reaccionan a las independientes después de un lapso de tiempo. Por lo que se requiere la inclusión de variables independientes desfasadas que traten de incorporar el factor tiempo dentro del modelo. Las principales razones por las que se producen los rezagos citados, se dividen en Psicológicas, técnicas e institucionales. En esta clase de modelos, destacan:

1. Modelo general de desfase.

Presenta una variable dependiente (Y) y una independiente o explicativa (X), y se considera los rezagos sobre el tiempo (t).

$$Y_t = f_t(X_t, X_{t-1}, X_{t-2}, \dots) + u_t \\ t = 1, 2, \dots$$

Aquí, la variable explicatoria afecta a la dependiente pero, a la vez, se ve afectada por los valores pasados de la variable explicatoria. Estas estimaciones presentan una serie de inconvenientes: Op. cit. p. 4 (III).

- No se tiene un máximo del rezago.
- Se eliminan grados de libertad, con lo que la inferencia estadística es débil.
- Existe alta correlación por parte de las variables rezagadas, es decir; es multicolineal.

2. Modelo de rezagos distribuidos (Koyck).

Este modelo plantea rezagos distribuidos, los cuales son finitos; en donde las b 's tienen el mismo signo y el peso que presenta cada una de ellas disminuye geométricamente.

$$Y_t = a + b_0 X_t + b_1 X_{t-1} + b_2 X_{t-2} + \dots + u_t$$

Al aplicarse la transformación de Koyck, queda de la siguiente manera:

$$Y_t = a(1-\lambda) + b_0 X_t + \lambda Y_{t-1} + v_t \\ v_t = u_t - \lambda u_{t-1}$$

“Características del procedimiento de transformación de Koyck:” Op. cit. p.6 (III).

Es un modelo dinámico ya que Y_{t-1} es también una variable explicativa.

- Y_{t-1} puede causar problemas estadísticos.
- Las propiedades explicativas del término error dependen de lo que se asuma acerca de las propiedades estadísticas.
- Suposición rígida de precios decrecientes geométricamente.

Este modelo es el resultado de procedimientos algebraicos y no tiene un sustento teórico, pero se dispone por medio del modelo de expectativas adaptables:

$$Y_t = B_0 + B_1 X_t^* + u_t$$

En donde:

Y_t = Demanda de dinero.

X_t^* = Tasa de interés en equilibrio, esperada a largo plazo.

u = Término de error.

El modelo, plantea que la demanda de dinero está en función de la tasa de interés esperada.

La semejanza entre los dos modelos planteados anteriormente, es que ambos son auto regresivos e incluyen el término de error. Pero el modelo de expectativas adaptables asume que las esperanzas son racionales, ya que incorpora de forma eficiente toda la información y no simplemente los datos pasados.

3. Modelo de rezagos distribuidos de forma polinomial (Almon).

Éste, es un modelo dinámico con variables rezagadas distribuidas en forma polinomial. A través del polinomio se permite aproximar estructuras de rezagos más flexibles.

$$Y_t = a_0 Z_{1t} + a_1 Z_{2t} + a_3 Z_{3t} + v_t$$

En donde:

$$Z_{1t} = \sum_{i=0}^3 X_{t-i} = (X_t + X_{t-1} + X_{t-2} + X_{t-3})$$

$$Z_{2t} = \sum_{i=1}^3 i X_{t-i} = (X_{t-1} + 2X_{t-2} + 3X_{t-3})$$

$$Z_{3t} = \sum_{i=1}^3 i^2 X_{t-i} = (X_{t-1} + 4X_{t-2} + 9X_{t-3})$$

Así, el modelo de Almon permite aproximar empíricamente una estructura de rezagos por medio del polinomio. De igual forma, el modelo no reemplaza las variables dependientes rezagadas con la variable independiente rezagada.

Las principales desventajas que presenta el modelo de Almon son: que el número de coeficientes a ser estimados no se reduce de igual forma que en el de Koyck y; que ni el período ni la forma del rezago pueden ser sugeridos por la teoría.

- MODELOS DE ECUACIONES SIMULTÁNEAS.

1. Modelo general.

En él, la variable dependiente es también una variable independiente o explicatoria, y recibe el nombre de endógena. En cambio, a las variables externas se les llaman exógenas. Para poder hacer las estimaciones convenientes, se utilizan las ecuaciones de forma reducida que expresan a las variables endógenas como función de la variable exógena.

$$\begin{aligned}M_t &= a_0 + a_1 Y_t + u_{1t} \\ Y_t &= b_0 + b_1 M_t + b_2 I_t + u_{2t}\end{aligned}$$

En donde:

M_t = Oferta monetaria en el período t.

Y = Ingreso.

I = Inversión.

Al observar la relación, se puede dar cuenta de que M depende de Y en la primera ecuación y que Y depende de M e I en la segunda. Es decir, es un sistema de ecuaciones simultáneas en donde M e Y son variables endógenas (afectan la otra ecuación) en cambio, I es exógena (no afecta).

“La identificación se refiere a la posibilidad de calcular los parámetros estructurales de un modelo de ecuaciones simultáneas partiendo de los parámetros de forma reducida”. Op. cit. p.2 (IV).

De acuerdo con lo antepuesto, se pueden identificar con la siguiente notación:

G = Número de variables endógenas del sistema.

g = Número de variables endógenas en la ecuación analizada.

K = Número de variables exógenas del sistema.

k = Número de variables exógenas en la ecuación analizada.

Partiendo de ello, se puede decir que:

- Una ecuación en un sistema está exactamente identificada si el número de las variables exógenas excluidas en ella es igual al número de variables endógenas menos 1. Es decir si:

$$K - k = g - 1.$$

- Una ecuación en un sistema está sub identificada si el número de variables exógenas excluidas de ella es menor al número de variables endógenas incluidas en la ecuación menos 1. Por lo que:

$$K - k < g - 1.$$

- Una ecuación en un sistema está sobre identificada si el número de variables exógenas excluidas de ella excede el número de variables endógenas incluidas en la ecuación menos 1. Es decir:

$$K - k > g - 1.$$

De acuerdo con lo anterior, solamente se pueden calcular coeficientes estructurales únicos a partir de coeficientes de forma reducida para ecuaciones que sean exactamente identificadas.

Las ecuaciones del modelo anterior, de forma reducida quedan así:

$$Y_t = \pi_2 + \pi_3 I_t + v_{2t}$$

$$M_t = \pi_0 + \pi_1 I_t + v_{1t}$$

Esta clase de modelos se pueden resolver a través de los mínimos cuadrados indirectos. Los cuales se utilizan para calcular los valores de parámetros estructurales para ecuaciones que son exactamente identificadas. Las desventajas que presentan son: que no se obtienen los errores estándar de los parámetros y, que no puede utilizarse para estimar los parámetros en modelos con sobre identificación.

Procedimiento para estimar a través de mínimos cuadrados indirectos: Op. cit. p.5 (IV).

- Identificar las ecuaciones del modelo (las cuales deben ser exactamente identificadas).
- Obtener las ecuaciones en forma reducida.
- Definir valores únicos de los parámetros estructurales.
- Aplicar mínimos cuadrados ordinarios a las ecuaciones reducidas.
- Obtener valores únicos de los parámetros estructurales.
- Estimar la ecuación exactamente definida.

La forma correcta de hacer la estimación en ecuaciones sobre identificadas es por mínimos cuadrados en dos etapas. Esto supone relacionar cada variable endógena con todas las variables exógenas y, usar valores pronosticados de las variables endógenas para estimar las ecuaciones.

El siguiente, es el "Procedimiento para estimar por medio de mínimos cuadrados en dos etapas: Op. cit. p.6 (IV).

- Identificar las ecuaciones del modelo (en él, habrá una ecuación sobre identificada).
- Obtener las ecuaciones reducidas.
- Definir valores únicos, para los parámetros estructurales.
- Aplicar mínimos cuadrados ordinarios a la ecuación reducida que no está sobre identificada (aquí empieza la primera etapa).
- Estimar los valores de la ecuación anterior.
- Aplicar mínimos cuadrados ordinarios a la ecuación estructural sobre identificada, por medio de los valores obtenidos en la ecuación no sobre identificada.
- Estimar valores de la ecuación sobre identificada.

- MODELOS UNI ECUACIONALES MÚLTIPLES.

1. Modelo lineal uni ecuacional múltiple:

Se caracteriza por la relación entre Y y diversas variables explicativas o independientes X_{i1} , X_{i2} , X_{ik} . Se presenta de la siguiente forma:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \dots + \beta_k x_{ik} + e_i \\ i = 1, 2, \dots, n$$

En él, Y_i es la i-ésima observación de la respuesta para las variables de predicción, X_{i1} , X_{i2} , X_{ik} ; e_i es el error aleatorio no observable asociado con Y_i . β_0 , β_1 , β_k : son parámetros lineales desconocidos.

Esta ecuación da origen a la regresión lineal uni ecuacional múltiple. En ella, la única restricción funcional es que sea lineal en los parámetros desconocidos. No tiene ninguna restricción con respecto a las variables de predicción.

Puede incluir dos o más variables de predicción las cuales interactúen. Es decir, que el efecto de una variable de predicción sobre las variables de respuesta depende de otra variable de predicción.

2. Modelo curvilíneo o polinomial:

De acuerdo a lo anterior, el modelo queda de la siguiente forma:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 x_i + \beta_2 x_i^2 + \dots + \beta_k x_i^k + e_i$$

Por lo que la respuesta es una función polinomial de grado k con una sola variable de predicción. Debido a ello, la regresión es una función no lineal variable de predicción, pero continúa siendo lineal en los parámetros.

Coefficiente de determinación múltiple (R^2):

Éste, se puede definir como la proporción de la variación total en Y, explicada por la regresión múltiple de Y sobre X_1 y X_2 . Debe tomarse en cuenta la reducción en los grados de libertad a medida que se incluyen variables independientes. Se calcula de la siguiente forma: Op. cit. p. 4(V).

$$R^2 = 1 - \frac{(1 - R^2) n - 1}{n - k}$$

En donde:

n = Número de observaciones.

k = Número de parámetros estimados.

Después de analizar los diferentes modelos que la econometría pone a disposición de los interesados en el análisis de los fenómenos económicos, es momento de seleccionar uno de ellos y aplicarlos al objeto de estudio del presente trabajo la industria textil. Dicha aplicación es motivo del siguiente apartado.

MODELO ECONOMETRICO APLICADO A LA PROBLEMÁTICA DE LA INDUSTRIA TEXTIL

Con el fin de entender mejor a la Industria Textil, a continuación se plantea un modelo econométrico con las variables que (se piensa) afectan y pueden explicar de mejor manera el comportamiento que ha presentado esta industria a lo largo del tiempo.

De igual forma se programará el modelo con la finalidad de proyectar el comportamiento de las diferentes variables que a continuación se exponen.

El tipo de modelo elegido pertenece al grupo básico. Por lo general son de tipo lineal, y se plantean de la siguiente manera:

- Modelo lineal múltiple:

$$Y_i = B_0 + B_1X_{i1} + B_2X_{i2} + \dots + B_kX_{ik} + e_i \\ i = 1, 2, \dots, n$$

En donde:

Y_i = Variable dependiente.

X_{i1} = Variable independiente.

X_{i2} = Variable independiente.

X_{ik} = Variable independiente.

b_0 = Término independiente (intersección con el eje Y).

b_1, b_2, b_k = Pendientes de la recta.

u_i = Término de error.

El modelo lineal múltiple es caracterizado por la relación entre una variable dependiente (Y_i) y varias variables independientes (X_{i1}, X_{i2}, X_{ik}). En donde Y_i es la i -ésima observación de la respuesta a las variables (las X 's) que tratan de explicarla y e_i es un error aleatorio asociado con las variables. También, es conocido como modelo lineal general o de regresión uni ecuacional múltiple.

Con base en el modelo general se desarrolla un modelo similar que tratará de explicar el funcionamiento de la Industria Textil, aplicando la siguiente ecuación:

$$Y_i = B_0 + B_1X_{i1} + B_2X_{i2} + B_3X_{i3} + B_4X_{i4} + e_i$$

En donde:

Y_i = PIB de la Ind. Tex.

X_{i1} = Inversión.

X_{i2} = Financiamiento.

X_{i3} = Comercio Exterior (Saldo).

X_{i4} = Tipo de Cambio.

b_0 = Término independiente (intersección con el eje Y).

b_1, b_2, b_k = Pendientes de la recta.

e_i = Término de error.

Para operacionalizarlo, se utilizaron una serie de datos comprendidos entre los años de 1990 al 2002, con la finalidad de tomar en cuenta fechas anteriores y posteriores a la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte. Lo anterior, permite observar la tendencia que ha mostrado la industria textil y de igual forma se podrá plantear la tendencia futura de la manufactura.

El modelo se programó con los trece años citados, y los siguientes datos:

Año	PIB.	Financiamiento	Inversión	Saldo Balanza	T. C.
1990	19994878	15988	235	-2996	2.95
1991	20622082	15502	232	-11330	3.09
1992	19025419	16803	288	-20614	3.17
1993	18939485	16879	187	-18891	3.32
1994	19640931	16276	296	-24317	3.55
1995	19702235	19786	266	-117	7.75
1996	22435173	22259	294	-124	7.89
1997	24198537	21983	545	-6786	8.15
1998	24347654	26566	577	-1982	9.95
1999	25033467	25798	499	640	9.6
2000	25302437	24346	558	-4994	9.8
2001	22470485	25416	320	-4548	9.26
2002	21827013	21155	197	-5697	10.54

De la aplicación del programa se obtuvieron los siguientes resultados:

Variable dependiente: PIB				
Método: Mínimos cuadrados				
Periodo: 1990 2002				
Variable	Coficiente	Error Std.	Estadístico t	Prob.
FINAN	53.51788	209.9784	0.254873	0.8053
INV	9317.386	2912.536	3.199063	0.0126
BAL	40.59433	45.39584	0.89423	0.3973
TC	214324.9	236208.2	0.907356	0.3907
C	16333514	2726619	5.99039	0.0003
R- cuadrada	0.893639	Variable dependiente principal		21810754
Sum. cuadrada resid.	6.96E+12	Criterio de Schwarz		30.83018
Log likelihood	-193.9838	Criterio de Akaike		30.61289
Estadístico Durbin-Watson	2.429076	Prob (Estadístico F)		0.000585
Estadístico F	16.80392			

Al observar los resultados es necesario mencionar el coeficiente de determinación múltiple o conocido también como R^2 , el cual se puede definir como la proporción de la variación total en Y explicada por la regresión múltiple de Y sobre X_1 y X_2 . Es decir, que es explicada la variable dependiente (Y) por las variables independientes (X_1, X_2, \dots, X_n).

En términos de nuestro estudio: Es explicado el Producto Interno Bruto de la Industria Textil (variable dependiente), por las variables (independientes): financiamiento, inversión, balanza comercial y tipo de cambio.

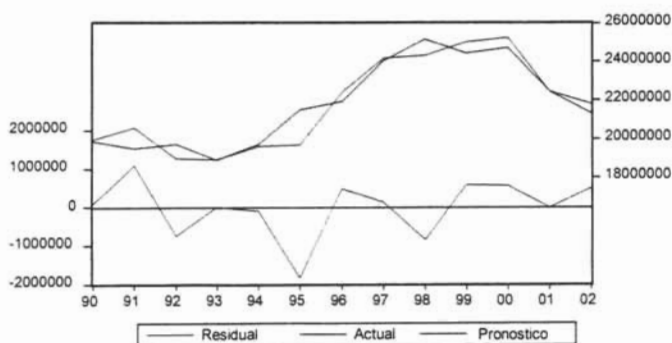
En otras palabras, el comportamiento que presenten las diferentes variables planteadas es lo que determina como se moverá el PIB Textil. Es decir, que si los parámetros de las variables independientes demuestran una tendencia a la baja, el PIB (o variable dependiente, de la industria) también caerá y, viceversa.

De acuerdo con lo expuesto, el comportamiento de la industria es en gran parte explicado por las variables independientes incluidas en el modelo, cuyo resultado fue de: 0.893639. Un valor muy cercano a la unidad (aproximadamente el 90% de la variación que presenta el PIB de la industria textil es explicado por las betas o variables planteadas (inversión, financiamiento, etc.).

Otro resultado obtenido es el valor de la prueba de significación global o estadístico "F", que pretende probar la varianza explicada a la varianza no explicada. Si la relación de F calculada es superior al valor tabulado de F, al nivel especificado de significación y grados de libertad, se acepta la hipótesis de que los parámetros de la regresión no son todos iguales a cero y que R^2 es significativamente diferente de cero.

En el modelo planteado para la industria textil, el valor de ésta es de: 16.80392, lo que implica (con base en la definición de lo que es el estimador), que nuestra hipótesis de que los parámetros de la regresión no son todos iguales a cero y que la R^2 es significativamente diferente de cero. Por lo que por lo menos la B_0 es muy diferente a cero al igual que el coeficiente de determinación.

Lo anterior se puede observar en la gráfica siguiente, que es resultado del modelo planteado.



La finalidad de plantear un modelo econométrico fue tratar de explicar la variación que presenta la industria textil con base en sus principales variables. Por lo que una vez concluida la ilustración al respecto, se planteará la problemática que presenta la Industria Textil Mexicana, en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO V
PROBLEMÁTICA DE LA
INDUSTRIA TEXTIL
Y ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

5.1. PROBLEMÁTICA ACTUAL DE LA INDUSTRIA TEXTIL.

A partir de este punto se intentará caracterizar el problema actual que presenta la industria textil desde los tres aspectos principales que se analizan en la presente tesis: Comercio exterior, Innovación tecnológica y Financiamiento. Para ello, primero se realizará la observación de cada uno de los aspectos por separado y posteriormente, se resumirá el problema general presentado por la manufactura citada.

Lo anterior se llevará a cabo mediante la observación de los datos que se presentaron en la caracterización de esta industria.

5.1.1. Comercio Exterior:

Entre los principales problemas que presenta la industria textil en el ámbito del comercio exterior destaca la poca difusión de los programas existentes para que los industriales puedan exportar sus productos a mercados internacionales. Es decir, existen muy pocos canales por medio de los cuales se logran exportar los productos. Lo anterior se puede percibir de forma más profunda en el capítulo respectivo donde se plantearon las diferentes formas de comercialización de que disponen las empresas nacionales. Ahí se menciona que la principal institución que se enfoca a realizar esta labor, es el Banco de Comercio Exterior (Bancomext), el cual cuenta con los siguientes tipos de esquemas:

- PYME Digital 50
- Crediexporta PYME Digital 250 para capital de trabajo.
- Crediexporta PYME Digital 250 para equipamiento.

Al observar la poca extensión de los esquemas de exportación (arriba mencionados) que presenta la institución (la cual fue creada para realizar la labor de encaminar a las empresas a exportar sus productos), se advierte que existe un fuerte déficit en la implementación de los proyectos y los medios que permitan a las micro y pequeñas empresas exportar sus diferentes bienes producidos. Es decir, que en nuestro país no existe una política real encaminada a resolver esta dificultad.

Otro problema concerniente al Comercio exterior está relacionado con los principales organismos que se utilizan para exportar: Bancomext, Secretaria de Economía y NAFIN; los cuales exigen a las empresas muchas exigencias a cubrir para que realicen sus exportaciones. La mayoría de las compañías son incapaces de poder cubrir en su totalidad, la serie de requerimientos, con lo cual es prácticamente imposible que se logre la exportación de los productos textiles. (Esto ya se advirtió en capítulos anteriores dentro de la caracterización de la industria). Cabe mencionar que la dificultad es mucho más aguda dentro del sector de las pequeñas y medianas empresas ya que las firmas que son exportadoras pertenecen a la clasificación de grandes y AAA; de lo cual se puede percatar el lector al observar nuevamente los datos y las gráficas presentadas con anterioridad.

De forma resumida, las exigencias para poder ser sujeto a los mecanismos de exportación por parte de Bancomext son, en primer lugar; los requisitos de elegibilidad:

- Ser un exportador recurrente, el cual debe haber registrado al menos dos exportaciones durante los últimos doce meses.
- Que los productos a financiar sean manufacturas, excluyendo azúcar, cacao y tabaco.
- No presentar embargos ni gravámenes, ni estar en suspensión de pagos.
- No mantener adeudos vencidos o antecedentes negativos con Bancomext.
- Que el resultado de la evaluación financiera sea satisfactoria a Bancomext.
- Obtener un seguro contra riesgos comerciales.
- Si el acreditado es persona física, se requerirá contratar seguro de vida por el monto y vigencia de la línea de crédito, si es persona moral, deberá contratar un seguro por riesgos inherentes a la actividad de la empresa.
- Cesión de derechos de ventas de exportación.
- Compromiso de pago de un obligado solidario que cuente con un bien raíz libre de gravámenes, el cual no puede ser enajenado durante la vigencia de la línea de crédito.

Una vez autorizado y contratado el crédito, es necesario presentar los siguientes documentos:

- Copia de pedidos, contratos, cartas de crédito irrevocables de exportación u órdenes de compra.
- Carta de crédito irrevocable; o bien facturas contra recibos, u otros títulos similares, acompañando los originales de la póliza de seguro de riesgo comercial endosada a favor de Bancomext.
- Declaración de embarque y el comprobante de pago de prima correspondiente a la factura financiada.

Al examinar la serie de requisitos, queda confirmado que es prácticamente imposible para las micro y pequeñas compañías el exportar sus productos, debido principalmente a que no pueden cumplir con ellos, ya que por lo general este tipo de empresas necesitan allegarse materias primas por medio de deudas (principalmente con sus proveedores). Un dato significativo es que cerca del 60% de las empresas mantienen una deuda con sus proveedores.

En cuanto a las desiguales magnitudes de los Tratados de Comercio que ha sostenido México; y enfocando la atención de manera particular en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN); se observa que nuestro país no firmó un convenio que le permitiera competir equitativamente con los otros firmantes (Estados Unidos y Canadá). Entre las principales desventajas para México se encuentran:

- Pérdida de competitividad de los precios de los productos mexicanos en territorio Estadounidense debido a la reducción de aranceles e impuestos para otros países. Así como a la apreciación del peso.
- Una gran parte de las exportaciones de nuestro país son sólo operaciones de ensamble en lugar de proveer un paquete completo.
- La balanza de productos terminados, está creciendo en la parte de importaciones y disminuyendo en el apartado de exportaciones.
- Alta concentración en la elaboración de productos básicos (los cuales no concentran un alto valor agregado).
- Gran cantidad de comercio desleal (piratería, robo, bienes usados y comercio informal).
- Altos costos de mano de obra y de operación en comparación con otros competidores.

- Pérdida de una parte del mercado estadounidense debido a la introducción en él de mercancías de otros países, los cuales cuentan con menores costos.

En el mismo sentido, se puede mencionar que las empresas nacionales se han encontrado con un problema muy fuerte, ya que actualmente no solo tienen que luchar contra compañías con las cuales tienen contratos o tratados comerciales nuestro país, sino que también deben enfrentarse, en una competencia desigual, con mercados que tienen costos de producción sumamente bajos en comparación con nuestra nación (y con el resto del mundo en general). Aquí, se puede hacer referencia a los mercados asiáticos (principalmente, a la industria china); cuya producción presenta costos tan bajos que le permiten exportar sus productos a niveles muy por debajo del precio comparativo con el resto del mundo.

Cabe enfatizar que los niveles de precios conllevan una serie de problemas inherentes que se enfocan principalmente en los estándares de calidad de los productos. Así, comparativamente hablando, se puede decir que los productos chinos son inferiores en calidad a los elaborados por las empresas mexicanas.

Esto se puede observar en algunos señalamientos de la Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX), en relación con la competencia entre México y China. Entre los que destacan: "La cadena fibras textil vestido en México". CANAINTEX.. P. 12-13.

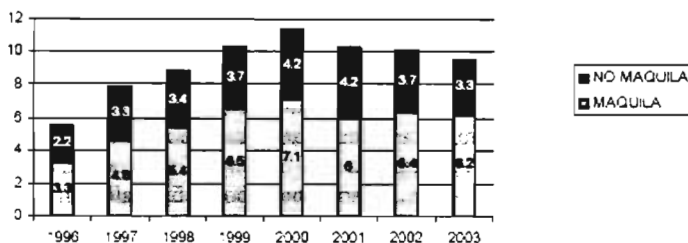
- Gran escala de producción.
- Ventas de materia prima por debajo de los precios internacionales.
- Empresas estatales que operan con pérdidas.
- Exenciones fiscales a los exportadores.
- Esquemas preferenciales de financiamiento que incluyen medidas para evitar el pago de intereses a los exportadores.
- Triangulación vía Hong Kong y Macao.

Los problemas anteriormente expuestos se reflejan dentro de la participación de la industria textil dentro del comercio exterior de nuestro país, ya que esta rama industrial ha presentado una caída desde mediados de la década de los noventa hasta nuestros días. De acuerdo con los datos obtenidos, las exportaciones del sector han disminuido el 6% en el 2001. "Programa para la competitividad de la cadena fibras – textil – vestido". Secretaría de Economía. p. 32.

Por su parte, las importaciones han ido en el mismo sentido, lo cual provoca que la balanza comercial dentro de esta rama industrial tienda a ser en un futuro, deficitaria.

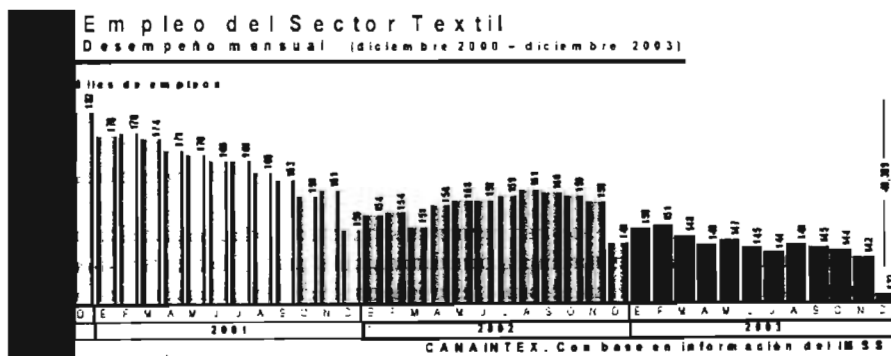
En cuanto a las exportaciones de la industria, se observa que en el año de 1992 representaban el 5.01% con 2 316.7 millones de dólares del total de exportaciones en el comercio exterior de México. Para 1996, la cifra fue de 6.6% con 6 339.4 millones de dls. Cabe mencionar que el incremento se debió al enorme mercado al que tuvo acceso la economía mexicana. Para el año 2000, la cifra se incrementó a 7.5%; teniendo una variación de 0.9% con 12 519.8 millones de dls. Pero de esas cantidades, más del 60% correspondieron a exportaciones de maquila. Después del año 2000, se observa que las exportaciones mexicanas han mostrado una tendencia negativa en los últimos años, con una tasa de crecimiento promedio anual de -5.5% en el periodo comprendido hasta el 2003.

El principal destino de las exportaciones del sector son los Estados Unidos, por arriba del 90%, seguido por Canadá, Honduras, Hong Kong, Guatemala, Islas Caimán, República Dominicana, España, Bélgica y Costa Rica, entre otros. En la tabla 7 se listan los principales productos que se exportan, así como el valor y destino de los mismos.



Por su parte las importaciones en los mismos años presentan los siguientes datos. En 1992, representaban el 4.8% del total del comercio exterior de nuestro país. Para el año de 1996, se incrementa a 5.1% y, en el año 2000 a cerca de 6% del total, con 3 023.1 millones de dls. De igual forma que las exportaciones, se percibe que del 2000 al 2003 las importaciones del sector textil han disminuido paulatinamente a una tasa promedio anual del -3.2%.

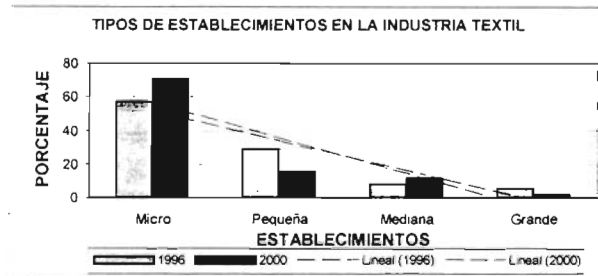
Otra repercusión de los problemas que han sido planteados, se refleja dentro del ámbito laboral, es decir; en el número de empleados (o desempleados, dependiendo del segmento que se preste atención). En nuestro país, la tasa de personal ha disminuido debido primordialmente al cierre de empresas, en su mayoría pequeñas y medianas; las cuales representan cerca del 78% de la planta industrial establecida. Como ejemplo de ello, en el 2001 se observa una disminución de más del 17% en la tasa de empleo.



En la gráfica se observa que del mes de diciembre del 2000 al mes diciembre del 2003, se han perdido aproximadamente 234,389 empleos dentro del sector textil.

Es decir, la industria textil es una manufactura cíclica en donde existen momentos de bonanza (principios y finales de año) y momentos de carencia (mediados de año). Lo anterior, se ven reflejado en el número de empleados que utilizan las empresas, de acuerdo con el momento

necesitaran más o menos personal. Pero, como puede observarse a partir del 2001 la recuperación del empleo, en los buenos momentos dentro de esta industria, se ha vuelto cada vez más difícil. Ello se manifiesta en el número de grandes empresas textiles que representan el 2% del total de la industria y que se ve claramente en la siguiente gráfica.



Un aspecto adverso más para la industria textil es, la escasez de costos competitivos de parte de los proveedores hacia las empresas, lo que provoca el incremento de precios en los productos finales.

Adicionalmente, se debe contemplar que más de la mitad del comercio se realiza por medio de canales no autorizados, entre los que se encuentran: el comercio informal, la piratería, el robo de mercancías y la venta de productos usados. Estas actividades representan cerca del 60% del total y expresadas en términos monetarios alcanzan entre ocho y diez mil millones de dólares. Del total de mercancía desleal vendida, el 50% es de hombre, el 33% de mujer y el resto pertenece a una clasificación juvenil.

5.1.2. Financiamiento:

En cuanto a la problemática de la industria textil relativa al financiamiento, se puede decir que se encuentra estrechamente ligada con la de comercio exterior ya que son las mismas instituciones, las encargadas de financiar a las industrias tanto en lo interno como en lo externo.

Como ya se mencionó, existen tres principales fuentes de financiamiento dentro de nuestro país: Bancomext, Secretaría de Economía y NAFIN. Ellas se encargan, en cierta medida, de otorgar el financiamiento requerido por las empresas para poder realizar sus actividades. Al igual que en la problemática sobre comercio, el aspecto se analizó más a fondo en capítulos anteriores, por lo cual a continuación sólo se mencionaran las causas más relevantes.

El problema fundamental de este apartado lo constituye por un lado, la escasez de fuentes de financiamiento y por el otro, la poca difusión que ellas hacen sobre su labor. Actualmente, las pequeñas y medianas empresas, las cuales abarcan cerca del 70% del mercado nacional, sólo pueden recurrir a las tres instituciones mencionadas con el fin de adquirir un financiamiento. Mismos que, en ocasiones; llegan a ser extremadamente limitados para las empresas y los demás entes económicos del país. Las clases de financiamientos que otorgan las instancias ya han sido expuestas en otro capítulo de la tesis pero se pueden resumir en:

NAFIN. Cuenta con diferentes tipos de crédito, de acuerdo con su uso se dividen en: Capital de trabajo. Activos Circulantes Temporales o Inversiones. De acuerdo al tiempo se clasifican en: corto, mediano y largo plazo.

Los de corto plazo (menor a 1 año y ser autoliquidables) se pueden utilizar para cubrir insuficiencias de caja, financiamiento de cuentas por cobrar, adquisición de insumos, pagos complementarios de impuestos y necesidades de capital de trabajo. El ABC del crédito. Programa de capacitación empresarial. NAFIN p.5.

Se dividen a su vez, en: Descuento, Préstamo quirografario, Crédito con garantía colateral, Crédito prendario y Carta de crédito.

Los créditos de mediano y largo plazo se utilizan para aumentar la capacidad de producción, las ventas y para financiar planes de expansión o desarrollo tecnológico. Ibid.

Estos, deben especificar el destino, monto, plazo y garantías. Entre sus modalidades se encuentran: Crédito simple y Crédito en cuenta corriente. Este último se subdivide en:

- a) Crédito con garantía hipotecaria de unidades industriales.
- b) Crédito de avío.
- c) Crédito refaccionario.

Además de las formas anteriores, NAFIN cuenta con otros tipos de financiamiento entre los que se encuentran: Cadenas Productivas, Modernización y Equipamiento Empresarial, Medio Ambiente, Comercio Exterior y Crédito Pyme.

Otra institución que otorga financiamiento a la industria es el Banco de Comercio Exterior (Bancomext) el cual cuenta con los siguientes tipos de créditos: PYME Digital 50, Crediexporta PYME Digital 250 para Capital de Trabajo, Crediexporta PYME Digital 250 para Equipamiento.

Bancomext cuenta también con tipos de financiamiento más individualizado, es decir; más orientado a las necesidades específicas de las empresas; entre los que destacan: Ventas de Exportación, Factoraje Fácil, Revolvente y Proinversión.

Una institución más que se encarga de otorgar créditos a las empresas, es la Secretaría de Economía por medio de diferentes procedimientos como: Microfinanzas, Microfinancieras, Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) y FAMPYME.

Es pertinente mencionar que estas opciones de financiamiento otorgadas por Secretaría de Economía, a su vez se dividen, y pueden ser utilizadas para múltiples destinos como: Adquisición de equipos, insumos y maquinaria. Capacitación y asistencia técnica. Exportaciones. Ferias y exposiciones. Pago de proveedores y sueldos. Y, Estudios de mercado.

Las tres instituciones de financiamiento que otorga el gobierno mexicano al sector industrial; son también las que a su vez realizan las operaciones de financiamiento a través de la banca comercial.

Es decir, la banca comercial otorga créditos a las empresas pero lo realiza con fondos de estas tres instituciones. Por tanto, se puede exponer que debido a su labor, la banca comercial sólo funciona como un intermediario dentro de las operaciones que se realizan para lograr alguna forma de financiamiento para la industria.

Además es necesario recordar que la banca comercial juega un pequeño papel dentro de las opciones de las empresas para adquirir un crédito.

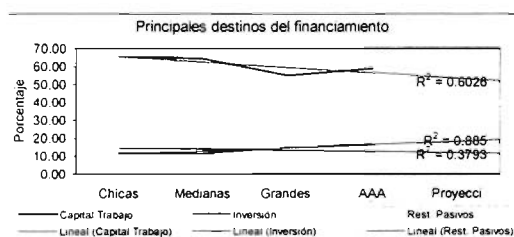
Aunado a lo anterior, se puede mencionar que dentro de nuestro país, tradicionalmente, se ha carecido de una política gubernamental de financiamiento que vaya enfocada hacia las empresas (con excepción de las tres instituciones indicadas); lo cual dificulta la adquisición de un financiamiento que responda a las necesidades de cada empresario y que le permita desarrollarse dentro del entorno industrial. Lo que queda ejemplificado cuando de cada 100 empresas sólo 32 obtuvieron un crédito bancario. La deficiencia es sumamente notoria cuando se analiza a las pequeñas empresas ya que menos del 20% de ellas logra financiarse a través de la banca comercial. Se debe recordar que la mayor parte de la industria textil (cerca del 70%) está formada por las micro y pequeñas empresas.

Entre los principales motivos por los cuales las empresas no logran obtener un crédito se encuentran: las altas tasas de interés (con un 30% en promedio desde las pequeñas hasta las gigantes) y la incertidumbre, que adquirió mayor importancia desde las empresas medianas hasta las AAA (llegando al 23% en estas últimas).

Relacionado con lo anterior, se puede observar que en nuestro país los incentivos y apoyos otorgados, por parte del gobierno, para fortalecer la competitividad de la industria (en general), se encuentran por debajo del nivel alcanzado en otros países. Lo cual ya se mencionó con anterioridad en el apartado de comercio exterior, de este capítulo; con el ejemplo de China.

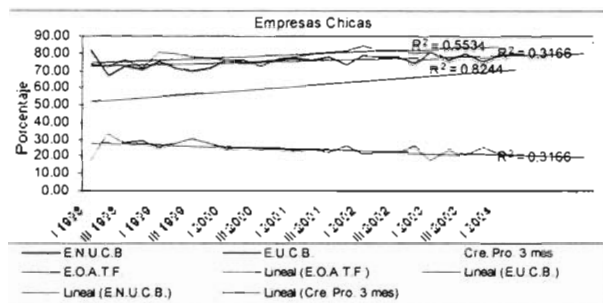
De igual manera, existe la necesidad de que los insuficientes medios de financiamiento presenten una mayor diversificación en sus créditos. Es decir, que las empresas necesitan utilizar los préstamos de varias formas: producción, insumos, capital de trabajo, etc. Y también, de acuerdo con las necesidades de cada unidad económica, ya que actualmente los créditos se encuentran fuertemente concentrados en dos o tres aspectos de las empresas.

En las pequeñas y medianas, el financiamiento se concentra el 60% en los proveedores y un 18% en la banca comercial. Este patrón se va revirtiendo de acuerdo con el tamaño de la empresa. Es decir, mientras más grande es la empresa menor financiamiento por parte de proveedores y mayor el otorgado por banca comercial.



Los problemas relativos a la falta de instituciones que permitan adquirir un crédito, como a las formas de éstos (su diversificación); provocan otra serie de dificultades entre los que se acentúan:

El poder lograr un financiamiento a través de los proveedores. Este medio de sufragarse se ha incrementado hasta llegar a niveles cercanos al 65%. Es decir, que de cada 100 operaciones de crédito que realizan las empresas de la industria textil 65 de ellas son auspiciadas por los proveedores (los cuales no tienen como función principal el estar financiando a las firmas, sino el de proveerlas de insumos y materias primas). Esto se entiende en el sentido de que las empresas necesitadas de financiamientos al no poder lograrlos por medio de las instituciones crediticias recurren a sus proveedores. Cabe recordar que este medio de allegarse recursos tiene un promedio de más de cincuenta días para que sea amortizado; es decir, que la deuda que tiene la empresa con su proveedor sea saldada.



Otro, problema que afecta a todo la industria mexicana (en general) y no solo a la industria textil, es la incertidumbre en los diferentes mercados. Lo que se ve reflejado en los últimos datos dentro de la inversión en: mayor capacidad, maquinaria y en las importaciones que realizan. Según informes de la Secretaría de Economía y Bancomext, en 1997 las importaciones para inversión en maquinaria fueron de 193 mdd, en 1999 subieron a 266 mdd. y disminuyeron significativamente para el 2001, colocándose en 138 mdd.

Finalmente, la opción de financiamiento a través de la Bolsa Mexicana de Valores es prácticamente inexistente. Actualmente, solo algunas empresas (grandes y AAA) pueden financiarse por este medio y no acceden a los créditos la mayor parte de las compañías textiles mexicanas, que son pequeñas y medianas.

5.1.3. Innovación Tecnológica:

El problema de la Industria Textil en este sentido, se logra resumir de la siguiente forma: la innovación tecnológica que presenta el segmento empresarial es prácticamente nula en las empresas pequeñas y medianas y, en las de nivel mayor (grandes y AAA) la innovación es mayor. Lo anterior, puede ser observado en el apartado correspondiente, en el cual se explica que las empresas textiles nacionales no cuentan con algún tipo de tecnología de punta aplicable dentro de cualquier aspecto de su producción, incluida tanto la maquinaria como los métodos de producción. Para ejemplificar esto, se presentarán a continuación algunas referencias de la formación bruta de capital fijo dentro de los diferentes sectores de la industria textil, en los cuales los montos de la inversión en el segmento han disminuido, por lo que se puede entender que la industria textil tiene una planta de producción obsoleta.

Precisamente, en el año de 1992 la industria textil constituyó el 0.28% del total presentado por parte de la industria manufacturera. en 1996 fueron de 0.23% y para el año 2000 de 0.14%. Con estos datos se observa que la fabricación prácticamente no realiza reconversión alguna de su planta instalada, o dicho de otra manera, que la tendencia de no reconversión se ha ido incrementando en contraste con la mayoría de la industria manufacturera nacional. La cual, si bien no realiza cambios extraordinarios, sí presenta una tendencia a la reconversión de la mayor parte de su planta instalada de maquinaria y equipo.

Otro aspecto en donde se refleja el problema, es en el valor de la inversión extranjera en la industria textil de nuestro país. La cual a pesar de que ha crecido (ya que en 1996 fue de 148.135.8 miles de dls. y para el año 2000 alcanzó los 343,160.2 miles de dls.) lo ha hecho en menor medida que el promedio de los años anteriores. Ejemplo de ello, es que en el año de 1998 la inversión extranjera en la industria textil se duplicó y a partir de ese momento las tasas de crecimiento en el rubro han sido mínimas.

Visto así, el problema es más serio de lo que parece, ya que nuestro país tiene firmado el TLCAN con Estados Unidos y Canadá. El tratado de libre comercio implica que México tiene que competir con su planta de producción instalada (la cual no cuenta con buena tecnología) y enfrentarse a dos de los países más industrializados del planeta y que cuentan con tecnología de punta (tanto en maquinaria como en métodos de producción). Lo que se constituye una franca desventaja para la producción nacional.

Asociado a lo anterior, se debe recordar que la mayor parte de las empresas textiles son pequeñas y medianas (su porcentaje ya ha sido mencionado con anterioridad), las cuales no cuentan prácticamente con ningún tipo de innovaciones tecnológicas por lo que la competencia es completamente desfavorable para ellas.

También queda de manifiesto la extremadamente escasa política tecnológica que existe en nuestro país. No existen órganos o instituciones gubernamentales que permitan el desarrollo de la tecnología (con excepción del CONACYT). Lo cual se traduce en falta de opciones tecnológicas a las que pueden aspirar las empresas de la rama industrial textil (en lo particular) y prácticamente toda la industria mexicana (en lo general).

Adicionalmente, el sector textil no ha desarrollado adecuadamente el potencial de diseño y sus técnicas son poco avanzadas. Lo anterior se ve expresado en la disminución de inversión en nueva maquinaria (extremadamente notoria en el 2001, en donde se redujo 43%).

Finalmente, no se puede pasar de lado la estrecha relación que existe entre el problema de la innovación tecnológica y el de financiamiento. Al respecto, se puede intuir fácilmente que si no se tiene la opción, por parte de las empresas, para lograr un crédito adecuado, no se podrá tener la expectativa de obtener tecnología de punta (la cual debe ser importada de otras partes del mundo) que le permita hacer más eficiente su producción y más competitiva en el mercado.

- **Otros aspectos:**

Existen algunos problemas que presenta la industria textil que no se pueden caracterizar dentro de un aspecto específico. Por ello, se presentan de manera independiente. Entre esas dificultades destacan:

La fuerte concentración de empresas en una zona geográfica de nuestro país. Dicha zona corresponde a la región Centro e incluye siete Estados de la República Mexicana.



En el mapa, se encuentran identificados los Estados de la República productores del sector textil. Cabe mencionar que en las entidades del norte del país se concentra el mayor número de maquiladoras. No obstante, también existen algunas de ellas en el interior del territorio nacional

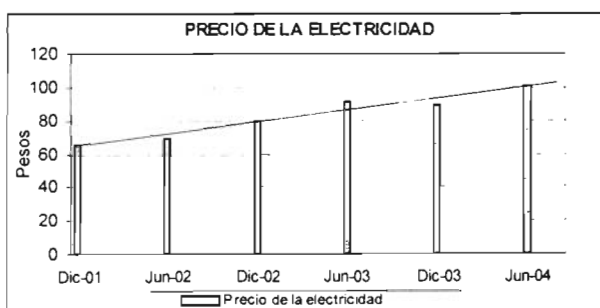
Sin embargo, el 70% de la industria textil se concentra en la región centro México. En la que destacan los 7 principales estados donde está establecido el mayor número de empresas.

Concentración de los principales estados	
18.50%	D.F.
14.50%	Edo. de México
11%	Puebla
10%	Guanajuato
10%	Jalisco
4%	Tlaxcala
2.50%	Aguascalientes
29.50%	Otros

La congregación de compañías provoca la existencia de una fuerte competencia por los empleados disponibles, lo que a su vez estimula el incremento de los costos y que se vea afectada la productividad. Adicionalmente, la concentración de empresas representa otro tipo de inconvenientes que pueden reflejarse en el precio del producto cuando éste tiene que ser desplazado al resto del país o al extranjero. Un ejemplo de ello pueden ser los costos de transporte, ya que al recorrer grandes distancias para localizarlos en los puntos de venta se incrementa el costo final del mismo.

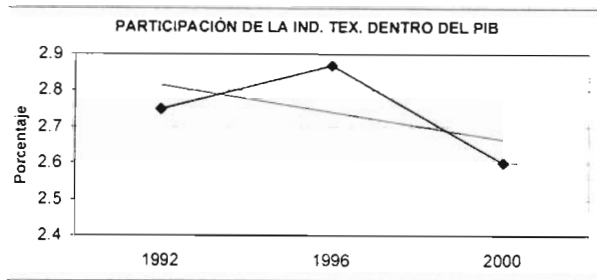
Relacionado con lo anterior, se encuentra la falta de apoyos, de infraestructura y de seguridad por parte de las otras regiones del país, lo cual provoca la concentración en la parte central de la nación. Colateralmente, se crea la necesidad, por parte de algunas empresas, de contratar seguridad adicional; lo que incrementa los costos de transportación en un 50%. Op. cit. p. 42. Cuadro 71.

Cabe mencionar, que la industria necesita mayores beneficios y subsidios para las empresas, ya que los costos de insumos como la electricidad y el agua se han estado incrementando, como se puede observar en la siguiente gráfica:

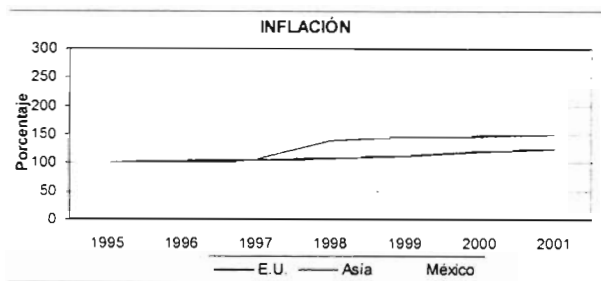


Las problemáticas hasta aquí expuestas, se pueden ver reflejadas dentro de las diferentes variables básicas de la industria textil. Un ejemplo de ello, se observa en la disminución que ha presentado el PIB (Producto Interno Bruto) de la industria. El cual, ante la apertura del TLCAN

tuvo una tendencia a la alza, pero después, a partir del año 2000; la tendencia se revirtió presentando una caída de más del 22% de el indicador. Lo que se puede traducir en que cerca de la cuarta parte del producto de la industria textil se ha perdido en 4 años.



Al igual que los problemas anteriores, la alta inflación tiene repercusiones negativas en la industria textil, ya que provoca el encarecimiento tanto de los productos como de los insumos y materias primas requeridas por la industria en general. Al respecto y en comparación con otras economías como las de Estados Unidos y las Asiáticas, se tienen los siguientes datos:



Al estudiar detenidamente la gráfica se puede percibir que en México la inflación se incrementó enormemente en tan sólo 6 años. Partiendo de una base del 100% ha crecido hasta el 250%. Si ello se compara con algunos de sus competidores como Asia y Estados Unidos, los cuales presentaron incrementos de alrededor de 50% y 25% respectivamente; se puede entender la enorme desventaja comercial en la que está situada la industria en general.

Otra variable que afecta el comportamiento de la industria textil es la paridad de las divisas, o dicho de otra manera, el valor del peso con respecto al dólar. En este aspecto, el peso se ha ido apreciando, es decir, que ha ganado valor con respecto a la divisa norteamericana, y por el contrario: otros competidores han depreciado su divisa, perdiendo valor frente al dólar.

Los siguientes valores ejemplifican el caso: México en 1995-100%, en 1998-75% y 2001-80% en cambio; Asia 100%, 75% y 60% en los mismos años. Lo anterior repercute en términos de precios, los productos mexicanos lo han incrementado y los productos de otros competidores han disminuido.

También, el porcentaje del mercado estadounidense para nuestro país ha disminuido fuertemente con respecto a otros mercados, principalmente el Chino. Esto se observó durante el año del 2003, cuando las importaciones estadounidenses de productos textiles mexicanos fue de menos de 8000 mdd, (con una disminución de prácticamente el 8%) y, por el contrario; las importaciones de productos chinos fueron de 11 609 mdd. (con un incremento cercano al 33%). Sumado a ello, la participación de China dentro de las importaciones de Estados Unidos se ha disparado en los últimos años, ya que en el 2001 sólo representaba el 9% y para el 2002 alcanzó el 31%.

Como puede observarse a lo largo de éste apartado, el panorama económico para la industria textil (en lo general) y particularmente para la micro, pequeña y mediana empresa no es nada prometedor. De ahí, se deriva la importancia de implementar medidas que permitan rescatarla de su situación actual con la consiguiente posibilidad de mejorar la calidad de vida de los mexicanos que de ella dependen. Las posibilidades son diversas y por eso, en las siguientes líneas se pretende esbozar algunas de las alternativas de solución que se consideran viables de aplicar para la industria textil.

5.2. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN A LOS PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO, TECNOLOGÍA Y COMERCIO; DENTRO DE LA INDUSTRIA TEXTIL.

Después de analizar la problemática actual por la que atraviesa la industria textil de nuestro país, y frente a la competencia de otros mercados por la firma de acuerdos comerciales como el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, se ofrecen a continuación algunas medidas alternativas que podrían instrumentarse para mejorar la situación de dicho sector industrial. La exposición se realizará enfocando cada alternativa de solución a su ámbito específico.

Inicialmente, se plantean las alternativas que pueden ser instrumentadas por las empresas de la industria textil, es decir; aquellas medidas que fundamentalmente incumben a las firmas, el que se logren o no.

El primer aspecto es el relativo al mejoramiento de los canales de información, con el propósito de ubicar a tiempo las posibles fallas (para que no se conviertan en grandes problemas) y plantear soluciones en el momento indicado. Medida que aunada a la optimización del sistema de logística permitirá reducir los costos innecesarios ocasionados por la mala planificación y que, repercuten en el precio final del producto. incrementándolo.

Otro elemento que concierne a las empresas, y que debe aplicarse de manera conjunta con los anteriores: es el de mejorar los estándares de calidad tanto de los diferentes productos textiles como de los procesos de producción. Con lo que se lograría competir, con cualquier participante dentro del mercado y se tendría una mayor aceptación del bien ofertado, en otras regiones económicas.

Adicionalmente y con la finalidad de poder optimizar las propuestas anteriores. es necesario que se formen y capaciten permanentemente los recursos humanos con los que cuentan las empresas, logrando así, una mayor especialización de la mano de obra en todas las áreas.

Cabe destacar. que es necesario que los puntos mencionados se ejecuten de manera conjunta ya que todos ellos van encaminados a la maximización de las labores que se realizan en las empresas de cualquier industria.

Suplementariamente. se pueden estructurar alianzas entre las empresas y sus proveedores con la finalidad de lograr que los insumos que requieren las empresas se encuentren disponibles en cualquier momento y no se presenten problemas de abastecimiento. Así mismo, estos acuerdos permitirían lograr precios preferenciales y adecuados para ambas partes. También, se requiere la formación de nuevos proveedores para los mercados extranjeros.

Otras medidas que competen fundamentalmente a las empresas, pero que a la vez requieren del apoyo tanto de instituciones como del Estado para ser instrumentadas e implementadas; son los siguientes:

Avanzar en la integración de cadenas productivas en la industria textil. Ello con el fin de que las empresas tengan a su disposición cualquier materia prima que se necesite y no atrasar el proceso productivo.

De igual forma, es necesario incrementar las cantidades producidas y diversificar los productos (sobre todo aquellos que contengan mayor valor agregado y especialización) para abarcar y abastecer mayores segmentos de mercado, sobre todo en los que se tiene poca o nula penetración.

Las mejoras que se realicen en los aspectos anteriores, se reflejarán en el precio final del producto. Es decir, que si se reducen los costos dentro de las cadenas de producción, se estará en capacidad de reducir el precio y por ende lograr que los productos sean más competitivos. Así mismo, para que la empresa logre establecer cadenas productivas eficientes es necesaria la sustitución de importaciones, que incluya desde las materias primas hasta los bienes finales, con el propósito de disminuir los costos de producción y ofrecer un precio final atractivo para los consumidores.

Otras alternativas de solución que pueden explorarse para resolver las problemáticas que presenta este segmento de la industria nacional son:

Aprovechar la cercanía geográfica del mercado Estadounidense. Esto se puede entender como la búsqueda de estrategias que permitan a nuestra industria abastecer a ese país de manera mucho más rápida que otros competidores, con lo cual ganaría terreno. El abasto deberá abarcar todos los productos, desde básicos hasta finales. Es decir, se debe incluir un paquete completo dentro de las exportaciones destinadas a los diferentes mercados norteamericanos.

A pesar de que existe una gran necesidad de ampliar la penetración existente en otros mercados, como se plantea en el párrafo anterior; es fundamental para la reactivación de la industria textil nacional la recuperación del mercado interno y el desplazamiento de los productos importados actualmente. Lo que a su vez, hace necesario plantear la descentralización (del área de localización) de la industria textil.

La descentralización debe llevarse a cabo ya que la mayor parte de la manufactura textil se encuentra localizada en una sola zona geográfica del país y ello ocasiona problemas de logística. La medida, permitirá un mejor aprovechamiento de recursos, la disminución de costos y tiempos de transportación de los diferentes productos hacia los centros de consumo final.

Entre las soluciones que deben ser implementadas por el Estado mexicano en beneficio de las empresas textiles nacionales y que es indispensable que se pugne por que se lleven a cabo de manera inmediata y eficaz se encuentran:

Promover una competencia leal entre los participantes del TLCAN. Encaminándose primordialmente a reducir la enorme diferencia económica, científica y tecnológica que existe entre nuestro país y las otras dos naciones firmantes. De igual forma es sumamente importante aprovechar las ventajas de acceso que promueve el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. Para ello, es necesario que los exportadores textiles fructifiquen las medidas adoptadas dentro del tratado como: la disminución aranceles, cuotas de importación, etc.

Otros aspectos en los cuales es imperiosa la actuación enérgica del gobierno de nuestro país son:

Combatir los canales ilegales de abastecimiento a los mercados (productos piratas, contrabando, robo y bienes que no cumplen con los pagos fiscales establecidos); con el propósito de recuperar los espacios perdidos por la industria formalmente establecida.

Establecer mayor vigilancia para evitar la pérdida de mercancía y promover la competencia justa en cuanto a la evasión de impuestos.

Aunado a esto, es elemental que se negocien entre Estado y empresas cuotas favorables en los diferentes insumos utilizados para la producción como son: electricidad, agua, gas, etc.; con el propósito de disminuir los costos y lograr que los productos tengan un precio competitivo.

Adicionalmente, se deben plantear políticas públicas adecuadas. Es necesario, que las políticas públicas no ahoguen a las empresas y, por el contrario: fomenten su crecimiento estableciendo márgenes de maniobra que les permitan realizar sus labores. También se deben aprovechar los diferentes estímulos fiscales existentes actualmente para reducir los costos y conseguir un precio del producto que sea competitivo, frente a los demás participantes de los mercados nacional e internacional.

Por otro lado, las siguientes alternativas de solución que se plantean van enfocadas a solucionar la problemática dentro de dos aspectos: En primer lugar, fomentar el financiamiento en el sector de la industria y que se pueda traducir en inversiones. En segundo término, para resarcir el atraso tecnológico que sufre nuestro país dentro de la industria en general, y que es sumamente grave en el sector textil.

Dentro de lo relativo al financiamiento, es urgente incrementar la inversión en este sector. Ello, con la finalidad de reestructurar la mayor parte del parque industrial textil (prácticamente obsoleto) y que pertenece a micro y pequeñas empresas que no cuentan con los recursos necesarios para realizar esa modificación por sí mismas. Para lograrlo, se debe fomentar la inversión privada y extranjera en el ámbito textil. Lo que permitiría el crecimiento y modernización del equipo existente, además de la formación de nuevos proyectos dentro del sector.

Para conseguir que se consume la inversión en el sector textil en lo particular, y en la industria en lo general; el gobierno necesita crear y diversificar los esquemas crediticios actuales. Es necesaria la aparición de nuevos instrumentos con el fin de lograr que las empresas obtengan los recursos indispensables para realizar su función. Pero también, es ineludible que los esquemas actuales de financiamiento se diversifiquen ya que la mayor parte de las micro y pequeñas empresas no son sujetas de crédito bajo los lineamientos actuales.

Y, ante la inminente práctica globalizadora del comercio mundial actual se requieren aplicar esquemas preferenciales de financiamiento encaminados hacia los exportadores. Es importante contemplar este aspecto debido a que se demandan nuevos mercados en el extranjero y para acceder a ellos es necesario que las empresas tengan líneas de financiamiento preferenciales que les permitan realizar sus actividades de manera más eficiente y con expectativas atractivas.

En otro aspecto, y como ya se planteó en el desarrollo del presente trabajo, las empresas textiles mexicanas sufren de una enorme carencia de innovación tecnológica, es decir; la mayoría de las

fábricas cuentan con tecnología obsoleta dentro de su planta de producción. Lo que origina la necesidad de impulsar la actualización tecnológica dentro de la industria para optimizar los procesos y técnicas de producción.

La inversión en tecnología permite incrementar la cantidad y la calidad de la producción y la disminución en costos: sobre todo si se privilegia la utilización de tecnología de punta.

Adicionalmente, con la incorporación de tecnología se promueve la elaboración de productos con un mayor valor agregado y con ello, los fabricantes pueden allegarse mayores ingresos ya que: entre mayor valor agregado contenga el producto mayor será la retribución que se logre por él. También permitiría conquistar espacios en los que no se tenía participación

La aplicación tecnológica también ocasionaría un efecto importante en la generación de empleos formales y en una adecuación de salarios para los empleados. Es decir puede existir el propósito complementario de mejorar las condiciones laborales de los trabajadores y estimularlos para que a través de la especialización, produzcan con mayor eficiencia.

Como puede observarse, las líneas de acción a seguir para auxiliar a que la industria textil salga del atraso en que se encuentra inmersa, son numerosas y variadas. Lo importante es que quienes tienen la responsabilidad personal y social de hacerlas producir asuman su papel y piensen en el beneficio futuro para quienes laboran en ella y para el país en su conjunto.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Como puede observarse en el desarrollo de la presente investigación, la idea del libre Comercio entre países tiene como antecedente histórico la formación de los Estados nacionales y el surgimiento de la fase industrial del capitalismo.

En sus orígenes se busca el acaparamiento de los metales preciosos como sustento de un Estado poderoso. Posteriormente, ésta idea sería sustituida por la afirmación de que el Comercio Internacional era una manera de obtener las mercancías que no se producían o no convenía producir (interdependencia de mercancías).

Sin embargo, muchos de los estudiosos de esas épocas afirmaban que el Estado no debería interferir en las fuerzas económicas. Es decir, debía dejar que la ley de la oferta y la demanda regularan la producción y la comercialización de las mercancías. Así, la idea del Libre Comercio Exterior resultó ser la consecuencia de la industrialización, pero también el inicio de una política económica en donde el lucro jugó el papel central.

Resultado de la aplicación del libre cambio, el mundo fue dividido en dos tipos de países: los industrializados y los rezagados tecnológicamente que, además, se convirtieron en explotados al alquilar su fuerza de trabajo a los primeros. Adicionalmente se aceptó la idea de la división internacional del trabajo al considerar que la especialización es conveniente y aceptable para el libre intercambio comercial.

Bajo este enfoque, se piensa que los países obtienen como ventajas: mayor volumen al mismo costo en trabajo y, cada país puede, a través del intercambio, abastecerse de mayor variedad de mercancías y a precios menores.

En este sentido, algunos pensadores, como Heckscher y Ohlin, hacen hincapié en que las regiones se caracterizan por disponer de diferentes recursos productivos y están dotadas de ciertos recursos específicos naturales o generados por la comunidad, y por ello están en condiciones de producir a menor costo determinados artículos, los cuales pueden intercambiar por los productos de otras regiones dotadas de manera diferente.

Ellos, también exponen que un país exportará él (o los bienes) en el (los) cual (es) se tiene(n) ventaja(s) e importará él o los bienes en que se tiene desventaja (ventajas comparativas).

Sin embargo, al aplicar esas ideas teóricas a la práctica económica del intercambio entre países no se toma en cuenta que cada uno de ellos utiliza diferente tecnología en sus procesos, que el rendimiento de cada uno de los bienes producidos no es el mismo, que algunos productos contienen fuerza laboral intensiva mientras que otros contienen capital intensivo, la movilidad de los factores de la producción es diferente, no siempre se logra la utilización plena de los factores y los recursos de la producción, etc.

A partir de estos inconvenientes y muchos otros más, la eficacia de los Acuerdos internacionales sobre libre comercio se pone en tela de juicio. Tal es el caso del TLCAN y sus efectos sobre la economía mexicana.

La firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), por parte del gobierno de nuestro país, representa un paso muy importante para incorporarse a la política de globalización económica que pretende obligar a las empresas (de todos los países y particularmente del nuestro) a ajustarse y competir, si quieren sobrevivir en el libre mercado.

De acuerdo con la literatura revisada, la mayor parte de los estudios se enfocan a los efectos macroeconómicos, pero poco se ha estudiado la repercusión del TLCAN sobre las compañías mexicanas y específicamente en las micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales constituyen más del 90% de los negocios que conforman el sector privado de nuestro país.

Dentro de la iniciativa privada, las micro, pequeñas y medianas empresas de nuestro país son el eje económico ya que ofrecen casi el 95% de los puestos de trabajo (del sector privado) para la población de los estratos socioeconómicos bajos. Es decir, para la población con escasas habilidades laborales y deficiente escolaridad.

De esas empresas, las que corresponden al sector textil no han salido bien libradas a partir de la entrada en vigor del acuerdo comercial, en 1994. Pues como ya se mencionó en el capítulo referente a la problemática actual de la industria textil y alternativas de solución, para este tipo de empresas no existe una política real encaminada a resolver sus dificultades como pudieran ser la falta de apoyo financiero, la pérdida de competitividad en los mercados debido a la reducción de aranceles impuestos para otros países, la parcialización de la producción (en lugar de promover la fabricación de un producto final con mayor valor agregado), la concentración de la producción en productos básicos, el comercio desleal tanto interno como externo, altos costos de mano de obra y operación (comparándolos con otros competidores), pérdida de una parte del mercado estadounidense debido a la introducción de mercancías de otros países, etc.

Para dar un ejemplo de las dificultades, se pueden presentar los siguientes datos (los cuales son explicados de forma más amplia en los capítulos correspondientes): El sector textil de nuestro país se encuentra ubicado dentro de la rama manufacturera. Su participación en ese sector industrial representó, durante 1996, cerca del 8%. Sin embargo, para el año 2000 decreció al 7.5%. Su aportación al Producto Interno Bruto fue del 2.75% y decreció hasta el 2.61%, en los mismos años.

En cuanto al comercio exterior, la rama industrial presenta los siguientes antecedentes: Dentro de las exportaciones se observa que, en el año de 1992 representaban el 5.01% (con 2 316.7 millones de dólares) del total de exportaciones. Para el año 2000 la cifra se incrementó a 7.5%; teniendo una variación de 0.9% con 12 519.8 millones de dls. (de éstas cifras, más del 60% son exportaciones de maquila). El incremento se debió principalmente al enorme mercado al que accedió la economía mexicana. A partir de este momento, se registra en las exportaciones mexicanas una tendencia negativa, pues la tasa de crecimiento promedio anual fue de -5.5% en el periodo comprendido de 2000 a 2003.

Por su parte, las importaciones presentaron los siguientes datos: En el año de 1992, representaban el 4.8% del total del comercio exterior de nuestro país. En el año 2000, son de cerca de 6% del total (con 3023.1 millones de dls). En contraste, del 2000 al 2003 las importaciones del sector textil han disminuido paulatinamente a una tasa promedio anual del -3.2%.

Otra repercusión de la problemática textil (ya abordada con anterioridad), se refleja dentro del ámbito laboral y en el número de empleados (o desempleados, dependiendo del segmento que se preste atención). Terreno en el que, la tasa de personal ocupado ha disminuido debido primordialmente al cierre de empresas, en su mayoría pequeñas y medianas; las cuales representan cerca del 78% de la planta industrial establecida. Ejemplo de ello, es que en el año del 2001 se observa una disminución de más del 17% en la tasa de empleo. Y entre los meses de diciembre del 2000 al mes diciembre del 2003, se han perdido aproximadamente 234,389 ocupaciones dentro del sector textil.

También se puede mencionar dentro de la problemática textil, el hecho de que tradicionalmente, se ha carecido de una política gubernamental de financiamiento que vaya enfocada hacia las empresas (con excepción de las tres instituciones indicadas en el desarrollo del trabajo). Lo cual dificulta la adquisición de un financiamiento que responda a las necesidades de cada empresario y que le permita desarrollarse dentro del entorno industrial. Lo que queda de manifiesto cuando encontramos que de cada 100 empresas sólo 32 obtuvieron un crédito bancario. La carencia es sumamente notoria cuando se analiza a las pequeñas empresas ya que menos del 20% de ellas logra financiarse a través de la banca comercial.

Por su parte, el problema en el ámbito tecnológico se puede observar en algunos antecedentes de la formación bruta de capital fijo en maquinaria y equipo. En el año de 1992, la industria textil constituyó el 0.28% del total presentado por la industria manufacturera y para el año 2000 el porcentaje fue de 0.14%. Con estos datos se observa que la industria prácticamente no realiza reconversión alguna de su planta instalada y por el contrario, existe la tendencia de no reconversión se ha incrementado. Hecho que contrasta con la mayor parte de la industria manufacturera nacional. La cual si bien no realiza cambios extraordinarios, sí presenta una tendencia a la reconversión de la mayor parte de su planta instalada de maquinaria y equipo.

Otro aspecto que refleja el problema de la industria textil de nuestro país es el valor de la inversión extranjera. Ella ha crecido, ya que en 1996 fue de 148,135.8 miles de dls. y para el año 2000 fue de 343,160.2 miles de dls. Sin embargo, se debe resaltar que en el año de 1998 la inversión extranjera en la industria textil se duplicó y, a partir de ese año; las tasas de crecimiento en el rubro han sido mínimas.

Ante estas dificultades, se ha presentado paulatinamente, el cierre de las micro pequeñas y medianas empresas que no han podido hacer frente a los problemas de la globalización. Las deficiencias detectadas en el sector textil, se deben fundamentalmente a la necesidad de innovación, reestructuración, eficiencia y capacidad de respuesta a sus clientes. Por lo que a continuación nos permitimos hacer algunas sugerencias generales que podrían contribuir a mejorar su situación económica y su papel frente a un acuerdo comercial como el TLCAN.

En primer lugar, se abordan las medidas enfocadas a lograr la liberación comercial y que corresponde al gobierno implementar. Entre ellas destacan: Crear una política uniforme respecto a las micro, pequeñas y medianas empresas y con una visión a mediano plazo que les permita insertarse sanamente en el mercado del libre comercio. Aplicar algunas medidas proteccionistas frente a acuerdos comerciales de este tipo como en el caso de la nueva reglamentación del TLCAN en el Art. 203, (en vigor a partir del 1º de enero del 2001) que impone gravámenes a artículos importados de países que no pertenecen al bloque del tratado y permite a las

maquiladoras vender sus productos en el mercado nacional. E. implementar mejores canales de difusión para los programas existentes así como la creación de nuevos conductos, encaminados a fomentar la exportación, particularmente de las micro, pequeñas y medianas empresas.

En cuanto al financiamiento del sector textil por parte del gobierno, se propone: Incrementar el número de proyectos encaminados a apoyar económicamente a las empresas. Implementar una política gubernamental integral que vaya enfocada hacia las empresas, lo cual permitiría responder a las necesidades de cada empresario y que se desarrolle dentro del entorno industrial. Diversificar los créditos hacia las diferentes empresas. Apoyar la desconcentración industrial, creando programas de infraestructura en regiones del país menos pobladas. Revisar el subsidio otorgado parcialmente a los costos de insumos como agua y electricidad, para ofrecer mejores tarifas de estos servicios para las micro, pequeñas y medianas empresas.

En lo relativo a la política monetaria se sugiere, regular en la medida de lo posible la incertidumbre en los diferentes mercados, dar trato preferencial a la micro, pequeña y mediana empresa en cuanto a las tasas de interés por parte de las instituciones financieras; asegurar la estabilidad macroeconómica del país y, fomentar un ambiente adecuado para el funcionamiento de las empresas.

En el sector educativo es necesario: Desarrollar los recursos humanos mejorando la calidad del sistema educativo y de los proyectos de capacitación laboral que corren a su cargo. Impulsar los principios de calidad en todas las esferas de la vida, como un valor cultural que también puede ser aplicado en el campo laboral. Además, promover, en las distintas parcelas educativas, la investigación tecnológica para ser aplicada en el sector industrial en general y en la textil en lo particular.

Adicionalmente a las medidas que el Estado pueda implementar para apoyar al sector textil, es necesario que los mismos industriales involucrados en la micro, pequeña y mediana empresa apliquen alternativas que les permitan ser más competitivos. Para ello deben mejorar su desempeño tecnológico a través de mejorar continuamente su operación interna con inversión en tecnología ya que los ciclos de vida de los productos, así como los bienes de capital, son cada vez más cortos. También es necesario, reconvertir la planta instalada con la mejor tecnología posible para poder competir con mayor ventaja en el mercado tanto interno como externo.

En lo relativo a la producción, los industriales podrían: Ubicar correctamente el producto a elaborar. Crear por sí mismas redes contractuales de suministro. Establecer acuerdos de cooperación con otras empresas similares y/o complementarias. Aprovechar los programas del gobierno que alienten su competitividad. Realizar la desconcentración industrial del sector para disminuir los costos de producción por transporte y logística.

En cuanto al empleo, se recomienda que en las empresa: Se adquieran atributos internos como: actitud directiva (directores activos, que asumen riesgos, procuran cambios en la estructura organizativa, en la dirección y en la producción). Directivos capaces de identificar oportunidades, movilizar eficaz y rápidamente los recursos, capacidad de adaptación al cambio, etc. Se tome en cuenta al empleado, se le capacite permanentemente, se le fomente una cultura organizativa mejorando sus aptitudes, habilidades y destrezas mediante procesos educativos. También se debe

fomentar una cultura de la calidad y del servicio al cliente como elementos fundamentales de la empresa.

Como puede observarse, el listado de sugerencias podría ser interminable al irse desglosando en elementos cada vez más particulares. Sin embargo, consideramos que son suficientes como para hacernos ver que: La política liberal implementada en el mundo sigue (como hace siglos), dividiendo al mundo en dos: los desarrollados o industrializados y los que no lo son, y coloca al lucro en la parte central de la negociación.

Un acuerdo comercial como el TLCAN, en el marco de una política de globalización económica, es un convenio injusto para aquellos que carecen del financiamiento y la tecnología que sí tienen sus competidores. El acuerdo pone a la industria textil (que se analiza), en franca desventaja al aunar la poca participación estatal (directa e indirecta), con la escasa tecnología y la falta de capacitación de los trabajadores.

El camino para reactivar a las micro, pequeñas y medianas empresas textiles en nuestro país todavía no empieza, por lo que la tarea será larga, si efectivamente se quiere evitar por un lado, que desaparezcan ante la competencia que representa la gran industria (sobre todo transnacional), y por el otro; para hacer de ella un verdadero competidor dentro del marco de la liberación comercial con América del Norte y con otros países que disputan fuertemente ese mercado.

Lo anterior, nos lleva a la afirmación de que la signatura del Tratado de Libre Comercio con América del Norte se llevó a cabo sin considerar que la realidad de nuestras industrias textiles incluía la falta de equipamiento y tecnología, la escasez de recursos económicos y la producción necesaria para enfrentar, en condiciones de igualdad, una competencia con sus similares estadounidenses y canadienses. Ocasionando el cierre de muchas de ellas y el desempleo de muchos mexicanos que ahora forman parte del ejército de desempleados.

En otro orden de ideas; queremos expresar que el alcance de la presente tesis se vio limitado y obstaculizado por la negativa de CANAINTEX a proporcionar información sobre sus afiliados. También, directivos de micro, pequeña y medianas industrias textiles se negaron a ser entrevistados y a resolver un cuestionario que pretendía corroborar los datos oficiales que sobre sus empresas manejan instituciones como el INEGI, BANCOMEXT, SECRETARÍA DE ECONOMÍA y NAFÍN. Instituciones que a su vez, solo pueden ser consultadas a través de las páginas que ponen a disposición del público vía INTERNET y la serie de publicaciones que manejan (cabe destacar que estas publicaciones no presentan los datos más actuales), pues se niegan a proporcionar personalmente la información, lo que pone en tela de juicio la política de nitidez que el actual gobierno dice haber implementado. Como puede deducirse de las aclaraciones anteriores, se hace necesaria una mayor transparencia en el manejo de la información tanto oficial como empresarial para conocer el estado actual que guarda la micro, pequeña y mediana empresa textil mexicana. Hecho que sólo podrá ser logrado cuando exista una plena confianza entre el sector textil y el gobierno y la información real pueda fluir de un ámbito a otro.

Finalmente no queda más que reconocer que el presente trabajo, puede contener muchas limitantes y facetas que pueden ser abordados en futuros trabajos de investigación para mayor esclarecimiento del hecho económico relacionado con las micro, pequeñas y medianas empresas de la industria textil mexicana.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA.

- AGUILAR, M. Alonso. "La RTC y algunos aspectos de la acumulación del capital y del desarrollo". Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. México 1983.
- ASPE, Armella Pedro. "El camino mexicano de la transformación económica". 2ª edición F.C. E. México 1993. p.p. 215.
- BLANCO, Mendoza Herminio. "Las negociaciones comerciales de México con el Mundo". 1ª Edición. Colección del Fondo de Cultura Económica. México 1994. p.p. 275.
- BANCO DE MÉXICO Y NACIONAL FINANCIERA. "Bases para la reestructuración de la industria textil y algodonera y de fibras químicas". México 1962.
- BO, Södersten. "Economía Internacional". Harpers & Row. E.U. 1970.
- CANAINTEX. "Memoria estadística". Huerta, Arturo y otros. Edición 1999. p.p. 32.
- CANAINTEX. "Memoria estadística". Huerta, Arturo y otros. Edición 2000. p.p. 24.
- CANAINTEX. "Memoria estadística". Huerta, Arturo y otros. Edición 2001. p.p. 24.
- CANAINTEX. "Memoria estadística". Huerta, Arturo y otros. Edición 2002. p.p. 26.
- CANAINTEX. "Memoria estadística". Quality Diseño de México Edición 1993. p.p. 40.
- CANAINTEX. "Memoria estadística". Quality Diseño de México. Edición 1994. p.p. 32.
- CANAINTEX. "Memoria estadística". Quality diseño de México Edición 1995. p.p. 24.
- CANAINTEX. "NOTINTEX. Órgano Informativo de la". Año III No.47. México 1991.
- CHÁVEZ, Ma. Flor. TABOADA, Eunice. "Estudios Sectoriales de las Manufacturas Mexicanas". Serie Economía. 1ª edición. División de Ciencias Sociales UAM. Azcapotzalco. México. 2000. p.p. 477. p.c. 299-370.
- CORDERA, Rolando y TELLO, Carlos "México: la disputa por la nación. Perspectivas y opciones del desarrollo". Duodécima edición. Siglo XXI editores. México 1981. pp. 209.
- CORONA, Treviño. "Teorías Económicas de la Innovación Tecnológica". IPN. CIECAS. México.
- D. BAILEY, Marsh. "Comercio Mundial e Inversión Internacional". Prólogo: Haward.S. Ellis. F.C.E. México. 1957. p.p. 741.
- DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN. S.H.C.P. "Plan Nacional de desarrollo" 2ª sección. México. 30 de mayo del 2001.
- GÓMEZ, Galvarriato Aurora (coordinadora). "La Industria Textil en México". Lecturas de historia Económica Mexicana. Instituto Mora, Colegio de Michoacán. Colegio de México. Instituto de Investigaciones Históricas UNAM.
- GÓMEZ, Granillo Moisés. "Breve historia de las doctrinas económicas". 22ª edición, 2ª reimpresión. Esfinge. México 2000. p.p. 313.
- I.N.E.G.I. "La industria textil y del Vestido en México". Obras afines complementarias sobre el tema XV: Censo industrial. Edición 1998. Ags. México. p.p. 194.
- I.N.E.G.I. "La industria textil y del Vestido en México". Obras afines complementarias sobre el tema XV: Censo industrial. Edición 2002. Ags. México. p.p. 192.
- KEYNES, John, Maynard. "Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero". Trad. Eduardo Ornedos. F.C.E. 4ª Edición. México 2002.
- KRUGMAN, Paul, R. y OBSTFELD, Maurice. "Economía Internacional. Teoría y Política". Trad. Yago Moreno. 5ª Edición. Edit. Addison Wesley. Madrid, 2001 p.p. 816.
- MARX, Carlos. "El capital". Tomo III cap. II. F. C. E. México.
- MIRANDA, López Adolfo "Orígenes, evolución y perspectivas de la práctica industrial textil en México". IPN-ESIT. México 1980.
- NAFINSA. "El ABC del crédito: una guía sencilla para conocer los diferentes tipos de crédito". Programa de capacitación empresarial. México. p.p. 48
- NAFINSA. "El ABC del crédito: taller I". Programa de capacitación empresarial. México. p.p. 48

- NAFINSA. "El ABC del crédito: ¿calificas para un crédito? Taller II". Programa de capacitación empresarial. México. p.p. 20.
- PAREDES, Gómez Cariño. Tesis. "Comercio intraindustrial entre México-Estados Unidos-Canadá: el caso de la industria textil, 1989-1997". UNAM. México 1998. p.p.106. p.c. 4-52.
- PORTOS, Irma. "Pasado y Presente de la Industria Textil en México (Prolegómenos del Tratado de Libre Comercio), Nuestro Tiempo. S.A. en coedición con el IIEC UNAM.
- S. BANGS, Robert. "Financiamiento del desarrollo Económico". Política Fiscal para los países que inician su desarrollo. Trad. Roberto Reyes Masón. 1ª. Edición en español. 1ª reimpresión F.C.E. México 1971. pp. 236
- SALGADO, Robadán Abel. "Aspectos fundamentales del comercio internacional. Un enfoque heterodoxo". 1ª edición I.P.N. México 2001. p.p. 302. p.c. 57-95.
- SALVATORE, Dominick. "Serie de compendios Schaum. Teoría y problemas de economía internacional. Trad. Gloria Elizabeth Rosas Lopetegui y otros. 3ª. Edición. Mc Graw Hill Interamericana S. A. Colombia. pp.326 p. c. 224
- SECOFI. "Tratado de libre Comercio en América del Norte. La industria textil". Monografía 13. México 1991.
- TORRES, Gaytan Ricardo. "Teoría del Comercio Internacional". Décima edición. Siglo XXI Editores. México 1981. pp. 467
- "TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE". Tomo I Composición tipográfica. FANDIÑO, Ugalde Ofelia. Ediciones Gernika S. A. 1ª Edición. México 1994. p.p. 545.
- VERA, Alejandro. "Apuntes de Econometría". UNAM. Campus Aragón. p.p. 34
- VILLAREAL, René. "México 2010. De la Industrialización tardía a la reestructuración industrial". 1ª Edición. Editorial Diana. México 1998. p.p. 399.

DOCUMENTOS DE ACRBAT.

- Ley de Comercio Exterior de México (cifras junio 03 textil bancomext) p.p. 29.
- Ley Federal de competencia (ley Fed. Comp.) p.p. 13
- Comercio industrial en el sector manufacturero mexicano (R. C. E. Sec. Man. Bancomext). Lissette Wendy Moreno Villanueva/ Angel Palerm Viqueira. p.p. 6.
- Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de la competitividad. (R. C. E. M. I Bancomext). Jorge Carrillo/ Redi Gomis. p.p. 10.
- Ser Maquila o no ser maquila. ¿Esa es la pregunta? (Rev. Com. Ext. Maq. Bancomext). Enrique Dussel Peters. p.p. 9.
- El rendimiento del Desarrollo Sectorial (Revista del Mercado de valores). Clemente Ruíz Durán. p.p. 72.
- Sector Textil-Confección. Evolución reciente y perspectivas (Sector textil- confección 2003). Juan Carlos Agoitia Gil. p.p. 12.
- Anexo 300-B Bienes textiles y del vestido (TLC. Anexo 300). p.p. 107.
- Tratado de libre Comercio (TLC. Resumen). p.p. 28.
- Efectos del TLCAN en la competitividad de las pequeñas empresas en México. Jerry Haar/Catherin Leroy-Beltrán/ Oscar Beltrán. p.p. 14.
- Descripción de la industria textil y de la confección en México. p.p. 14.
- Sector textil y de la confección (Textil confección 2004 Bancomext). Roxana Bravo Acevedo/ Fernando Villa Solórzano. p.p. 14.
- Boletín estadístico Banca Múltiple (C.N.B. V. sept) Comisión Nacional Bancaria y de Valores. p.p. 52.

ANEXOS

OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN.

3.1 GENERAL:

Analizar la problemática de la micro, pequeña y mediana empresa de la industria textil mexicana en el marco del TLCAN.

3.2. ESPECÍFICOS:

3.2.1. Conocer la evolución de los indicadores básicos de la industria textil mexicana anterior a la firma del TLC y posterior a ella.

3.2.2. Determinar los fundamentos teóricos de la corriente económica que subyace al TLC en lo que respecta a la teoría del comercio internacional, la teoría de innovación tecnológica y financiamiento del desarrollo económico.

3.2.3. Reconocer las ventajas y desventajas económicas que el tratado proporciona a la micro y pequeña industria textil nacional.

3.2.4. Determinar los aspectos que requieren modificarse con respecto a la micro y pequeña industria textil mexicana para su crecimiento en el marco del TLC.

3.3. METODOLÓGICOS:

3.3.1. Recabar información documental sobre la teoría económica en lo relativo al comercio internacional. La innovación tecnológica y el financiamiento del desarrollo económico.

3.3.2. Asistir a diferentes instituciones gubernamentales e industriales para obtener datos sobre la evolución de las micro y pequeñas y medianas empresas textiles mexicanas.

3.3.3. Aplicar un modelo econométrico para conocer el comportamiento de esas industrias a partir del tratado y hacer una proyección a futuro.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

El propósito de la presente investigación es analizar ¿cuál ha sido el impacto real que ha tenido el TLCAN en el desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria textil mexicana?

El tema anterior se seleccionó porque a raíz del tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, la industria textil mexicana, en general, y particularmente la micro y pequeña empresa ha tenido que enfrentarse con la instalación de compañías textiles transnacionales y con la importación de productos que compiten fuertemente con las mercancías producidas por empresarios nacionales.

La situación anterior, ha planteado muchas interrogantes sobre la conveniencia de que nuestro país firme ese tipo de convenios con otras naciones. Entre las incógnitas a resolver destacan:

¿Cuál ha sido el efecto real del comercio internacional en materia textil? ¿De qué manera puede reestablecerse el equilibrio económico en materia textil? ¿Cuáles medidas y qué técnicas se deben adoptar para lograr resultados económicos máximos en materia textil?

Estas y muchas más son las preguntas a las que la mayor parte de los habitantes del país quisieran encontrar respuestas reales. La mayoría de ellos piensan que el acuerdo comercial con nuestros vecinos del norte sólo sirvió para poner en desventaja a las industrias nacionales, ocasionando su cierre y el desempleo generalizado de la mano de obra mexicana.

También consideran, que el producir con desventaja tecnológica ocasiona pérdidas económicas al país ya que se importa más de lo que se exporta y por tanto la balanza de pagos se desequilibra, lo que repercute en la economía de los mexicanos a través de la inflación.

Por tal motivo, con el trabajo que se pretende desarrollar se puede aportar un conocimiento claro y real de los resultados del tratado de libre comercio y sobre todo de la situación actual de la industria textil mexicana a nivel interno y con respecto a las otras naciones con quien se firmó el convenio.

La aportación del proyecto consistirá en analizar el tema desde el punto de vista de la corriente neoliberal, pues ella postula el libre comercio entre las economías, y ha sido implementada por el gobierno de nuestro país como parte del proceso de globalización que se da en el mundo. De tal manera que se analizaran los datos económicos existentes para reconocer las ventajas y desventajas que como nación podemos obtener de este acuerdo. Así mismo, postula la no intervención del Estado en asuntos económicos, por lo que justifica las escasas formas de financiamiento estatal dirigidas a la pequeña industria textil, lo que redundó en la falta de maquinaria de punta y equipo calificado para poder competir con sus mercancías en el extranjero.

Lo anterior nos lleva a suponer que la apertura comercial propuesta por el tratado se ha presentado en forma indiscriminada, ya que nuestras industrias no cuentan con el nivel adecuado en cuanto a equipamiento, recursos económicos y producción, para enfrentar la competencia con las empresas estadounidenses y canadienses.

Adicionalmente, se considera que el tema bien justifica una tesis de licenciatura debido al tiempo y recursos invertidos en su elaboración desde el momento en que existen datos teóricos y referenciales dispersos sobre el desarrollo de la industria textil mexicana en diferentes bibliografías, instituciones gubernamentales y organismos industriales, por lo que es de suma importancia concentrar esa información con la finalidad de conocer si el tratado comercial a beneficiado o no a la industria textil y particularmente a los pequeños empresarios nacionales. Lo que a su vez puede constituirse en un parámetro económico que indique cómo está la situación económica de México.

FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS.

HIPÓTESIS GENERAL.

Partiendo de un principio de la teoría neoliberal que indica que el comercio exterior descansa sobre la base de la división del trabajo con el que se persigue un ingreso real mayor gracias al empleo más racional de los recursos. Se puede inferir que:

“mientras la micro y pequeña industria textil mexicana carezca tanto de recursos, como de tecnología y de capacitación para competir con industrias de Estados Unidos y Canadá; estas empresas estarán en franca desventaja comercial a través del TLCAN y se seguirán cerrando fuentes de trabajo y se generará más desempleo y pobreza en nuestro país”.

Hipótesis de trabajo.

- * La micro, pequeña y mediana industria textil mexicana no es competitiva dentro de un entorno de Libre Comercio por falta de financiamiento.
- * Debido a la falta de financiamiento, la micro, pequeña y mediana industria textil mexicana no cuentan con tecnología de punta.
- * Por el desfase tecnológico que presenta actualmente la industria textil, no logrará ser competitiva ante sus similares con las que tiene firmado el TLCAN.
- * La entrada en vigor del TLCAN ha propiciado el cierre de empresas dentro del ramo de la industria textil generando desempleo y pobreza entre los habitantes de nuestro país.

EXPLICACIÓN METODOLÓGICA.

Como ya se mencionó en el planteamiento del problema, la investigación se desarrollará en dos fases. La primera consistirá en una investigación documental que permita fundamentar teóricamente el tema y, la segunda se llevará a cabo mediante la aplicación de una técnica de campo para conocer directamente las dificultades que enfrenta la micro, pequeña y mediana industria textil a raíz de la firma del Tratado de libre comercio.

Por tal motivo, en la fase documental se emplearán de manera complementaria los métodos analítico y sintético. Lo que permitirá, por un lado desintegrar el fenómeno económico que nos ocupa para comprender cada uno de los factores que inciden en él y por el otro; lograr establecer las relaciones que existen entre esos factores y generan la problemática actual dentro de la industria textil.

En la investigación de campo, se utilizará principalmente el método deductivo. Lo cual permitirá comparar los aspectos teóricos (obtenidos en la fase documental), con la realidad de diversas empresas textiles ubicadas en la Ciudad de México).

Esta comparación permitirá obtener resultados confiables y sobre todo reales. Por lo que la investigación pretende tener un enfoque fundamentalmente objetivo. Sin embargo, como todo hecho económico, el tema se presta para que en la parte final, es decir, en las conclusiones se presenten una serie de juicios personales.

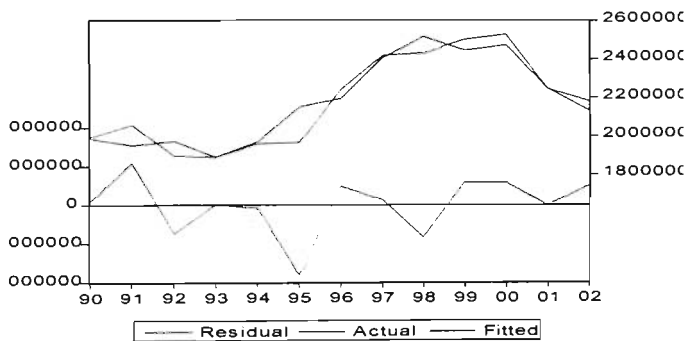
ANEXOS.

Datos utilizados en la aplicación del modelo econométrico.

AÑO	Canaitex Exp. Tex.	Imp. Tex.	Saldo Balanza	Inv. Maq. Tex.	Financiamiento	PIB Cor.	PIB Con.	T. C.
1990	26779	29775	-2996	235	15988	14912871	19994878	2,95
1991	26854	38184	-11330	232	15502	17405993	20622082	3,09
1992	27515	48129	-20614	288	16803	18175861	19025419	3,17
1993	30032	48923	-18891	187	16879	1925256	18939485	3,32
1994	34564	58881	-24317	296	16276	216683	19640931	3,55
1995	67383	67500	-117	266	19786	31480297	19702235	7,75
1996	81014	81138	-124	294	22259	44090469	22435173	7,89
1997	94802	101588	-6786	545	21983	55374279	24198537	8,15
1998	106062	108044	-1982	577	26566	6350057	24347654	9,95
1999	122085	121445	640	499	25798	70765937	25033467	9,6
2000	145334	150328	-4994	558	24346	75382482	25302437	9,8
2001	141353	145901	-4548	320	25416	70679893	22470485	9,26
2002	141989	147686	-5697	197	21155	73814573	21827013	10,54
Millones de dólares								

PIB Constantes				
Dependent Variable: PIB				
Method: Least Squares				
Date: 03/10/05 Time: 16:59				
Sample: 1990 2002				
Included observations: 13				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FINAN	53.51788	209,9784	0,254873	0,8053
INV	9317,386	2912,536	3,199063	0,0126
BAL	40,59433	45,39584	0,89423	0,3973
TC	214324,9	236208,2	0,907356	0,3907
C	16333514	2726619	5,99039	0,0003
R-squared	0,893639	Mean dependent var		21810754
Adjusted R-squared	0,840459	S. D. dependent var		2334650
S. E. of regression	932520,2	Akaike info criterion		30,61289
Sum squared resid	6,96E+12	Schwarz criterion		30,83018
Log likelihood	-193,9838	F-statistic		16,80392
Durbin-Watson stat	2,429076	Prob(F-statistic)		0,000585

PIB Corriente				
Dependent Variable: PIB				
Method: Least Squares				
Date: 03/10/05 Time: 16.57				
Sample: 1990 2002				
Included observations: 13				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FINAN	-1604,342	5080,473	-0,315786	0,7602
INV	-18152,08	70469,45	-0,257588	0,8032
BAL	179,6504	1098,362	0,163562	0,8741
TC	9280811	5715110	1,623908	0,1431
C	14263919	65971159	0,216214	0,8342
R-squared	0,603457	Mean dependent var		36967281
Adjusted R-squared	0,405186	S.D. dependent var		29254810
S.E. of regression	22562533	Akaike info criterion		36,9852
Sum squared resid	4,07E+15	Schwarz criterion		37,20249
Log likelihood	-235,4038	F-statistic		3,043594
Durbin-Watson stat	2,171754	Prob(F-statistic)		0,084411



7. Recibió algún tipo de financiamiento en:

- a) el último año b) en los últimos cinco años c) más de cinco años

8. ¿Qué institución le otorgó el financiamiento?

- a) Secretaria de Economía b) NAFIN c) BANXICO d) otro

9. ¿El destino del crédito fue para?

- a) proveedores b) capacitación de personal c) maquinaria y equipo

10. Mencione 3 dificultades que ha tenido para adquirir un financiamiento.

11. Mencione los principales productos que elabora su empresa.

12. Cite los Estados del país en que se comercializan sus productos.

13. ¿Exporta sus productos? _____ ¿A qué país? _____

14. ¿Importa algún producto para la producción dentro de su empresa? _____

¿De qué país? _____

15. ¿Qué institución le ha dado a conocer los sistemas de comercialización adecuados para los productos que elabora? _____