



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
"CAMPUS ARAGÓN"

IMPACTOS DE LA APERTURA COMERCIAL  
EN LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE  
PRENDAS DE VESTIR PARA CABALLERO EN  
MÉXICO 1984-2000.

T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN ECONOMÍA  
P R E S E N T A :  
RAMOS SOLARES RENÉ

ASESOR: MTRO. RAÚL MORALES CHÁVEZ.

MÉXICO

2002

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## DEDICATORIAS

A Dios por permitirme alcanzar un objetivo más en la vida

A mis Padres con todo mi amor y respeto por su apoyo y comprensión. Por el ejemplo que son para mí como seres humanos y por los sacrificios y limitaciones que vivieron para poder brindarme mi educación.

A mis hermanos por el amor y cariño que les tengo y por sus excelentes consejos, este trabajo también es suyo.

A mis familiares les agradezco su apoyo y por compartir estos momentos.

A Karina por ser una mujer excepcional y por ser el motor para el logro de todas mis metas, gracias a ella y a su familia por su colaboración tan valiosa para la conclusión de este trabajo.

A mis amistades por compartir momentos inolvidables y mantenernos unidos.

A la UNAM por brindarme un lugar para obtener mi educación y me dio las herramientas para mi desarrollo profesional.

Mi más profundo agradecimiento al Mtro. Raúl I. Morales Chávez por su tiempo, conocimientos y colaboración para la conclusión de este trabajo.

A mi jurado y a los profesores por sus valiosas aportaciones tanto en este trabajo como en el transcurso de mi formación académica y profesional.

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	2
CAPÍTULO I.	
CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN MÉXICO DURANTE EL PERÍODO 1984-2000.	
1.1 ASPECTOS GENERALES DE LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN MÉXICO 1984-2000	8
1.2 LAS EMPRESAS Y LA COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN MÉXICO.	21
1.3 LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN MÉXICO Y SU RELACIÓN CON EL ACUERDO MULTIFIBRAS (AMF) y EL ACUERDO SOBRE LOS TEXTILES Y EL VESTIDO.	25
CAPÍTULO II.	
LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE PANTALONES DE VESTIR PARA CABALLERO EN MÉXICO DESPUÉS DE LA APERTURA COMERCIAL.	
2.1 LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR Y SU PASO HACIA UNA ECONOMÍA ABIERTA	36
2.2 LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN CIFRAS	41
2.3 LA INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE (ICC) Y LAS POSIBLES REPERCUSIONES PARA LA PLANTA INDUSTRIAL MEXICANA DEDICADA A LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR.	56
CAPÍTULO III.	
LA INDUSTRIA DEL PANTALÓN EN MÉXICO 1984-2000.	
3.1 EL PANTALÓN DE VESTIR PARA CABALLERO EN MÉXICO 1984-2000.	65
3.2 LA PRODUCCIÓN DE PANTALONES PARA CABALLERO Y SU RELACIÓN CON EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS.	67

**3.3 EL "DENIM", MEJOR CONOCIDO COMO MEZCLILLA Y LA INDUSTRIA DE LOS  
PANTALONES PARA CABALLERO EN MÉXICO.**

**81**

**CONCLUSIONES.**

**91**

**BIBLIOGRAFÍA**

**101**

## INTRODUCCIÓN

## INTRODUCCIÓN

La economía mexicana atraviesa momentos de incertidumbre ante la desaceleración económica mundial y los problemas internos que vive la economía de los Estados Unidos, para México esto provoca serios conflictos derivados de la fuerte dependencia que tienen los productos manufacturados en nuestro país con relación a sus compradores internacionales, ya que desde 1986 hasta el año 2000 nuestras exportaciones no habían registrado ninguna caída en sus niveles de crecimiento, sin embargo en el año 2001 presentaron un retroceso superior a los 8 000 millones de dólares de ventas en el exterior.

Para la industria mexicana de exportación, pilar fundamental en la estrategia económica que ha seguido nuestro país los últimos 10 años, presenta graves implicaciones, ya que esta industria es de vital importancia en la creación de empleos en nuestro país, comenzamos a darnos cuenta de que no podemos basar nuestra competitividad sólo en mano de obra barata y en fluctuaciones en el tipo de cambio, nuestra planta productiva carece de un rumbo establecido, de una política de carácter industrial y de largo plazo.

Dentro de este problema podemos ubicar a la industria de la confección de prendas de vestir, la cual se enfrenta a dramáticas transformaciones en los regímenes de producción a nivel internacional. Han aumentado las presiones de un mercado competitivo y las economías domésticas se abren cada vez más al comercio internacional, el caso de México es un gran ejemplo tras la consolidación de la apertura económica al comercio internacional mediante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.

La industria de la confección de pantalones de vestir en sus diferentes modalidades, ante este panorama, se ha tenido que adaptar y reinventar en muchos casos, varias de las empresas relacionadas con esta industria han quedado a la mitad del camino, todo con el objetivo principal de insertarse en el proceso de globalización, el cual exige a sus participantes competitividad (calidad, precio, normas, etc.) y productividad.

El balance general alcanzado en fechas recientes muestra las debilidades que esta industria tiene para cumplir con los objetivos que le han sido asignados, debido a que la industria de la confección en México por sus características: proveedor de mano de obra, bajos niveles de inversión, mínima aportación de contaminantes, por el lado positivo, del otro lado encontramos alta dependencia de bienes de capital para la confección de las prendas, además existe una relación directa con las fluctuaciones del tipo de cambio, por ejemplo en estos momentos los exportadores nacionales señalan que la apreciación del tipo de cambio ha ejercido un efecto de estrangulamiento en los márgenes de sus ganancias ya que en moneda nacional sus costos de producción se han incrementado, mientras que el precio de venta se ha reducido, a esto agregaremos que existe mano de obra poco capacitada y que percibe bajos salarios, y un grave problema para realizar las prendas en el mercado interno, debido al bajo poder adquisitivo de la población, al contrabando y a la ropa usada; ya que aproximadamente el 50% de producción de las prendas de vestir en México se encuentran establecidos en talleres ubicados en la economía informal.

El cuadro para la industria de la confección de prendas de vestir en México presenta muchos obstáculos que tendrá que salvar para lograr obtener los beneficios que le puede otorgar la apertura comercial, a partir de comenzar a generar su propia tecnología en maquinaria e insumos, ya que hay muchos ejemplos en el mundo de que no hay industrias competitivas sin esta condición, además habrá que fomentar capacitación tanto para los empresarios como para la mano de obra, no podemos dejar de lado la participación del Estado en cuanto a la creación de la infraestructura necesaria y a que se busquen los mecanismos necesarios para insertar a todos los

talleres que se encuentran fuera de la economía formal, garantizando que estas pequeñas células empresariales se integren tanto competitivamente como productivamente y así primero ofrecer productos de calidad en el mercado interno y posteriormente exportar sus excedentes, todo esto aunado a políticas que fomenten un incremento en el poder adquisitivo de la población, lo cual permitiría fortalecer el mercado interno, dando a todos estos actores económicos nuevas fuentes de crecimiento.

La Industria de la confección de prendas de vestir para caballero esta compuesta de la producción de todas las prendas de vestir existentes en el mercado y cada una de ellas contempla diferentes escenarios, para efectos de este trabajo la investigación girara en torno a la Industria de la confección de pantalones de vestir para caballero en México durante el período 1984-2000.

Esto nos permitirá conocer los logros y debilidades en materia de producción, sus principales mercados y la condición económica de esta industria a nivel nacional y su relación con el mercado mundial.

Los principales motivos del estudio de esta industria radican en primera instancia en que México se ha convertido en muy poco tiempo en un importante proveedor de prendas de vestir de los Estados Unidos. Desde que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte se firmara la industria de prendas de vestir en México ha sufrido transformaciones como por ejemplo, de que esta industria se encuentra al borde de superar los 8 mil millones de dólares en exportaciones de prendas de vestir, cifra importante si comparamos que en 1994 era sólo 1325 millones de dólares.

Pero los tiempos están cambiando, y México enfrentará en muy poco tiempo, y en condiciones similares a los países de la Cuenca del Caribe, los cuales en el año 2000 obtuvieron los mismos beneficios que el TLCAN ofrece a México para introducir sus productos a los Estados Unidos. China por su parte su parte, buscará recuperar

posiciones en el mercado de prendas de vestir estadounidense, en el 2005, cuando la Organización Mundial del Comercio (OMC) complete la eliminación por etapas de sus cuotas de exportación.

Lo anterior genera gran incertidumbre para esta industria en el marco de un comercio, el cual se dirige principalmente hacia el exterior, pero si a esto agregamos que del lado nacional esta industria presenta graves problemas de índole tecnológico, un desenfrenado contrabando y robo de prendas de vestir, falta de crédito y apoyo gubernamental a las micro y pequeñas empresas, escasez de mano de obra capacitada y salarios poco remuneradores; una pobreza que se propaga, además falta de suministro eléctrico que prevén los industriales para los próximos años y otras dificultades financieras.

A esto hay que agregar que el sector exportador de esta industria compite por medio de precios atractivos en el exterior gracias a un tipo de cambio sobrevaluado ya que bajo esta condición ha presentado sus mayores niveles de actividad.

Por esto y muchas otras cosas se generan grandes preguntas en un país como México que se encuentra con una economía abierta hacia el exterior, en un proceso de integración a la globalización que exige calidad, productividad, y un sin fin de condiciones que permitan a esta industria su fortalecimiento y garanticen la competitividad necesaria para afrontar los retos que el mundo actual exige.

Los principales objetivos de este trabajo radican en analizar el comportamiento de la industria de la confección de pantalones de vestir para caballero, después del proceso de apertura de la economía mexicana y de la firma del TLCAN, además de pretender verificar el impacto económico que tuvo en esta industria a partir de dicha apertura.

Estos objetivos nos ayudaran a esclarecer si la apertura de la economía mexicana perjudicó y de que manera a la industria nacional de la confección de pantalones de

vestir para caballero generando mayores importaciones que exportaciones desvirtuando los beneficios previstos por el Estado.

Este trabajo se presenta en tres partes. El capítulo I describe de manera breve el desarrollo general que tuvo la industria de la confección de prendas de vestir en el período de 1984 al 2000. Además de plantear la relación entre el concepto de competitividad y esta industria, finalmente se detallan las reglas internacionales para el comercio de prendas de vestir a nivel mundial.

El capítulo II se refiere al estudio de la industria de la confección de pantalones de vestir después de la apertura comercial y sus implicaciones, complementándolo con el análisis de los potenciales competidores de esta industria a nivel mundial.

En el capítulo III se explican las características de la producción de pantalones de vestir para caballero, así como la relación de esta industria con su principal mercado que son los Estados Unidos de Norte América y en el último apartado de este capítulo analizamos una de las modalidades de pantalones de vestir, nos referimos específicamente a los "jeans".

## **CAPÍTULO I**

# **CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN MÉXICO DURANTE EL PERÍODO 1984-2000**

## **CAPÍTULO I.**

### **CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN MÉXICO DURANTE EL PERÍODO 1984-2000.**

#### **1.1 ASPECTOS GENERALES DE LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN MÉXICO 1984-2000.**

##### **a) Antecedentes.**

La fabricación de prendas de vestir en México es sin duda, una de las industrias más tradicionales del país, ya que después de la alimentación y la vivienda, el vestirse es una de las necesidades básicas de todo ser humano.

En México a principios del siglo XX la industria de la confección de prendas de vestir comenzaba seguramente a contar con las características que al día de hoy conserva:

- Importante proveedor de mano de obra
- Niveles de inversión bajos
- Mínima aportación a los problemas de contaminación
- Poco consumo de agua y gas

La industria de la confección de prendas de vestir esta inevitablemente relacionada con la industria textil, ambas son una de las industrias tradicionales por excelencia y las que tuvieron los mayores efectos en la economía mexicana anterior al proceso de sustitución de importaciones. En 1940 esa industria mostraba claramente su potencial ya que era generadora del 26% de los empleos, participaba con el 18.5% de la producción manufacturera bruta total y representaba 14% del capital total invertido en el sector industrial.<sup>1</sup>

El volumen de la producción textil de 1945 fue de 42% superior al de 1940, en tanto que las exportaciones participaron con más de 30% de las ventas externas totales, contra 1% en 1940.<sup>2</sup>

Estos resultados se originaron a raíz de la coyuntura originada por la segunda guerra mundial, lo cual facilitaría a esta industria la conquista de mercados de América Central y del Sur.

De 1950 a 1960 fue notable la reducción relativa del número de fábricas y de empleos, así como del peso relativo del capital invertido y del valor de la producción bruta total. De 1955 a 1960 el número de fábricas textiles se redujo de 5.5 a 3.6 por ciento dentro del total de los establecimientos manufactureros y el personal ocupado cayó de 20.6 a 19.6 por ciento en el mismo período. Hasta 1950 la inversión total en la rama participaba con 19.3% de la correspondiente a la total de las manufacturas, disminuyendo a 15% en 1960. Los resultados arrojados durante este período reflejaron el surgimiento de nuevas ramas industriales de gran dinamismo en el proceso de sustitución de importaciones.

En este período, en la rama, se observaban cambios decisivos en la fabricación de tejidos y artículos de punto debido, al mayor dinamismo de la producción de fibras

---

<sup>1</sup> Camiro, M "La industria textil en México y la política económica del Estado, 1933-1943" Ed. Cuestiones Industriales, 1945.

<sup>2</sup> Arroio, Junior R. "El proceso de industrialización y la pauperización del proletariado mexicano: 1940-1950" Pp. 123, en Rolando Cordera (comp.) ,FCE, Desarrollo y crisis de la economía mexicana, México, 1985.

químicas por parte de las empresas transnacionales, en el hilado y tejido de otras fibras blandas, el desplazamiento de las actividades relacionadas con las fibras tradicionales como la lana, henequén y otras fibras duras, así como a la marcada monopolización de las actividades textiles relacionadas con la industria química.<sup>3</sup>

Como consecuencia, la producción de tejidos y artículos de punto significó una profunda transformación en la estructura productiva de la industria, que posteriormente daría pauta a la confección de prendas de vestir.

Entre los sesenta y los setenta, las dos principales características de la evolución del sector en su conjunto (textil y de prendas de vestir), fue la continua pérdida del peso que esta industria representaba en beneficio de los bienes de consumo durable y la producción de fibras químicas comenzó a registrar un alto crecimiento. Es en esta época que se establecen en México algunas filiales de las principales empresas del ramo como lo son: Dupont, Monsanto, Celanese y Basf entre las principales.

Al establecimiento de estas firmas se inician diversas operaciones con fibras derivadas de petroquímicos, cuyo mercado fue dominado por completo. El índice de crecimiento anual del volumen de la producción en este rubro fue de 23% de 1970 a 1976.

Durante los años setenta, la industria textil y de la confección siguió perdiendo importancia relativa en el conjunto de la economía y de la industria manufacturera. Su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) total pasó de 2.3% en 1970 a 1.4% en 1980 y de 10.2 a 5.7 por ciento en el PIB manufacturero.<sup>4</sup>

En cuanto a empleo de la industria manufacturera se refiere, su participación bajo de 1.5 a 0.9 por ciento y de 9.0 a 7.2 por ciento. En esta etapa la principal modificación sufrida

<sup>3</sup> Portos Irma, Pasado y presente de la industria textil en México: prolegómenos del tratado de libre comercio. Pp.54

Ed. Nuestro Tiempo, México, 1992.

<sup>4</sup> Ledezma David y Alejandro Mungaray, El TLCAN en el comercio intraindustrial textil de México con Estados Unidos. Pp.423 Ed. Bancomext, Comercio Exterior Vol.50 Num.5 México Mayo de 2000.

por esta estructura productiva fue el desplazamiento de las fibras blandas, para dar paso a las fibras químicas; lo que más adelante marcaría las tendencias en la fabricación de ropa a nivel mundial. A partir de 1965 empieza a cobrar auge la industria de la confección de prendas de vestir, participando básicamente en el conjunto de las manufacturas y manteniéndose entre 2 y 2.4 por ciento del valor de estas de 1965 a 1975.

El comercio exterior de prendas de vestir fue muy incipiente. Tanto las importaciones como las exportaciones no alcanzaron la mitad del punto porcentual entre 1965 y 1975, en virtud de la dependencia del mercado interno de la oferta nacional de ropa por el régimen prohibitivo de importaciones. En la estructura productiva de la industria de la confección, la elaboración de las camisas figuró como la actividad más importante. En 1965 participaba con 14.6% de la producción nacional de ropa y en 1975 con 12.7%, con sólo 3.7% de los establecimientos.<sup>5</sup>

b) De los años 80's hacia adelante.

En los ochentas, en especial durante 1982-1983, la industria textil y de la confección experimentó un descenso en el número de empresas a una tasa de 3.3% anual y del empleo a una de 17.4% anual.<sup>6</sup>

Debido principalmente a que se encontraba la economía mexicana en una profunda crisis económica y bancaria que limitaba los créditos y los apoyos por parte del gobierno. Esta situación se agravó a mediados de la década con el proceso de apertura económica y su posterior ingreso al GATT en 1986.

---

<sup>5</sup> A. Mercado, Estructura y dinamismo del mercado tecnología industrial en México: los casos del poliéster, los productos textiles y el vestido, Pp.4 El Colegio de México, México, 1980.

<sup>6</sup> Portos Irma, op. cit. Pp. 56.

Durante los ochentas, la industria productora de prendas de vestir, al igual que la mayoría de las industrias mexicanas, resintieron los efectos de la crisis económica de 1982, que se manifestaron en la pérdida creciente del poder adquisitivo de los consumidores nacionales, a la par de una escasez de financiamiento y divisas que permitieran una modernización de la planta productiva. Como ya mencionamos, el ingreso al GATT por parte de nuestro país significó que la política de industrialización sustitutiva de importaciones, en vigencia durante las últimas décadas, fuera reemplazada por una política de apertura comercial y de fortalecimiento de la capacidad exportadora del país.

Sin embargo, y ante un contexto tan adverso, el sector manufacturero de la economía nacional, respondió favorablemente a las nuevas condiciones de la apertura y entre los años 1981 y 1990, registro un crecimiento acumulado en su volumen de producción superior a 21.7%. Justo es apuntar que no en todas las industrias que integran el sector manufacturero se obtuvieron los mismos desempeños positivos que registra el sector en su conjunto.

Particularmente la industria textil y del vestido redujo 8% su volumen de producción y el eslabón prendas de vestir mostró reducciones en sus volúmenes de hasta el 10.2%. Si se considera a las prendas de vestir como satisfactores de una necesidad básica, cabe pensar que su demanda y las de sus insumos fundamentales sean relativamente inelásticas al ingreso real de los consumidores: si dicho ingreso disminuye en términos reales, como ocurrió en México durante la década de los ochentas, podría esperarse que el gasto de las familias en vestido se redujera menos que el gasto en otros bienes y servicios menos esenciales. Por lo tanto, si se tiene en cuenta que el consumo privado sigue siendo el componente más importante del PIB, cabe preguntarse porqué la cadena fibras-textiles-vestido mostró un desempeño tan pobre, en comparación con el de la industria manufacturera en su conjunto.

Para responder a esta cuestión, Enrique Espinosa argumenta, que es necesario analizar las implicaciones que se derivan de una apertura comercial como la instrumentada luego del ingreso de México al GATT, para la industria manufacturera en general.

Dentro de los argumentos esgrimidos, el efecto más visible es sin duda, la constante reducción de aranceles y la eliminación de requisitos de permiso previo de importación, esto genero de forma obligada una intensificación de la competencia que los productores nacionales enfrentaron en el mercado interno, ya que los sustitutos importados se ofrecían en éste a precios más bajos (por el menor arancel pagado) y en forma más abundante (pues ya no es necesario obtener el permiso previo para su importación).

Por otro lado y a pesar de la desventaja que representa esta situación, Espinosa señala que este reto se compensa con un segundo efecto favorable: la apertura comercial también hace posible que los productores nacionales de bienes manufacturados puedan allegarse insumos de calidad y precios competitivos en el plano internacional, lo que no sólo fortalece su capacidad para competir en el mercado interno sino que les facilita colocar sus productos en los mercados de exportación.

Obviamente la magnitud de estos efectos y el balance entre los mismos varían de una industria a otra y para el caso que nos ocupa, la industria de la producción de prendas de vestir en México, este balance fue adverso desde el inicio de la liberalización comercial en el país hasta la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Según Enrique Espinosa encontramos algunas razones para avalar los resultados adversos; en lo que respecta a la mayor competencia que representaron las importaciones para los productores locales, la intensidad de este efecto en el caso de las prendas de vestir se aprecia al considerar que, entre 1985 y 1990, el arancel promedio aplicado en México a las importaciones de las prendas de vestir se redujo de 47 a 19 por ciento. Además, la proporción de la producción protegida por el requisito previo para la importación bajó de 99 a 0 por ciento en las prendas de vestir. Estas cifras se observan

mejor al compararlas con las correspondientes a toda la economía: en el mismo período, el arancel promedio se redujo de 24 a 13 por ciento y la proporción de la producción protegida por permisos previos bajó de 92 a 20 por ciento.

En cuanto al segundo efecto al que hacemos mención anteriormente (mayor disponibilidad de insumos importados a precios más cercanos a los internacionales), la apertura comercial instrumentada en la segunda mitad de los ochentas ofreció beneficios a la industria textil y, de manera más significativa, a la industria de la confección de prendas de vestir, ya que los aranceles disminuyeron significativamente.

Sin embargo, sólo algunas de las empresas de la industria de la confección de prendas de vestir en México pusieron en marcha estrategias que les permitieran el aprovechamiento de esta ventaja aparentemente beneficiosa para todo el sector, esto se debió principalmente a que la mayoría de las organizaciones que confeccionaban las prendas de vestir, así como los proveedores de insumos nacionales dedicadas a esta rama desconocían en gran medida los impactos que les podría generar la rápida e indiscriminada apertura comercial, debido en primer lugar al excesivo y mal entendido proteccionismo económico del que gozaban antes de la apertura, que no les sirvió ni para sentar las bases que los volvieran más competitivos.

Lo anterior, se debió a que el concepto de productividad, innovación y competitividad se desconocía en nuestro país, aunado a la nula vocación exportadora, además hay que hacer mención que los industriales pensaban y continúan pensando que pueden enfrentar la competencia exterior soportando su aparente competitividad en el pago de salarios muy bajos y en un tipo de cambio depreciado, lo cual les permite generar mayores utilidades y que en el exterior sus prendas de vestir se vuelvan más baratas y por tanto más demandadas por el efecto que tiene en las exportaciones una depreciación de nuestra moneda con respecto al dólar.

En ese sentido, es que la falta de conocimiento por parte del industrial y la incapacidad y desinterés por parte de las autoridades gubernamentales encargadas de apoyar y fomentar políticas industriales que permitieran a los industriales de todos tamaños (micro, pequeños y medianos) entender y formular las rutas adecuadas para enfrentarse a la competencia con el exterior.

A esto debemos agregar que durante la segunda mitad de los ochenta, justo cuando el país abría sus fronteras al comercio exterior, no contaba aún con instituciones eficaces para sancionar las prácticas desleales de comercio, vale la pena apuntar que en México el día de hoy todavía adolece de elementos jurídicos nacionales y de participación internacional, aún cuando es miembro de la OMC y la OCDE y que ha firmado varios acuerdos de carácter comercial con otros países; no encuentra o quizás no desea encontrar los argumentos que le permitan dirimir de manera oportuna y eficaz las controversias comerciales y de esta manera cumpla con el papel que le corresponde, el cual es velar por los intereses nacionales de sus habitantes y de sus empresas por sobre cualquier interés particular o de grupo.

Las practicas desleales no sólo provinieron de países con mayor tradición y experiencia exportadora como lo son los llamados "tigres asiáticos", sino además con naciones como Paquistán y China, que en la fabricación de prendas de vestir emplean en muchas ocasiones mano de obra infantil o carcelaria.

La posibilidad de que la industria nacional de la confección de prendas de vestir tradujera la apertura comercial en mayores exportaciones, a su mercado natural, que sería el de los Estados Unidos por la cercanía que representa, en estos años continuo limitada por cuotas arancelarias mayores a las cobradas por México y a estas habría que agregar las cuotas aplicadas hasta cierto volumen exportado.

La evolución del comercio exterior de la industria de la confección de prendas de vestir durante la segunda mitad de los ochenta, sin incluir las maquiladoras, refleja los factores

antes expuestos: entre 1985 y 1990, las importaciones de productos que compiten con los producidos por esas actividades crecieron a una tasa promedio de 47.1 por ciento anual, mientras que sus exportaciones aumentaron a un ritmo promedio de 26.5 por ciento.<sup>7</sup>

Es claro que durante los años ochenta la cadena textil mexicana y el fin de la misma, la que confecciona las prendas de vestir, operaron en condiciones que le impidieron crecer, un evidente atraso tecnológico en la mayoría de las empresas del sector y la debilidad del mercado interno, sumado a una competencia de importaciones singularmente intensas y al contrabando que en esos años mostraba signos preocupantes que indicaban su crecimiento, originaron que la participación de este sector en el PIB total disminuyera de 3.7 por ciento a 2.7 por ciento de 1985 a 1991 y que su aporte al PIB manufacturero lo hiciera de 11.2 a 10.6 por ciento en los mismos años.

La importancia del mercado interno en esta etapa y las que le siguen son de relevante importancia: primero, porque históricamente la industria de la confección de prendas de vestir había mostrado una particular orientación hacia este mercado, como oferente de sus insumos y mano de obra, así como de una creciente demanda de casi cien millones de mexicanos.

Aunque en los últimos años se dio un fenómeno en esta industria, con respecto a sus compradores internos, porque después de colocar la mayoría de sus productos dentro de nuestro país, en donde convergían tanto los productos de buena calidad, así como los de mediana y baja calidad hechos por manos y empresarios mexicanos, los cambios fueron enmarcados por un giro de 180 grados, porque el industrial mexicano colocó todos sus esfuerzos en el mercado externo, en la búsqueda de aprovechar, por lo menos, el tiempo que duraran, los beneficios que le ofrecía una moneda en continua depreciación, descuidando el mercado interno y olvidando ofrecer productos de buena calidad y a

---

<sup>7</sup> Leycegui Beatriz y Fernández de Castro Rafael "Socios Naturales" Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Pp. 363 Ed. Porrúa-ITAM México

precio congruente con los deprimidos salarios, cediendo y fomentando con estas acciones la producción clandestina e informal de prendas de vestir en nuestra economía, las cuales por lo general se caracterizan por su mala calidad y su muy bajo precio, pero además, la entrada de productos del exterior, que se podrían dividir en dos: los caros y de muy buena calidad tanto en insumos como en terminado, así como los productos de pésima calidad provenientes principalmente de países asiáticos como lo es el caso de los productos chinos y de la ropa usada de origen principalmente estadounidense.

La vocación histórica y tradicional que se tenía hacia el mercado interno en 1989, el sector textil y del vestido, se mostraba en que participaba con el 2.5% del PIB, mientras que las exportaciones lo hacían con un ascenso para ese año con respecto al anterior de 306 millones de dólares y que en su momento representaba cerca del 2% de las exportaciones totales realizadas en 1989.

Sin embargo hasta ese momento el mercado interno continuaba siendo el más importante, ya que se destinaba el 90% de su producción, este sector empleaba a unas 800 mil personas (9% del total) y se componía de 2248 empresas (86% clasificadas como micro y pequeñas industrias y solo el 14% como medianas y grandes) ubicadas principalmente en el Distrito Federal (36.6%), el Estado de México (18.3%), Puebla (15.9%), Jalisco (7%) y Guanajuato (6.9%).

Algunos otros datos son los señalados por la Cámara Nacional de la Industria del Vestido el 18 de Octubre de 1990 para el periódico "El Financiero", en este se informó que el consumo por habitante de prendas de vestir no creció en 1988 y 1989.

Es de esta forma en que el mercado interno mexicano ha sufrido graves daños provenientes del exterior e imperdonables descuidos por parte de los industriales nacionales, ya que muy pocos lograron superar su pasado de sobreprotección, falta de calidad, atraso tecnológico y costos altos.

Pero también el industrial de prendas de vestir dedicado a exportar ha descubierto serias realidades que dejaron ver una gran falta de competitividad para posicionarse dentro de los mercados en donde sus prendas han accedido, ante la recesión económica de los Estados Unidos que comenzó a presentarse en el segundo semestre del año 2000, las exportaciones que su destinaban a este mercado iniciaron una tendencia muy pronunciada hacia la baja que hasta mediados del año 2001 continúan presentando el mismo panorama, podemos mencionar que esto se ha debido a que el industrial exportador de prendas de vestir no ha logrado diferenciar las prendas mexicanas en otras partes del mundo por la falta de diseños, materiales y calidad que exigen estos mercados, y es en este momento en el que esta industria voltea la cara hacia el mercado interno, debido principalmente por la desaceleración económica de Estados Unidos y la caída de las exportaciones hacia ese país, lo cual pone de manifiesto la dependencia de este sector con respecto de nuestro vecino del norte.

Aunque ahora dentro del mercado interno, los empresarios nacionales, dedicados a esta actividad se han encontrado nuevas condiciones para comercializar sus productos, ya que es muy difícil que los consumidores nacionales adquieran las prendas de vestir destinadas para ser exportadas, por el precio de las mismas y por el bajo poder adquisitivo de la población, la cual por necesidad adquiere ropa de menor calidad y precio, además de que al día de hoy la competencia no se encuentra solo en el exterior sino que ahora con el proceso de apertura económica el mercado interno esta lleno de prendas de las cuales le compiten a las prendas nacionales, aunado a esto los industriales mexicanos de la confección no logran diversificar sus clientes comercializadores ni los mercados internacionales y esto es debido principalmente a que en esta industria las innovaciones en modelos, colores, texturas, cortes y diseños son la pauta para abrir nuevos espacios en un contexto internacional.

Dentro de la industria de la confección de prendas de vestir encontramos que hay empresas que han crecido e incluso prosperan ya sea porque lograron conquistar una posición en el mercado de exportación o bien que lograron ubicarse en un punto flexible

de la cadena industrial que les permite adaptarse a los cambios que suceden tanto dentro como fuera de su entorno e identifican riesgos y crean sus propias oportunidades beneficiándose de esta forma de las ventajas que les puede ofrecer la apertura económica.

La revista Comercio Exterior en noviembre de 1990 apuntaba que algunas de las empresas beneficiadas por la apertura económica de este sector utilizaban en ocasiones telas de importación y elaboraban prendas intensivas de mano de obra y de diseños de alta calidad que colocaban con éxito en el mercado internacional, pero también señalaba, que la realidad era que solo un grupo selecto de empresas habrían logrado exportar y que una de las características era la de maquilarle prendas a marcas internacionales transformando insumos que se procesan en la fase de mayor intensidad de mano de obra, con el solo atractivo de tender un puente hacia el mercado externo.

Es así que desde los inicios de la apertura se han presentado esfuerzos por parte de los industriales para adaptarse a la nueva situación que se vislumbraba para el futuro y estar en condiciones de competir por los mercados internacionales o por lo menos resistir la incursión de la importaciones en el mercado interno.

Como parte de los esfuerzos por impulsar la adaptación de los pequeños confeccionistas a los nuevos tiempos en el año de 1990 fue inaugurado el Centro de Moda y Diseño, que prestaba servicios a los talleres de ropa que carecían de los recursos para la adquisición de nuevas tecnologías de diseño y corte.

Este centro ejercía su función como unidad de submaquila y contaba con la capacidad para cortar hasta 900 000 pantalones o 2 millones de camisas mensuales; con lo cual los talleres solo se dedicarían a la parte de la costura. Además de esto el centro se ocuparía de recabar y ofrecer información sobre los patrones que guían la moda en cada temporada evitando con esto el pago de comisiones y el aumento de los costos para estos pequeños industriales.

A pesar del largo proceso de ajuste que ha sufrido la industria textil y del vestido desde el inicio de la apertura comercial, esta industria continua con su importancia ya tradicional en lo que ha generación de empleos se refiere, además de su aporte al PIB manufacturero.

Al inicio de la década de los noventas y hasta 1996 la industria no presento variaciones importantes en cuanto a su aportación al PIB de la industria, mientras que mantuvo en 1.5% su participación relativa en el PIB total, sin embargo en lo que al PIB manufacturero se refiere en este mismo período se presentaron tasas decrecientes pero positivas de 1990 a 1993, un alza en 1994 y una fuerte caída en 1995 para repuntar en 1996, ejemplo de los ajustes fueron los puestos de trabajo los cuales pasaron de 419 254 a 459 095, manteniendo el peso de 1.6% respecto al empleo total y de 14% en el de las manufacturas.\*

Es de particular importancia que en el período antes mencionado la rama textil es la que pierde más empleos en su rama de hilados y tejidos y por el contrario, la rama de prendas de vestir incrementó su participación de 52.5 a 60.1 por ciento además de que la creación de nuevas fuentes de empleo se incrementó de 43.8 a 52.9 por ciento, lo que significaba que la rama productora de prendas de vestir captaba en promedio más del 50% del empleo de toda la industria textil y de la confección de prendas de vestir.

Tras la puesta en marcha de la apertura comercial, los industriales en posibilidades de exportar, orientaron todos sus esfuerzos y pusieron como prioridad lograr penetrar como primer paso a los Estados Unidos; los productores de prendas de vestir de nuestro país no fueron la excepción y los que cubrían los requisitos que exige el mercado internacional dirigieron sus productos hacia el mercado del vecino del norte, dando paso a un modelo industrial exportador, teniendo como punto importante el sector manufacturero que en su mayoría exporta lo producido e importa para producir; y que

---

\* Ledezma David y Murgaray Alejandro "El TLCAN en el comercio intraindustrial textil de México con Estados Unidos" Pp.424 Ed. Bancomext, Comercio Exterior Vol.50 Num 5 México Mayo de 2000

contaba con fuentes importantes para su sustentación como lo son: fronteras abiertas que ofrecen una disminución en los costos de exportación y una libre circulación de mercancías sin pago de aranceles hacia afuera y la entrada de insumos y maquinaria libre de impuestos, mano de obra barata, incentivos fiscales y programas gubernamentales y paralelamente un tipo de cambio que serviría como punta de lanza para ofrecer cierto grado de competitividad internacional vía precios a las exportaciones mexicanas; además de servir como ancla antiinflacionaria, lo cual permitiría continuidad al modelo; tendríamos que agregar que además de esto, al abrir las fronteras la entrada de IED sería el motor que generaría el empleo que nuestro país necesitaba; estos fueron los argumentos que marcaron las tendencias que seguirían los industriales mexicanos en la década de los noventas y que aun son mantenidos hasta la fecha.

## **1.2 LAS EMPRESAS Y LA COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN MÉXICO.**

La Industria de la confección de prendas de vestir en México al igual que el sector manufacturero mexicano en general se ha enfrentado a severos y profundos cambios durante las últimas dos décadas. Los cambios ocurridos en este lapso de tiempo han impactado sensiblemente a los núcleos productivos de esta industria desde las micro y pequeñas industrias, pasando por medianas y grandes hasta los talleres familiares han experimentado un período de reestructuración radical causado principalmente por la apertura comercial del país a mediados de los ochentas y por la puesta en marcha en el año de 1994 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Estos cambios han desatado un sin número de perspectivas y proyecciones en las empresas nacionales dedicadas ha este rubro de la confección de prendas de vestir, en su mayoría con un alto grado de incertidumbre y una visión un tanto pesimista. Debido en gran medida al desconocimiento y poco debate en torno a políticas de carácter económico en general, pero particularmente sobre política industrial, laboral, y de los

factores que seguramente afectan y continuarán afectando a las actividades de la competitividad económica y empresarial.

Competitividad, tema que se encuentra en las mesas de discusión teórica desde hace al menos 20 años y que tiene importantes implicaciones en la política económica nacional e internacional. El análisis de la competitividad de empresas, localidades, regiones y países ha tenido un importante efecto en las decisiones de política económica que en muchos casos le ha abierto las puertas a países enteros, empresas transnacionales y de la misma forma a organizaciones de tamaño pequeño y micro.

Respecto al estudio de la competitividad destacan los realizados por Michael Porter definiendo la competitividad sobre la base de las ventajas competitivas mediante lo que llama un "Diamante" dinámico definido tanto por las condiciones de oferta, demanda, estructura de las propias empresas y su entorno, como por las relaciones con sus proveedores y clientes.

Porter apunta que la principal meta económica de una nación debe ser elevar en forma constante y creciente el nivel de vida de su población. Esto dependerá básicamente de la productividad con que se utilicen los factores de producción (mano de obra, capital, tecnología, etc), de tal manera que los recursos de una nación sean maximizados. Colocando como cimiento de lo anterior las industrias o empresas de una nación estableciendo una relación entre la competitividad de un país y la capacidad de sus industrias para competir exitosamente en los mercados internacionales.

Para mantenerse a la vanguardia y mantener una ventaja competitiva a nivel internacional es necesario actualizar y revolucionar constantemente las condiciones técnicas de la producción. Y esto se logra desarrollando una conducta innovadora, la innovación es la primera fuerza rectora de la evolución que se desea, ya que esto permite que las ventajas competitivas sean sostenibles en el largo plazo.

No obstante a la postura anterior algunos otros autores han planteado aspectos complementarios y en algunos casos, encontrados.

Importantes reflexiones enriquecen y profundizan el análisis que llevamos acabo en la industria de la confección de prendas de vestir, señalando que la competitividad de las empresas depende tanto de la esfera de la transformación como de sus niveles de encadenamiento hacia adelante y hacia atrás en su conjunto. Por otra parte la competitividad va más allá del aumento de la productividad laboral, del capital o de los factores, incluye además aspectos educativos y de capacitación, de la relación intra e interfirma, de las instituciones, infraestructura e incentivos para la producción general.<sup>9</sup>

Varios de los análisis durante los ochentas coinciden en que en gran parte del aumento de la competitividad latinoamericana reflejada particularmente en las mejoras en el balance comercial y en el coeficiente de las exportaciones, a juicio de Fernando Fajnzylber estos resultados son espúeros cuando se adopta un enfoque más integral, toda vez que se dan en presencia de una caída del ingreso por habitante, una merma de los coeficientes de inversión, rebaja del gasto de investigación y desarrollo tecnológico y en el sistema educativo, y la erosión de los salarios reales de la población. Al respecto la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) propone una "transformación productiva con equidad" que tenga una visión más integral de la competitividad.

Entre estas propuestas se asume que la competitividad empresarial es fundamental para la competitividad en general y que esta con base en salarios bajos no es sostenible a mediano plazo ya que esta forma de competir no permite pagar salarios más altos, ni proteger adecuadamente los recursos naturales para asegurarse su disponibilidad en el largo plazo, ni obtener altos niveles de valor agregado de la producción nacional en los

---

<sup>9</sup>Dussel Peters Enrique "Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de Centroamérica utilizando los programas y la metodología CAN y MAGIC" Pp. 10 Ed. CEPAL México marzo de 2001

mercados internacionales, además que no se pueden construir bases sólidas para el progreso y el bienestar duraderos.

Para lograr la competitividad de las empresas la participación del Estado es determinante y una de sus obligaciones es la formulación de políticas industriales para cada sector productivo de la economía; a este respecto Enrique Dussel señala tres propuestas para la construcción de una política industrial que genere las bases para la solución de los problemas que sufre la industria de la confección en nuestro país. El primero de éstos preserva la idea básica de reconocer que el mercado interno es un instrumento importante, tanto para motivar la actividad económica como para coordinar y dirigir la asignación de los recursos escasos, y que la ciencia económica proporciona un sendero para entender el funcionamiento del mercado para estos fines.

En segundo lugar, debe reconocerse, sin embargo, e independientemente de la ideología de la economía de mercado, que su efectividad de ninguna manera excluye las intervenciones del Estado. Recordando con esto que el mercado fija precios con cierta efectividad, pero no distribuye equitativamente la riqueza en la sociedad y por último señala un tercer aspecto, y es que ningún gobierno puede llevar a cabo las acciones necesarias en apoyo a una industria si este desconoce de sus operaciones en la economía.

Para Dussel Peters una política alternativa debe descansar en un esfuerzo gubernamental que vaya más allá de lo realizado por el sector privado, segundo construir mecanismos de evaluación y aprendizaje, así como presiones y procesos diseñados para producir mejoras continuas a través del tiempo. Y por último debe de ser construido con base en la experiencia y debe aplicar los mecanismos desarrollados en los últimos 15 años en los sectores más rezagados de los países industrializados.

Como vemos las alternativas son muy amplias y variadas lo importante en el caso de la industria de la confección de prendas de vestir sería que las partes que lo conforman

entendieran el concepto de competitividad en el sentido más amplio e integral posible teniendo como finalidad elevar de manera constante y creciente el nivel de vida de su población.

### **1.3 LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN MÉXICO Y SU RELACIÓN CON EL ACUERDO MULTIFIBRAS (AMF) y EL ACUERDO SOBRE LOS TEXTILES Y EL VESTIDO.**

La competitividad de cualquier industria se puede ver incrementada o minimizada por la incidencia que tienen los cambios en las reglas de intercambio comercial entre los países, dichas reglas son establecidas para tratar de eliminar distorsiones comerciales y fijar las condiciones que deben seguir las naciones para ejercer su comercio de un determinado producto en igualdad de posibilidades de producir, vender y comprar el producto terminado o los insumos utilizados para la producción del mismo.

La industria de la confección y de los textiles no es la excepción y un aspecto importante para la comprensión de estos cambios en las últimas décadas, son sin duda las reglas para comerciar estos productos a nivel internacional y los cambios que han sufrido las mismas y su posible incidencia en la planta productiva nacional dedicada a esta actividad.

El Acuerdo Multifibras o Arrangement Regarding International Trade in Textiles (AMF), es el sistema que ha regulado el comercio de textiles y prendas de vestir desde 1974 y que sustituyó al Acuerdo a largo plazo sobre el Comercio Mundial de textiles de algodón, redactado en 1962.

Al establecerse en 1974 el AMF, su finalidad declarada era servir de medida de transición para facilitar el ineludible reajuste estructural de las industrias de los países industrializados frente a una rápida inversión de la ventaja comparativa, en lo que atañe

a la producción de productos textiles y de prendas de vestir, en beneficio de los países en desarrollo.<sup>10</sup>

El AMF decía explícitamente que se aspiraba a conseguir la expansión del mercado, la reducción de los obstáculos al comercio y la liberalización progresiva del comercio internacional de productos textiles, a la vez que se garantizaba el desarrollo justo y equitativo de este comercio y se evitaban efectos perturbadores en los diferentes mercados y gamas de producción, tanto en los países exportadores como en los importadores.

El AMF se firmó considerando que la porción del comercio de textiles que cederían los países desarrollados no repercutiría en sus economías; sin embargo, al poco tiempo estos países manifestaron su incertidumbre con el Acuerdo por considerar que aún no estaban en posiciones de competir, e insistieron en salvaguardas dentro del AMF.<sup>11</sup> Los procedimientos de salvaguardia permitieron el establecimiento de limitaciones a las importaciones textiles, cuando las importaciones causaran desorden en el mercado.

Así, para 1978 se propuso el AMF II (más restrictivo). En 1982-1986 se establece el AMF III (que pretende evitar el uso repetido de cuotas subutilizadas y aplica restricciones más severas a diversos productos). En 1986 se proroga por tercera vez el AMF, por un periodo de 5 años, conocido como el AMF IV. El 1º de Agosto de 1991 se proroga por un nuevo plazo de 17 meses (AMF), y, finalmente, en diciembre de 1992 se decide mantener el AMF por un nuevo periodo de 12 meses, dando paso al AMF VI.<sup>12</sup>

El AMF regulaba hasta 1991 el 66% del comercio internacional de textiles, que llegó a 196 mil millones de dólares, en 1990. México participó con el 0.7% de ese total, mientras que los Estados Unidos participaron con el 20.7% de este comercio.

<sup>10</sup> Hughes Richard. "Ronda Uruguay: consecuencias para el sector de los productos textiles y las prendas de vestir" Pp. 5 Ed. FORUM de Comercio Internacional. México Abril 1994.

<sup>11</sup> Montoya Castro Hansy "El Entorno Actual de la Industria Textil" Pp.14 Ed. ANTERM México Núm.130 Junio 1993

<sup>12</sup> Montoya Castro Hansy, Op. cit. Pp.16

En la práctica, el AMF establecía reglas para la imposición de cupos o contingentes, ya sea que estos se establecieran unilateralmente o bien en virtud de acuerdos bilaterales, esto regulaba las posibles perturbaciones reales o potenciales del mercado en los países importadores, es importante señalar, que los principales importadores tanto de textiles como de prendas de vestir son países desarrollados. (Este enfoque bilateral se diferencia sensiblemente de las cláusulas de salvaguardia del GATT en su artículo XIX, que se basan en el principio de la nación más favorecida, esto es, en un enfoque mundial).

Al imponer contingentes con arreglo al AMF, se obligaba a los países importadores a celebrar consultas y a observar reglas y normas específicas, tanto para diagnosticar la distorsión en el mercado, como para determinar las restricciones que se aplicarían a los países exportadores.

Para el año de 1994, que fue su último año de vigencia, el AMF contaba con la participación de 44 miembros, esto es, menos que la mitad que el GATT, aunque obviamente figuraban casi todos los países interesados en el comercio internacional de productos textiles.

Con el inicio de la Ronda Uruguay del GATT, los ministros de Comercio convinieron en que las negociaciones sobre los productos textiles y las prendas de vestir estarían orientadas a la futura incorporación de este sector al GATT, el objetivo, la sujeción de este sector a las reglas y disciplinas del GATT.

El nuevo Acuerdo sobre Textiles y Vestido, resulto ser una prolongación del AMF pero elabora un programa de transición cuidadosamente equilibrado para la integración progresiva de los productos a lo largo de 10 años y la ampliación de los contingentes restantes hasta que se supriman. El hecho de que este acuerdo no fuera prorrogable lo diferencia sustancialmente del AMF, significa que dejaba de aplicarse el principio de la renegociación a intervalos del sistema de acuerdos bilaterales del AMF. Al finalizar este

período de transición habría desaparecido definitivamente la discriminación existente entre países, lo cual a caracterizado al comercio internacional de textiles y prendas de vestir durante los últimos treinta años.

El nuevo Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio (OMC) incorpora gradualmente los productos textiles y las prendas de vestir al régimen multilateral aplicable a todos los bienes en general.

Podemos hablar que el nuevo Acuerdo sobre Textiles y Vestido esta basado en seis elementos:

1. Lista de productos a los que se aplica.
2. Un programa de integración de los productos textiles y las prendas de vestir en el régimen general de las reglas del GATT, en un plazo de diez años.
3. Una liberalización encaminada a ampliar progresivamente los contingentes existentes.
4. Una salvaguardia especial para los nuevos casos de perturbación del mercado durante el período de transición.
5. La creación de un órgano que se encargue de velar por el fiel cumplimiento de las reglas acordadas.
6. Órgano de supervisión.

## 1.-Lista de Productos

Esta lista comprende los productos textiles y las prendas de vestir que se encuentran sometidos a los requisitos del AMF o a restricciones similares en un país importador por lo menos.

## 2.-Programa de Integración

En referencia a este proceso de integración los Miembros llevarán a cabo un programa de incorporación de los productos mencionados en el anexo a las reglas y disciplinas del GATT.

¿Qué significa esto? El AMF derogaba las reglas del GATT; ya que permitía la aplicación de cupos o contingentes bilaterales negociados o la aplicación de medidas unilaterales. Por el contrario, la salvaguarda del artículo XIX del GATT no conciente tal discriminación en el momento en que cualquier país miembro toma una medida de urgencia para proteger a un sector de actividad económica contra los perjuicios provocados por unos bienes "lealmente" comercializados en el plano internacional. Además, cualquier producto que quede integrado al GATT a partir de una determinada fecha significa que desde ese momento las importaciones de este producto dejarán de estar sometidas a esos contingentes bilaterales, y quedaran solamente bajo el marco no discriminatorio del GATT.

La integración se realizara progresivamente, esto es, en tres etapas, a lo largo de un período de diez años. Al 1° de enero de 1995, los Miembros integraran unos productos de la lista del anexo del Acuerdo que supone fueron no menos del 16% de sus importaciones totales de todos esos productos en 1990; en la segunda etapa a partir del 1° de enero de 1998, no menos de otro 17%, para la tercera etapa, que se programo para el 1° de enero del 2002, deberán de integrarse no menos de un 18%. Por último, el

período se concreta el 31 de diciembre de 2004, estando integrados ya los productos restantes (el 49%).

El país importador decide cuales son estos productos que quedan integrados en cada etapa para alcanzar las proporciones antes mencionadas. Requisito indispensable, es que todas y cada una de las etapas de la integración deben abarcar los productos de cada una de las cuatro categorías siguientes: hilados y peinados, tejidos, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir.

El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido vencerá al cabo de diez años, y se especifica claramente que no será prorrogado (señalado en el artículo 9). A partir de entonces, no se podrán tomar medidas de urgencia contra productos textiles y prendas de vestir "lealmente" comercializadas en el plano internacional, salvo con arreglo al artículo XIX del GATT, según se interpreta en el Acuerdo de Salvaguardias establecido en la Ronda Uruguay.<sup>13</sup>

### 3.-Proceso de Liberalización

En paralelo a las etapas de integración mencionadas con anterioridad hay un programa de liberalización de las restricciones existentes, es decir, los contingentes bilaterales del antiguo AMF que se traspasaron al nuevo Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido el 1º de enero de 1995 y que constituyeron la base del programa de transición.

Los contingentes bilaterales fueron el punto de partida para una liberalización automática. Se traspasaron también los coeficientes de crecimiento del ex AMF aplicables a esos contingentes y se aumentaron inicialmente en un factor del 16% para la primera etapa del Acuerdo. Se aumentará de nuevo el coeficiente de crecimiento en un 25% para la segunda etapa y el otro 27% en la última etapa.

---

<sup>13</sup> Hughes Richard. Op. cit. p 6

#### 4.-Salvaguardia de transición

La salvaguardia de transición apunta a proteger a los miembros contra bruscos incrementos nocivos de las importaciones durante el período programado para la transición de ciertos productos que no se hubieran encontrado todavía integrados en el GATT y que no estén ya sometidos a un contingente.

Para la aplicación de esta salvaguardia el primer paso es que el importador demuestre que las importaciones causan perjuicios en su industria nacional o representen una amenaza para la misma y en segunda instancia debe demostrar a que Miembro o Miembros específicos señala y posteriormente consultarlos.

#### 5.-Otras disposiciones

Existen reglas y procedimientos para evitar que se eludan las restricciones recurriendo a la reexpedición, la desviación, etc., así como a declaraciones falsas.

La administración de las restricciones continuara siendo tema de interés y participación de los países exportadores, así como todo cambio de las prácticas, las reglas o los procedimientos deberá ser objeto de un acuerdo entre las dos partes.

Si se quebrantan las disposiciones y se detecta el incumplimiento de las reglas, el Órgano de Solución de Diferencias o el Consejo de Comercio de Mercancías autorizarían un reajuste del crecimiento de los contingentes para ese país, el cual, como se dijo, es en cualquier otro caso automático.

#### 6.-Órgano de supervisión

Para fines de la supervisión, solución de conflictos y reexaminación de lo establecido se creó el Órgano de Supervisión de los Textiles(OST).

El OST se ocupa de vigilar el cumplimiento de las reglas y de dirimir los posibles conflictos que se deriven de practicas comerciales equivocadas y que desacaten los términos que se esgrimen en el Acuerdo sobre los Textiles y Vestido. La composición de la OST se encuentra equilibrada y bien representada por los miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Las funciones de la OST son la supervisión del cumplimiento ordinario del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido así como el examen de todas las medidas adoptadas para cerciorarse de que concuerdan con lo dispuesto en el Acuerdo. En el caso de una controversia y no se de un acuerdo de forma bilateral, el OST hará recomendaciones y examinará asimismo las discrepancias que puedan surgir al introducir cambios técnicos o administrativos o en relación con declaraciones falsas.

El proceso del AMF al nuevo sistema y la eliminación gradual del sistema bilateral de contingentes en el que se basa han constituido evidentemente el tema central de interés para muchos negociantes de productos textiles y prendas de vestir a raíz de la Ronda Uruguay.

Ahora bien, la protección arancelaria es otro elemento importante que procede tomar muy en cuenta y particularmente cuando los industriales de los países como en el caso de México compite por precios. Las reducciones arancelarias y los intentos de suprimir las barreras no arancelarias que coartan el comercio no son un fenómeno nuevo en las negociaciones comerciales bilaterales, pero se puso énfasis especial en la Ronda Uruguay.

Los textiles y las prendas de vestir son uno de los sectores en los cuales la reducción del arancel medio ponderado de los países desarrollados (22%) no satisfacía el objetivo global de un tercio de los participantes en la Ronda Uruguay, en el caso de las reducciones esos productos figuraron como los que registraron un menor progreso a la baja de los aranceles máximos (esto significa, los superiores al 15%). (La proporción de

las importaciones totales de economías desarrolladas a las que se apliquen aranceles de más del 15% ha disminuido de un 35 a un 28 por ciento).

La tendencia a la disminución arancelaria presenta tanto para países en desarrollo, como para países desarrollados cierta incertidumbre porque a pesar de que un gran número de países desarrollados aportaron considerablemente en lo referente al acceso al mercado y que los países en desarrollo bajaron sensiblemente sus aranceles consolidados; y los intentos de liberalización autónomos se encuentran en proceso de consolidación, la expansión del comercio que beneficie a ambas partes puede encontrarse con algunos obstáculos como lo son: el indiscriminado interés de los países en desarrollo por exportar productos textiles y prendas de vestir lo cual originó una insostenible dependencia de estos mercados y por consecuencia repercusiones económicas graves, por ejemplo el que se esta presentando en el caso de la industria de prendas de vestir en México con respecto de los E.U. y su proceso de desaceleración económica, además de originarse que se descuide el mercado interno, ya que se pretende ofrecer primero calidad y precio al exterior olvidándose y restándole importancia al mercado interior, lo cual esta generando que los propios países industrializados y países asiáticos como China se apoderen de el mercado interno y acaben con los proveedores nacionales que no exportan y que son poco productivos, pero que generan gran parte de los empleos en esta industria y que se encargan de proveer a cerca de la mitad de la población mexicana.

Aún cuando se plantea el incremento del comercio entre países subdesarrollados gracias a la liberalización arancelaria, estos no pueden comerciar como quisieran ya que sus exportaciones son selectivas y de precio elevado además de que su destino principal y original son países industrializados y no países en desarrollo, ya que para esto se aprovechan dos factores, la mano de obra barata y los diferenciales cambiarios entre estos países y las economías desarrolladas dejando con esto a los exportadores, grandes utilidades y los trabajadores solo los salarios que se caracterizan por un bajo

poder adquisitivo, causa que se agrega para continuar deprimiendo los mercados internos de los países en desarrollo y agudizando la pobreza.

No cabe duda que los efectos aunados de la supresión de los contingentes del AMF y de la reducción de los aranceles aplicables a los productos textiles y las prendas de vestir en el mundo han de suscitar grandes oportunidades de mercado de este sector, pero sin duda podrian gestar nuevos problemas para ambos lados, compradores y vendedores, países desarrollados y en desarrollo y sobre todo para nuestro país el cual a logrado colocarse dentro de los primeros países exportadores a los Estados Unidos y con las modificaciones que se van presentando, el proceso de adaptación de nuestro país debe de ser más rápido y eficaz para mantener los pocos logros y lugares obtenidos.

## **CAPITULO II**

# **LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE PANTALONES DE VESTIR PARA CABALLERO EN MÉXICO DESPUÉS DE LA APERTURA COMERCIAL**

## **CAPITULO II.**

### **LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE PANTALONES DE VESTIR PARA CABALLERO EN MÉXICO DESPUÉS DE LA APERTURA COMERCIAL.**

#### **2.1 LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR Y SU PASO HACIA UNA ECONOMÍA ABIERTA**

La industria textil y del vestido al igual que los demás sectores industriales se desarrollaron hasta 1982 bajo el marco del modelo de sustitución de importaciones, el cual se caracterizó fundamentalmente por ofrecer durante largo tiempo, una elevada protección contra la competencia exterior, además de una política económica de crecimiento hacia adentro, un tipo de cambio fijo, subsidios, dependencia de financiamiento externo basado en deuda externa, los principales prestamistas eran el Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM) y la Banca Transnacional (BT).

Por su parte el Estado sostenía a las empresas rentables y productivas y a las ineficientes e improductivas, causando con esto graves repercusiones en las finanzas públicas generando elevados déficit públicos.

Este aislamiento que tuvo la industria mexicana con respecto del mundo propició distorsiones de mercado , generó un rezago tecnológico que hoy en día es difícil superar, lo cual vendría limitando la eficiencia productiva de la industria.

A partir de 1983 se producen cambios en la política económica de carácter estructural, dando inició a un proceso de apertura económica, la cual se hace oficial

en 1986, con la entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), y se profundizó desde 1988, a través de programas de estabilización y de la reducción de aranceles y permisos de importación.

De 1988 en adelante con la apertura comercial en marcha y variaciones en el tipo de cambio real, se puso de manifiesto la falta de competitividad de la industria de la confección mexicana, básicamente por un abismal atraso tecnológico en las micro, pequeñas y medianas empresas; cabe destacar que el mayor número de empresas que conforman esta industria son micro empresas y talleres familiares.

Con la apertura de la economía mexicana las empresas de la confección se vieron en la necesidad de reorientar sus estrategias y reinventarse una y otra vez, cosa que en el mayor de los casos no se ha llevado a cabo y es que en México la industria de la confección sufrió lo que las demás ramas industriales, al no contar con políticas industriales determinadas para cada una de las ramas que conforman la economía, lo cual hubiese permitido hacer frente a la apertura sin que esta causara impactos tan profundos en los sectores industriales más vulnerables de la rama de la confección.

Los confeccionistas han tenido que buscar nuevos nichos de mercado, generar nuevos productos y una de las principales repercusiones que han enfrentado es que han pasado de crear sus propios diseños, confección y venta de sus prendas, a maquilar y ensamblar productos destinados a la exportación con insumos en su mayoría importados de Estados Unidos, esto quiere decir que gran parte de nuestra industria "importa para exportar", ya que los eslabones que se encuentran dentro de la cadena textil presentan rupturas y no solo esto sino que además el industrial pequeño y micro que destinaba sus productos al mercado interno esta siendo desplazado por prendas tanto de nuestros socios comerciales Estados Unidos y Canadá como de prendas provenientes de países asiáticos como China.

La apertura de las fronteras también trajo consigo el incremento de prácticas desleales que deterioraron a la industria de la confección, tales como la entrada de ropa usada internada de manera ilegal proveniente de los Estados Unidos de Norteamérica, ropa robada, ropa china que evade cuotas compensatorias a través de la práctica de subvaluación, ropa internada al país que no cumple con normas marcadas (piratería e importaciones paralelas) y ropa fabricada en México en talleres clandestinos, según estudios de la CNIV resulta ser que cerca del 50% de las prendas de vestir que consumen los mexicanos proviene de la llamada economía ilegal e informal, vía las prácticas anteriormente mencionadas.

Sin duda es también necesario hacer mención que gran parte de la ropa usada y fabricada en los llamados talleres clandestinos, que posteriormente se comercializa en las calles de las grandes ciudades no sólo ofrece autoempleo a los que desarrollan esta actividad (empleo que no es cubierto por la economía formal), sino que significaría que gran parte del mercado interno no puede tener acceso a consumir prendas fabricadas en la economía formal, debido principalmente a su escaso poder adquisitivo y a los bajos salarios que recibe la mayor parte de la población.

Aunado a lo anterior, tendríamos dos tipos de bienes que se producen en México, los que se exportan a los mercados internacionales que cuentan con los mejores estándares de calidad y que están fabricados con los mejores insumos y con mano de obra altamente capacitada y productiva, la cual genera productos con precios muy altos que sólo encuentran mercado fuera del país y el otro lado de la moneda, que serían los confeccionistas nacionales que dedican sus esfuerzos en ofrecer prendas con bajos niveles de calidad, mano de obra poco calificada, insumos deficientes y todo esto con el objetivo de ofrecer prendas con el más bajo costo posible y buscando atacar el mercado interno.

La apertura comercial emprendida por México, se manifiesta en la firma de acuerdos o tratados de libre comercio, como un primer ejemplo tenemos al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en este acuerdo comercial tenemos como socios a México, Estados Unidos y Canadá, estos países se comprometieron con este tratado a estimular el comercio y los flujos de inversión desmantelando las barreras arancelarias y no arancelarias, con lo cual teóricamente se vincularían la creación del mercado más grande del mundo, y en el caso de nuestro país, se daría paso a la generación de mayores empleos, e ingresos y menores precios a los consumidores, además de que la industria obtendría la transmisión de nuevas tecnologías y procesos novedosos permitiendo a estas volverse eficientes y competitivas.

En México, los bienes derivados de la cadena fibras-textil-confección tienen un gran peso en el comercio mexicano, tanto en el mercado de exportación de mercancías e importación de insumos, México liberalizó sus trabas comerciales desde 1985, en contraste Estados Unidos tiende a endurecer sus barreras comerciales provocando un mayor proteccionismo.

Un rasgo distintivo de liberalización de México se dio en su comercio textil con Estados Unidos, ya que fue tajante el corte a sus barreras no arancelarias, en especial sus requerimientos de permisos previos de importación, así como el inmediato decremento de sus aranceles, que eran del 12 al 18% para textiles y 20% para la ropa.

En cambio en Estados Unidos el arancel promedio a las importaciones de todos los países es casi del 11.5% para los textiles y del 22% para las prendas de vestir. Sin embargo la protección total de Estados Unidos, incluyendo al efecto restrictivo de las cuotas, se estima en el 28% para textiles y 56% para el sector vestido.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Buzo de la Peña Ricardo Marcos. La Integración de México al Mercado de América del Norte. p. 240 Ed. UAM, México, 1997.

El TLCAN entró en vigor el 1 de Enero de 1994 conteniendo las reglas y condiciones en las cuales los países signatarios ejercerían su comercio, para el caso de la industria textil dentro de la cual se encuentra la industria de la confección de prendas de vestir se consagro en el Anexo 300B del TLCAN, según Ricardo Marcos Buzo de la Peña, la industria textil se incorporó al Tratado por presiones de nuestro vecino del norte que tradicionalmente ha sido muy proteccionista ante esta industria en la que ha perdido competitividad.

La paternidad de Estados Unidos en conceptos como "desorganización del mercado" y en enjambres de convenios de excepción contra el libre comercio como el Acuerdo Multifibras(AMF), ilustra su interés histórico en no ceder, ante una industria que todavía está estructuralmente atrapada en la dependencia de la mano de obra barata.<sup>15</sup>

Uno de los rasgos de mayor importancia son las restricciones que originan las reglas de origen, que para el caso del sector que estudiamos son particularmente estrictas, ya que bienes textiles o prendas de vestir deberán ser producidas con insumos originarios de los países firmantes comenzando desde el hilo; además que se fijaron algunos aranceles a géneros específicos como en el caso de tejidos de lana.

Las reglas de origen, columna vertebral para medir el contenido regional del producto, marca claramente que los productos que se comercializan en la zona de libre comercio deberán tener un contenido mayor de la región, esto significa que aquellos productores que desearan exportar su producto tenían que hacer desde el hilo o la fibra hasta la prenda terminada.

---

<sup>15</sup> Buzo de la Peña Ricardo Marcos, op. cit., p. 242.

En el caso de nuestro país la desarticulación de la cadena fibras-textil-confección no permite producir en la última etapa de este proceso prendas con hilos o telas nacionales, ya que estas no cuentan con la calidad necesaria impidiendo que el sector de la confección de prendas de vestir que es el más dinámico, arrastre a el sector fabricante de insumos, si a esto se agrega que son muy pocos los confeccionistas que pueden cubrir los volúmenes de producción mínimos exigidos para ser comprados por las grandes cadenas comercializadoras encontramos serios problemas por resolver sólo en este punto.

También es necesario hacer mención que el TLCAN eliminó aranceles de manera inmediata para la mayoría de los productos de esta industria y en un periodo de 10 años para el resto de los productos.

Dentro de las disposiciones básicas para los Estados Unidos destaca la mención al respecto de que el TLCAN prevalecerá sobre el AMF y otros convenios internacionales, provocando con esto la renuncia automática por parte de México al terreno ganado en los foros y organismos internacionales, además de generar cierta incertidumbre en cuestión del surgimiento de posibles controversias en el sector de la confección de prendas de vestir ya que el único medio para dirimir sus diferencias son los llamados paneles de controversias.

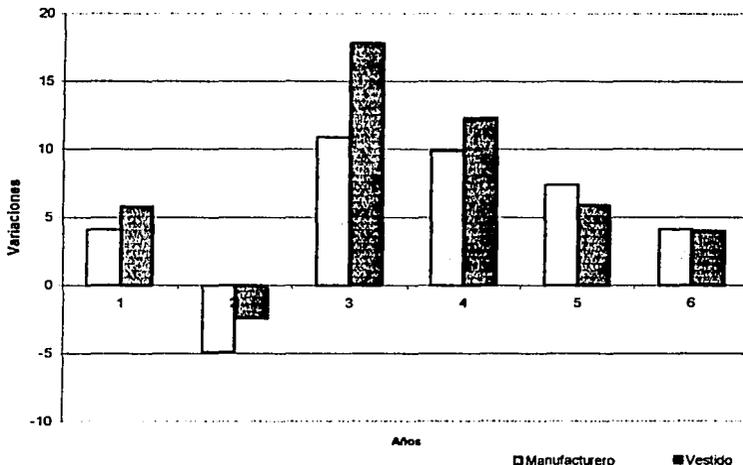
## **2.2 LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR EN CIFRAS**

La participación de la cadena textil-vestido en el Producto Interno Bruto(PIB) según la CNIV a crecido a una tasa media anual de 8.3% durante el periodo 1995-1999; más específicamente el PIB del eslabón vestido creció a una tasa media anual de 9.8% para el periodo comprendido entre 1994 y 1999, cabe destacar que el crecimiento de este sector registraría crecimientos superiores al de la industria manufacturera en su conjunto en el periodo 1994-1997 y un poco menor a éste en el

período 1998-1999. Finalmente para el año 2000 el sector continuo arrojando un crecimiento positivo, al segundo trimestre del mismo año se registro un incremento del 8.8%.

**GRÁFICA I.**

**Comparativo PIB Manufacturero/PIB Industria del Vestido (1994-1999)**



El último trimestre del año 2000 comenzó a mostrar un nuevo panorama para esta industria ya que la economía de los Estados Unidos empezó un proceso de desaceleración económica, el cual inevitablemente impactaría tarde que temprano nuestra economía, en primer lugar porque México exporta más del 90% de su producción de prendas de vestir (principalmente Pantalones para hombre y para Dama, estos dos productos representan solamente el 50% del total exportado a

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Estados Unidos y Cánada), a los Estados Unidos y este mercado disminuyo considerablemente su consumo.

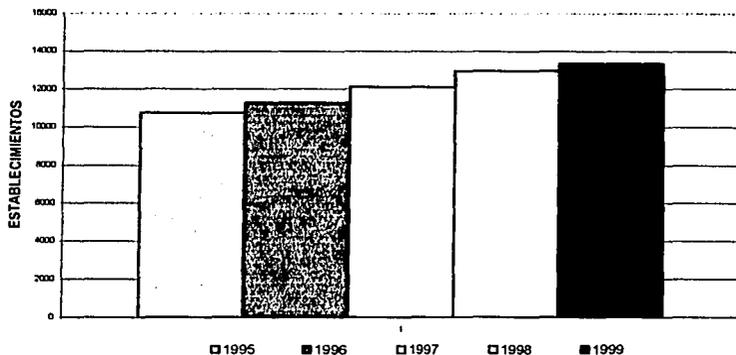
Segundo porque el tipo de cambio mostró ciertos ajustes a fines del 2000 e inicios del 2001 que lo mantienen en un estado de sobrevaluación, provocando con esto graves problemas al ramo exportador de la industria del vestido, ya que es de todos conocido que los productos mexicanos compiten principalmente en los mercados internacionales por medio de la paridad peso dólar y no por nuestra calidad, productividad y diferenciación de nuestros productos, sino porque entre más depreciado se encuentre el peso frente al dólar las exportaciones mexicanas se abaratan permitiendo elevar los niveles de ganancias, producción y exportación.

Pero cuando el peso se encuentra apreciado, súbitamente las exportaciones se caen, ejemplo de esto fueron las declaraciones vertidas en la radio mexicana por el presidente de la Cámara de la Industria del Vestido Alejandro Faes Noriega quién apunto que de permanecer la paridad cambiaría en condiciones de sobrevaluación y el mercado norteamericano en franca recesión, el sector desemplearía para el año 2001 entre 40 mil y 60 mil puestos de trabajo.

Continuando con el recuento de los datos ofrecidos por la CNIV, el incrementó de establecimientos de la industria del vestido tuvo un incrementó del 24.2% entre 1995 y 1999, dentro de estos establecimientos encontramos de todos tamaños, pero destaca la entrada de firmas de ropa estadounidense en la búsqueda de talleres que maquilen prendas que mayoritariamente se destinaran al mercado estadounidense.

**GRÁFICA II.**

**CRECIMIENTO DE ESTABLECIMIENTOS DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO  
(1995-1999)**



Los principales estados de la república en los que se instalaron un mayor número de establecimientos dedicados a la industria del vestido en el período en cuestión fueron: en primer instancia el Estado de México con 314 establecimientos, le sigue Puebla con 309, Jalisco con 292 establecimientos, Guanajuato con 286, y Nuevo León con 175 establecimientos.

Para el mes de Junio del 2000, el total de las empresas registradas ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) es de 13, 758 empresas, un 3% más con respecto al cierre de 1999.

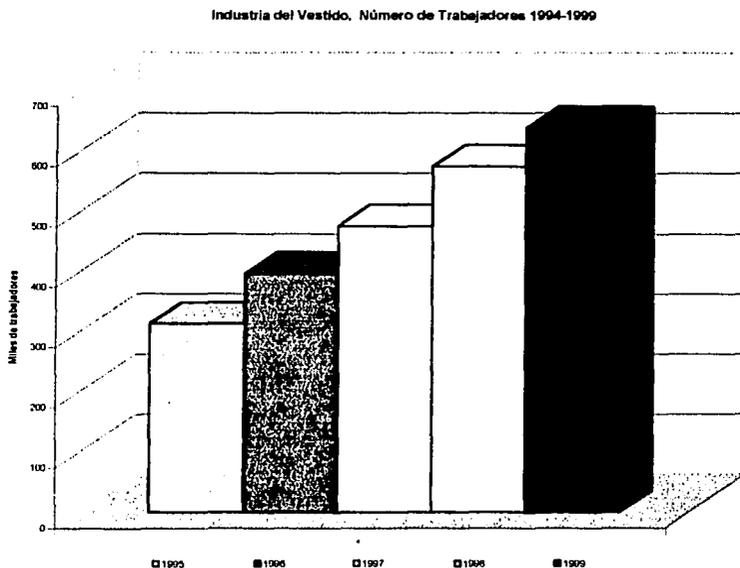
Después de la entrada en vigor de TLCAN y hasta 1999 se habían creado 325 mil nuevos empleos en la industria del vestido, los cuales representaron el 14.4% de los empleos generados por la industria manufacturera en su conjunto.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Los estados de la república que generaron el mayor número de plazas laborables fueron el estado de Puebla con 45,700 , Coahuila con la creación de 40, 273, Estado de México con 29, 270, Durango con 22,666 plazas y Yucatán con 20, 785 empleos, a diciembre de 1999 la industria de la confección ocupaba a 638 232 trabajadores, lo cual registra el doble de empleos generados en sólo cuatro años antes.

Las últimas cifras del IMSS, la industria del vestido daba empleo a 725,130 personas en todo el país, contabilizadas al 30 de Abril del 2000.

### GRÁFICA III.



La Industria del vestido es una industria considerada tradicional por sus características económicas y también por el tipo de las empresas que se habían establecido principalmente en la región centro y el bajo del país, la apertura también incidió en el desarrollo de las regiones del país presentándose en primera instancia el fenómeno de la instalación de plantas maquiladoras de ensamble de prendas de vestir en la zona fronteriza al norte de nuestro país, obviamente aprovechando la cercanía con los Estados Unidos, sin embargo, el crecimiento del sector y el aumento de la demanda por la mano de obra, originaron que otras empresas comenzaran a instalarse en el centro y en algunos casos en el sur del país.

En la búsqueda de mano de obra barata surge el esquema denominado "maquiladora rural", el cual se caracteriza porque las empresas son netamente armadoras de prendas de vestir con insumos importados, quiero destacar que el problema con el esquema rural es que los salarios son muy bajos, mientras que las jornadas de trabajo son muy largas e intensivas, además las maquiladoras tiene la característica de que solo contribuyen con los salarios, impidiendo el desarrollo y mejor capacitación de su mano de obra, limitando la transferencia de tecnología, aportando muy poco en el área impositiva, importando sus insumos y sus bienes de capital, y generando un rasgo que las hace ser inversiones con poca estabilidad, en es su relación con el tipo de cambio, ya que las maquiladoras son las primeras empresas en resentir los efectos del mismo, debido a que su producción se destina 100% a la exportación.

Por ejemplo destaca que en el 2001, y ante este panorama adverso de recesión económica, las maquiladoras son las primeras en cerrar y buscar lugares con mano de obra más barata en otras regiones e incluso cambian de país.

Dentro del esquema "maquiladora rural" que nació en la zona de la Laguna en Durango y Coahuila, actualmente se ha extendido hacia otros estados entre los que

destacan Guerrero, Oaxaca, San Luis Potosí y Sonora, en estos estados resalta el aspecto de que principalmente se producían pantalones de mezclilla, casuales y de vestir de algodón.

Y ya que hablábamos de las empresas maquiladoras de 1994 a 1999 se establecieron más de 620 nuevas empresas maquiladoras en el país, sólo en 1999 iniciaron operaciones 1,035 establecimientos dedicados a la industria maquiladora de exportación(ensamble de prendas de vestir y otros productos confeccionados con textiles). Un aspecto importante, y haciendo referencia a lo expuesto, en el párrafo anterior, es que en la industria maquiladora del vestido se emplean a más de 260 mil trabajadores, los cuales representan al 22% del total de trabajadores empleados por toda la industria maquiladora de exportación.

Adicionalmente la apertura comercial trajo consigo la liberalización de los regímenes de inversiones, un proceso acelerado de desregulación económica y en general un cambio de fondo en las condiciones para la entrada y establecimiento de la Inversión Extranjera Directa (IED).

Pilar fundamental del modelo de crecimiento hacia afuera es la IED y para el caso de la industria de la confección de prendas de vestir no es la excepción, con la firma del TLCAN, entre 1994 y 1999, la inversión extranjera directa en la cadena textil-vestido ascendió a más de 1 070 millones de dólares. Poco menos del 40% de estas inversiones se canalizaron a la industria del vestido, generando con estas inversiones más de 78 mil nuevas plazas de trabajo en el año de 1999.

**CUADRO I.**

IED DESTINADA A LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN DE ROPA EXTERIOR PARA CABALLERO EN MÉXICO 1994-1999.				
ESTADO	EMPRESA	ACTIVIDAD	MONTO INVERSIÓN (mdd)	EMPLEOS
COAHUILA	WRANGLER DE MÉXICO, S.A. DE C.V.	CONFECCIÓN DE ROPA EXTERIOR PARA CABALLERO HECHA EN SERIE	10,400	190
CHIHUAHUA	WRANGLER DE CHIHUAHUA, S.A DE C.V.	CONFECCIÓN DE ROPA EXTERIOR PARA CABALLERO HECHA EN SERIE	16,261	252
DURANGO	CHIC By H.I.S. DE MÉXICO S.A. DE C.V.	CONFECCIÓN DE ROPA EXTERIOR PARA CABALLERO HECHA EN SERIE	11,000	550
MORELOS	PHANTOM DE MÉXICO, S.A. DE C.V	FABRICACIÓN DE ROPA EXTERIOR DE PUNTO Y OTROS ARTICULOS	26,2111	100
MORELOS	PARQUE NUSTART	EMPRESA DEL VESTIDO	22,500	5,000
MORELOS	BURLINGTON	CONFECCIÓN DE PANTALONES DE CASIMIR Y ROPA CASUAL	9,000	800

El principal origen de la IED son los Estados Unidos, por mencionar el caso del estado de Tlaxcala y según el investigador Isidro Morales, 40% del comercio entre México y los Estados Unidos está en manos de empresas estadounidenses o sus afiliados, pero todas las exportaciones de las filiales se envían a la matriz en Estados Unidos.

Ha crecido la participación de las empresas extranjeras en el comercio internacional originado en México, estas transacciones intraempresa de las compañías estadounidenses no reflejan las ventajas comparativas del sector exportador mexicano, son, más bien, consecuencia de la estrategia corporativa que se

aprovecha de las ventajas derivadas de la situación de México en beneficio de su participación en el intercambio mundial.

El comportamiento entre empresas se deriva de una organización jerárquica de los mercados, lo cual obedece a su vez a una división funcional de la producción entre las empresas radicadas en el país del norte y sus afiliadas en México.

Isidro Morales investigador del Banco de Comercio Exterior sostiene la hipótesis de que el TLCAN reforzará esta organización jerárquica, pues el capital transnacional estadounidense trasladará a México y, en concreto, a Tlaxcala, gran número de actividades industriales de baja tecnología y bajos salarios. Gracias al TLCAN, por tanto, crecerán en este caso las exportaciones tlaxcaltecas a Estados Unidos, pero serán las grandes transnacionales las que obtendrán las mayores ventajas por el Tratado.<sup>16</sup>

Es del conocimiento de todos que la mano de obra mexicana es de las más baratas del mundo o quizás la más barata, sin embargo, a diferencia de lo que se pudiera creer es una de las más productivas, especialmente en el caso de la industria de la confección de prendas de vestir, un ejemplo de esto se aprecia en la producción de los pantalones de mezclilla y pantalones casuales, así como de los pantalones de vestir para caballero, los cuales dentro de sus procesos hacen uso intensivo de la mano de obra, mostrando cierta tendencia que retoman gran parte de la industria, en la búsqueda de mercados de mano de obra barata, ya que la mano de obra representa en esta industria el 50% de el costo de producción, de ahí su importancia.

Además de que esta es una de las razones por lo que el fenómeno de las maquiladoras presenta crecimientos importantes en nuestra economía, recordando

---

<sup>16</sup> Alonso Jose A. Efectos del TLCAN en la microindustria del vestido de Tlaxcala México. Pp 106 Comercio Exterior Vol.47 Núm 2 México Febrero de 1997 Bancomext.

que la maquila en la industria de la confección de prendas de vestir va de la realización de una o varias operaciones hasta la maquila de la prenda completamente ensamblada.

Por su peso específico en el valor agregado bruto sectorial (sobre todo en la rama de confección de prendas de vestir) y como ejemplo de la ventaja comparativa en la división internacional del trabajo, la industria maquiladora de productos textiles ha ganado creciente importancia en el conjunto de actividades del sector.

De 1986 a 1996 el valor agregado de la actividad maquiladora textil creció a un ritmo promedio anual de 24.6%, casi ocho puntos más que el conjunto del sector y ascendió a 736 millones de dólares.<sup>17</sup>

De este monto casi el 94% del mismo correspondió a prendas sin punto, 27.3% a prendas de punto y 10.4% a otras confecciones, pero cabe hacer destacar que solo el 2.3% de insumos nacionales fue usado en la producción de esta maquila, lo que pone al descubierto la grave ruptura existente en los eslabones que unen a la planta productiva nacional con el sector maquilador.

Es de preocupar la nula participación de los insumos nacionales porque estaría reflejando dos situaciones, primero el grave atraso de los proveedores de insumos de esta industria tanto en tecnología e innovación de nuevos productos además de precios, calidad y volúmenes de producción y segundo, que con la apertura la industria maquiladora de exportación estaría importando del exterior la mayor parte de sus insumos, haciendo con esto que el atraso del que hablamos se amplíe cada vez más, terminando en poco tiempo con este sector proveedor de insumos y por otro lado, aumentando el peso que representan las importaciones de insumos utilizados en la producción de pantalones de vestir en sus diferentes modelos, contribuyendo al déficit en la balanza comercial de esta rama industrial.

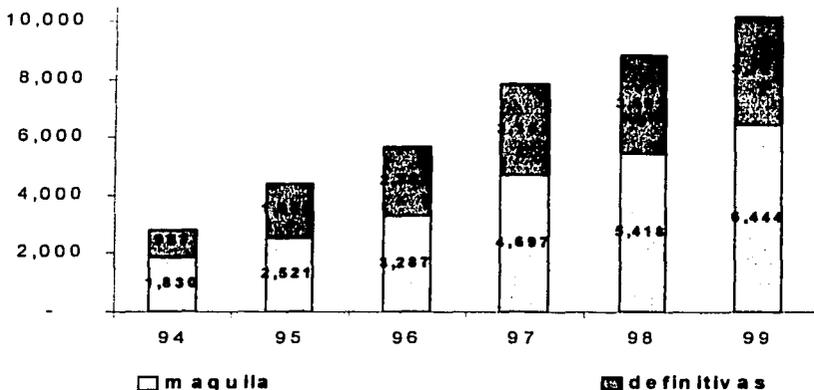
---

<sup>17</sup> Salomón, Alfredo. Pp.193 Bancomext. Comercio Exterior Vol. 48 Num 3 México Marzo de 1998.

En el periodo 1994 – 1999, las exportaciones de productos de la cadena fibras - textil - vestido crecieron a una tasa media anual de 29.5%; esto es, aumentaron más de 3 veces en cinco años. En 1999, las mercancías exportadas por la cadena fibras - textil - vestido alcanzaron un monto de 10,164 millones de dólares.

**GRÁFICA IV.**

**Cadena Fibras - Textil - Vestido. Exportaciones de Maquila y Definitivas (1994 - 1999)**

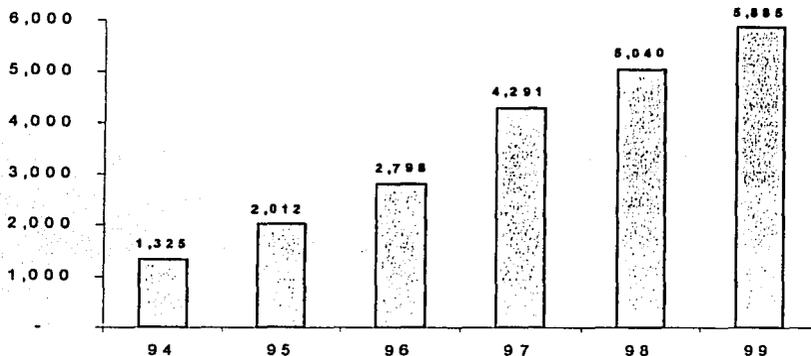


El eslabón más dinámico de la cadena fibras - textil - vestido ha sido el del vestido, cuyas exportaciones crecieron a una tasa media anual de 34.8%, en el periodo 1995- 1999. En 1999, el valor de las exportaciones de la industria del vestido ascendieron a 5,885 millones de dólares.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

**GRÁFICA V.**

**Industria del Vestido. Exportaciones Totales ( 1994 - 1999)**



Las ventajas de acceso a los mercados mundiales que ofrecen los tratados de libre comercio, constituyeron un elemento fundamental en el dinamismo mostrado por las exportaciones de la industria del vestido en el período 1994 - 1999.

En efecto, las exportaciones del sector han mostrado un incremento más que importante en los últimos siete años. El crecimiento de nuestras exportaciones, en el periodo analizado muestra un incremento del 226%, muy por encima de cualquier otro sector industrial o de servicios en el país.

La tendencia para el año 2000 se mantuvo, no obstante los efectos del otorgamiento de la paridad NAFTA a los países miembros de la Cuenca del Caribe.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

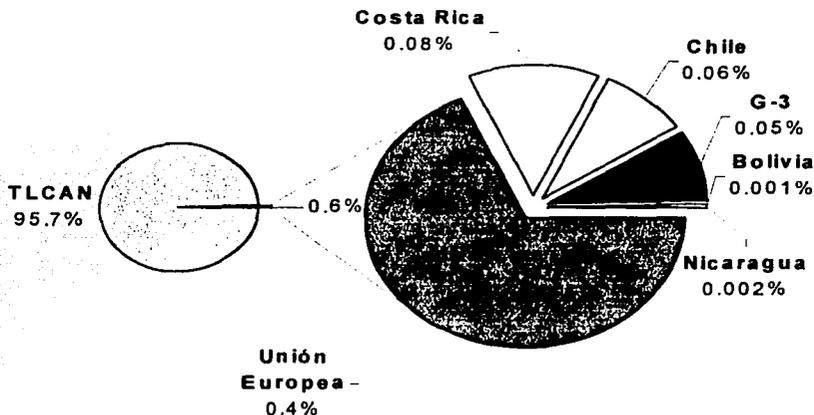
**CUADRO II.**

	Variación			
	1994	1999	1999 - 1994	Julio-00
Exportaciones	1,325	5,885	344%	3,953
Importaciones	747	368	-51%	240
Balanza	578	5,517	854%	3,713

Cifras en millones de dólares

**GRÁFICA VI.**

Exportaciones Mexicanas de prendas de vestir  
1999  
(porcentaje)



Resto del Mundo: 3.7%

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Las exportaciones de la industria del vestido a Estados Unidos y Canadá representan 95.7% del total exportado por la industria del vestido de México.

Las exportaciones de mercancías del sector vestido a estos dos países crecieron a una tasa promedio anual de 33.9%, durante el período 1994 - 1999.

El año 2000 significó el nivel más alto alcanzado por esta rama exportadora, sin embargo ante la desaceleración económica mundial y principalmente por la recesión económica vivida por los Estados Unidos durante el 2001 las compras de prendas de vestir que este país realizaba a nuestro país presentaron una drástica caída que superó el 10% del total de prendas de vestir que nuestro país exportaba a dicha nación, esta cifra podría superarse agudizando la situación de esta industria al término del año 2001 y sólo se recuperará cuando nuestros principales compradores superen su recesión económica.

Algunos de los principales productos exportados a la zona del TLCAN fueron en 1999:

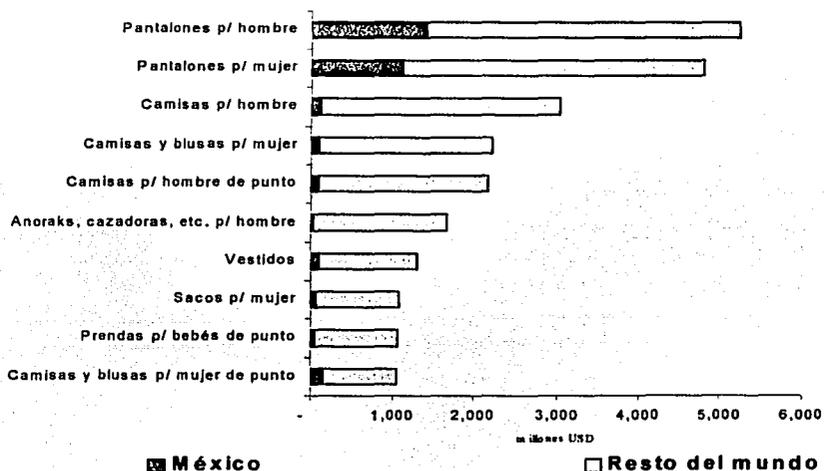
- Pantalones para hombre -87% de algodón - (27% del total exportado)
- Pantalones para mujer -92% de algodón - (22% del total exportado)
- Corpiños (10% del total exportado)
- Camisas y blusas para mujer de punto (4%)
- Prendas de vestir confeccionadas con fieltro, con tela sin tejer o con telas impregnadas (4%)

México es el principal proveedor de pantalones para hombre y mujer, a los EUA. Estos productos representan el 50% del total exportado por la industria del vestido a

Estados Unidos y Canadá, y crecieron a una tasa media anual de 138 y 142 por ciento, respectivamente, de 1994 a 1999. México participa con más del 67% del total de importaciones de pantalones para hombre y mujer realizadas por los Estados Unidos; así como con el 16% de las camisas y blusas para mujer de punto.

**GRÁFICA VII.**

**Participación de México dentro de los 10 principales productos del sector vestido importados por Estados Unidos en 1998**



**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

### **2.3 LA INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE (ICC) Y LAS POSIBLES REPERCUSIONES PARA LA PLANTA INDUSTRIAL MEXICANA DEDICADA A LA CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR.**

La Industria de la Confección de Prendas de Vestir contempla nuevos panoramas en cuanto a la producción y comercialización con el exterior en un futuro muy próximo no solo para México y su relación con su principal cliente y proveedor, los Estados Unidos; sino también aparecen en este plano y con mayor fuerza los países de la Cuenca del Caribe (CBI por sus cifras en ingles) quienes reclaman un lugar en el mercado mundial de exportación de prendas de vestir hacia los Estados Unidos.

Las exportaciones de los países de la Cuenca del Caribe -incluyendo Centroamérica- han encontrado beneficios en una serie de preferencias en el marco del Sistema General de Preferencias (SGP), la Iniciativa de la Cuenca del Caribe(ICC) iniciada en 1984, y la posterior Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, las que propiciaron que se volviera en la principal puerta de entrada para las exportaciones de prendas de vestir a los Estados Unidos para los países de esta región.

Los beneficiarios de la ICC plantearon, desde la implementación del TLCAN entre México, Canadá y los Estados Unidos en 1994, la paridad de su comercio con los beneficios que obtuvo México, lo cual fue concedido de forma parcial en mayo del año 2000 en un proyecto de preferencia para África, el Trade and Development Act de 1999.

Este proyecto en sus inicios no contemplaba a los países de la ICC, aunque posteriormente fuera aprobado por el Senado estadounidense con la denominación Caribbean Basin Trade Partnership Act y el pasado 18 de Mayo de 2000 también aprobado por el ejecutivo de los Estados Unidos.

La aprobación del acta pretende nivelar el campo de juego otorgado a México por el TLCAN y obtener acceso preferencial al mercado de los E.U., un acceso sin aranceles ni cuotas bajo el auspicio de el Acta de Comercio y Desarrollo del 2000, esto representará para los industriales de la confección de esta zona de América posibles oportunidades de acelerar su desarrollo comercial.

Sin embargo, también muestra el comienzo de una acalorada carrera por conseguir más dólares para inversiones y nuevas sociedades comerciales para ayudar a financiar la expansión de la producción del paquete completo.<sup>18</sup> De igual forma buscaran desarrollar el potencial que representa esta industria en lo que se refiere a manufacturas en áreas que incluyen desde la producción por contrato hasta la pre-producción que requerirán necesariamente para competir con los productores de paquete completo, ya establecidos en México y Asia.

Para un mejor entendimiento del proceso que se ha llevado a cabo a través de la llamada Iniciativa de la Cuenca del Caribe debemos recordar el pasado reciente, anteriormente los textiles y las prendas de vestir eran los principales excluidos de la ICC. Esto es importante ya que, si en 1999 la tarifa ponderada de las importaciones totales de los Estados Unidos fue de 1.8%, para las prendas de vestir y textiles era de 12.4%.

En 1998 de los 3,208 millones de dólares exportados a los Estados Unidos bajo los beneficios de la ICC, 1600 millones de dólares no se hubieran beneficiado bajo ningún otro trato preferencial. Los productos que se beneficiaban hasta hace poco eran principalmente cigarros, productos médicos, algunos productos de calzado, caña de azúcar y partes de joyería.

---

<sup>18</sup> Rabon Lisa C. "Mejoras al Tratado de la Cuenca del Caribe" Pp. 44 La Bobina Vol. 32, núm 4 Columbia USA Julio/Agosto del 2000.

De las 24 naciones que integran actualmente la ICC, solamente República Dominicana, Costa Rica, Guatemala y Honduras habrían encontrado el mayor beneficio bajo ese esquema preferencial, con más del 80% de las exportaciones realizadas en 1998 por la ICC. Datos relevantes son que si bien las exportaciones de la ICC a los E.U. aumentaron de 8,782 millones de dólares en 1984 a 17,124 millones de dólares en 1998, la participación de las mismas en los E.U. se ha reducido de 2.7% a 1.9% para el mismo período.

Esto significa que una parte muy significativa de las exportaciones de la ICC no recibiría trato preferencial alguno, solo en 1998 esto represento más del 54%.

Lo anterior, se debía principalmente a que se mantenían al margen de algún trato preferencial el petróleo y sus derivados, así como los textiles y las prendas de vestir, si en 1984 las exportaciones alcanzaron alrededor del 50% de las exportaciones totales de la región, éstas sólo representaron 5.8% en 1998.

Ahora bien, la mayor parte de los textiles y prendas de vestir no reciben trato preferencial bajo la ICC, las importaciones estadounidenses procedentes de los países de la ICC pueden recibir reducciones arancelarias bajo la fracción 9802.00.80 de la Provisión de Producción Compartida (PCC, Production Sharing Provision), la cual establece que los insumos estadounidenses no pagarán arancel al ingresar a los E.U., esto significa que los insumos estadounidenses pueden ser manufacturados de componentes estadounidenses o extranjeros, siempre y cuando la tela sea cortada en los E.U.<sup>19</sup>

Del mismo modo, prendas que fueron cosidas en países de la ICC y que utilizaron en un 100% insumos estadounidenses pueden beneficiarse de cuotas preferenciales, denominadas como Niveles de Acceso Garantizados (NAG,

---

<sup>19</sup> Dussel Peters, Enrique. Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de Centroamérica utilizando los programas y la metodología CAN y MAGIC. Pp.30 CEPAL México, 2001.

Guaranteed Access Levels). En los NAG sólo pagará arancel el valor agregado que se obtenga durante el proceso de transformación realizado en otro país.

Cabe realizar ciertos señalamientos en torno a las reglas de origen del TLCAN y la llamada producción compartida(PPC) ya que estas otras regulaciones arancelarias tanto a los países de la ICC como a México. La PPC permite la importación libre de arancel a los E.U. cuando los productos son ensamblados o procesados en los países beneficiarios a partir de materia prima originaria de los Estados Unidos; además de estos beneficios arancelarios, los productos que se integran bajo la PPC tampoco gravan impuestos aduanales (customs fee).

Rasgo distintivo de las importaciones provenientes de la provisión de producción compartida, es que esto ha permitido aumentar la competitividad de las exportaciones y producción de las empresas estadounidenses, lo cual alcanzo en 1998 un 8.16% de las importaciones de los Estados Unidos.

En este caso, Enrique Dussel señala que México ha sido el principal beneficiario de la PPC, participando con más del 40% de las importaciones de la PPC durante 1995-1998. Destaca, de igual forma, que el contenido estadounidense en las exportaciones mexicanas bajo la PPC es, por mucho, el más alto y representa más del 58% de contenido estadounidense en las exportaciones mexicanas, siendo que en ningún otro país el contenido estadounidense superó el 7%.

Desde esta perspectiva, la PPC no sólo ha permitido facilitar exportaciones orientadas hacia los Estados Unidos, sino también aumentar las exportaciones estadounidenses y el contenido estadounidense bajo la PPC, el cual a aumentado de niveles inferiores al 20% en la década de los ochenta a niveles cercanos al 35% durante la segunda mitad de los noventa.

Sin duda no podemos pasar por alto que al menos en este rubro México encuentra escenarios nada alentadores debido a que si pretendemos basar nuestra economía (en el caso de los textiles y prendas de vestir) en el crecimiento de nuestras exportaciones hacia los Estados Unidos, la planta productiva encargada de proveer insumos es la primera en demostrar la poca competitividad que después de 6 años del TLCAN no ha ni siquiera mantenido, sino que según los datos ofrecidos reflejan que cada día confeccionamos más prendas de vestir, pero desgraciadamente con un menor contenido nacional y una mayor participación de los Estados Unidos y por ende esto refleja un retroceso al cual se le debe encontrar una solución lo más pronto posible, debido al peso específico de esta industria en la economía y el empleo.

Un creciente e importante número de productos maquilados ingresan sin el pago de aranceles a los Estados Unidos, el caso del TLCAN es el más claro, las reglas de origen establecidas en el TLCAN tienen el objetivo de promover la integración entre los tres países miembros debido a un tratamiento arancelario favorable en el caso de que cumplan con los requisitos establecidos. En el caso de los textiles y las prendas de vestir existen importantes beneficios en el marco del TLCAN en comparación con la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

En primer lugar, el 1º de julio de 1999 se eliminaron los impuestos aduanales a todas las importaciones bajo el TLCAN, los cuales representaban un 0.19% ad valorem. Así las empresas establecidas en México exportan tanto bajo la PPC como a través del TLCAN sin gravámenes aduanales y de usuario, mientras que el resto del valor agregado recibe un trato preferencial por parte del TLCAN.

En segundo lugar, si bien los países de la ICC pueden exportar cuotas específicas de prendas de vestir y textiles bajo preferencias arancelarias si los insumos son estadounidenses y la tela cortada en los Estados Unidos, México no paga arancel

sobre el valor agregado realizado fuera de los Estados Unidos, a diferencia de las naciones de la ICC.

En tercer lugar, las preferencias a las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos incluso se otorgan si se realizan procesos de "hilo en adelante"(yarn forward) tales como el blanqueado, teñido, lavado en piedra o ácido, entre otros. Estos procesos además del empaque y la distribución de los respectivos productos, son muy importantes en el contexto de la reestructuración de las estrategias de las empresas estadounidenses en la actualidad.<sup>20</sup>

Los países de la ICC en el caso de las prendas de vestir y los textiles no gozan de estos beneficios arancelarios parciales, independientemente de si sus componentes son estadounidenses o no.

En el caso de las prendas de vestir y los textiles en la ICC, no le permitan un mayor grado de integración vertical lo que se conoce como "paquete completo" donde la cadena comercializadora y distribuidora entrega al maquilador especificaciones y estándares del producto final y éste se encarga de todo el proceso e insumos que se necesitan para armar la prenda además de procesos en su mayoría restringidos al ensamble debido a restricciones en las cuotas y aranceles más altos.

Por estas razones la llamada "paridad - TLC" es muy relevante para los países de la ICC ya que le permite competir en mejores condiciones con sus principales competidores que en este caso son México y los países asiáticos además de permitir un acceso más libre a los Estados Unidos, se prevé que este proceso tenga por lo menos ocho años de vigencia, además de que los beneficios temporales otorgados se enmarcan en las negociaciones de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) que concluirán en el año 2005.

---

<sup>20</sup> Dussel Enrique. op.cit. , pp. 32-33.

Para poder entender más específicamente que prendas de vestir y textiles se comercializaran desde la ICC citaremos el reporte que realiza la revista experta en el tema de la industria de la confección en Latinoamérica "La Bobina" del mes de Julio/Agosto del 2000, en la página 47 señala; "Las mejoras del Tratado de la Cuenca del Caribe , que oficialmente se conoce como Título II del Acta de Comercio y Desarrollo del 2000, proveerá de acceso libre de aranceles y cuotas para:

- Prendas cortadas en los Estados Unidos y ensambladas en la Cuenca del Caribe a partir de telas e hilados de los Estados Unidos.
- Prendas cortadas y ensambladas en el Caribe a partir de telas e hilados de los Estados Unidos, y ensambladas con hilo de coser de los Estados Unidos.
- Cantidades limitadas de ciertas prendas para las cuales se utilizan tejidos de punto fabricados en la región caribeña utilizando hilados de los Estados Unidos y prendas de punto tejidas a la medida y forma en la región de la CBI utilizando hilados estadounidenses.

Específicamente, la cláusula sobre tejidos de punto permitirá que los equivalentes a 250 millones de metros cuadrados de prendas de punto (excluyendo camisetas exteriores) y prendas de punto tejidas a la medida y forma (excluyendo calcetines) ingresen a los Estados Unidos sin aranceles ni cuotas entre el 1° de octubre del 2000 y el 30 de septiembre del 2001. Adicionalmente se admitirán 4.2 millones de docenas de camisetas durante este período." Todos estos límites se extenderán en un porcentaje anual del 16% hasta el 30 de septiembre del 2004, y luego el Congreso de los Estados Unidos deberá reconsiderarlos.

El objetivo de señalar con el mayor detalle, dentro de nuestras posibilidades, el tema de La Iniciativa de la Cuenca del Caribe es en primer instancia conocer del mismo para intentar identificar las posibles impactos y riesgos que deberán de enfrentar los

industriales de la confección de prendas de vestir en México, y además como quedará esta industria en el mercado estadounidense ya que hasta el momento se encuentra en un tercer lugar de exportación a los Estados Unidos.

Y si lo observamos desde el punto de vista de la competitividad que ofrece la economía en su conjunto, se podrían plantear algunas preguntas como ¿qué sucederá con la IED ya establecida en nuestro país, particularmente la estadounidense, al contar con los beneficios de la ICC, ya que existirán otras fuentes de mano de obra barata en los países centroamericanos y con las mismas situaciones arancelarias y de cuotas? y ¿De que proporciones será el contrapeso que encontrarán las exportaciones mexicanas de prendas de vestir en el mercado estadounidense ante la llegada de las exportaciones provenientes de los países beneficiados por la ICC?. Estas son algunas preguntas que nos permitimos formular ante la reciente entrada en vigor de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y la aprobación de la Ley de Comercio y Desarrollo del 2000.

**CAPÍTULO III**

**LA INDUSTRIA DEL PANTALÓN  
EN MÉXICO 1984-2000**

## **CAPÍTULO III.**

### **LA INDUSTRIA DEL PANTALÓN EN MÉXICO 1984-2000.**

#### **3.1 EL PANTALÓN DE VESTIR PARA CABALLERO EN MÉXICO 1984-2000.**

Dentro de la amplia gama de prendas de vestir confeccionadas en nuestro país, destacan la producción de pantalones de vestir y más específicamente los pantalones para caballero.

Existen tres principales estilos: los pantalones de mezclilla o denim también conocidos como jeans, los pantalones de vestir casuales (tipo Docker o Kaki) llamados así por que se confeccionan con telas como: la gabardina (en sus diferentes modalidades) y la pana, las cuales le dan ese sentido informal y por último los pantalones de vestir formales para caballero, los que se confeccionan con diferentes fibras y telas, que van desde el uso del acrílil y el poliéster hasta los casimires nacionales e importados de lana, alpaca o seda.

La producción de pantalones de vestir en sus diferentes modalidades confeccionados en nuestro país, cuenta con un sinnúmero de características distintas, que lo hacen una actividad sumamente heterogénea, sin embargo podemos señalar con certeza que los confeccionistas de este tipo de prendas se encuentran divididos de la siguiente forma:

En primera instancia y de manera obvia, existen las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas; resaltando en este punto que más del 80% de estos confeccionistas son micro y pequeños empresarios y que en su mayoría se ubican

en el sector de la maquila y subcontratación, aunque también existen los que fabrican su propia marca, además de que destinan casi toda su producción al mercado interno.

Las medianas empresas confeccionan prendas tanto para el mercado nacional como para el mercado internacional, sobresaliendo la producción de pantalones casuales y de manera singular e importante la producción y maquila de "jeans" para el mercado estadounidense, esto por la sencilla razón de que México se encuentra entre los primeros productores de mezclilla a nivel mundial y cuenta con la ubicación geográfica más cercana a Estados Unidos.

Las medianas empresas dedicadas a esta rama del pantalón, maquilan desde la preparación del tejido, el lavado del mismo y la confección de la prenda teniendo como principales clientes a firmas de talla internacional como lo son: Levi's, Calvin Klein, Old Navy, Phillips-Van Heusen, Guess, Ralph Lauren y Liz Claiborne entre otros.

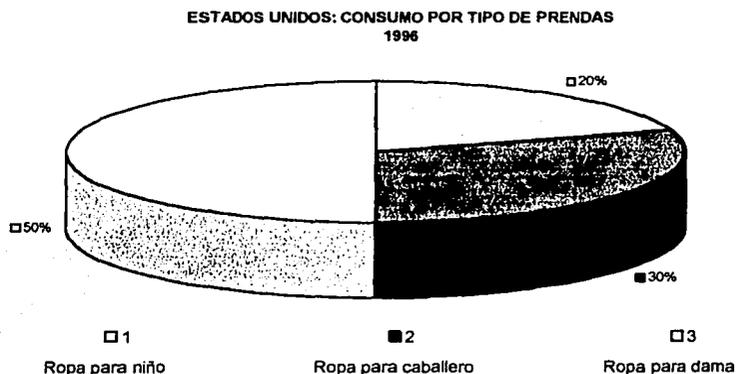
Pocas son las empresas grandes que confeccionan de manera vertical sus prendas, esto es desde la fabricación de su tela hasta el etiquetado de la misma, ejemplo de estas empresas no hay muchos, uno de ellos sería Edoardo's Martin en el caso de la producción de pantalones casuales, en el área de la mezclilla el Grupo Parras es líder en la producción de telas de mezclilla en México con un volumen superior a los 110 millones de metros al año de esta tela y esta concertando alianzas estratégicas con maquiladoras de gran volumen de producción en el estado de Aguascalientes, que le permiten producir varios cientos de miles de pantalones al año destinados principalmente al mercado de la exportación. En lo que respecta a los pantalones de vestir como empresa grande destaca el Grupo Covarra con más de 50 años fabricando casimires y trajes para el mercado nacional e internacional, destacando la licencia de fabricación y distribución que tiene para confeccionar la marca Emanuel Ungaro y la marca Calvin Klein.

### 3.2 LA PRODUCCIÓN DE PANTALONES PARA CABALLERO Y SU RELACIÓN CON EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS.

Los Estados Unidos de Norte América se ha convertido a lo largo de los últimos años en el consumidor más grande de productos textiles y de prendas de vestir en todo el mundo. De acuerdo con cifras del "American Textile Manufacturers Institute" en el año de 1997 el consumidor norteamericano gastó cerca de 280 mil millones de dólares en prendas de vestir confeccionadas.<sup>21</sup>

El mercado de la ropa en los Estados Unidos indica que el 50% de las ventas totales es ocupado por su valor y volumen del dedicado a dama, mientras que la de caballero participa con un 30% del mercado y finalmente la de niños representa el 20% restante.

GRÁFICA VIII.



FUENTE. American Textile Manufactures Institute; tomado de Estados Unidos Perfil de Pantalones para Caballero Bancomext Julio de 1999.

<sup>21</sup> Bancomext "Perfil de pantalones para caballero" Estudios y perfiles de Mercado." Pp. 3 México 1999

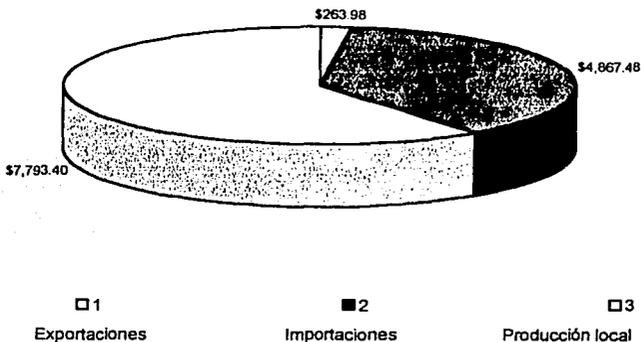
Hablando específicamente en cuanto a las líneas de producción, las blusas para dama y camisas para caballero, constituyen las prendas de vestir mayormente consumidas por los estadounidenses, que son aproximadamente 3.2 mil millones de piezas al año, en segundo lugar encontramos los pantalones para dama y caballero en todas sus variedades y sólo en el año de 1996 se consumieron 1.3 mil millones de pares de estos productos y la tercer línea de producción es ocupada por la ropa deportiva con 675 millones de piezas.

En los últimos años, en lo que se refiere particularmente a la demanda de ropa de caballero y de niño han tenido importantes crecimientos. Los productos confeccionados con mayor dinamismo en este sector son las camisas deportivas, chamarras, trajes de vestir y sobre todo los pantalones de mezclilla y tipo "dockers".

Ante tales incrementos presentados en la demanda de prendas de vestir para caballero, los clientes mayoristas y las principales cadenas comerciales han tenido que recurrir a proveedores en el exterior, poniendo especial énfasis en los países asiáticos, la zona del Caribe y México. En virtud de esta situación, México se ha convertido en un proveedor importante del mercado estadounidense; debido principalmente a que nuestro país ofrece cierta flexibilidad en la producción, bajo costo de su mano de obra, buena calidad en costura y armado de las prendas, condiciones geográficas inmejorables por su cercanía a ese país y ventajas importantes que ofrece desde 1994 el TLCAN en materia de aranceles, además de contar con fluctuaciones en el tipo de cambio que mejoraban las relaciones de intercambio de productos, es así que estas circunstancias ofrecieron ventajas con respecto a otros proveedores y favorecieron incrementos importantes de las exportaciones mexicanas en los últimos años.

**GRÁFICA IX.**

**ESTADOS UNIDOS PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE PANTALONES PARA CABALLERO 1998**



FUENTE. American Textile Manufactures Institute; tomado de Estados Unidos Perfil de Pantalones para Caballero Bancomext Julio de 1999.  
Cifras en millones de dólares.

Entre las razones que encontramos y que originaron este incremento en la demanda por la ropa de caballero en los Estados Unidos, están en primer lugar las buenas condiciones que presentaba esta economía hasta finales del año 2000 y que le permitía a su población contar con ingresos suficientes para allegarse de los productos de moda como lo es el pantalón tipo "kaki"; otro factor que cabe hacer mención son los precios tan bajos de las prendas de vestir, lo cual permite a la gran mayoría de la población renovar continuamente y de acuerdo a las condiciones de cada persona su vestuario.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Este panorama ha permitido a las empresas mexicanas competitivas y con capacidad de exportación (calidad y volumen) aprovechar las oportunidades que se han presentado en este gran mercado, destacando la subcontratación o maquila y el concepto conocido como "paquete completo", en cuanto a los pantalones se refiere las exportaciones de pantalones de mezclilla de algodón para caballero, bajo el esquema antes mencionado, participan en la actualidad con el 30% de las importaciones totales de los Estados Unidos.

Las Consejerías Comerciales en el sureste de Estados Unidos han recomendado a sus empresas de confección de ropa de esa área cerrar contrataciones para la manufactura de prendas de vestir bajo el denominado "paquete completo" o para que empresas mexicanas realicen partes definidas del proceso como el terminado de las prendas, planchado, corte o tejido.

Bajo este tipo de contrato regularmente las empresas norteamericanas proveen las telas cortadas, los botones, y todos los insumos para fabricar el producto final, dando como resultado que los talleres mexicanos únicamente participen en el pago de su mano de obra.

Dentro de este tipo de operaciones se incluyen también a intermediarios como pueden ser "Licenciatarios" y compañías de "Private Label" a quienes comúnmente se les denomina "Branded Marketers" y que trabajan a través de agentes que subcontratan fuera de Estados Unidos, la forma en que operan las empresas mexicanas es con un contrato que incluye ciertas condiciones y especificaciones de calidad y volumen. 22

De acuerdo con el Banco Nacional de Comercio Exterior, las mayores oportunidades para las empresas mexicanas dentro del mercado estadounidense se concentran en

---

<sup>22</sup> Ibidem. pag. 4

las fracciones del capítulo 62 del Sistema Armonizado. A continuación se desglosan las fracciones siguientes:

a) Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de lana u otro pelo de animal fino (excepto los trajes de baño) clasificación arancelaria 6203.41

b) Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de algodón (excepto trajes de baño) clasificación arancelaria 6203.42

c) Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de fibras sintéticas (excepto trajes de baño) clasificación arancelaria 6203.43

d) Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de otras materias textiles (excepto trajes de baño) clasificación arancelaria 6203.49

Estos serían los rubros y las fracciones que pueden considerar los empresarios que contemplan o que ya exportan a los Estados Unidos.

Como sabemos las importaciones y las exportaciones nos indican los volúmenes de intercambio comercial de bienes y servicios entre los dos países, aunque es interesante conocer la participación de México en el mercado de los pantalones de vestir para caballero y su incidencia en el mismo, así como sus posibles oportunidades, por consiguiente las importaciones realizadas por los Estados Unidos de pantalones de vestir para caballero serán una buena herramienta.

Usaremos como referencia las clasificaciones arancelarias anteriormente mencionadas:

**CUADRO III.**

ESTADOS UNIDOS. IMPORTACIONES. FRACCIÓN 620341 PANTALONES, PANTALONES CON PETO Y PANTALONES CORTOS.					
Pais de origen	1995	1996	1997	1998	1999
Italia	41.92	46.19	44.64	54.95	21.02
Canadá	23.98	31.98	31.97	38.01	14.52
México	2.60	7.17	22.19	27.62	8.63
República Dominicana	8.09	13.96	15.29	10.47	3.75
China	14.43	12.73	12.19	13.01	4.33
Otros países	33.26	38.22	42.87	46.96	16.28
Total Mundo	124.27	150.25	169.14	191.02	68.53

FUENTE. World Trade Atlas, enero-mayo 1999; tomado de Estados Unidos Perfil de Pantalones para Caballero Bancomext Julio de 1999.

Como podemos apreciar el mercado estadounidense ha ofrecido hasta 1999 considerables oportunidades de exportación para las empresas mexicanas productoras de pantalones de lana u otro pelo fino de animal para caballero, ejemplo de ello es que en 1998 el valor de las importaciones procedentes de México fue de 27.62 millones de dólares, lo cual significó el 14.6% de las importaciones totales realizadas por los Estados Unidos.

Como podemos apreciar en el cuadro, México se colocó como el tercer país exportador de pantalones de lana u otro pelo fino de animal para caballero a este país en 1998, siendo superado y teniendo como principales competidores a Italia y Canadá.

El TLCAN y la desgravación arancelaria acordada en el mismo, así como la cercanía geográfica con nuestro vecino del norte y una mano de obra con un bajo costo, han ofrecido hasta el momento ciertas ventajas a los confeccionistas nacionales con respecto a sus competidores de Asia y de Europa, para el caso de la fracción arancelaria 620341.

Para el año de 1998 las prendas exportadas en cuestión presentaron un incremento del 24.47% con respecto al mismo período del año de 1997, aunque sería prudente señalar que este aumento también fue impulsado por un tipo de cambio generoso con los exportadores para el período mencionado y que se mantuvo hasta 1999; otro aspecto que es importante mencionar fue la sensible caída de las ventas de la República Dominicana con un 31.5%.

**CUADRO IV.**

ESTADOS UNIDOS: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES. FRACCIÓN 620341 PANTALONES, PANTALONES CON PETO Y PANTALONES CORTOS.			
País de origen	1998 mdd	Participación %	Crecimiento98/97%
Italia	54.95	28.77	23.10
Canadá	38.01	19.90	18.89
México	27.62	14.46	24.47
China	13.01	5.48	6.73
República Dominicana	10.47	6.81	-31.52
Otros países	46.96	24.58	9.54
Total Mundo	191.02	100.00	12.94

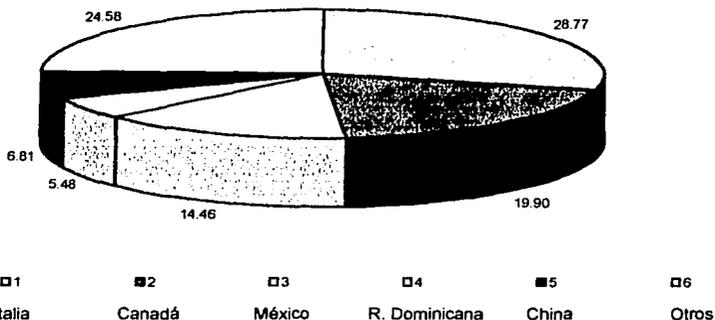
FUENTE. World Trade Atlas, enero-mayo 1999; tomado de Estados Unidos Perfil de Pantalones para Caballero Bancomext Julio de 1999.

Los Estados Unidos han sido durante muchos años considerablemente deficitarios en su balanza comercial en lo que a las prendas de vestir se refiere, esto debido principalmente a que este país es dador de maquila de prendas de vestir a países que cuentan con abundante mano de obra y sobre todo de un bajo costo de la misma. Como se puede observar en el cuadro anterior en 1998 E.U. sólo exportó 4.61 millones de dólares, mientras que sus compras en el exterior alcanzaron los 191.02 millones de dólares. Los E.U. son tradicionalmente importadores en este tipo de pantalones.

**GRÁFICA X.**

Fracción 620341: Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos

**ESTADOS UNIDOS PRINCIPALES PROVEEDORES**



FUENTE. World Trade Atlas, 1999; tomado de Estados Unidos Perfil de Pantalones para Caballero Bancomext Julio de 1999.

Como es sabido el caso de los pantalones de algodón para caballero, compuesto principalmente por pantalones de mezclilla, pantalones de gabardina y pantalones de pana que son fabricados con esta fibra natural, se han convertido en una de las prendas más comercializadas con los Estados Unidos, debido a la gran presencia de nuestro país en el mercado mundial de la producción de algodón y como consecuencia la mezclilla, ejemplo de ello fue que en 1998 el valor de las importaciones procedentes de México fue de 1 214 millones de dólares, este volumen representó el 29% del total de los pantalones de algodón importados por los E.U. en este período.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**CUADRO V.**

ESTADOS UNIDOS : IMPORTACIONES. FRACCIÓN 620342 PANTALONES, PANTALONES CON PETO Y PANTALONES CORTOS.					
Pais de origen	1995	1996	1997	1998	1999
México	593.00	746.00	938.00	1,214.50	535.55
República Dominicana	392.00	320.00	453.00	451.03	170.83
Hong Kong	237.00	237.00	255.00	280.87	108.53
Costa Rica	154.00	145.00	171.00	161.29	56.87
China	139.00	119.00	148.00	165.82	62.45
Otros países	1,129.00	1,290.00	1,427.00	1,725.43	853.93
Total Mundo	2,644.00	2,857.00	3,998.00	3,998.94	1,788.16

FUENTE. World Trade Atlas, enero-mayo 1999; tomado de Estados Unidos Perfil de Pantalones para Caballero Bancomext Julio de 1999.

Las cifras que este cuadro nos indican en primera instancia que México se encuentra situado a la cabeza en esta materia, al ocupar el primer lugar como país exportador de pantalones de algodón para caballero, superando por más del doble a sus principales competidores, la República Dominicana y Hong Kong. Sin embargo gran parte de estas exportaciones son bajo el régimen de la maquila y en su mayoría las telas y los insumos ensamblados en nuestro país son de origen estadounidense.

La fabricación de pantalones confeccionados con telas derivadas del algodón representan buenas oportunidades de negocios para confeccionistas mexicanos considerando que en 1998 las exportaciones mexicanas destinadas a nuestro vecino del norte tuvieron un considerable incremento del 29.48% con respecto de 1997, se observan sensibles bajas en la exportaciones de pantalones de algodón confeccionados en República Dominicana y Costa Rica, también China comienza a presentar fuertes incrementos en su volumen de exportación de este tipo de prendas alcanzando un crecimiento sostenido desde 1995 y que se ha mantenido hasta el año 2000.

**CUADRO VI.**

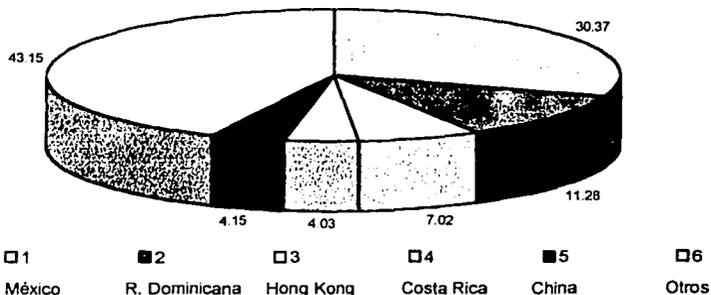
ESTADOS UNIDOS PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES PROVEEDORES FRACCIÓN 620342 PANTALONES, PANTALONES CON PETO Y PANTALONES CORTOS			
País origen	1997 mdd	Participación (%)	Crecimiento 97/96 (%)
México	1,214.50	30.37	29.48
República Dominicana	451.03	11.28	-0.43
Hong Kong	280.87	7.02	10.15
Costa Rica	161.29	4.03	-5.68
China	165.82	4.15	12.04
Otros países	1,725.43	43.15	20.91
Total Mundo	3,998.94	100.00	17.89

FUENTE. World Trade Atlas, enero-mayo 1999; tomado de Estados Unidos Perfil de Pantalones para Caballero Bancomext Julio de 1999.

**GRÁFICA XI.**

Fracción 620342: Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos.

ESTADOS UNIDOS: PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES



FUENTE. World Trade Atlas, 1999; tomado de Estados Unidos Perfil de Pantalones para Caballero Bancomext Julio de 1999.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Particularmente en este tipo de prendas los Estados Unidos en 1998 alcanzaron solamente un monto exportado de 1 000.14 millones de dólares mientras que las compras realizadas en el extranjero fueron de un valor de 3 998.94 millones de dólares, manteniendo su tradicional tendencia a comprar más en el extranjero de este tipo de pantalones.

En el caso de las exportaciones de pantalones de vestir para caballero de fibras sintéticas destinadas al mercado de los Estados Unidos, los números arrojados en los últimos años presentan importantes incrementos y plantean oportunidades atractivas para los confeccionistas nacionales.

**CUADRO VII.**

E.U. : Participación de los principales proveedores  
Fracción 620343 Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES					
Millones de Dólares					
Pais de origen	1995	1996	1997	1998	1999
México	54.16	79.10	122.32	164.85	75.94
República Dominicana	95.24	95.16	159.52	160.70	58.80
China	86.94	91.46	110.17	97.00	37.02
Indonesia	38.12	33.10	60.91	86.41	37.62
Taiwán	38.73	49.57	59.97	53.80	16.69
Otros países	194.35	242.85	314.15	360.07	129.21
Total del Mundo	507.54	591.25	827.03	922.83	355.28

FUENTE. World Trade Atlas, enero-mayo 1999; tomado de Estados Unidos Perfil de Pantalones para Caballero Bancomext Julio de 1999.

En 1998 el valor de las importaciones procedentes de México fue de 164.85 millones de dólares; esta cifra representó el 14.79% de las importaciones totales realizadas por este país registrando una tendencia de crecimiento muy favorable.<sup>23</sup>

El siguiente cuadro nos ofrece el desarrollo que han tenido las exportaciones de México en este sector en los últimos 5 años y su evolución hasta 1999, registrando año con año importantes volúmenes pasando de ser el segundo país exportador de pantalones para caballero de fibras sintéticas a Estados Unidos, a ocupar el primer sitio desde 1998, superando a los principales exportadores de esta clase de pantalón, los chinos y la República Dominicana.

**CUADRO VIII.**

**E.U. : IMPORTACIONES**

Fracción 620343: Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos

ESTADOS UNIDOS: PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LOS PRINCIPALES PROVEEDORES			
Pais de origen	1997 mdd	Participación (%)	Crecimiento 97/96 %
República Dominicana	164.85	17.86	34.77
México	160.70	17.41	0.74
China	97.00	10.51	-11.95
Indonesia	86.41	9.36	41.87
Taiwán	53.80	5.83	-10.29
Otros países	360.07	39.02	14.62
Total Mundo	922.83	100.00	11.58

FUENTE. World Trade Atlas, enero-mayo 1999; tomado de Estados Unidos Perfil de Pantalones para Caballero Bancomext Julio de 1999.

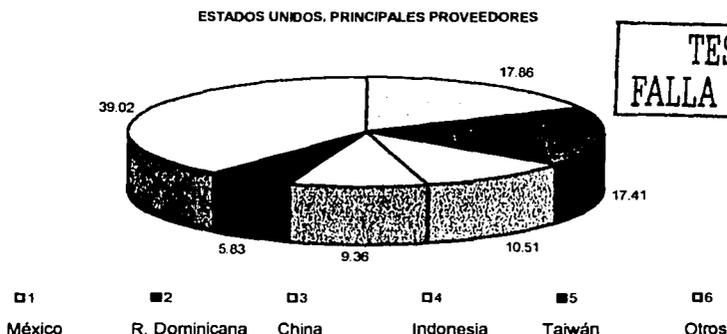
Como ya se mencionó, los incrementos experimentados en las exportaciones mexicanas que se ocupan de este sector alcanzaron en 1998 un aumento del 54.6%, con respecto al año anterior.

<sup>23</sup> Ibidem. pag. 10

La balanza comercial de Estados Unidos en esta clase de prendas, se observó que en el año de 1998 este país exportó 124.93 millones de dólares, mientras que las compras realizadas al extranjero alcanzaron 922.83 millones de dólares, reafirmando la tendencia importadora que registran los Estados Unidos en las diferentes fracciones arancelarias que tienen que ver con los pantalones de vestir para caballero.

**GRÁFICA XII.**

E.U. : Participación de los principales países proveedores  
Fracción 620343 Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos.



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

FUENTE. World Trade Atlas, 1999; tomado de Estados Unidos Perfil de Pantalones para Caballero Bancomext Julio de 1999.

Ante este panorama podríamos concluir que los resultados que ofrecen la balanza comercial de los Estados Unidos en materia de prendas de vestir y más específicamente en los pantalones de vestir de las diferentes clases que hemos analizado, encontramos déficit altos, originando como consecuencia oportunidades para parte del sector de fabricantes de pantalones en México, algunas de las razones por las que los Estados Unidos prefieren importar estos bienes o producirlos

en otros países, es en primer lugar porque encuentran costos de producción más bajos en países como México, China y Centroamérica, ya que en estos lugares existe abundante mano de obra barata, otra razón sería que las tendencias en materia de confección apuntan a que las grandes cadenas comercializadoras sean más competitivas solo dedicándose a vender, delegando a los confeccionistas el trabajo de cortar, confeccionar, planchar y terminar las prendas hasta el punto de entregarlas etiquetadas y listas para su venta.

Por tal razón, muchas de las medianas y pequeñas empresas mexicanas en posibilidad de maquilar los pantalones de vestir y exportarlos están destinadas a ser relegadas en el mercado estadounidense, porque no cumplirían con la nueva forma de producir el llamado "paquete completo", esto genera dos cosas, la primera y que consideramos más grave es que se cortaría de tajo con un gran número de talleres que aunque producen artículos de buena calidad y son competitivos no producen los volúmenes necesarios para atender a estas comercializadoras ni manejan todos los procesos que implica el producir en "paquete completo", dando como consecuencia el posible cierre de muchos talleres destinados solo a la maquila de las prendas y originando desempleo en este sector cuestión que es vital para muchas zonas de nuestro país en donde la mayoría de las personas se dedican a esta actividad.

La segunda cuestión sería que los que voltearan sus ojos al mercado interno con productos con calidad de exportación no fácilmente realizarían sus mercancías, sino que además el mercado interno se encuentra saturado de prendas de baja calidad y de prendas importadas de bajo precio y los consumidores de este mercado no cuentan la gran mayoría con ingresos que les permitan comprar estas prendas.

Sólo restaría señalar que las empresas deben comenzar a proponer alianzas estratégicas y posibles fusiones, no con el objetivo de hacerse más grandes sino con la meta de ser complementados y de complementar a otras organizaciones buscando hacer empresas más competitivas y productivas para no perder el

mercado de los Estados Unidos que nuestra industria ocupa y hacer frente las oleadas que se presentaran en este mercado de prendas de vestir China y de Centroamérica.

### **3.3 EL "DENIM", MEJOR CONOCIDO COMO MEZCLILLA Y LA INDUSTRIA DE LOS PANTALONES PARA CABALLERO EN MÉXICO.**

El denim o mezclilla, aquel duradero material que según la leyenda fue desarrollado para confeccionar pantalones para los buscadores de oro americano, es hoy en día una auténtica tela universal.

Parece que nunca cesa la demanda para este fabuloso tejido. Desde la práctica ropa de trabajo hasta los atuendos de moda que podemos encontrar en muchos armarios, el denim tiene la capacidad de transformarse con éxito para adaptarse a los diferentes tiempos y crear más mercados para sí mismo. Desde su uso muy temprano en los Estados Unidos, ya remontando hasta la Guerra de 1812 y la Guerra Civil del mismo siglo, esta tela, considerada ya como básica, ha perdurado hasta el presente. Al afianzarse en un país tras otro, particularmente en su forma más común, el jean, ahora reina en el mundo entero,<sup>24</sup>

Tras la implementación del TLCAN la industria de la mezclilla o denim paso a ser tema de estudio y conversación en las esferas del mundo textil y de la confección de prendas de vestir en México y más específicamente en ciertas regiones de nuestro país como lo son: La Laguna, Puebla, Aguascalientes y Veracruz, por mencionar solo a algunos.

---

<sup>24</sup>Reportaje del personal editorial "Los avances del denim en México" Pp.16 La Bobina Magazine Mayo-Junio 2000

En México la industria del jean está madurando y estableciendo vínculos importantes con subsectores derivados de esta actividad como el lavado y el acabado en húmedo.

La ropa de jean y la industria del denim ha fortalecido su presencia en México y ha pasado a ser considerado como el mayor exportador de ropa de jean a los Estados Unidos. No sólo la región de La Laguna en el Estado de Coahuila, denominada la capital mundial del denim, sino que también las regiones anteriormente mencionadas, se valen de la producción de prendas de denim para alcanzar estos beneficios.

Destaca la Laguna con una importante producción local, gracias a la existencia de fábricas textiles, tales como Lajat Textiles y Parras-Cone, es posible comprar tejido de mezclilla de la más alta calidad hecho en México y satisfacer al mercado nacional como para exportar a varias partes del mundo.

El caso de la Laguna revela una transformación de un modelo de manufactura 100% maquiladora hacia una producción de paquete completo dedicada a la exportación.

La zona de La Laguna engloba las ciudades vecinas de Torreón, Gómez Palacio, Ciudad Lerdo y varias comunidades rurales, las cuales cuentan con una larga tradición de confección y, en particular, de producción de pantalones vaqueros o blue jeans para el mercado mexicano que data de la época de los años 40's. No obstante, la crisis financiera de los años 80's casi destruyó la industria.

Durante mediados y finales de la década que comenzó en 1980, numerosos confeccionistas de jeans en Torreón quebraron cuando México liberalizó sus leyes comerciales para participar en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

La apertura del mercado mexicano en 1986, provocó una ola de importaciones que exacerbó los problemas enfrentados por una economía mexicana en una espiral

inflacionaria causada por una deuda nacional onerosa y una devaluación monetaria. Gran parte de los sobrevivientes a esta crisis se vieron forzados a centrarse en el ensamblado de prendas de exportación bajo los programas de maquila/807.<sup>25</sup>

Estudios realizados por investigadores de la Duke University, Gary Gereffi y Martha Martínez señalan que la transformación de la Laguna, en la meca del jean representa uno de los "grandes éxitos" del TLCAN, dentro de los factores que impulsaron este fenómeno podemos contar la eliminación progresiva de impuestos aduanales al lavado, corte y acabado de prendas de vestir.

En 1993 la región se consideraba casi exclusivamente ensambladora de prendas destinadas a la exportación y estas disminuciones arancelarias generaron que en 1998 otras actividades como el corte y el lavado surgieran también en la región. Sin embargo, son los mismos investigadores anteriormente citados los que apuntan que el mercadeo y las ventas al detalle, a menudo considerados como las actividades más rentables en la cadena de suministros para el ramo de la confección, todavía son llevados casi exclusivamente por las marcas y los detallistas estadounidenses.

Otro factor que incidió en este crecimiento de la región fue la depreciación del peso mexicano en 1994 y 1995 aumentando la demanda general por la producción mexicana, ya que esta devaluación disminuyó el precio de los productos en el extranjero volviéndolos más atractivos. Como resultado de esta devaluación el número de clientes confeccionistas de los Estados Unidos puso un mayor interés en La Laguna.

Esto trajo como consecuencia una multiplicación en el número de empresas que confeccionan jeans, antes de 1994 solamente tres empresas de manufactura norteamericana se encontraban establecidas en esta región, tal es el caso de Sun

---

<sup>25</sup>Gereffi Gary y Martínez Martha "Explorando la evolución de La Laguna al paquete completo" Pp. 5 La Bobina, Mayo-Junio del 2000

Apparel, Wangler y Levi Strauss & Co., para 1998 el crecimiento de empresas fue significativo, este crecimiento lo podemos apreciar en la siguiente tabla:

**CUADRO IX.**

INDICADORES DE LA TRANSFORMACIÓN POS-NAFTA DE LA LAGUNA		
VARIABLES	1993	1998
Jeans: producción/región (pares por semana)	500,000	4.5 millones
Jeans: producción/región Pares por semana	Máx. 50,000	Máx. 540,000
Exportaciones de Jeans Hechos de Denim Mexicano	10%	50%
Precio de ensamble por pieza US\$	\$0.9 a \$1.10	\$1.50 a \$2.05
Precio al detalle US\$	\$10 a \$40	\$10 a \$80
Actividades de propiedad mexicana	Ensamble	Ensamble, Lavado, Corte Acabado, Textiles, Insumos y Etiquetas, Oficinas de ventas en Estados Unidos
Tipos de empresas con actividades en la Región	Industriales Confeccionistas Contratistas de Maquila	Grupos de empresas diversificadas Empresas que comercializan marcas Exportadores de Textiles
Reglamento de Condiciones Laborales	Leyes Mexicanas	Leyes Mexicanas Códigos de Conducta de compradores de Estados Unidos
Empleo en Confección/Textiles	12,000	70,000
Confección/Textiles: % de Empleo Total	5%	14%
Fuentes principales del empleo en el sector de producción	Automotriz: 20% Confección/Textil: 17% Otros: 63%	Confección/Textiles: 40% Automotriz: 23% Otros: 47%
Desempleo	7% a 8%	3.10%

FUENTE. La Bobina Magazine

A la par de la llegada de nuevos confeccionistas y grandes detallistas comercializadores se plantearon cambios que generaron una transición del sólo ensamble de las prendas a la satisfacción de los grandes volúmenes de paquete completo.

Es significativo mencionar que de los aproximadamente 4.5 millones de jeans por semana que se produjeron para la exportación en la región en 1998, se calcula que el 50% de ellos se produjeron con textiles mexicanos. De este porcentaje, aproximadamente la mitad (o el 25% de las exportaciones totales de jeans) puede atribuirse a la producción de paquete completo. Aunque no se puede precisar, el resto de la producción en la Laguna está adoptando cada vez más lo que se denomina con el término local de "medio paquete" o sea, el corte, ensablado, lavado y acabado de los jeans pero no la adquisición de la mezcilla y otros materiales.<sup>26</sup>

El factor de inversión de capital y transferencia de tecnología fue de manera obligada para todos aquellos empresarios que deseaban producir en el llamado paquete completo, ya que en este sistema de producción los estándares de calidad son esenciales.

En términos de transferencia de tecnología desde los Estados Unidos hasta La Laguna podemos destacar:

- Sistemas automatizados de costura y ensablado
- Tecnologías computarizadas
- Sistemas de reciclaje de agua para actividades relacionadas con el lavado del denim

---

<sup>26</sup> Ibidem pag. 10.

- Sistemas de reabastecimiento en línea de las existencias con conexiones a clientes en los Estados Unidos

Este modelo de producción, es medido en el estudio realizado por los investigadores de la Universidad de Duke por los niveles de ganancias generados, pero también por el porcentaje de esas ganancias que se retienen en la región.

Las nuevas actividades actualmente realizadas en La Laguna, como son la producción textil, el corte, el lavado, el acabado, y en grado menor, la manufactura de otros insumos, son importantes para la creación y retención locales de riqueza en vista de que agregan mayor valor a los jeans que el ensamblado por sí solo y, por eso, ofrecen mayores márgenes de ganancia. Por ejemplo, consideremos que un par de jeans con un costo de producción total de 10 dólares, normalmente incluiría 1.50 dólares para ensamblado, 4 dólares para tela y 4.50 dólares para corte, el lavado y acabado. Antes del TLCAN, gran parte de las empresas mexicanas sólo se beneficiaban del ensamblado. Hoy por hoy, las empresas locales se benefician de más etapas de la cadena de suministros para el sector de la confección.<sup>27</sup>

Es innegable que las operaciones para confeccionar pantalones de mezclilla para caballero en esta zona de la república mexicana se han diversificado; así como también se han incrementado las inversiones en su mayoría provenientes de los Estados Unidos, no obstante, los resultados ofrecidos por el estudio al que nos referimos con anterioridad muestran que las ventas y la comercialización, actividades que rinden las mayores ganancias, continúan siendo controladas en la mayoría de los casos por las compañías norteamericanas, además, las marcas de confecciones mexicanas de este tipo de prendas se desconocen casi por completo en el mercado estadounidense.

---

<sup>27</sup> Ibidem pag. 13.

Esto nos indicaría que mientras que las empresas mexicanas están ganando terreno en las áreas de ganancias y propiedad, aún no existe una igualdad de condiciones entre ellas y sus homólogos norteamericanos.

En cuanto al panorama laboral, destacan en el estudio al que hacemos mención con anterioridad, un incremento en la creación de nuevas fuentes de trabajo subsiguiente a la implementación del TLCAN , a partir de 1993, el empleo en el sector de la confección de la zona de La Laguna aumentó en un 600 %, el aumento es considerable si se compara con el crecimiento del 100% registrado en la industria automotriz, un 80% en la industria de la construcción; y sólo el 3% de incremento en el sector comercio/servicios.

Sin embargo reiteramos que el crecimiento no pueden ser sinónimo de desarrollo y en la región de La Laguna las empresas ofrecen de inicio el salario mínimo nacional equivalente a cerca de 50 pesos y los empleados llegan a obtener hasta 150 pesos por día, ya que trabajan con una mayor intensidad ampliando su jornada de trabajo buscando los premios ofrecidos de productividad por parte de las empresas.

Reflexionando al respecto cabe hacer mención que en la gran mayoría de las empresas los pagos del salario de las costureras se vinculan con su productividad, dicho de otra manera se paga al destajo, esto significa que según el número de operaciones realizadas en un período de tiempo determinado, generalmente una semana, es el salario que perciben esto en primera instancia y en segundo lugar, el salario al que se hace referencia se encuentra dentro de el promedio que pagaría una empresa de confección de prendas de vestir en cualquiera de las otras plazas confeccionistas del país, ya sea una empresa nacional o extranjera, y finalmente el salario que perciben nuestros compatriotas dedicados a esta actividad no es comparable al que perciben las costureras en Estados Unidos sin dejar de señalar que en los Estados Unidos este salario si les alcanza para cubrir holgadamente sus

necesidades básicas y en nuestro país con 150 pesos apenas y le alcanza para comer a una pequeña familia.

Otra característica de los empleados en el sector de la confección de prendas de vestir es una baja escolaridad y en muchas ocasiones las empresas no exigen a sus empleados que sepan leer ni escribir.

En la actualidad, la mayor parte de las empresas de confección de esta región ofrecen un nulo desarrollo dentro de las mismas, no proporcionan opciones de ascensos y relativamente pocos puestos para profesionistas y empleados capacitados.

Este es un grave problema porque a pesar de que la industria de la confección de prendas de vestir genera muchos empleos, las remuneraciones son muy bajas; aún cuando los empresarios afirman que los sueldos que ofrecen no se ligan a la educación sino a la productividad permitiendo a la gente de menores recursos acceder a un trabajo.

Este problema se agrava en el momento en que la demanda de empleo es muy grande y la oferta es relativamente pequeña lo cual nos da como resultado que las empresas ofrecen menores salarios y esto a su vez garantiza para las empresas mano de obra barata inclinando la balanza hacia un solo lado, neutralizando con esto el poder adquisitivo del mercado interno.

Finalmente podríamos concluir en este apartado y con relación al estudio al que hacemos alusión, que tras la puesta en marcha del TLCAN, al menos en La Laguna, región productora de pantalones de mezclilla, la llegada de IED genero un gran número de empleos, además de contribuir a la diversificación de actividades para la manufactura de la prenda terminada, como son el lavado, el teñido, el corte y acabado de los pantalones de mezclilla; sin embargo también es necesario poner en

claro que la región no puede basar gran parte de su competitividad en una mano de obra barata porque está demostrado que el precio de los salarios puede ser bajo en muchas regiones del planeta pero la calificación y tecnificación de los obreros, así como las condiciones de infraestructura, tecnología y capacitación tiene mayores posibilidades no solo de mantener regiones competitivas sino que puede ser capaz de poner a la región a la vanguardia de los procesos productivos teniendo como pilares las innovaciones tanto de las empresas como de los gobiernos.

Por último no podemos olvidar que las regiones así como los países no cierran el círculo virtuoso del que hablamos si los individuos, las familias y la sociedad en general no caminan en dirección al desarrollo y al mejoramiento de la calidad de vida de sus integrantes.

## CONCLUSIONES

## CONCLUSIONES.

Un sector competitivo es una de las fuentes principales para el sano desarrollo de toda economía ya que es una de las piezas fundamentales en la generación de empleos, creación y distribución de la riqueza en el resto de las partes que conforma la sociedad, además la industria es la encargada de procurar el desarrollo tecnológico y fomentarla formación de capital humano, con el objetivo prioritario de crear las condiciones propicias para que tanto las empresas que se encuentran dentro de la industria, así como las personas que la integran encuentren al final del camino un beneficio tanto particular como de un alto contenido social, el cual se observará en el mejoramiento en la calidad del nivel de vida de su población.

Estas serían las metas y los objetivos que todas la empresas, al menos teóricamente deberían plantearse así misma en la búsqueda de un posible éxito en cualquier actividad, como lo hemos identificado en la industria de la confección de prendas de vestir para caballero así como en casi la totalidad de industriales de la confección de prendas de vestir nuestro país, estos objetivos se encuentran lejos de ser llevados a cabo en la realidad.

Y más grave, es que en el futuro se presentan dificultades severas para esta industria, ya que se encuentra inmersa en una economía de mercado liberalizada y abierta , en la que para muchos sólo existen oferentes y demandantes, en la que el objetivo principal es la conquista de nuevos mercados al precio que sea y en donde no se reconoce la diversidad de tamaños, características y realidades tan distintas que cada una de las empresas confeccionistas enfrentan tanto dentro de l mercado interno como en el mercado internacional.

La industria de la confección de prendas de vestir paso de ser parte de la cadena fibras-textiles-prendas de vestir integrada y estable en los años 40's a convertirse a lo largo de las últimas décadas en ensambladores de prendas de vestir para otros países, en especial los Estados Unidos, debido principalmente a que con una de las mano de obra más barata del mundo, nuestros abundantes recursos naturales y nuestra ubicación geográfica, que nos ha llevado a ser los principales confeccionistas de ropa consumida por los Estados Unidos.

Desafortunadamente hace tiempo que la cadena productiva a la que nos referimos con anterioridad se ha roto, y ahora armamos ropa con telas e insumos importados, dependemos de la maquinaria para poder confeccionar las prendas de vestir y el colmo de la situación es que ni siquiera podemos comprar lo que hacemos para otros países, por no contar con la capacidad de compra necesaria para adquirir este tipo de ropa.

Otra cuestión interesante sería saber como se encuentra conformada la industria de la confección en nuestro país, cabe hacer mención la importancia de esta industria en el número de empleos que genera y la relativa facilidad que conlleva establecer una unidad productiva dedicada a esta actividad, como consecuencia de esto, la micro y pequeña empresa ocupan el número más importante, tanto en establecimientos como en generación de empleos además de ser, generalmente, las que se ocupan de surtir de prendas de vestir al mercado interno, prendas que se caracterizan por contar con una baja calidad tanto en insumos como técnicas de costura y acabados, por tal razón se encuentran en el mercado a un precio muy bajo.

En segunda instancia encontramos a la mediana empresa que por su tamaño cuenta con algunas ventajas sobre las anteriores, porque cuentan con maquinaria más sofisticada para la producción de ropa, que les permite un mayor volumen y mejor calidad. Algunas de estas empresas se dedican a la maquila de exportación, de prendas terminadas o de ciertas operaciones de un determinado proceso y a últimas fechas a operar bajo el llamado "paquete completo".

Finalmente encontramos a las empresas grandes tanto nacionales como trasnacionales que orienten su producción al mercado internacional, las cumplen con las normas y estándares de calidad que son exigidos por las grandes cadenas comercializadoras. El panorama de una gran empresas presenta grandes diferencias a las demás no sólo porque cuentan con los procesos y la maquinaria de vanguardia que lo hace altamente productivo, sino que también puede producir sus propias telas e insumos de calidad mundial.

Las empresas trasnacionales por su alto grado de especialización y tecnología emplea al menos número de costureras y obreros, logrando disminuir el principal costo de producción de una prenda de vestir que lo genera el costo de mano de obra. Por el contrario son las empresas con los volúmenes de producción más elevados y de la más alta calidad y como resultado tenemos prendas de vestir con el mayor precio del mercado. Las prendas producidas en estas empresas son destinadas en su totalidad al mercado internacional.

Ante tal radiografía empresarial los retos en este sentido son muchos, ya que los que más emplean producen menos y con mala calidad a bajo precio mientras que los que producen más y mejor, en su mayoría sólo aportan a al economía nacional bajos salarios, sin olvidar que la cadena fibras-textiles-prendas de vestir no es beneficiada por este sector debido a que los insumos y las telas son traídas del exterior, lo cual además de perjudicar a la industria agrega considerable flujos de importaciones que producen o incrementan un déficit en la balanza comercial de bienes y servicios.

La industria de la confección de prendas de vestir dio un giro completo tras la apertura comercial emprendida en la década de los ochentas al pasar del proteccionismo gubernamental y la ineficiencia productiva, a la desregulación económica, el desarme arancelario y la defensa a ultranza por parte del gobierno de que sería el libre mercado y la llegada de la inversión extranjera directa la pauta a seguir para modernizar, eficientar y financiar a la planta productiva y la creación de nuevos empleos.

A quedado demostrado que el mercado no es el mecanismo más adecuado para volver competitivos a los componentes de la economía, debido principalmente a que el mercado es eficiente en la fijación de precios, más sin embargo y al menos en nuestra país ha sido pésimo instrumento en la distribución de la riqueza, este elemento es primordial para la generación del empuje necesario que requieren las empresas, las familias y el mercado interno para su reactivación.

Al referirnos al mercado interno y qué tan competitivos somos, queda claro que para la industria de la confección de pantalones de vestir para caballero, el aspecto más positivo en este sentido sería en primera instancia el lugar que ocupa nuestro país a nivel mundial en la producción de pantalones de mezclilla también llamados "jeans" los cuales son de las prendas más solicitadas en diferentes partes del mundo por su calidad, particularmente por su excelente mezclilla, realizada con algodón de primera y que ofrece muchas variedades en colores y texturas.

Cabe hacer mención que el pantalón de mezclilla es de las prendas más confeccionadas en cuanto al tipo de pantalones que se confeccionan dentro de este rubro y que se caracteriza por ser el tipo de pantalón más exportado en lo que a pantalones de vestir para caballero se refiere.

Pero no podemos perder de vista que aunque hasta el momento nos mantenemos en buenos niveles de competencia con otros países en lo que a "jeans" se refiere, hay signos económicos que nos indican que sería recomendable revisar este sector, como son la inesperada salida de Levi Strauss compañía dedicada a la fabricación de más de cien mil pantalones de mezclilla por mes y que recientemente emigró a China aduciendo incapacidad en cuanto al volumen producido en nuestro país y que la mano de obra resultaba ser muy cara, este es uno de los casos como muchos otros que es importante tomar en cuenta para tomarle el pulso a esta industria.

Al hacer mención de lo anterior caemos en la cuenta de que existen mercados con mano de obra más barata que la existente en nuestro país y por consecuencia con mayor o igual grado de capacitación, tal es el caso de lo chino y recientemente en África comenzaron a instalarse maquiladoras para la confección de prendas de vestir por resultar más barato el costo de la mano de obra.

Esto sí que debe ser síntoma de preocupación para los empresarios y para el gobierno puesto que a lo largo de ya varios años los salarios de las costureras y los obreros en general han sido contenidos y mermados, usados principalmente para contener y anclar la inflación, pero además como parte de una estrategia gobierno-sector privado para hacer en nuestro país un punto atractivo para la inversión extranjera directa ofreciendo hasta hace poco tiempo, la mano de obra más barata del mundo y como consecuencia utilidades nada despreciables para los empresarios decididos a invertir en nuestro país.

Esto resulta paradójico ya que esta estrategia no sólo ha generado varias decenas de millones de pobres sino que ahora pierde su efectividad a nivel internacional como parte de un competitividad mal entendida o mal intencionada por parte del sector público y privado, porque podemos asegurar que se piense o se pensaba que entre más barata es la mano de obra más empleos se generarían y más inversión llegaría a nuestro país; podemos afirmar el rotundo fracaso de esta estrategia debido a que no sólo se ha empobrecido a gran parte de la población sino que en este momento uno de los pilares en los que México basó su competitividad en la industria de la confección de prendas de vestir no ha detenido la salida de inversiones hacia otros países, inversiones que parten de la búsqueda de lugares donde los salarios sean más bajos que aquí.

Y es que ningún país y ninguna industria puede dejar de lado que la competitividad es un concepto más allá de mano de obra barata, de recursos y factores de la producción abundantes o de libre mercado. La competitividad en nuestro país y de manera particular en la industria de la confección de pantalones de vestir para caballero debe ser propiciada de manera integral en la que todos lo integrantes fijen un rumbo adecuado y

de largo plazo. Que se entienda que la competitividad es el resultado de una forma de pensar innovadora y progresista y que logra formar gente productiva, capacitada, propositiva en condiciones de poder aportar aspectos nuevos tanto a sus familias como a sus empresas y por añadidura a su país.

En el camino hacia la competitividad a nivel de las empresas confeccionistas en México es necesario continuar buscando de manera adecuada de reeslabonar la cadena productiva fibras-textiles-prendas de vestir ya que esta ruptura propició la desaparición de empresas del ramo y generó que los confeccionistas al no estar en contacto con los proveedores de telas, compraran textiles importados, esto viene a recalcar la importancia que existe entre el ramo de una cadena productiva y otro y la necesidad de estar en constante comunicación ya que la complementariedad que logren estos sectores repercutirá en mejores logros para los diferentes eslabones de la cadena.

Otro elemento que podemos adicionar para encontrar con mayor prontitud puntos para ser competitivo, es la ubicación de los nichos de mercado adecuados.

En la industria de la confección de cualquier tipo de prenda de vestir es esencial conocer el nicho mercado y saber cuál es el más indicado para el artículo que se produce para eficientar los recursos y obtener la mayor rentabilidad, así como para conocer cual será la estrategia a seguir en la conquista del mismo.

La necesidad de una política industrial de carácter particular y adecuada a las diferentes realidades de todos los actores de una industria es de vital importancia y se hace indispensable y necesaria la participación del gobierno en sus diferentes niveles para la conformación de la misma, ya que no podemos continuar sin un destino y sin un lugar al que queramos llegar.

Como un equipo, los empresarios y el gobierno deben establecer en el mercado interno reglas claras y fáciles de digerir por cualquier empresario pequeño o grande, eliminar las

distorsiones y los daños que genera la entrada de miles de toneladas de prendas de vestir usadas y de contrabando que cada día incrementan la competencia desleal hacia quién destina su producción al mercado interno, esto debe ser una prioridad.

Dentro de esta política industrial el papel que jugarán la micro y pequeña empresas confeccionistas será trascendental, ejemplo de ello es que son consideradas en muchas partes del mundo un motor de desarrollo, en México no son la excepción y podrían convertirse si se les encamina y apoya de manera real con acciones que cuenten con fondos y recursos humanos que conozcan realmente la problemática de esta industria y sus posibles alternativas; inducir de manera conjunta impactos positivos sobre el desempeño de este sector industrial.

La micro y pequeña empresas además de ofrecer una salida alternativa al problema del desempleo, un aporte importante al crecimiento del PIB, la difusión de conocimientos y técnicas y la consolidación de procesos de aprendizaje, hacen de éstas una posible fuente de competitividad, que se debe de consolidar por el papel preponderante que juegan en el mercado doméstico y que en su gran mayoría se encuentran orientadas hacia él. Este puede ser un primer paso para reconquistar el terreno perdido en nuestro mercado interno en materia de prendas de vestir.

Es tiempo de acortar la distancia existente entre las condiciones y facilidades que se le ofrecen a la IED y las trabas y falta de apoyo que viven todos los días la micro y pequeña empresas nacionales.

Hemos llegado un momento en el que país presenta oportunidades de cambiar, se han generado cambios democráticos, cambios sociales y culturales, la libertad en el sentido más simple de la expresión, nos plantea el reto de pensar diferente y actuar diferente, todo esto en un marco de mayor participación social.

Uno de los ingredientes que no se han incluido en este proceso de cambios es el que tiene que ver con lo económico; la economía y sus posibles cambios afortunada o desafortunadamente son las más tangibles en cualquier sociedad, no hemos logrado cambiar la situación de pobreza de millones de mexicanos, por el contrario la hemos agudizado, los cambios económicos prometidos año tras año siguen siendo promesas y buenas intenciones, podemos afirmar que todos los cambios logrados hasta el momento y mencionados con anterioridad no le sirven a nadie para llenar su estómago y satisfacer sus más esenciales necesidades de subsistencia, para vivir se requieren hechos, sino logramos sentar las bases adecuadas para sentar las bases adecuadas para comenzar los cambios en cuestiones económicas, nuestro futuro no es nada alentador.

La economía no necesita un rostro humano como lo plantea el gobierno foxista, la economía no sirve para dar caridad a nadie, la economía no sólo son cifras y estimaciones, la economía se ocupa de generar los instrumentos y las condiciones adecuadas para el crecimiento y desarrollo de una sociedad incrementando día tras día el nivel de vida de su población.

Hagamos una revisión de forma honesta de lo que hemos obtenido de la apertura económica y si la serie de Tratados comerciales que hemos contraído requiere de una actualización, sobre todo, el TLCAN, reconociendo las diferencias tan grandes que existen entre los países miembros.

Promovamos de manera conjunta con países de condiciones económicas similares, alternativas de desarrollo de procesos de globalización y una distribución más justa de la riqueza.

Las doctrinas económicas y un modelo económico no son un traje hecho a la medida de todos los países, por consiguiente nuestro país debe crear un modelo económico que se

adecue a sus necesidades y que este respaldado por sus propias fortalezas y que ataque de inmediato sus principales problemas.

Finalmente, el primer paso lo tenemos que dar cada uno de nosotros, cambiando nuestro entorno y nuestra forma de pensar tan apática y mediocre, y el medio más eficaz que procura los cambios que México necesita es la educación y el trabajo.

## **BIBLIOGRAFÍA.**

## BIBLIOGRFÍA

Arroio, R. El proceso de industrialización y la pauperización del proletariado mexicano: 1940-1950, en Rolando Cordera (compilador), FCE, Desarrollo y crisis de la economía mexicana. México, 1985.

Buzo de la Peña, Ricardo Marcos. La integración de México al mercado de América del Norte. Ed. UAM, México, 1997.

Camiro, M. La industria textil en México y la política económica del Estado, 1933-1943. Ed. Cuestiones industriales, México, 1945.

Dussel Peters, Enrique. Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir en Centroamérica utilizando los programas y la metodología CAN y MAGIC. Ed. CEPAL, México, Marzo de 2001.

Hughes, Richard. Ronda Uruguay: consecuencias para el sector de los productos textiles y las prendas de vestir. Ed. Forum de Comercio Internacional, México, 1994.

Leycegui, Beatriz y Fernández de Castro, Rafael. "Socios naturales". Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Ed. Porrúa-ITAM, México, 2000.

Mercado, A. Estructura y dinamismo del mercado de la tecnología industrial en México: los casos del poliéster, los productos textiles y el vestido. Ed. Colegio de México, México, 1980.

Portos, Irma. Pasado y presente de la industria textil en México: Prolegómenos del Tratado de Libre Comercio. Ed. Nuestro Tiempo, México, 1992.

Alonso, José A. Efectos del TLCAN en la microindustria del vestido de Tlaxcala México. Comercio Exterior, Vol. 47, No 2, México, Febrero de 1997.

Cámara Nacional de la Industria del Vestido. Propuestas al nuevo Gobierno. 4 Octubre de 2000.

Gereffi, Gary. y Martínez, Martha. Explorando la evolución de la Laguna al paquete completo. La bobina. Mayo/Junio de 2000.

Ledesma, David y Mugaray, Alejandro. El TLCAN en el comercio intraindustrial textil de México con Estados Unidos. Comercio Exterior Vol. 50 No. 5, México, Mayo de 2000.

Montoya Castro, Hansy. El entorno actual de la industria textil. Ed ANIERM, México, No.130, Junio 1993.

Perfil de pantalones para caballero. Estudios y perfiles de mercado. Bancomext, México, 1999.

Rabón Lisa, C. Mejorías al Tratado de la Cuenca del Caribe. La bobina Vol. 32, No. 4, Columbia, USA, Julio/ Agosto de 2000.

Reportaje del personal editorial. Los avances de denim en México. La bobina Magazine. Mayo/Junio de 2000.