

LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO EN PERSPECTIVA: ANÁLISIS PRELIMINAR DE LAS CAUSAS DE SU ESTANCAMIENTO *

MOISÉS CETRÉ

INTRODUCCIÓN

Al reflexionar sobre la dinámica de las manufacturas mexicanas se cuestiona con frecuencia la validez del sector como generador de empleo y de valor agregado. Sin embargo, no cabe duda de que hay ramas de la actividad industrial que ineludiblemente son el sustento mismo del desarrollo nacional. Pese a las dificultades por las que atraviesa el sector textil y del vestido, su participación en los grandes agregados económicos continúa siendo considerable, aunque su peso específico haya disminuido en la última década.

En este ensayo acerca de la industria textil y del vestido mexicana se intenta demostrar que es necesario y provechoso incorporar metodologías analíticas creativas, a la hora hacer estudios sectoriales.

En el primer capítulo del trabajo se da una breve aproximación al marco teórico-metodológico; en el segundo, se aborda el “enfoque de cadenas mercantiles globales”, como instrumento para el análisis de actividades industriales, desde la perspectiva del comercio internacional. A partir de un estudio de la cadena textil en Colombia, México y Corea del Sur, se comprobó que efectivamente en la fase de mercadeo se agrega la mayor cantidad de valor.

En los apartados tercero y cuarto se registran y describen algunos indicadores del sector textil mexicano, tanto desde la óptica de su

* El autor agradece los comentarios del doctor Jorge Matar Márquez.

aporte al producto interno bruto (PIB) cuanto en materia de generación de divisas.

Sobre la base de lo expuesto en los cuatro primeros capítulos, se describe finalmente las perspectivas de la rama, con algunas conclusiones. Cabe recordar que se trata de un ejercicio exploratorio preliminar que busca únicamente ofrecer algunas líneas de análisis que podrían profundizarse en futuras investigaciones.

1. APROXIMACIÓN AL MARCO TEÓRICO-METODOLÓGICO

No cabe duda que en la industrialización de la economía mundial, la industria textil ha sido pilar fundamental, no sólo por su participación en el producto, sino también como generadora de grandes beneficios para los Estados que lograron desarrollar y “amarrar” cadenas integrales de producción y mercadeo. Sin embargo, al igual que otras industrias, la textil ha experimentado importantes fluctuaciones en el último siglo y, en consecuencia, ha motivado endógenamente una restructuración histórica de patrones de localización demográfica, urbanización, desarrollos de nuevas tecnologías y recomposiciones en la organización industrial. Esto último conduce a nuevas modalidades de apropiación del valor agregado generado en la industria en su conjunto.

La organización industrial de estas actividades exhibe en la actualidad un proceso intenso de internacionalización, más cercano a las características de la hoy así denominada globalización económica que a la transnacionalización característica de ramas manufactureras con mayor densidad de capital y adelanto tecnológico. Esto es más cierto para el caso de la fabricación de prendas de vestir, una actividad relativamente fácil comparada —por ejemplo— con la producción de fibras de celulosa sintética, que impone un esquema tecnológico más complejo y una dotación de capital que propende a estructuras oligopólicas en las que suelen dominar las empresas transnacionales (Montoya, 1993).

Históricamente esta industria ha sido analizada por un buen número de investigadores de diversas disciplinas, con distintos fines y enfoques metodológicos. Sin embargo, de una primera revisión de la literatura al respecto se puede afirmar que el fenómeno de la industria textil en el ámbito mundial y la mexicana en particular, ha sido abordado de dos formas.

La primera manera de estudiar el problema es el llamado enfoque

“tradicional”. En esta visión los estudios registran una serie de datos interesantes sobre el comportamiento de la rama en materia de generación de empleo, aporte al producto manufacturero, balance comercial, y en algunos casos presentan una serie de recomendaciones muy valiosas tendientes a mejorar el dinamismo del sector.¹

La segunda manera de abordar el problema, y la más acertada según nuestra perspectiva (desde la racionalidad de los países en vías de desarrollo), es con el enfoque de “cadenas mercantiles globales”. En esta modalidad los estudios contienen información relevante similar al enfoque “tradicional”, pero el centro del análisis es cómo, cuánto y quién se apropia del valor agregado que se genera en cada una de las etapas de la cadena textil.²

Al estudiar el funcionamiento de una industria con la última modalidad, se puede demostrar con bastante fundamento que las economías en vías de desarrollo deben encarar con mucho cuidado los vientos “aperturistas” a ultranza, dado que las pregonadas competitividad y globalización tienen signos de distinto tipo. Son precisamente los países más desarrollados los que regularmente se apropian de buena parte de las ganancias generadas en la esfera mundial, aunque en algunas etapas de la cadena mercantil global las empresas de los Estados en vías de desarrollo sean altamente competitivas.

Es preciso establecer las diferencias entre la globalización de los mercados de capitales, la de los procesos productivos y la de las utilidades. En el proceso de globalización de los mercados de capitales, los avances tecnológicos en materia de telecomunicaciones e informática han mejorado de manera notable los mecanismos de transmisión, confirmación y verificación de pagos entre socios comerciales con relativa rapidez. En la actualidad una empresa es parte de un circuito de capital más amplio que por lo general rebasa los límites nacionales. Puede ocurrir que los suministros de insumos estén ubicados en áreas geográ-

¹ Se sugieren dos tipos de estudios: *a*) Estudios con perspectiva internacional: GATT, 1974; GATT, 1988; Dikerson, 1991; Park y Kym, 1991; *b*) Estudios con visión nacional: GATT, 1993; Portos, 1992; Boston Consulting Group, 1987; Montoya, 1993; Serfin, 1995; Martínez, 1994; Medina, 1994.

² Este tipo de estudios es muy costoso y desafortunadamente sólo se ha trabajado el internacional; ver por ejemplo: Gereffi/Korzeniewicz, Gereffi, 1994 y Appelbaum *et al.*, 1994. Desde la perspectiva nacional hay un tratamiento muy similar en Márquez, 1994.

En rigor, y en caso de que no se especifique lo contrario, cuando se haga alusión a la industria textil se referirá a las tres etapas de la cadena: *i*) fabricación de fibras (blandas y duras); *ii*) fabricación de telas con procesos de hilado, tejido y acabado; *iii*) la confección de vestidos.

ficas y políticas muy distintas del punto de producción, y que otro tanto ocurra con la red de almacenaje, transporte y distribución (Cetré, 1990).

La globalización de los procesos de producción e inversión es cualitativamente distinta a la de las utilidades. La primera alude al fenómeno de la producción de mercancías no concentrada en un solo país; la transformación, el procesamiento, el mercadeo, el consumo de un bien o servicio pueden hacerse en países diferentes e incluso venderse en otro totalmente distinto. En cambio, la globalización de las utilidades se refiere a un fenómeno concentrador de los excedentes que se gestan a escala mundial pero se dirigen sólo a algunos países (Cetré, 1994a).

Cuando se logra comprender y diferenciar estos dos aspectos se puede precisar, con mayor profundidad, que el llamado viento de la globalización económica trae un fenómeno que pudiéramos definir como contratendencia, es decir: la integración y la regionalización de los mercados. En otras palabras, si bien se vive la época del “producto universal”, las utilidades de esa producción e inversión globalizada se siguen orientando a determinados grupos de países.³ Cabe aclarar que la existencia del llamado “producto universal” no invalida la presencia del “producto único” para el caso de nichos de mercados especiales donde la diferenciación del producto y la existencia de prácticas monopólicas es un factor clave del posicionamiento en el mercado.⁴ En este contexto, el enfoque de las cadenas mercantiles globales genera líneas interesantes de reflexión y análisis; sin embargo, en este ensayo se hará uso de los dos enfoques.

2. RASGOS CENTRALES DE LA CADENA TEXTIL EN PAÍSES SELECCIONADOS

Desde hace unos 20 años, el “mundo textil” de los países desarrollados ha tenido quiebres relevantes en su participación global. Algunos autores los han ubicado como parte del llamado redespigue industrial que

³ Al hablar de utilidades no se alude al concepto tradicional, sino a la llamada estructura social de acumulación (ESA) o patrón de acumulación. La ESA permanece en los grandes centros hegemónicos, mientras que la periferia participa de manera marginal de las utilidades que se generan a escala mundial.

⁴ *Ibid.*, pp. 511-512.

cobró fuerza en los años sesenta y setenta del presente siglo, y que en lo fundamental provocó una reorientación de algunas actividades productivas, sobre todo de las más intensivas en mano de obra; es el caso de la producción de textiles y de la confección de prendas de vestir (Portos, 1993). Sin embargo, la recomposición que ha sufrido la industria a escala mundial ha impactado en forma diversa en los países en vías de desarrollo, es por ello que en el presente apartado se exponen algunos indicadores globales de la industria textil en tres países: Colombia, Corea del Sur y México.

CUADRO 1. *Indicadores básicos de la economía y la industria textil en Corea del Sur, Colombia y México*

	Población (millones) ¹	PIB per cápita ²	Participación del PIB-textil *	
			En PIB-total	En PIB-manufacturero
Colombia	32.8	1 260	0.60	2.87
Corea del Sur	43.4	8 620	1.25	4.24
México	83.3	3 030	0.92	4.12

¹ Millones de personas.

² Dólares de 1990 para Corea del Sur. Para Colombia y México periodo base 1989-1990, de acuerdo a cifras del *Reporte Anual del Banco Mundial*.

* Las cifras de Colombia se tomaron del Plan de Acción Exportadora; Fedesarrollo-Analdex, p. 128. Para México, Memoria estadística Canaintex. Para Corea, cifras de la participación en el PIB total y el manufacturero son de 1990, citado en Medina, 1994, p. 33. El autor supuso que el PIB textil de 1990 resultó igual al de 1985.

FUENTE: Elaboración propia.

Como puede observarse en el cuadro 1, en Colombia, al igual que en México, la participación del PIB textil en el PIB total no superó 1% en 1993, mientras que en Corea del Sur dicho aporte alcanzó 1.25% para 1990. Desde la perspectiva de su participación en el PIB industrial, el sector textil de Corea del Sur registró un aporte de 4.24%, casi dos veces mayor que el de Colombia y similar al de México.

Otro hecho importante es que mientras en Corea del Sur el sector textil aportó en 1990 22.6% del empleo manufacturero y 7.33% del empleo total, en Colombia y México (en 1993) estas cifras tuvieron 14.4 y 1.3% y 10.3 y 1.06% respectivamente; esto pone en evidencia la

escasa importancia del sector en tanto generador de puestos de trabajo en los dos países de América Latina. En la nación asiática se observa un fenómeno diferente, a pesar de la existencia de industrias que laboran con alta intensidad de capital. En cuanto generadora neta de divisas, la industria en mención es marcadamente deficitaria en México, mientras que en las otras dos naciones es superavitaria (véase cuadro 2).

Considerando que precisamente Corea del Sur tenía en 1950 un PIB per cápita similar al de Haití (US\$ 140 aproximadamente), podemos entender mejor la importancia y el alcance del proceso de acumulación coreano, en el que las manufacturas en general y el sector textil en particular, han sido actividades importantes en el desarrollo de dicho país; sin embargo, no debe soslayarse el papel fundamental que se le otorgó al sector agrícola en gran parte de su desarrollo.

CUADRO 2. *La industria textil como generadora de empleo y divisas en Colombia, Corea del Sur y México*

	<i>Empleo (miles-personas)</i>			<i>Divisas (millones-US)</i>		
	<i>(a)</i>	<i>(b)</i>	<i>(c)</i>	<i>Exp.</i>	<i>Imp.</i>	<i>Bc</i>
	PO1	PO1M2	PO1TEX3			
Colombia	9 184	886	128	889	56	833
Corea del Sur	15 190	4 928	1 114	14 700	3 500	11 200
México	23 330	2 410	249	789	1 852	(1 063)

PO1 = población ocupada total; PO1M2 = población ocupada en la industria manufacturera; PO1TEX3 = población ocupada en la industria textil; c/a = participación del trabajo textil en el total c/b = participación del trabajo textil en el manufacturero.

FUENTE: Elaboración propia con base en DANE-Colombia, 1993. Para México cifras del INEGI, 1993, y para Corea del Sur el año tomado es 1990. Citado en Medina, 1994, p. 33.

2.1. *Las fibras en la cadena textil*

México cuenta con una industria textil suficientemente capaz para conquistar mercados del exterior.

La exportación de prendas de vestir puede ser desde simple maquila, hasta totalmente integrada a partir de la fibra. Esta última opción es la que más

beneficios trae al país, ya que además de un alto contenido de valor agregado, integra de manera natural a la cadena textil.⁵

El inicio de esta cadena es la *fabricación de fibras*, hechas por pocas industrias en México, pero con gran capacidad. Esta producción de fibras, salvo el caso de la lana, ha sido suficiente para abastecer a la industria textil. Sin embargo, la articulación de la cadena muestra una inadecuada interrelación, principalmente en las formas de suministro, calidad y precio.

Como resultado de los cambios tecnológicos, la producción de fibras de origen natural ha ido perdiendo espacio en relación con las químicas. Estas últimas, que comprenden tanto a las artificiales como a las sintéticas, se usaban originalmente en México para compensar la escasez de las fibras naturales. Entre 1982-1991 el consumo nacional de fibras blandas ha sido errático, no obstante se registró una tendencia creciente al pasar de 384 505 tons a 507 982 tons en 1991, lo que significó un crecimiento promedio anual del 3.2%. La fibra de mayor consumo es la de origen químico 65.85% en 1991, seguida por el algodón con 32.97% y la lana con 1.58 por ciento.

Hasta antes de la apertura, el subsector de fibras químicas tuvo capacidad para exportar gracias a que disfrutaba de una ventaja relativa en el costo de los insumos, a pesar de que la calidad de la materia prima no era siempre tan competitiva y de que en ocasiones el abastecimiento doméstico era limitado. En la actualidad, esa actividad se encuentra en una posición competitiva desventajosa debido a que, cuando por falta de abastecimiento de Pemex tiene que importar sus insumos, debe pagar precios fijados en el "mercado internacional", es decir, precios superiores a los de transferencia que fijan las empresas internacionales que compiten con él, en los que sí está integrada la petroquímica básica y la secundaria (Márquez, 1994).

Este sector está fuertemente concentrado en el país. En la producción de fibras químicas existe un pequeño número de empresas (nueve): Celanese Mexicana, Celulosa y Derivados, Nylon de México,

⁵ David Maauad, "Integración de la cadena textil para penetrar en mercados de exportación, *El Financiero*, abril 1 de de 1995, p. 27A, México, D. F.

Después de hacer una descripción de cómo está conformada la cadena textil en México, el dirigente empresarial "corta" la cadena en la industria del vestido, soslayando dos eslabones más que precisamente, según Gereffi 1994, Appelbaum *et al.*, 1994, son los que se apropian de buena parte del valor agregado de la rama: la transportación y el mercadeo en el exterior.

Fibras Sintéticas, Fibras Químicas, Industria Polifil, Finacril, Kimex e Impetmex. Las plantas de producción se localizan en zonas cercanas a los centros de consumo. Entre las nueve empresas operan 30 plantas en todo el país, distribuidas principalmente en el Estado de México, Querétaro, Jalisco, Nuevo León, Veracruz, Tlaxcala y Tamaulipas (Serfin, 1994).

La producción de fibras sintéticas es intensiva en capital y da empleo a 15 mil personas aproximadamente. Participa con 0.30% del PIB nacional, equivalente a 1.3% del PIB manufacturero para 1994. Las exportaciones registraron un ingreso de 250.8 millones de dólares (mdd) en 1994, con un superávit de 105.8 mdd aproximadamente, es decir, esta subrama es generadora neta de divisas.

En el caso de Colombia la fabricación de fibras ha sido irregular en la última década, sobre todo en las relacionadas con las fibras naturales. Las principales empresas productoras de fibras químicas son: Fabricato, Enka de Colombia y Coltejer.

Para 1993, Colombia hizo las mayores exportaciones de fibras sintéticas las realizó con (ALADI) (excluyendo a México), el Grupo Andino (sin Venezuela) con la Asociación Latinoamericana y el resto de América; los montos fueron 10.9, 7.8; 1.8 y 1.1 mdd respectivamente.

A partir de información preliminar registrada en Analdex, 1994, se puede constatar que la actividad exportó fibras en 1993 por un total de 51.6 mdd e importó 121.4 mdd, es decir, arrojó un déficit comercial de 69.8 mdd aproximadamente. En materia de fibras naturales, la mayor importación fue de fibras de algodón (19.9 mdd) y de lana (3.2 mdd).

Los analistas de la industria textil coreana señalan que el nivel tecnológico de Corea en la fabricación de fibras sintéticas se encuentra 10 años atrás respecto del alcanzado por la industria japonesa y alemana. Adicionalmente, esta industria es comandada por capital nacional en todas las fases de la cadena.

2.2. La fabricación de telas con proceso de hilado, tejido y acabado

El siguiente eslabón es la fabricación de telas con procesos de hilado, tejido y acabado; está representado por empresas en todos los niveles, desde grandes con tecnología de punta, hasta pequeñas con equipos obsoletos. Las industrias textiles mexicanas pueden en gran medida,

cumplir con normas de exportación después de un profundo proceso de reestructuración en los últimos años.

La fabricación de telas comprende el hilado y tejido de fibras naturales: algodón y lana; sintéticas: acrílico, nylon y poliéster; artificiales: rayón y acetato. Una vez hecho el hilado y el tejido, se pasa al proceso de acabado, que consiste en teñido, estampado y grabado, para obtener el producto final.

Por su parte, las empresas productoras de hilados y tejidos de algodón también enfrentan en la actualidad una desventaja competitiva respecto a los bienes procedentes de países orientales, donde el precio del algodón se sitúa por debajo del internacional (Márquez, 1994, *op. cit.*).

La rama genera tres tipos de productos principales: los destinados a la industria de la confección de ropa, los que emplea la industria de textiles de uso doméstico y los tapices y recubrimientos, utilizados por las industrias automotriz y mueblera, principalmente. En 1993 la participación de la rama dentro del PIB nacional, fue 0.45%; casi 2.0% en el PIB manufacturero y 26% del PIB textil. La fabricación de telas genera 70 mil puestos de trabajo aproximadamente.

Existen alrededor de 1 200 empresas fabricantes de telas, muchas de las cuales están integradas hacia atrás y producen su propio hilo, lo que les permite generar un mayor valor agregado. De este total de empresas, 5%, constituido por las grandes y medianas, genera 80% de la producción total, mientras que el restante 95% son pequeños productores. Las empresas se ubican, principalmente, en los estados de Puebla, Tlaxcala, Estado de México, D. F. y Jalisco (Serfin, 1994).

El déficit de la balanza comercial de telas sobrepasó los 400 mdd en 1993, es decir, aportó 41% del déficit total de la rama textil que para 1993 alcanzó los 1 063.3 mdd.

El cambio tecnológico en la hilatura se caracteriza entre otras cosas por el uso intensivo en capital. En México la planta promedio es de 7 mil husos, aproximadamente la mitad del promedio europeo y la quinta del estadounidense. Los fabricantes de maqunaria sugieren que 15 mil husos es la escala mínima económica, tamaños inferiores generan deseconomías (Medina, 1994).

En lo referente a tejido, la industria contaba en 1990 con 45 mil telares. En términos de escala, algunos estudiosos de la industria arguyen que la planta de México parece la adecuada, dado que su distribución es similar a la de Italia y España. Sin embargo, tanto en el proceso

algodonero como lanero la utilización de la capacidad instalada ha sido baja.

Por otra parte, el acabado es un factor determinante en la calidad del producto, sea tela o confección y añade un valor agregado importante. El acabado es el eslabón más débil de la cadena textil. Los principales problemas se identifican en el parque industrial, tecnología de proceso y la estructura del sector. Respecto al parque industrial, se puede señalar que su antigüedad es aproximadamente de 25 años, salvo en el caso de estampado que es de 15 años. La antigüedad constituye un problema, ya que los principales cambios tecnológicos que se han dado en el escenario mundial, se han registrado precisamente en este segmento. Los factores que han propiciado esta evolución son el tejido de telas anchas, 160 cm, que generan menos desperdicios al cortarse, y su demanda en los mercados internacionales.

Pero no cabe duda que las dificultades de la mayoría de las empresas de hilados y tejidos para adaptarse a un entorno mucho más competitivo obedecen a varios fenómenos que, en muchos casos, se retroalimentan entre sí. Los principales obstáculos que enfrentan los intentos de modernización de la industria textil parecen estar asociados a un mercado estancado y sumamente inestable.

El equipo de acabado en México procesa como promedio tela de alrededor de 100 cm de ancho, limitando sus posibilidades de exportación, sólo 29% de la capacidad de acabado procesa telas de anchos iguales o superiores a la norma de los principales importadores. Otro aspecto importante en esta etapa de la cadena es el secado final, se estima que la edad de los equipos fluctúa entre los 25 y 30 años. Su actualización promovería una reducción en el daño mecánico de las telas y la mejora en la apariencia, así como ahorros de energía e insumos.

Colombia, por su parte cuenta con una planta fabril en materia de hilado y telares bastante importante. Esta actividad exportó en 1993 178.6 mdd, casi tres veces más de lo exportado en 1989: 57.5 millones de dólares.

Para el país el sector textil en general y la fabricación de telas en particular es prioritario para los esfuerzos de industrialización. En 1993 esta fase de la cadena textil era la que tenía mayor eslabonamiento hacia atrás y hacia adelante.

La industria textil coreana en materia de tejido opera en promedio 7 mil horas por año, mientras que México sólo labora 4 mil horas.

Aunque parezca paradójico, esta industria muestra un bajo nivel de sofisticación en algunas etapas de la cadena textil, producto del alto grado de obsolescencia "moral" de buena parte de los equipos, lo que obviamente limita la posibilidad para desarrollar productos de alta calidad.

En consecuencia, el gobierno y la industria han estado trabajando conjuntamente con el propósito de mejorar aquellos eslabones de la cadena en los que se presenta mayor debilidad que afecta el desarrollo de productos de mayor valor agregado, como son los casos de teñido y acabado y los diseños y moda (Medina, 1994, p. 38).

2.3. *La confección de prendas de vestir*

En México, este eslabón de la cadena es sumamente atomizado y disperso. Empresas que van desde la micro —totalmente familiar—, la pequeña, muy variada tanto en administración como en tecnología, la mediana, que normalmente cuenta con niveles de eficiencia y calidad aceptable, y la grande que está desarrollada en forma completa.

En la recuperación reciente, la deprimida demanda interna de prendas de vestir se recuperó a un ritmo de más de 6% anual; en cambio —debido a la penetración de prendas importadas—, la demanda interna de textiles sólo creció 1.9%, y esto en un ámbito de competencia creciente de los importadores de telas. Y, si bien es cierto que lo anterior crea un clima poco apropiado para emprender procesos de modernización, no es menos que la credibilidad del mercado complica aún más el cuadro de dificultades (Clavijo y Casar, 1994, p. 449).

Los principales centros productores se ubican en el Distrito Federal y los estados de Nuevo León México, Jalisco y Puebla. Entre las principales empresas en la confección de ropa interior y exterior de hombre y mujer se encuentra *i)* ropa de hombre; Arrow, Dana, Cavalier, GFT (High Life), Roberts, Scappino, Yale y Zaga; *ii)* ropa de mujer: Catalina, D'luv, Ivonne, Julio, Marsel, Sadaky, Vanity (Serfin, 1994, p. 215).

En rigor, esta rama es la de mayor importancia del sector textil, tanto por su participación relativa en el PIB sectorial (49.9% en 1993), cuanto por el empleo directo e indirecto que genera, que representa 40% del empleo textil. Su contribución al PIB manufacturero fue 3.7% y 0.83% del PIB nacional.

En el caso de Colombia, la producción del sector prendas de vestir aumentó a una tasa real promedio anual de 9.6% entre diciembre de 1985 y diciembre de 1990. En 1991 se presentó una contracción de 2.8% que se prolongó hasta mediados de 1992. A partir de ese momento se observa una recuperación, que permitió cerrar ese año con un incremento de 4.2% en la producción real.

Estrechamente articulado al desarrollo de la industria textil, el sector de confecciones (etapa tres de la cadena) ha logrado crecer de manera sostenida, hasta convertirse en uno de los ramos más grandes de la industria manufacturera colombiana (Analdex, 1994). Según el Censo Económico del Departamento Administrativo Nacional de Estadística —DANE— el sector estaba compuesto en 1993 por 19 746 establecimientos en el ámbito nacional, que en conjunto generaban 240 mil empleos, entre directos e indirectos, con una participación de 13.31% en el total de la industria manufacturera, ubicándose como primer generador de mano de obra (esta cifra difiere ligeramente de la del cuadro 2 ya que incluye el trabajo indirecto).

En este país, la confección es un sector típico de pequeña y mediana empresas (95%), representando estos estratos las dos terceras partes de su valor agregado. La PMI aporta al sector 73.5% de la producción y 69% de la mano de obra. En esta industria, las economías de escala no son significativas. Las empresas se articulan mediante la subcontratación (diseño, manufactura, mercadeo), lo que posibilita mayor flexibilidad en las respuestas del sector a las demandas del mercado.

En efecto, la relación producto/capital es interesante: por cada millón de pesos invertido en activos fijos, el sector genera N\$5.1 millones de valor agregado, mientras la cadena en su conjunto (incluyendo la fabricación de fibras) sólo genera N\$2.5 millones.⁶ En 1993 el país exportó a Estados Unidos 287.64 mdd es decir 51.4%, le siguió Venezuela que exportó 142.66 mdd (25.5%) y Alemania con 227.70 millones de dólares.

En el caso de Corea del Sur, cabe reconocer que este país ha surgido como uno de los mayores productores de textiles, medido tanto por sus instalaciones como por sus exportaciones. En 1990 ocupó el tercer lugar en la producción mundial de textiles y el séptimo como fabricante de maquinaria y equipo textil.

⁶ Cabe anotar que el tipo de cambio nominal para los países aludidos en mayo de 1995 es: Colombia, 841 pesos colombianos por 1 dólar; México, N\$ 6.22 por 1 dólar.

Aunque el avance de la industria pesada y química ha sido notorio, las autoridades coreanas consideran al sector como estratégico para la economía nacional. También las industrias han disfrutado de beneficios fiscales mediante diferentes esquemas que consideraban la exención de impuestos a la importación de materias primas, la reducción de impuestos al pago de dividendos: deducciones del impuesto sobre la renta por ahorros en energía e inversión en investigación y desarrollo, depreciación acelerada en maquinaria y equipo; y apoyos a empresas con pérdidas, originadas por fallas en información o problemas en la exportación.

En efecto, la mayor parte de las exportaciones textiles coreanas se destinan a Estados Unidos y Japón, estos dos países absorben más de 40% de las exportaciones totales. Tal industria está modificando sus esfuerzos de comercialización en todas aquellas áreas en donde no existan sistemas de cuotas, tales como el Medio Oriente, África, y Sudamérica.

Por otra parte, y como se observa en el cuadro 3, no todas las fases de la cadena textil generan igual valor agregado. En el caso de México, es notorio que en la primera etapa de la cadena, el menor valor lo agrega la fabricación de fibras duras (1.1%), mientras que la fibras blandas aportan la mayor parte (33.9%). Pero en rigor, es la confección de prendas de vestir (47.6%) la etapa en la que mayor valor se incorpora a la producción textil mexicana. Desde la perspectiva de las exportaciones, es el mercadeo donde se registra el mayor valor agregado, es decir, en el caso de México (44.4) y Colombia (46.3). Cabe recordar que regularmente los países en vías de desarrollo no tienen comercializadoras en el exterior.

En síntesis, y siguiendo la metodología de Gereffi (1994) se puede comprobar que es la fase de mercadeo en la que mayor valor se agrega en la cadena textil. Las cifras del lado izquierdo (1) de cada uno de los cuadros presentan la participación en el valor agregado nacional, mientras que las cifras de la derecha (2), ofrecen la misma participación pero desde la perspectiva de la cadena exportadora global. Una gran diferencia de Corea del Sur con México y con Colombia consiste precisamente en que en dicha nación las comercializadoras de productos textiles en el extranjero son de capital nacional, no así en nuestros países (véase cuadro 3).⁷

⁷ Las estimaciones del valor añadido para la cadena textil global se realizaron con base en entrevistas con exportadores de México-Canaintex. Sin embargo, las cifras son: de México de 1992, Colombia 1993 y Corea del Sur 1990.

CUADRO 3. *Valor agregado en cada fase de la cadena textil en los países de México, Colombia y Corea del Sur (porcentajes)*

<i>Países</i> <i>Fases</i>	<i>México *</i>		<i>Colombia **</i>		<i>Corea Sur ***</i>	
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>1</i>	<i>2</i>
1. Fabricación de fibras	35.0	21.3	44.0	24.5	n.d.	20.0
<i>i)</i> Blandas	33.9	20.5	42.0	23.0	n.d.	
<i>ii)</i> Duras	1.1	0.8	2.0	1.5	n.d.	
2. Fabricación de telas	17.4	10.2	25.0	11.0	n.d.	13.3
3. Prendas de vestir	47.6	22.8	31.0	16.4	n.d.	22.2
4. Transporte		1.3		1.8		3.1
5. Mercadeo		44.4		46.3		58.3
6. Total	100.0	100.0	100.0	100.0		100.0

* Datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1989-1992, tomo III, INEGI, cuadro 84.

** Estimaciones con base en cifras de Analdex, 1994, p. 131.

*** Estimaciones preliminares con base en diferentes estudios, en especial Gereffi, 1994 y Medina, 1994.

FUENTE: Elaboración propia.

3. CARACTERÍSTICAS Y TENDENCIAS DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO EN MÉXICO

Para el caso de la industria textil —aunque explicablemente en mayor medida en la rama de prendas de vestir— el motivo principal (no único) de su estancamiento productivo se deriva de una baja sustancial en los niveles de remuneraciones de los asalariados medidos en términos de poder adquisitivo real, así como la apertura indiscriminada de la economía.

3.1. *Aporte al PIB, al producto manufacturero y al empleo*

No cabe duda que la sumatoria de cambios en la economía mexicana en general y en el sector industrial en particular ha dejado una secuela de efectos de distinto signo. Tal como lo describe Ibarra (1994):

(...) muchas empresas (sobre todo las grandes) se han consolidado, en el sentido de mejorar finanzas, eficiencia productiva y penetración en los mercados foráneos. En otros estratos, se observa el fenómeno contrario, singularmente en aquéllos formados por pequeñas y medianas industrias que no han podido adaptarse con la flexibilidad necesaria, y siguen inmersas en una crisis de consideración.⁸

En efecto reconoce el investigador citado en el párrafo precedente que las industrias tradicionales (alimentos, bebidas y tabaco, así como textiles, vestuario y cuero) ven declinar su participación en el valor agregado de las manufacturas (de 55 al 43% entre 1970 y 1993), mientras las industrias intermedias y las metalmeccánicas se afianzan como las más dinámicas (véase cuadro 4).⁹ Surge también un exitoso segmento de maquiladoras y crece sensiblemente la producción exportadora. En síntesis, y complementando (Cal y Mayor, 1994), hay ramas de actividad en situación muy difícil (algunas textiles, manufacturas de acero, fabricación de juguetes, madera, ciertos alimentos), así como numerosas empresas dentro de casi todo el sector industrial que están lejos de haberse acomodado al cambio.

CUADRO 4. *Industria manufacturera: estructura del PIB*
(porcentaje sobre precios constantes de 1980)

	1970	1975	1980	1985	1990	1993
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Industria trad.	54.7	50.7	48.1	48.7	45.4	43.4
Industria inter.	27.5	29.3	30.6	32.9	33.7	33.5
Industria metal.	17.8	20.0	21.3	18.5	20.9	23.1

FUENTE: INEGI. Citado en Ibarra, 1994, p. 7.

⁸ Según cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática y de Nacional Financiera, la micro, pequeña y mediana empresas abarcan 98% de los establecimientos, absorben 50% de la mano de obra ocupada y aportan 11% del PIB. Las de tamaño micro comprenden 97% de los mismos establecimientos y las dedicadas a actividades manufactureras representan 11% de ese gran total.

⁹ Las industrias intermedias: química, plásticos, cemento, siderurgia incrementan su participación en el producto (de 28 a 33% en el mismo periodo) y la industria metalmeccánica (productos metálicos, maquinaria eléctrica y no eléctrica, electrónica y equipo de transporte), a pesar de variaciones cíclicas marcadas, también incrementa su participación en el producto manufacturero (de 18 a 23% en el mismo lapso). Citado en Ibarra, 1994.

Aunque en situación poco halagüeña, México cuenta con una industria de textiles y prendas de vestir importante, a la que en 1990 correspondió 5.03% de la producción bruta del sector manufacturero y 1.15% del valor agregado.

Sin embargo, cabe destacar que paulatinamente esta industria ha ido perdiendo importancia en cuanto a su aporte al producto manufacturero y al producto total. Mientras que en 1980 la industria textil contribuyó con 6.30% del PIB manufacturero, para 1993 sólo aportó 4.12%, es decir, vio mermada su participación más de dos puntos porcentuales, en un contexto de bajo crecimiento (cuadro 5).

CUADRO 5. *México: PIB, manufacturero y textil para años seleccionados* (millones de pesos a precios de 1980)

Año	PIB total	PIB manufacturero	PIB textil	Partic. del PIB tex.	
				En total	En manuf.
1980	4 470.1	988.9	62.3	1.39	6.30
1983	4 628.9	943.6	58.7	1.27	6.23
1986	4 738.6	995.8	58.5	1.23	5.87
1988	4 887.8	1 059.9	59.3	1.21	5.60
1990	5 276.7	1 203.9	60.5	1.15	5.03
1992	5 619.8	1 280.7	56.1	1.00	4.38
1993 *	5 644.7	1 261.7	51.9	0.92	4.12

* Cifras preliminares.

El PIB textil incluye: hilados y tejidos de fibras blandas, hilados y tejidos de fibras duras y otras industrias textiles.

FUENTE: Elaborado con base en memorias de Canaintex. México.

Por otro lado, el desempleo actual en México es enorme, mientras en los años setenta la ocupación creció a un ritmo anual promedio de 4.8%, entre 1982 y 1991 (último año para el cual se dispone de cifras agregadas de cuentas nacionales al respecto) lo hizo apenas al 0.8%. Como en este periodo la población económicamente activa (PEA) creció a una velocidad cercana de 33.% anual,¹⁰ la diferencia entre ambos rit-

¹⁰ A. Cassioni (1991), "El mercado laboral en México: los años de la crisis", revista *Investigación Económica*, núm. 198. La autora menciona la cifra de 3.3% para el periodo 1980-1990, y la atribuye a Conapo. Citado en López, 1994.

mos de expansión hizo caer la tasa de empleo (la relación entre ocupación total y la PEA) para 1991 cerca de 20% respecto al nivel que tenía en 1980 (López, 1994).

La industria textil empleó en 1990 aproximadamente 11.33% de los trabajadores del sector manufacturero, y la de prendas de vestir 4%. Como generadora de puestos de trabajo, esta industria tiene un peso relativamente importante en cuanto a su aporte al empleo manufacturero. En 1990 empleó aproximadamente a 284 mil personas en forma directa (véase cuadro 6). Sin embargo, en el periodo 1981-1993 el sector dejó de dar empleo a 60 mil personas aproximadamente, y entre 1992-1994 despidió a 23 mil, lo cual pone de manifiesto el declive del sector en tanto generador de empleo.

CUADRO 6. *Industria textil mexicana-generación de empleo, 1981-1990*
(miles de personas)

Concepto	1981	1983	1985	1987	1990	1993
1. POT	21 548	20 995	21 956	21 867	23 403	23 330
2. POIM	2 557	2 326	2 450	2 429	2 507	2 410
3. POIT	309	288	292	283	284	249
Participación						
3/1	1.43	1.37	1.33	1.29	1.21	1.06
3/2	12.08	12.38	11.91	11.65	11.33	10.33

FUENTE: Basado en cifras del INEGI.

POT = Personal ocupado total.

POIM = Personal ocupado en la industria manufacturera.

POIT = Personal ocupado en la industria textil.

López (1994) señala que incluso la recuperación iniciada en 1987 y que se extendió durante 1991-1992 se tradujo en una demanda de fuerza de trabajo muy inferior a la que se necesitaría para dar ocupación remunerada a la población que buscó empleo: 1.3% frente a 3.3%. La situación de la manufactura es quizá la más dramática: entre 1981 y 1993 (segundo trimestre de cada año) la ocupación descendió 36%, cuando hubiera debido crecer 48% para que se mantuviera la participación del empleo manufacturero como proporción de la PEA. Debido

a ello, esa participación cayó a la mitad de lo que representaba antes de la crisis de la deuda.

Observando el cuadro 7 se puede entender mejor la preocupación de empresarios, industriales y académicos en el sentido de insistir en la configuración de una política que promueva el empleo. Según las cifras del cuadro, la capacidad ociosa en el primer semestre de 1993 iría desde un mínimo de 11% (papel cartón) hasta un máximo de 59% (textil). Nótese que la capacidad ociosa fue elevada no sólo en 1993, sino incluso en 1992, cuando la economía sostuvo un ritmo de crecimiento más pronunciado. Para los primeros meses de 1995, la participación del sector textil en el empleo manufacturero se redujo en forma importante debido al severo programa de choque que se implementó en febrero próximo pasado, lo cual se tradujo en una pérdida aproximada de seis mil puestos de trabajo del sector textil (según cifras preliminares del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)).

CUADRO 7. *México: porcentaje de capacidad ociosa por rama de actividad económica*
(promedios mensuales)

<i>Actividad</i>	<i>Primer semestre, 1992</i>	<i>Primer semestre, 1993</i>
Alimentos	28.4	30.7
Zapatos	21.7	21.8
Confección	14.8	22.3
Textil	43.1	58.9
Papel, cartón	18.9	10.8
Farmacéutica	21.6	29.9
Química	24.5	24.3
Petroquímica	37.8	37.0
Metalurgia	23.0	40.0
Minerales no meta.	18.2	17.8
Autopartes	24.4	28.9
Maquinaria y equipo	28.6	28.8

FUENTE: Tendencias, Informe Especial, 23 de agosto de 1993, citado en López, 1994.

El resultado del severo proceso de ajuste, es que el sector industrial pierde capacidad para impulsar el crecimiento y sobre todo la absorción de la fuerza de trabajo. La población ocupada en las actividades de transformación representó 25.6% del empleo en 1985 y alrededor de 21.5% en 1993.¹¹ Muchas de las economías se han concentrado en utilizar más intensamente las capacidades instaladas y en suprimir ocupaciones consideradas de más, lo que junto al menor dinamismo en la expansión de las empresas medianas o pequeñas, explican su aporte disminuido debido a la absorción de la mano de obra.¹² Las maquiladoras han sido una importante fuente de empleo, pero sus efectos multiplicadores quedan sin aprovechar por cuanto el grado de integración al resto de la economía es bajísimo (en el costo de producción, los insumos de origen nacional no representan más de 2 o 3% (Ibarra, 1994, p. 15).

3.2. *Organización industrial*

No ha avanzado mayormente la aplicación práctica de los planteamientos que insisten en la necesidad de nuevos métodos de organización de la industria textil que se han generalizado en México. La inestabilidad del mercado alienta comportamientos oportunistas y, por ende, inhibe la creación de los vínculos de confianza necesarios para el establecimiento de redes; asimismo, las dificultades de las textiles para modernizarse limitan el número de posibles integrantes de las redes en el crucial segmento de hilados y tejidos; sin embargo, tal vez el principal obstáculo al establecimiento de redes de empresas lo constituya un entorno institucional que inhibe la cooperación entre las empresas.

En estas áreas, destacan la ineffectividad del aparato jurídico para resolver disputas sobre contratos entre empresas, la inexistencia de instancias de arbitraje voluntario, la inoperancia de las asociaciones gremiales —que, además, están divididas en textiles y confección— y las dificultades que entrañan para la subcontratación de algunos aspectos de la legislación laboral.

¹¹ Según el INEGI, el promedio anual de las exportaciones remuneradas en las manufacturas cayó de 2.6 a 2.4 millones de personas entre 1982 y 1992.

¹² En el periodo 1989-1992, el empleo en las manufacturas se estancó, cayendo en todas las ramas, excepto en las maquiladoras y en la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco. Las reducciones fueron particularmente severas en productos metálicos básicos (-29%) y textiles (-15%).

3.3. Nuevas tecnologías y su transferencia

La internalización y la globalización de la economía nos ubica en un contexto de competencia contra la industria de todo el mundo, desde lugares donde el costo de la mano de obra es ridículo, hasta países cuya tecnología es tan avanzada que el mencionado costo es irrelevante. Ante esto, la pequeña y mediana industrias de nuestro país requieren desarrollarse a pasos agigantados, utilizando las más modernas técnicas de producción. Esto incluye sofisticados equipos auxiliados por computadora, desde el CAD/CAM (diseño o manufactura asistidos por computadora); y utilizar modelos como producción modular, respuesta dinámica, teoría de restricciones y administración de calidad total (Maauad, 1995a).

El uso de los brazos de robot autoprogramables para cortar, y sistemas computarizados para diseñar y producir patrones, controlar la calidad de la tela y guiar los cortadores de rayo láser, están cambiando la faz de la industria (Rada, 1993).

En la industria textil, por otra parte, el reto central parece ser el de adaptarse al cambio tecnológico y orgánico que representan las diversas variantes del sistema conocido como "respuesta rápida" (*quick response*); sobre todo, en vista del probable desfase del Acuerdo Multifibras, lo que implicará perder el acceso privilegiado al mercado de Estados Unidos, y de que, en ese caso, la competencia basada en salarios bajos con varios países orientales estará descartada, la única salida para la industria textil parece ser la modernización acelerada. Ahora bien, la adaptación a dicho modelo exige inversiones coordinadas en los distintos eslabones de la cadena para generar redes de empresas eficientes; sin embargo, no parece que el mercado pueda coordinar las inversiones requeridas al ritmo y en el sentido necesarios desde el punto de vista de la viabilidad en el largo plazo del complejo textil, aun si se recupera el resto de los obstáculos a la competitividad (Clavijo y Casar, 1994, *op. cit.*).

La diferenciación tecnológica y la producción en masa que implica el mercado de textiles y de confeccionados ha condicionado en las décadas pasadas una mayor propensión a automatizar los procesos, a incorporar el uso de la informática y las telecomunicaciones y a reorganizar los procesos de comercialización con el fin de hacer frente, también, a un mercado internacional más competido por la emergencia y gran

penetración de los grandes productores como China, Corea del Sur, Hong Kong y Taiwán, entre otros.

Sin embargo, de acuerdo a Botella *et al.* (1990) y al Boston Consulting Group (1987), la dotación de maquinaria textil en determinados sectores se ha venido situando en un nivel competitivo mundialmente. Es el caso del equipo y la tecnología utilizadas en la producción de fibras sintéticas y celulósicas (a excepción del que tiene que ver con el hilado y extrusión de poliéster y nylon); asimismo, el equipo de hilado y tejido de punto se ubica a un nivel tecnológico equivalente al de los países desarrollados —según los autores citados, existen en México 45 mil nuevos telares que sostienen ese nivel competitivo de la industria textil nacional.

En efecto, de acuerdo con cifras del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología (1990), durante 1982-1988 la industria textil y del vestido participó con 15.5% del total de operaciones registradas por la industria manufacturera, esto es, 1 147 contratos de transferencia de un total de 7 368 (Montoya, 1993, p. 32).

En resumen, a pesar de que en ninguna de las actividades de la industria textil existen barreras tecnológicas al ingreso de nuevas empresas y como consecuencia del “relativamente bajo grado de capitalización” en el sector propiamente textil entre 1983 y 1987, nuestra posición competitiva en tecnología dura ha empeorado en escala internacional y nos encontramos en una situación de claro rezago respecto a los países exitosos. En lo que concierne a la introducción de técnicas organizativas modernas en el subsector de prendas de vestir, tomando como patrón de referencia internacional los establecimientos maquiladores, el rezago es también evidente y parece estar relacionado con el bajo grado de difusión de la tecnología dura moderna, el pequeño tamaño de los establecimientos, los bajos salarios que se pagan y el hecho de que, tradicionalmente, el cliente nunca ha podido exigir mucho (Márquez, 1994, p. 130).¹³

4. MÉXICO Y EL MERCADO MUNDIAL DE TEXTILES

A partir de la segunda posguerra, la industria textil y del vestido exhibe un panorama de gran y creciente competencia mundial, haciendo efectivas en él las tendencias de la denominada globalización económica.

¹³ Las comillas son nuestras.

No resulta casual, por ello, que si a partir de mediados de los años cincuenta el crecimiento del comercio mundial ya no rebasara como anteriormente el ritmo de expansión del producto mundial, esto se asociara a la reaparición de restricciones proteccionistas, interpuestas por los países industrializados y precisamente a las exportaciones de bienes agrícolas y a productos manufacturados como los textiles, exportados en gran proporción por países en vías de desarrollo.

El comercio textil es uno de los rubros del comercio más firmemente regulado en la enorme mayoría de los países. El principal instrumento de regulación es el Acuerdo Multifibras, en el cual México participa. Dadas las condiciones de acceso irrestricto y el hecho de que está situado al lado del mayor mercado textil del mundo, México es una salida natural para los excedentes de producción de Estados Unidos y para los productos de diferentes países del Sudeste Asiático que no consiguen entrar a ese país.

Además, debido no sólo a las prácticas de *dumping*¹⁴ sino también cuando se trata de un comercio más regular, el mercado mexicano está sujeto a variaciones bruscas del flujo de importaciones a precios con frecuencia de remate. Este tipo de competencia frena la capacidad real de establecer vínculos duraderos con los clientes en la confección y aumenta el riesgo de la inversión, por lo que se traduce en un obstáculo para la modernización de la industria.

En el comercio de textiles y prendas de vestir, ya desde los años sesenta se constata una agudización de esta competencia con la creciente penetración en el mercado internacional de las exportaciones de los llamados Tigres del Sudeste Asiático (Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur), a los que más recientemente se ha agregado China. Otros países asiáticos (Malasia, Singapur, Indonesia, etcétera) y de la Cuenca del Caribe, participan crecientemente de esta tendencia competitiva cuyo principal escenario es el norteamericano.

¹⁴ Dentro del GATT (actualmente Organización Mundial de Comercio —OMC—), el tratamiento a las prácticas desleales de *dumping* y de las subvenciones está regulado mediante códigos de conducta que tienen, respectivamente, los siguientes nombres: Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (conocido como Código o Acuerdo Antidumping) y el Acuerdo relativo a la Interpretación y Aplicación de los Artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (conocido como Código o Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias). México es suscriptor del Código Antidumping pero no del importantísimo Código sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias; como se verá más adelante esto pone en franca desventaja a la industria mexicana.

CUADRO 8. *Exportadores líderes de prendas de vestir, 1980-1987*
(porcentajes y TMCA %)

<i>Países</i>	<i>Participación en XM (1987)</i>	<i>X_{pv}/X_t</i>		<i>1980-1986 (TMCA %)</i>
		<i>1980</i>	<i>1987</i>	
Hong Kong	13.1	25.1	22.1	9.2
Italia	11.1	6.0	7.8	8.5
Corea Sur	9.2	16.8	15.9	10.9
RFA	6.2	1.5	1.7	6.3
Taiwán	6.1	12.3	9.3	9.7
RP China	4.6	9.2	9.5	9.7
Francia	3.7	2.1	2.1	1.7
Inglaterra	2.9	1.7	1.8	-0.7

Equivalencias: XM = Exportaciones mundiales de ropa, X_{pv} = Exportaciones de prendas de vestir, X_t = Exportaciones totales del país. La TMCA % de la última columna se refiere al ritmo de crecimiento de las exportaciones de prendas de vestir.

FUENTE: GATT (1988).

En el cuadro anterior (8) se muestra información respecto a la posición de liderazgo del comercio de vestido derivada de diferenciales en el crecimiento de las exportaciones por país asimismo, identifica los distintos pesos relativos de cada segmento exportador nacional de prendas de vestir, revelando una mayor ponderación en los países de reciente industrialización. Para 1987, los tres principales exportadores de prendas de vestir eran Hong Kong, Italia y Corea del Sur.

En materia de importaciones los estados nacionales con mayor volumen en prendas de vestir, fueron Estados Unidos, la República Federal Alemana, Francia, Japón e Inglaterra. Los cinco países antes anotados absorbieron en 1987 aproximadamente 62.4% de las importaciones totales de prendas de vestir, que para el año mencionado alcanzaron aproximadamente 82 mmd (véase cuadro 9).

En efecto, Estados Unidos era para 1987 el mayor comprador mundial de textiles y vestidos, y entre los diez mayores proveedores México era el país de Latinoamérica con mayor participación. Destaca el hecho de que de los cinco mayores proveedores de textiles y prendas de vestir a Estados Unidos, cuatro son países del Sudeste Asiático. Además, sumados los valores de dichos países, el aporte era superior

CUADRO 9. *Importadores líderes de prendas de vestir, 1980-1987*
(valor, porcentajes y TMCA por ciento)

País	Valor de Mpv (mmd, 1987)	Mpv/Mt		1980-1986 (TMCA %)
		1980	1987	
Estados Unidos	22.1	2.7	5.2	18.0
RFA	14.2	4.5	6.2	3.7
Francia	5.6	2.0	3.9	7.9
Japón	4.6	1.1	3.1	10.9
Inglaterra	4.6	2.5	2.9	3.4

Equivalencias Mpv = Importaciones de prendas de vestir; Mt = Importaciones totales del país; mmd miles de millones de dólares americanos. La TMCA % se refiere al crecimiento de las importaciones de prendas de vestir.

FUENTE: GATT (1988), citado en Montoya, 1993.

a 41% de las importaciones realizadas por el mayor consumidor del mundo. El proceso chino es digno de analizar con más detenimiento, dado que este país vende a Hong Kong 40% de las compras textiles de este último, en consecuencia, las compras estadounidenses a China serían superiores a 12.5% como aparece en el cuadro 10.

CUADRO 10. *Estados Unidos: importaciones de textiles y vestidos por país de origen, 1987*
(porcentajes)

País	Participación	País	Participación
China	12.5	México	4.0
Taiwán	11.0	Filipinas	3.0
CEE	10.4	Pakistán	3.0
Hong Kong	9.0	India	3.0
Corea del Sur	9.0	Japón	3.0
Canadá	5.0	Otros	27.1

FUENTE: La misma del cuadro 9.

4.1. Estructura de su comercio y balance comercial

La participación de México en el comercio internacional de textiles, sin tener en cuenta la efectuada por las industrias maquiladoras, ha sido baja. En el periodo comprendido entre 1981 y 1986, las exportaciones de textiles, en más de la mitad de fibras artificiales y sintéticas, alcanzaron un valor medio anual de 141 mdd. El valor de las exportaciones de prendas de vestir no llegó a 42 mdd. La rápida expansión de la demanda interior, unida a los elevados precios del mercado interno, aislados de la competencia internacional, desalentó las exportaciones (GATT, 1993).

Desde 1987 hasta 1991, las exportaciones registraron expansión relativamente importante, pero no lograron superar el vertiginoso incremento de las importaciones. Entre los factores que influyeron en dinamizar las exportaciones se pueden destacar: la sensible devaluación del peso, el estancamiento de la demanda interior, la proximidad al mayor comprador del mundo y la modernización de la maquinaria en algunas empresas que tuvieron capacidad para reconvertirse.¹⁵

CUADRO 11. *Industria textil mexicana: balanza comercial sin maquiladoras, 1988-1993*
(millones de dólares)

Año	1988	1989	1990	1991	1992 *	1993 *
Exportaciones	404.8	503.5	499.0	615.9	688.9	788.5
Importaciones	293.4	700.6	922.6	1 201.0	1 670.7	1 851.8
Saldo	111.4	(197.1)	(423.6)	(585.1)	(981.8)	(1 063.3)

* Cifras preliminares.

FUENTE: Elaborado con base en datos de Canaintex-Banco de México.

¹⁵ Según Lindquist y Sánchez (1988), otro factor que ha contribuido al crecimiento de las exportaciones es que para 1992 los costos del factor trabajo en México eran comparables con los de algunos productores de Asia Meridional. El mejoramiento de la situación de México en cuanto al costo de la mano de obra fue fruto de diversos factores, entre los que puede citarse el hecho de que los salarios crecieron con menor rapidez que la inflación. En pesos reales, los salarios eran en 1987 inferiores 50% al nivel máximo que alcanzaron en 1981.

En 1991, las exportaciones de textiles y prendas de vestir, sin incluir las efectuadas por las industrias maquiladoras, alcanzaron un valor de 615.9 mdd (véase cuadro 11). Sin embargo, las importaciones fueron casi el doble (2 011 millones de dólares), lo que produjo un saldo deficitario en el balance comercial de la rama de 585.1 millones de dólares.

4.2. Algunos aspectos de interés relacionados con el GATT-OMC y el TLC

A partir de considerar las cifras que se registran en el cuadro 11, se puede llegar a una primera conclusión preliminar: la crisis del sector textil mexicano no se debe al TLC, sino a la apertura indiscriminada de la que fue objeto el sector como producto de la adhesión de México al GATT, más aún a la falta de previsión por parte de las autoridades que no firmaron una serie de códigos que le hubieran posibilitado configurar una mayor protección para sus industriales. Aunado a lo anterior está el hecho de la falta de "madurez" que en ese momento tenía el Sistema Mexicano Antidumping y Antisubvenciones; en consecuencia, es irresponsable culpar al TLC del estancamiento del sector.

La política de apertura comercial buscaría contrarrestar, a partir de 1985, el efecto inflacionario que significaba la tendencia a subvaluar el tipo de cambio sobre las importaciones textiles y de prendas de vestir; ello operó con una reducción de la tasa media arancelaria de las cuatro ramas del sector textil, la cual pasa de un nivel promedio de 26.9% en el primer trimestre de ese año a 13.7% en el cuarto (reducción de casi 50%). Ese descenso de la medida arancelaria refuerza el efecto liberalizador con una reducción continua de la dispersión arancelaria, que pasa de 22.5% en 1985 a sólo 4.34% en 1988 (Montoya, 1993, p. 42).

Por otra parte, según cifras del GATT (1993), el nivel de protección arancelaria de la producción nacional textil en 1991 era uno de los más altos de la economía. Las medias de los aranceles aplicados en 1991 a las importaciones textiles y prendas de vestir fueron 15.7 y 18%, respectivamente (véase cuadro 12). El tipo nominal máximo de los derechos de importación (20%) correspondía a los géneros de punto y ganchillo, las alfombras y tapices y prendas de vestir de todo tipo. La

progresividad arancelaria era también alta en el sector para el mismo año. El derecho de aduana aplicado a los productos acabados era 18.6%, en tanto que el aplicado a las materias primas era 9.7%. Se ha estimado que en 1980 la tasa efectiva de protección de la industria de prendas de vestir fue de 119 por ciento.

CUADRO 12. *Tipos arancelarios en México, por partidas de cuatro dígitos CIU, 1991*
(porcentajes)

Código	Designación	No. obs.	Media	Aranceles		Mín.	Máx.
				Desv. típica	Dispersión		
321	Fábrica, textiles	928	15.7	3.4	21.7	5	20
3211	Hilados, tejidos, aca.	666	14.5	2.7	18.6	5	20
3212	Art. confe. No prendas de vestir	74	19.1	2.7	14.1	10	20
3213	Tejidos, punto y de ganchillo	115	20.0	0	0	20	20
3214	Tapic. y alf.	24	20.0	0	0	20	20
3215	Cordelería	18	15.8	3.9	24.7	10	20
3219	Otras ramas t.	31	15.2	2.7	17.8	10	20
3220	Prendas de vestir	245	18.1	3.5	19.3	10	20

FUENTE: Cifras tomadas del GATT (1993), p. 261.

En efecto, en el marco del TLC, México, Canadá y Estados Unidos acordaron eliminar de forma inmediata o gradualmente —en un periodo de diez años como máximo— los derechos de aduanas aplicados a los textiles y prendas de vestir que cumplan con las reglas de origen del Tratado. Estados Unidos eliminará inmediatamente los contingentes para las importaciones de estos artículos producidos en México y, gradualmente, los contingentes de importación para los textiles y prendas de vestir mexicanos que no cumplan con dichas reglas. El TLC establece reglas de origen especiales que determinan los casos en que los textiles o prendas de vestir importados pueden beneficiarse del régi-

men preferencial. En el caso de la mayoría de los productos, la regla de origen aplicable se basa en el criterio de la "procedencia de los hilados": para que puedan beneficiarse de ese régimen, es necesario que los textiles y prendas de vestir hayan sido confeccionados con hilados producidos en una nación contratante del TLC.

Para ciertos productos, como hilado de algodón y a base de fibras artificiales y sintéticas, se establece una regla basada en el criterio de la "procedencia de la fibras". En otros casos, las prendas de vestir cortadas y confeccionadas con ciertos hilados importados, cuya oferta (según han convenido los países del TLC), es escasa, como los productos de seda y lino y ciertos hilados para tela de camisa, pueden beneficiarse del tratado preferencial. El tratado establece, en efecto, tipos de preferencia arancelaria para productos que no cumplan con la regla de origen. Conforme a ese régimen, se prevé la aplicación de derechos de aduana de tipo preferencial a las importaciones de productos que no cumplan con la regla de origen hasta el límite de una determinada cantidad, y a un tipo distinto a las exportaciones que excedan el cupo.

Sin embargo, como bien se conoce, México es firmante del acuerdo regulatorio del comercio de textiles conocido como Acuerdo Multifibras (AMF, por sus siglas en español), además el país ha firmado diversos convenios en esta materia, especialmente con Estados Unidos.¹⁶

En el cuadro anterior (13) se puede apreciar que a pesar de tener unos cupos no utilizados para la exportación de textiles a Estados Unidos, México no aprovechó a toda su capacidad esas "ventanas" de exportación. Sólo por citar un caso: en 1993 el país exportó a Estados Unidos 1.3 mdd con la categoría de sábanas de algodón, cuando tenía un cupo de 27.8 mdd aproximadamente, es decir, no utilizó 95.4% de su cupo. En muchas otras categorías el porcentaje de utilización del convenio es relativamente bajo. Cabe recordar que con la entrada en vigencia del TLC, se trabaja con cupos únicamente a los textiles que no cumplan con la regla de origen; sin embargo, consideramos que México debe definir una política clara al respecto.

¹⁶ México ha sido parte en los acuerdos sobre los textiles negociados en el GATT desde el Acuerdo a Largo Plazo relativo al Comercio Internacional de los Textiles de Algodón de 1962. Se ha adherido también al acuerdo relativo al Comercio Internacional de los Textiles de 1973 y a sus Protocolos de Prórroga. México ha suscrito diversos convenios bilaterales con Estados Unidos y con las Comunidades Europeas. En el acuerdo concertado con las Comunidades Europeas no se establecen contingentes de exportación. La finalidad de dichos convenios es establecer cuotas al comercio de fibras textiles, telas y prendas de vestir.

CUADRO 13. *Convenio bilateral México-Estados Unidos, utilización de cuotas de las principales categorías textiles, 1992-1993*
(millones de dólares)

<i>Categoría</i>	<i>Descripción</i>	<i>Lim.</i> <i>1992</i>	<i>Expo.</i>	<i>Utili.</i> <i>%</i>	<i>Lim.</i> <i>1993</i>	<i>Expo.</i>	<i>Utili.</i> <i>%</i>
	Grupo de telas de pie y trama	50.6	24.3	48.04	53.6	31.7	59.2
219	Lonas y lonetas	15.7	1.1	7.25	16.7	6.5	38.8
313	Saba. de algodón	23.0	5.4	23.30	27.7	1.3	4.7
317	Sargas de algodón	20.8	16.3	78.28	17.9	15.6	86.9
300/301 y 607	Hilados cargad. y peinad., algodón y mezcla.	7.8	2.8	35.73	8.3	2.3	27.3
604A	Hilados de fib. acrílica	2.3	2.2	96.80	2.3	1.6	74.1
338/339 y 638/639	Camisas de pun.	0.6	0.2	29.04	0.6	0.3	51.6

FUENTE: Elaboración con base en datos de Canaintex-Aduana de Estados Unidos.

4.3. *La neutralidad estatal y el impulso empresarial*

Con la adhesión de México en 1986¹⁷ al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), el país en forma explícita aceptó jugar las normas de la comunidad internacional; sin embargo, al parecer en el tránsito a la adaptación al nuevo contexto, en ocasiones se tomaron medidas equivocadas, que generaron la quiebra de un número importante de empresas textiles y de otras ramas, lo que se ha traducido en el aumento del descontento social con las obvias reacciones de parte de las asociaciones empresariales y gremiales afectadas.

En un mundo globalizado los países paulatinamente van configurando un patrón de lenguaje "universal", lo que no excluye en ocasiones

¹⁷ México es signatario del GATT desde julio de 1986.

el retorno a lo nacional. La necesidad de observar, valorar y reconocer los patrones mundiales es parte de la validación internacional como Estado nación.

En ello coincido plenamente con David Ibarra (1994): la aceptación y observancia de las reglas de conducta primer mundista en el ámbito internacional, es fuente de confianza, esto es, requisito para seguir siendo sujeto de crédito y socio participante en la comunidad global de negocios. En un mundo de fronteras económicas abiertas, donde los flujos financieros tienden a independizarse de la base real de operaciones y los del comercio de las ventajas comparativas asociadas a la dotación de recursos primarios, confianza y formación correcta de expectativas, son determinantes de la suerte económica de los países atrasados.

En consecuencia, un país que no se proponga una política *neutral* para sus actividades industriales pone en franca desventaja a sus empresarios con la consecuente pérdida de puestos de trabajo y el estancamiento de la producción.

En ese entorno, si un país otorga a sus actividades de exportación los mismos o idénticos mecanismos de apoyo y promoción que otro gobierno ofrece a sus homólogos en actividades similares, se dice que dicho país es "neutro". Así, la formulación de una política neutral tiene que ver, entre otros, con tres aspectos básicos: una adecuada política macroeconómica y de promoción de exportaciones; una eficiente dotación de infraestructura, y un marco normativo transparente. En síntesis, el libre funcionamiento del mercado parte de que las condiciones de cada país sean comparables, es decir, que las políticas de los distintos gobiernos sean "neutras" (Cetré, 1994a).

Consecuentemente, así como todo nuevo miembro de cualquier asociación debe adoptar y asumir las reglas del juego del grupo al que ingresa, México debe también adoptar medidas por lo menos similares a las que Canadá y Estados Unidos emplean en su política industrial. De no hacerlo, estaría colocando en una situación desventajosa a su industria, a no ser que se demuestre que el conjunto de medidas que esos países utilizan tienen efectos negativos en la competitividad de sus industrias. Así, tanto por su calidad de nuevo socio como para compensar por lo menos en parte los efectos de una apertura que no elimina completa ni inmediatamente todas las distorsiones, parece a todas luces necesaria una política industrial más activa, al menos en lo que respecta a los montos relacionados con el valor agregado y al tipo de ins-

trumentos, semejantes a los de nuestros principales socios comerciales... (Clavijo y Casar, 1994).¹⁸

... En realidad, las exportaciones mexicanas compiten mucho más con países terceros o competidores que con los productores locales en los mercados de nuestros principales socios comerciales. Lo anterior quiere decir que los productores mexicanos no desplazan tanto a los productores locales de nuestros socios comerciales como a los proveedores, que son nuestros principales competidores (véase Faini *et al.*).¹⁹ Estos últimos son, como es bien sabido, los países del Sudeste Asiático, otros países latinoamericanos, Paquistán, Turquía, países del Magreb, etcétera. Así, en la medida en que esos países proporcionen estímulos y subsidios bien diseñados en el marco de una política industrial moderna y completa, los exportadores mexicanos estarán en cierta desventaja si no cuentan con apoyos similares. Por supuesto, los estímulos o subsidios siempre pueden ser contrarrestados mediante una mayor productividad y eficiencia, pero competir en ese campo con países del Sudeste Asiático, que son los que fijan los estándares, es muy difícil...²⁰

Los evidentes hechos de competencia desleal²¹ (*dumping* y subvenciones) con los cuales tienen que convivir los empresarios mexicanos en general y del ramo textil-vestuario en particular, producto de una

¹⁸ Adicionalmente los autores reconocen que aunque en menor grado que Estados Unidos y Canadá, los países de la OCDE canalizan en promedio entre 2 y 3% del valor agregado de la industria en apoyo a su sector manufacturero, mientras que México en los últimos cinco años solamente canalizó entre 0.3 y 0.5% del valor agregado industrial.

¹⁹ Faini, Clavijo y Senhadji-Semlali, "The Fallacy of Composition Argument, Is It relevant for LDC's Manufacturer Export?", *European Economic Review*, núm. 36, North Holland, 1992.

²⁰ Citado en Clavijo y Casar, 1994, p. 463.

²¹ Conforme a las reglas del GATT (OMC en la actualidad), para combatir las prácticas desleales al comercio se utilizan lo que se denomina medidas o impuestos *antidumping*, y medidas o impuestos compensatorios, respectivamente si se trata de *dumping* o bien de subvenciones a la exportación. En México tienen la figura de cuotas compensatorias, independientemente del tipo de práctica desleal de que se trate.

Para que un Estado nacional pueda establecer medidas contra el *dumping* y las subvenciones deben cumplirse dos supuestos:

- a) Que existan importaciones de mercancías en condiciones de *dumping* o subvencionadas por los gobiernos de los países de origen y
- b) que tales importaciones causen un daño importante a la producción nacional.

Por otra parte, un hecho que impacta negativamente en el dinamismo del sector es la entrada de "ropa usada" o saldos, tal como lo reconoce el presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, David Maauad: "La entrada de saldos de prendas de vestir ha sido uno de los aspectos que más ha dañado a la industria de la confección mexicana y tan sólo el año pasado de los 800 millones de dólares de importaciones que realizó este sector, la mayoría correspondió a mercancías rechazadas en otros países" (Rodríguez, 1995).

economía cada vez más globalizada, la incorporación de nuevas tecnologías a los procesos productivos en los principales socios comerciales y competidores, y la falta de neutralidad estatal, hacen pensar que de no corregirse tales circunstancias los niveles de desempleo posiblemente se incrementen.

Por tanto, desde nuestro punto de vista el esfuerzo de los empresarios por competir con relativo éxito en el comercio internacional debe complementarse con un apoyo decidido, responsable, y consuetudinario de parte de las autoridades gubernamentales, el cual debe propiciar un entorno más transparente, ya que existen diversos factores (algunos evidentes, otros no tanto) que ponen en inferioridad de condiciones a las empresas mexicanas (Cetré, 1994b).

La exportación requiere de apoyos gubernamentales para nivelar las condiciones con las que cuentan productores de otros países (Maauad, 1995a). Entre los soportes más importantes, podríamos encontrar:

i) Sistemas de comercialización en los mercados exteriores, investigando y negociando con los clientes potenciales interesantes, organizando misiones de vendedores y compradores enfocados a un mercado concreto.

ii) Apoyo financiero con tasas internacionalmente competitivas, tanto para la maquinaria o insumos, cuanto para el cliente en el exterior.

iii) Desregulación de trámites tanto en aduanas como fiscales.

iv) Infraestructura adecuada tanto para las instalaciones productivas cuanto para el manejo y transporte de mercancías, incluyendo su seguridad en carreteras nacionales. Con los apoyos anteriores, el industrial mexicano estará comprometido a desarrollarse en tres áreas básicas que le corresponden y que son administración, eficiencia y calidad, y que además le permitirán tomar ventaja de la actual crisis.

Entre 1990-1992 el gobierno mexicano en conjunción con el sector privado aplicó un programa de restructuración de la rama con el propósito de incrementar la competitividad internacional de todo el sector. En el programa se promovieron la constitución de empresas comerciales orientadas a la exportación, la cooperación entre pequeñas productoras de géneros de punto y el perfeccionamiento del control de calidad, el diseño y la comercialización.²²

²² El programa inicialmente abarcó tres esferas: comercio exterior, organización industrial

5. PERSPECTIVA DE LA RAMA

La industria del vestido se ha visto muy vulnerada por la turbulencia del ambiente económico. Al fijar sus expectativas de corto plazo, el industrial tiende a ser pesimista debido a la dramática disminución del dinamismo del mercado y a las presiones que sufre por ubicarse en el punto intermedio de la cadena de abasto (Maauad, 1995c).

Hay, entre otros, tres factores que están incidiendo simultáneamente en la pérdida de dinamismo del sector textil en el mercado interno mexicano. El primero tiene que ver con la marcada oferta que se presenta desde 1987 a causa de la apertura indiscriminada de la economía.²³ El segundo está relacionado con la demanda, observando caídas importantes de los niveles de consumo a causa de la disminución de los salarios en términos reales²⁴ y el desplome de los niveles medios de empleo. El tercero se debe a la falta de una política industrial activa que le otorgue a los empresarios la anhelada neutralidad.

La disminución de los aranceles de importación, acompañados de una sobrevaluación cambiaria afectaron notoriamente la actividad textil mexicana, y se tornó en una combinación peligrosa para el equilibrio en el balance comercial y para el desarrollo productivo del sector.

Sin embargo, debe tenerse presente que en la actividad textil existen dinámicas y comportamientos claramente diferenciados, lo cual es importante tenerlo presente para la puesta en práctica de políticas consecuentes con la realidad específica de cada subsector. Por una parte, se tiene una actividad muy competitiva como la fabricación de fibras sintéticas, que evoluciona con *alta intensidad de capital* y niveles de productividad superiores a la fabricación de fibras naturales. De otro lado, se tiene la fabricación de telas, que experimenta una aceptable productividad, pero es marcadamente deficitaria. Por último, la in-

y tecnología. Por citar un ejemplo, en la esfera del comercio exterior, se trató de reformar y mejorar las medidas comerciales relativas a los trámites aduaneros, la política arancelaria, las normas (prescripciones obligatorias en materia de etiquetado), la protección frente a las prácticas desleales de comercio de otros países y la promoción de las exportaciones.

²³ Junto con las importaciones legales se internaron grandes cantidades de contrabando y saldos de ropa usada. Estas operaciones fueron nefastas para los productores locales, dado que devalúan el mercado con sus bajos precios de comercialización.

²⁴ A pesar del ligero incremento en los salarios reales durante el periodo 1987-1991, no se han recuperado los retrocesos registrados entre 1982-1986, y el aumento de la productividad del trabajo ha excedido a las alzas salariales. Véase, por ejemplo, Dussell, 1993. En efecto, en pesos reales, los salarios eran en 1987 inferiores 50% al nivel máximo que habían alcanzado en 1981.

dustria del vestido, que trabaja en promedio con baja intensidad de capital, es deficitaria y atomizada; sin embargo, es la que más importancia relativa tiene en el sector, tanto por su aporte al producto cuanto en términos de empleo.

Ante este panorama, y habiéndose corregido la sobrevaluación cambiaria,²⁵ consideramos que los esfuerzos de los industriales del ramo textil, conjuntamente con las autoridades, debe concentrarse entre otros, en cinco aspectos:

i) Perfeccionar las reglamentaciones *antidumping*, medidas compensatorias y cláusulas de salvaguardia. Esto no sólo es benéfico para la suerte del sector objeto de estudio (que sufre del problema del *dumping* y las triangulaciones), sino también para las manufacturas en general.

ii) Formar un grupo de trabajo entre gobierno e industriales de la rama textil y del vestido para valorar y precisar las causas por las cuales no se aprovechan en su totalidad los "cupos" convenidos con Estados Unidos. Una vez conocidas las causas, instrumentar un programa de acción tendiente a beneficiarse de esa ventana de exportación. Visto este asunto con responsabilidad, se debe tener presente que los cupos no utilizados por México podrían eventualmente ser aprovechados por otros países de la región.²⁶

²⁵ Sin creer que la cuestión cambiaria es la panacea, diversas investigaciones han demostrado su impacto en el ritmo de las exportaciones-importaciones. En un estudio de la CEPAL (1994) se registra claramente: "En los países estudiados, la elasticidad de corto plazo en el sector manufacturero es superior a las exportaciones agregadas [...] A su vez, si se analizan los resultados obtenidos a nivel de ramas industriales, se ve que la respuesta a la política cambiaria en algunas es muy alta (elasticidad superior a uno), aun en el corto plazo, lo cual indica que estas actividades de exportación pueden verse seriamente perjudicadas por la caída del tipo de cambio real. Este es el caso, por ejemplo, de las ramas de alimentos, productos textiles y químicos en Colombia, así como las industrias textiles, de productos metálicos, maquinarias eléctricas y producción de automóviles en México."

²⁶ Sobre este particular coincido plenamente con Montoya (1993): "Cabe comentar que los resultados durante el primer semestre de 1991 del aprovechamiento de estas cuotas modificadas han generado un comportamiento activo y revelador de las recientes acciones exportadoras emprendidas por grupos empresariales, atendiendo incluso recomendaciones hechas por el Boston Consulting Group en 1987 en el sentido de identificar la mejor manera de negociar bajo este convenio: en efecto, entre los resultados más significativos de este año se encuentra el del incremento en la exportación con mayor valor agregado, recordando que dicho convenio limita volumen y no valor de exportación. Sin embargo, aún falta mucho para aprovechar los niveles de cuotas asignados, los que indudablemente, por otra parte, marcan también la especialización o las posibilidades reales que tienen determinados tipos de productos en el mercado norteamericano."

iii) Podría ser muy importante para los pequeños y medianos productores de bienes textiles, que el gobierno mexicano decrete un monto mínimo de compras gubernamentales que se harían a dichos industriales. No hay que soslayar que muchos productos textiles provenientes del Sudeste de Asia con destino a Estados Unidos son desplazados a México (a bajo costo) cuando no cumplen con las normas de calidad norteamericana. Y es así como muchos industriales se convirtieron también en importadores.²⁷

La política de compras gubernamentales debe seguir estimulando el crecimiento de las empresas nacionales cuya competitividad, calidad y precio de los bienes y servicios que produzcan cumplan con la normatividad aplicable a las adquisiciones del sector público (Canacinfra, 1994).

iv) Conociendo que en la cadena textil global buena parte del valor agregado se gesta en la fase de mercadeo, sería muy importante que las autoridades promovieran proyectos para crear comercializadoras mexicanas de productos textiles en Estados Unidos, es decir, seguir el ejemplo de Corea del Sur y, últimamente, de Colombia.

v) Aunque la situación actual de la rama es poco halagüeña, considero que con la puesta en marcha de un programa de apoyo bien diseñado, este sector puede crecer en forma importante y convertirse en un pilar del desarrollo nacional. Tres son las razones que fundamentan dicha afirmación: *i)* la devaluación de la moneda y su impacto favorable en las exportaciones textiles; *ii)* el relativo incremento en términos de capitalización que ha experimentado el sector en los últimos años; ²⁸ *iii)* la existencia de "ventanas de exportación" (cupos) en el mercado estadounidense no aprovechadas es su totalidad.

²⁷ En la industria textil muchos pequeños empresarios han visto como única opción abandonar la actividad industrial, para convertirse en sólo distribuidores de los productos importados. Esta transformación de los industriales textiles en comerciantes de productos extranjeros, se hizo evidente cuando, a raíz de las denuncias de prácticas desleales, en 1993, la Secofi aplicó impuestos compensatorios a productos chinos y entonces los empresarios mexicanos (ahora comerciantes), protestaron pues fueron afectados. Esto puede considerarse resultado de la aplicación de la política de apertura sin que los industriales contaran con el respaldo de una política de apoyo al desarrollo industrial (Martínez, 1994, p. 110).

²⁸ Según cifras de Canaintex, la importación de maquinaria textil (sin incluir partes y refacciones) en 1993 fue de 252.5 mdd, mientras que en 1986 (año en el cual México ingresó al GATT) sólo se compraron 99.7 millones de dólares.

CONCLUSIONES

La industria textil y del vestido de México se encuentra en franco estancamiento, producto de diversos factores, entre los cuales destaca el efecto neto negativo que generó la apertura indiscriminada del sector, además de la falta de previsión de las autoridades que dejaron tal actividad en relativa desventaja, ante la embestida de prácticas desleales de comercio que experimentó la rama.

En consecuencia, y particularmente, la rama objeto de estudio es una de las que ha tenido un balance negativo producto de la apertura, tal como lo registran algunos investigadores-funcionarios de la Secofi.

La apertura ha traído beneficios de diversa índole para la economía nacional: reducir el precio de varios artículos, mejorar la eficiencia con la que produce la industria mexicana, motivar la reducción de diversos costos de producción y propiciar un crecimiento significativo de las exportaciones. Por otro lado, la apertura también ha significado costos: ha reducido los márgenes de utilidad de la mayoría de empresas en la industria y ha provocado la disminución de la producción en un número reducido de actividades (Sánchez, 1994).

En este marco, México debe redoblar esfuerzos tendientes a lograr la modernización industrial de la actividad textil, de no hacerlo sobre todo en aquellas actividades relativamente maduras, estaría marchando en contraposición con la dinámica mundial.

Entre las lecciones que puede enseñar este ejercicio exploratorio parecería importante destacar, entre otros, los siguientes puntos:

i) La solidez de la participación en el mercado internacional se vincula estrechamente con la capacidad de los países de agregar valor intelectual a su dotación natural de recursos. Sería iluso aspirar a una sólida posición en los mercados mundiales sin que los países incorporen progreso técnico a los recursos. El hecho de contar con recursos naturales no implica abdicar de las rentas que ellos puedan reeditar, sino que es imprescindible que éstas se apliquen a transformar y modernizar el sector agrícola y a potenciar el desarrollo de un sector industrial con creciente participación y competitividad en los mercados internacionales (Fajnzylber, 1989).

ii) En particular la industria textil no ha dejado de ser prioritaria

en los programas de desarrollo de buena parte de los países desarrollados y en vías de desarrollo; por el contrario, se reconoce en muchos Estados que esta actividad es clave como generadora de fuentes de empleo y de ingresos.

iii) Con el afán de impulsar el sector, muchos países como los del Sudeste Asiático instrumentaron políticas activas de desarrollo industrial (incentivos, desregulaciones, protección, etcétera) que les ha permitido posicionarse en mercados importantes como Estados Unidos y Europa.

iv) La actividad textil en los países de reciente industrialización y los desarrollados posee una marcada especialización conforme a sus ventajas comparativas y concentrada en los mercados mundiales con productos de calidad en “nichos” importantes, pero sobre todo con “alto valor agregado”.

v) Al configurar políticas industriales activas algunos países como Corea del Sur y Colombia han tenido muy en cuenta que en la cadena mercantil global, no todas las etapas agregan idéntico valor, en consecuencia, es necesario, no sólo impulsar las etapas iniciales de la cadena, sino también las finales. Es por ello que el apoyo a las comercializadoras de productos textiles en los mercados de exportación, es más importante que la producción de la fibra, desde la perspectiva de la incorporación de valor.

vi) En este contexto, no hay que olvidar que la posibilidad de exportar en forma sistemática productos con alto valor agregado pasa por la necesaria restructuración tecnológica, sobre todo en las etapas más débiles de la cadena, como es el caso del acabado. Adicionalmente, el énfasis otorgado en los países asiáticos a las actividades de investigación y desarrollo, así como a la diseminación de información relacionada con los mercados, es fundamental en el proceso.

vii) El mercado déficit comercial del sector manufacturero en general y el sector textil en particular, obliga a las autoridades mexicanas a replantear y consolidar sus mecanismos de defensa contra prácticas desleales de comercio (*dumping*, triangulaciones, subvenciones, etcétera). De no aplicar correctivos con relativa celeridad se podría incrementar la brecha comercial deficitaria en el sector textil.

viii) Por último, no hay que soslayar que las oportunidades que eventualmente se abren con el TLC, parten primero, por dimensionar con seriedad la poca utilización de las cuotas de exportación de fibras y demás textiles que en la actualidad México ha subutilizado. Además, hay que reconocer que es más importante proteger (o en ocasiones abrir) racionalmente una actividad productiva, que impulsar políticas contradictorias de “tira y afloja”, puesto que esto ahuyenta la inversión productiva.

BIBLIOGRAFÍA

- Amsden, A., *Asia's Next Giant. South Korea and late Industrialization*, Nueva York, Oxford University Press, 1989.
- Appelbaum, R., et al., *Commodity Chains and Industrial Restructuring in the Pacific Rim: Garment Trade and Manufacturing*, University of California at Santa Barbara, 1993.
- Asociación Nacional de Exportadores, et al., (Analdex), *Plan de Acción Exportadora de Colombia*, Santafé de Bogotá, Colombia, 1994.
- , *Memorias del X Congreso Nacional de Exportadores*, Santafé de Bogotá, Colombia, 1994.
- Bello, G., *Obstáculos que impiden a la pequeña y mediana empresas para exportar, y estímulos y apoyos que necesitan para la exportación de sus productos*, mimeo., México, PRI, 1994.
- Cal y Mayor, J., *La política industrial y la promoción específica: el caso del vestido*, mimeo., México, PRI, 1994.
- Canacina, *La nueva política industrial: propuesta*, México, 1994.
- Cassioni, A., “El mercado laboral en México: los años de la crisis”, revista *Investigación Económica*, núm. 198, UNAM, México, 1991.
- Clavijo, C., y Casar, J., “Las restricciones al crecimiento de la economía mexicana y la necesidad de una política industrial para el fomento de la competitividad” (comp.). *La industria mexicana en el mercado mundial: elementos para una política industrial*, lecturas *El Trimestre Económico*, núm. 80, UNAM, México, 1994.
- Cetré, M., *Consideraciones generales a propósito del concepto de economía mixta*, mimeo., Managua, Nicaragua, Universidad Centroamericana, 1990.
- , “Liberación Comercial y Neutralidad Estatal, revista *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 6, México, 1994a.
- , *México: ¿Un caso ejemplar de lucha contra la competencia desleal? Neutralidad, dumping y política industrial*, mimeo., México, 1994.

- CEPAL, *América Latina y el Caribe: Política para mejorar la inserción en la economía mundial*, LC/L. 809 (CEG.19-4), Santiago de Chile, 1994.
- Concamin, *La competitividad integral de la economía mexicana*, México, 1990.
- De Mateo, F., *Los servicios al productor y la industria textil y del vestido en México: Un informe preliminar*, trabajo realizado para CEPAL-México, 1988.
- Dussel, E., *Cambio estructural y potencialidades de crecimiento de la industria mexicana 1982-1992*, México, Centro de Estudios para un Proyecto Nacional, S.C., 1993.
- Dickerson, K., *Textiles and Apparel in the International Economy*, Nueva York, Macmillan Publishing Company, 1991.
- Fajnzylber, F., "Industrialización en América Latina: de la 'caja negra' al 'casillero vacío'", *Cuadernos de la CEPAL*, núm. 60, Santiago de Chile, 1989.
- Gagné, G., et al., "Libre Comercio en Norte América: Subsidios e impuestos compensatorios, temas y opciones", *División económica y de política comercial del gobierno de Canadá*, núm. 13. Ottawa, Canadá, 1994.
- GATT, *Acuerdo relativo al comercio internacional de los textiles*, Ginebra, 1974.
- , *Textiles and Clothing in the world economy*, Ginebra, 1988.
- , *Informe sobre México, Documento, C/RM/S35*, Ginebra, 1993.
- Gereffi, G., "Los nuevos desafíos de la industrialización: observaciones sobre el Sudeste Asiático y Latinoamérica", revista *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 16, julio-diciembre, Madrid, 1989.
- , "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks", *Digesto del Seminario de Política Industrial del Doctorado en Economía*, UNAM, 1995.
- Gereffi, G. y Korzeniewicz, M., "Commodity Chains and Footwear Exports in the Semiperiphery". In *Semiperipheral States in the World-Economy*, edited by William G. Martin, pp. 45-68. Westport, CT: Greenwood Press, 1990.
- Gómez, A., "Carece la industria del vestido de los apoyos elementales para exportar", *El Financiero*, 10 de abril, p. 26, México, 1995.
- Ha-Joon Chang, *The Political Economy of Industrial Policy*, St. Martin Press, R.U., 1994.
- Hollen, N., et al., *Introducción a los textiles*, México, Editorial Limusa Noriega, 1990.
- Ibarra, D., *¿Es aconsejable una política industrial en México?* mimeo., México, 1994.
- INEGI, *La industria textil y del vestido en México, 1970-1982*, 1990.
- , *Sistemas de cuentas nacionales de México*, 1991.
- López, J., *Hacia una política integral de empleo para México*, México, UNAM-CEPNA, 1994.
- Maauad, D., "Buenas puntadas: necesidades urgentes de apoyo para la micro,

- pequeña y mediana industrias del vestido”, *El Financiero*, 10 de febrero, 32A, México, 1995a.
- , “Buenas puntadas: Integración de la cadena textil para penetrar en mercados de exportación”, *El Financiero*, 19 de abril, p. 27A, México, 1995b.
- , “Buenas puntadas”, *El Financiero*, 3 de abril, p. 32-A, México, 1995c.
- Márquez, C., “La competitividad de la industria textil”, (comp.), Clavijo y Casar, *El Trimestre Económico*, núm. 80, FCE, México, 1994.
- Martin, S., *Restricciones macroeconómicas que debe considerar el diseño de una política industrial*, mimeo., México, 1994.
- Martínez, E., *Implicaciones del libre comercio sobre la industria textil mexicana: 1986-1991*, tesis de licenciatura, México, Facultad de Economía, UNAM, 1994.
- Medina, J., *La industria textil mexicana y sus perspectivas ante el Tratado de Libre Comercio*, tesis de licenciatura, México, Facultad de Economía, UNAM, 1994.
- Montoya, A., *La industria textil y del vestido ante el Tratado de Libre Comercio*, México, Centro de Estudios para un Proyecto Nacional S. C. (CEPNA), 1993.
- Portos, I., *Pasado y presente de la industria textil en México*, Mexico, ed., Nuestro Tiempo, 1992.
- , “Notas sobre textiles en Estados Unidos y México”, revista *Momento Económico*, núm. 69, México, Instituto de Investigaciones Económicas (IES-UNAM), 1993.
- Rada, J., “La microelectrónica, la tecnología de la información y sus efectos en los países en vías de desarrollo”. Programa de Ciencia y Tecnologías para el Desarrollo, *Jornadas*, núm. 97, México, El Colegio de México, 1983.
- Reyes, H., *La importancia de industrializar México hacia una política industrial de “Base Cero” un sexenio después*, trabajo presentado en el Seminario “Los Retos del Comercio Internacional en el siglo XXI”, México, AIESEC, 1993.
- Rodan, G., *The Political Economy of Singapore’s Industrialization: National State and International Capital*, Australia, Murdoch University, 1989.
- Rodríguez, L., “Daña a la industria textil la importación de saldos”, *El Financiero*, 1 de junio de 1995, p. 25, México, 1995.
- Ruiz Durán, C., y M. Kagami, *Potencial tecnológico de la micro y pequeña empresas en México*, México, Nafinsa, 1993.
- Park, Y. y Kym, A., “The Rise and Demise of Textiles and Clothing in Economic Development: The Case of Japan”, *Economic Development and Cultural Change*, vol. 39, núm. 3. The University of Chicago-Press, 1991.
- Sánchez, U. et al., *La política industrial ante la apertura*, Secofi, FCE y NF, México, 1994.
- Secofi, *El Tratado de Libre Comercio de Norte América*, México, 1994a.

- , *La nueva política industrial de México*, 1994b.
- Serfin, *Anuario Sectorial*, México, 1995.
- Smith, S., "Industrial Policy in Developing Countries", Economic Policy Institute, Washington, D. C., 1991.
- Tokman, V., "Monetarismo global y destrucción industrial", *Revista de la CEPAL*, núm. 23 (E/CEPAL/G. 1311), 1984.
- Vázquez, H., *Sistema mexicano antidumping y antisubvenciones: normatividad y práctica*, México, ed. Tecnos, 1994.