



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Economía

**Desarrollo de la cadena
hilo-textil-confección en México a partir
del TLCAN**

**TESINA
Que para obtener el título de
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

PRESENTA:

JOSÉ ANTONIO COTIJA ESPINOSA

**Directora:
Lic. Rosa María García Torres**



Ciudad Universitaria Marzo de 2010



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.

A Lupita, Juan y Bere

Que me alientan a seguir siempre adelante.

Podemos distinguir al hombre de los animales por la conciencia, por la religión o por lo que se quiera. Pero el hombre mismo se diferencia de los animales a partir del momento en que comienza a producir sus medios de vida, paso éste que se halla condicionado por su organización corporal.

Karl Marx
La ideología alemana

Agradecimientos

A Dios por permitirme la dicha de formar parte de la sociedad, contar con una familia e incrementar mi fe en los momentos complicados, pero más aún, porque creyendo en su existencia busco dirigir todas mis habilidades para ser una mejor persona.

A la Universidad Nacional Autónoma de México, nuestra máxima casa de estudios, que a través de su inconmensurable historia y su prominente futuro me ha permeado de orgullo, pasión e identidad al mismo tiempo que ha inyectado valores y sueños en mi corazón.

A la Facultad de Economía que contenida en sus acogedores muros me brindó el instrumental y la teoría necesarias para acercarme desde una perspectiva social y crítica a los distintos problemas, misma a la que le deberé mis triunfos profesionales.

A mis profesores que a lo largo de mi estancia me compartieron su conocimiento, no sólo académico, sino también humano, porque en sus demostraciones y explicaciones me transmitieron con energía el gusto y compromiso con su vocación.

A mi jurado, la Dra. Irma Portos Pérez, la Mtra. Irma Escárcega, el Mtro. Ernesto Arellano Pulido y el Lic. Antonio Gazol Sánchez que con desinteresado compromiso revisaron e hicieron sus observaciones para llevar a buen termino este trabajo, sin duda siempre estaré agradecido, más que por sus correcciones, por sus consejos. Con especial reconocimiento a mi asesora la Lic. Rosa María García Torres que me ayudó en demasía como una amiga en todos los aspectos, muchas gracias porque su orientación siempre fue más allá de éstas páginas.

A mis padres Guadalupe y Juan que han estado, están y estarán siempre conmigo, para los cuales no hay palabras suficientes que expresen mi sentir hacia ellos. Por supuesto, a mis hermanos que me ayudaron desde niño para este paso.

A Bere, porque en su compañía he encontrado; apoyo, en sus consejos y aliento; comprensión, en su mirada; cariño y, en todo lo que demuestra; amor. Bien sabes que es reciproco y que formas parte importante de mi vida y este trabajo.

Por último, a todos mis compañeros y amigos durante la carrera en la que compartimos tanto en esas interminables conversaciones.

Tabla de contenido

Introducción	1
1. Consideraciones a las cadenas productivas	5
1.1 Aspectos básicos	5
1.2 Encadenamientos mercantiles globales	9
1.2.1 Líderes en los encadenamientos mercantiles globales	10
2. Antecedentes de apertura comercial	16
2.1 El GATT y la OMC	17
2.2 México y su ingreso al GATT	21
2.3 El TLCAN	22
2.4 Creación o desviación de comercio	26
2.5 Otros acuerdos comerciales	27
3. La cadena htc en México	29
3.1 Antecedentes de la regulación de la cadena htc	30
3.1.1 El Acuerdo Multifibras (AMF)	31
3.1.2 El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV)	31
3.2 Indicadores de la cadena htc en México previos al TLCAN	33
3.2.1 Producto Interno Bruto (PIB)	34
3.2.2 Personal Ocupado	36
3.2.3 Comercio exterior	38
3.3 La cadena htc en el contexto internacional	41
3.3.1 México, su posición en el comercio internacional	45
3.4 El impacto de la cadena htc en la economía mexicana después del TLCAN	47
3.4.1 Producto Interno Bruto (PIB)	50
3.4.2 Personal Ocupado	52
3.4.3 Comercio exterior	54
3.4.4 Principales exportaciones e importaciones mexicanas	56
3.5 Comparativo de la cadena htc antes y después del TLCAN	59
3.5.1 Producto Interno Bruto (PIB)	59
3.5.2 Personal Ocupado	61
3.5.3 Comercio exterior	63
Conclusiones	65
Anexo	68
Referencias	75

Introducción

Hacia finales del siglo XX y una vez que se había agotado el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), varios países no desarrollados, entre ellos México, a partir de la década de los ochenta comenzaron a implementar una nueva estrategia de industrialización conocida por algunos autores como industrialización orientada a las exportaciones (IOE).

El cambio estructural de la economía mexicana estuvo acompañado de numerosos cambios en los ámbitos jurídico y económico que se focalizaron en el equilibrio del presupuesto público, fomento a la inversión extranjera, poca participación del Estado en las actividades productivas y el proceso de apertura comercial al ingresar al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1986, actualmente Organización Mundial de Comercio (OMC). La incorporación a este organismo internacional tuvo por propósito dar impulso a la firma de numerosos acuerdos multilaterales que buscarán la ampliación de las relaciones comerciales. Luego de haber obtenido mayor estabilidad macroeconómica en 1993 México comenzó las negociaciones para la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá, primer acuerdo entre países de distintos grados de desarrollo.

Con base a lo anterior, la nueva estrategia ejercida por México ha buscado la coordinación de políticas macroeconómicas que considera la exportación de manufacturas como motor de crecimiento económico en la industria, donde con el paso del tiempo algunos sectores se han visto más favorecidos que otros. Sin embargo, no se han logrado alcanzar los beneficios en industrialización, crecimiento económico y bienestar social vislumbrados con la apertura comercial y la firma del TLCAN. Por tanto es fundamental comprender el comportamiento de las principales industrias manufactureras que se han visto afectadas.

La cadena hilo-textil-confección (htc) es una de las más importantes en la planta productiva nacional no sólo por su participación en el Producto Interno Bruto (PIB), sino también por los efectos multiplicadores que genera en el empleo. Para el presente caso la cadena htc incluye 4 segmentos: 1) fibras, 2) hilos, c)

confección y, d) otros (incluyendo a diversos accesorios), por lo que cuando el presente documento se refiera a la “cadena htc” se referirá de modo indistinto a la cadena que comienza desde la elaboración de fibras.

En los últimos años esta cadena productiva se ha visto afectada en algunos segmentos por las políticas de apertura y desregulación, lo que ha hecho que su dinámica productiva tenga que adaptarse rápidamente a las condiciones que impone el mercado internacional y la competencia global.

Este trabajo tiene por *objetivo* estudiar el comportamiento de las principales variables (producto, empleo, importación y exportación) que la *cadena htc*, ya que reúne a los sectores textil y de la confección, mismos cuyo comportamiento se encuentra ampliamente ligado al TLCAN a partir de 1994, por lo que se pueden deducir cuáles han sido los principales periodos de auge y crisis en esta cadena productiva así como su problemática actual y sus principales retos.

Para exponer lo señalado la presente tesina se divide en tres capítulos. En el primero se hace una breve revisión del concepto de cadena productiva, a la vez que se aborda el enfoque de los “*encadenamientos mercantiles globales*” (*global commodity chains*), mismo que establece la importancia de la interacción internacional entre países en el establecimiento de “*cadenas productivas globales*” para comprender desde esta perspectiva la importancia que ha tenido el TLCAN para la cadena productiva estudiada.

El segundo capítulo contiene una descripción del proceso de apertura comercial en México desde su ingreso al GATT, haciendo énfasis en la firma del TLCAN y cómo éste se relaciona con la *cadena htc* nacional y con su regulación actual. Sin embargo, también se indican los acuerdos comerciales previos como el Acuerdo 807/9802 y el Acuerdo Multifibras de que duró hasta 2005 y que brindó preferencia a los productos textiles y de confección mexicanos en el mercado estadounidense, así como los conceptos de *creación y desviación de comercio*.

Por último, se muestra rápidamente el comportamiento de las variables significativas de la cadena htc en los años precedentes al TLCAN, la posición que ocupa en el mundo como principal exportador de productos confeccionados e importador de productos textiles de acuerdo a los datos disponibles de la OMC, el

desempeño de la cadena productiva a partir de 1994 mencionando cuáles han sido sus rasgos más característicos durante el TLCAN y finalmente se hace un comparativo antes y después del acuerdo comercial antes señalados.

Conviene señalar que las estadísticas que se muestran en el último capítulo fueron obtenidas con base en la información de la OMC para los indicadores de tipo internacional y, del INEGI para generar las gráficas relacionadas con el PIB, empleo, importaciones y exportaciones. Respecto a los cuadros utilizados del INEGI, fueron obtenidos de la serie titulada “La industria textil y del vestido en México” (varios ejemplares), y debido a que este trabajo tiene por objetivo hacer un análisis de modo general, los estadísticos empleados solo muestran grandes agregados (por rama), no así por clase o subclase de actividad económica, una de las razones en optar por ello es la gran diversidad de metodologías que existen para medir una cadena productiva en términos de estadísticas dependiendo la organización o el autor, e incluso, el propio INEGI en ocasiones no muestra los mismos cuadros. Si bien, con información por clase o subclase de actividad económica es más factible realizar un análisis más puntual e identificar problemas concretos, esta situación va más allá de lo buscado en esta investigación. Sin embargo, el mérito que se busca es presentar la importancia de la *cadena htc* en la economía mexicana y su problemática actual a partir del TLCAN.

Lo mostrado a través de estos tres apartados señala un cambio en la estrategia de industrialización en México, debido a la excesiva protección de las industrias por los diferentes gobiernos y la incompetencia de parte del empresariado para implementar nuevas formas de organización industrial pendientes del cambio tecnológico. La intensidad en el proceso de globalización ha originado la especialización no sólo del trabajo, sino de las regiones en el planeta, en este sentido la firma del TLCAN obedece a una estrategia por competir con otros bloques económicos.

Respecto al comportamiento de la *cadena htc* se pueden señalar dos cuestiones, la primera de acuerdo a las cifras que ofrece la OMC con relación al comercio internacional de México (Importación y exportación) se observa una fractura en la relación de los sectores textiles y de la confección, ya que la

elaboración de vestuario requiere gran cantidad de telas procedentes de otros países, la segunda la presencia de una crisis en los principales indicadores de ésta, luego de un período de auge en los primeros seis años de vigencia del TLCAN y, la tercera es la necesidad de conjuntar esfuerzos para avanzar en apropiación de procesos más complejos de cadena que permitan la generación de valor agregado.

Resulta particularmente importante construir políticas que puedan desarrollar e integrar esta cadena productiva, las cuales deben provenir de los sectores gubernamental, empresarial y social con base en las características particulares de nuestro país y la especialización con la que se cuenta, con el objetivo de construir empresas más competitivas mundialmente que puedan posteriormente irradiar beneficios al conjunto de la cadena htc e incluso a otras relacionadas.

1. Consideraciones a las cadenas productivas

Este capítulo examina brevemente a través de dos apartados los elementos más significativos del concepto de *“cadena productiva”*, así como algunos avances en su estudio que pueden ayudar a mejorar su comprensión en un ambiente global y de libre competencia, sin pretender hacer un tratamiento histórico exhaustivo, se muestra a las cadenas productivas de modo dinámico, capaces de evolucionar con su entorno y adaptarse a las nuevas tendencias de la organización industrial.

En la primera parte se presentan las definiciones más convencionales de cadena productiva, su importancia en el plano local y mundial, la interacción con otros sectores y sus principales efectos, asimismo, se señala la relevancia que tienen los *“eslabonamientos productivos”* para la interacción entre empresas.

Posteriormente, el segundo apartado explica el enfoque de los *“encadenamientos mercantiles globales” (global commodity chains)*, concepto que nace en la década de los noventa y que incorpora el reciente fenómeno de globalización para intentar ahondar en las diferentes relaciones tanto entre productores y consumidores como entre distintas empresas, la localización de las actividades estratégicas, el *“ascenso industrial” (industrial upgrading)*, *“paquete completo” (full package)* y su gobernabilidad que determinan el grado de integración que tienen las industrias y la formación de cadenas productivas en la actualidad.

Lo anterior con el propósito de sentar las bases necesarias para explicar el comportamiento y la problemática que enfrenta el estudio de las cadenas productivas para articular sus diferentes eslabones, particularmente la hilo-textil-confección en México, luego de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) en 1994.

1.1 Aspectos básicos

Adam Smith en su celebre obra *“Investigación de la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones”*, entre otras cosas, reconoció la división trabajo como un

fenómeno económico y social de dimensiones mayúsculas que traería consigo la especialización de los diferentes territorios a causa de la ampliación del mercado, y advirtió que a la postre esta división podría establecer condiciones que serían determinantes en el desenvolvimiento de una nación.

Previo al auge del comercio internacional, la división del trabajo y su relación entre las distintas industrias que participaban en la formación de una mercancía, era bien conocido que por lo general se localizaban en una área próxima y bien definida. Actualmente a la interacción, fuerte y constante hacia atrás o hacia delante, de diferentes ramas industriales que intervienen en la elaboración y distribución de un producto se le conoce como “*cadena productiva*” (*commodity chain*).

La geografía junto con los recursos naturales y científicos, en un inicio, fueron factores de peso importantes para el florecimiento de las primeras cadenas productivas, esto determinó la ubicación de los primeros centros industriales que buscaban minimizar sus costos de producción por medio de la cercanía a las fuentes de las materias primas, centros de producción o nichos de investigación. Sin embargo, la revolución tecnológica en los medios de transporte y comunicación, así como la intensificación del fenómeno de globalización que ha marcado la vigencia de la especialización en el desarrollo de las localidades y, el incremento de las relaciones tanto al interior de una empresa (intraempresa) como entre distintas empresas (interempresas), han exigido cambios en las formas recientes del control de la producción.

Por tanto, la especialización contemporánea en una región no procede de una sola empresa, la mayor proporción de la economía mundial no está constituida por unas cuantas empresas globales, más bien, es más real y preciso afirmar que la economía global ha sido erigida por conjuntos industriales de *empresas interrelacionadas (clusters)* típicamente integradas por cadenas productivas arraigadas en ciertos países o localidades que se han especializado en una industria.¹

¹ Roberto E Batres Soto y Luis García-Calderón (2006). “Competitividad y desarrollo internacional, como lograrlo en México”, p. 35.

En la actualidad, resulta difícil identificar una sola mercancía que se encuentre elaborada totalmente por una misma nación, debido a la división del trabajo que se realiza ahora en un contexto internacional (*división internacional del trabajo*), donde las empresas originarias de múltiples países se relacionan e interactúan entre sí en procesos dinámicos. De igual manera, los cambios técnicos y organizacionales presentes en la evolución de las industrias, el establecimiento de filiales por parte de las “empresas transnacionales” (ET) y los procesos de “subcontratación” (*outsourcing*) que cobraron fuerza sobre todo en los países no desarrollados en la segunda mitad del siglo XX, han convertido a los continentes en una fábrica mundial.

A causa de estos cambios frecuentes y también al amplio número de bienes que demanda la sociedad contemporánea, se pueden localizar cadenas productivas de diversos tipos que involucran a empresas complementarias y no necesariamente de la misma naturaleza, por tanto, las cadenas productivas se encuentran definidas inevitablemente por el vínculo compra-venta (insumo producto).

El tipo de compra-venta intrínseco en cada una de las cadenas productivas ayuda a determinar el tipo de mercado al que se dirigen, lo que permite acercarse a un mejor análisis sobre las formas y conductas que adquieren las empresas, a diferencia de algunos estudios teóricos o empíricos que consideran ramas o clases industriales aisladas, este tipo de estudio también puede ayudar a identificar otros factores relevantes para mejorar su posición competitiva.

El surgimiento de las cadenas productivas puede estar condicionado por múltiples factores como: a) los hábitos y las costumbres del consumidor local, b) las características y los recursos con los que cuenta la localidad y, c) en algunos casos el aislamiento. Estos determinantes contribuyen a establecer el tipo de especialización y ventaja competitiva de cada empresa y localidad.

Por analogía una cadena productiva está compuesta por un número indeterminado de eslabones que representan un elemento indispensable de la mercancía, es decir, agentes económicos encargados de la realización de

actividades específicas, que pueden ser intermedias o finales y que corresponden a una etapa de la producción. Por lo general, estas etapas se pueden localizar en la elaboración de un producto específico. Sin embargo, éstas actividades también constituyen una cadena productiva cuando abastecen a otras industrias (*eslabonamientos hacia atrás*) o cuando comercializan (*eslabonamientos hacia adelante*).

Cabe señalar que no todas las empresas, ni todos los insumos o productos son necesariamente elementos de una cadena productiva, sólo cuando los eslabonamientos de algunas actividades son más fuertes que con respecto al resto de la economía, se configura una cadena cuya extensión y ramificación dependerá del tipo de bien a partir del cual se generó la construcción.²

Al respecto, el funcionamiento de los “*eslabonamientos productivos*”, entendido como la vinculación de dos o más empresas, incluye elementos que van más allá de la producción y que contribuyen a la creación de su “*ventaja competitiva*”, como lo son: a) adquisición de bienes de capital, b) tecnología, c) transporte, d) comercio, e) formación de capital humano, f) colaboración entre los sectores empresariales, educativos y gubernamentales y, g) recursos financieros.

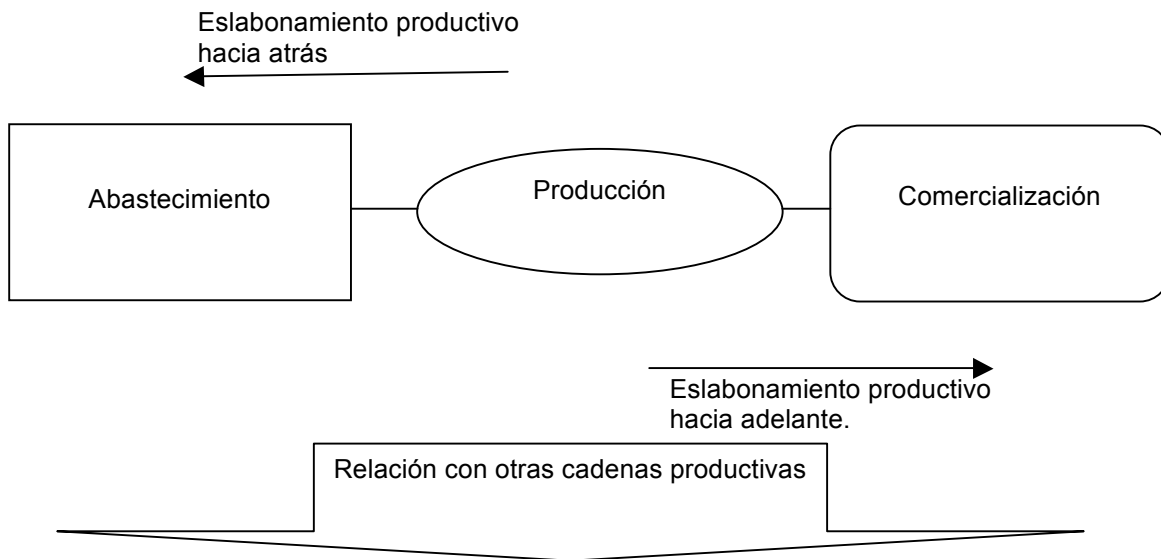
La presencia de una cadena productiva exitosa en cierto territorio es por lo regular un centro de atracción para otras empresas complementarias, tiene un efecto importante en el empleo y por tanto, en los niveles de comercio local e internacional. En congruencia con ello las cadenas productivas son los indicadores de la especialización de la fuerza de trabajo de un país, ejes de desarrollo industrial que se ubican en regiones específicas, que influyen en el mercado doméstico y en ocasiones son generadoras de cuantiosas exportaciones.

La figura 1 ilustra de modo sencillo una *cadena productiva*, en esta se puede apreciar, por lo menos; 1) las tres etapas básicas (abastecimiento, producción y comercialización) y, 2) los tipos de eslabonamientos, también conocidos como integración hacia atrás o hacia delante, lo que muestra el

² Edgardo, Lifschitz y Anibal Zottele. (Coordinadores). (1985) “Eslabonamientos productivos y mercados oligopólicos”, UAM-A, México, p 26.

dinamismo que las cadenas productivas adquieren al poder interactuar con otras cadenas o industrias.

Figura 1
Estructura de una cadena productiva



Fuente: Elaboración propia.

1.2 Encadenamientos mercantiles globales

El comercio internacional y la organización industrial, entre otras actividades económicas, han sufrido frecuentes cambios, dentro de los más importantes se encuentran las nuevas formas de la organización, producción y comercialización de bienes que ocurre en escala global.

En este contexto, para lograr el éxito, los países a través de sus empresas requieren crear y ubicarse estratégicamente en redes globales de producción y, al mismo tiempo, desarrollar estrategias tendientes a mejorar su posición competitiva involucrándose en nuevos segmentos de la cadena productiva, que como se ha mencionado, actualmente se realizan en el plano internacional.

La evolución del concepto de “*cadena productiva*” hacia el marco de “*encadenamientos mercantiles globales*” (*global commodity chains*) se diferencia en algunos aspectos importantes, tales como: a) incorpora una dimensión internacional explícita en el análisis, b) se enfoca en el poder que ejercen las empresas líderes en los diferentes segmentos de la cadena productiva, e ilustra cómo cambia el poder de control con el tiempo, c) contempla la coordinación de la cadena productiva total como una fuente clave de ventaja competitiva que requiere la utilización de redes como un bien estratégico y, d) considera el aprendizaje organizativo como uno de los mecanismos importantes que las empresas pueden utilizar para tratar de mejorar o consolidar sus posiciones en la cadena.³

El enfoque de *encadenamientos mercantiles globales* utilizado por Gereffi y Korzeniewicz⁴ en la década de los noventa, tiene por objetivo brindar una visión global del amplio grupo de actividades involucradas en el *diseño, producción y comercialización* de un producto así como las oportunidades de crecimiento que puede representar a los países e industrias que logren especializarse en los segmentos de la cadena que generen mayor valor agregado al producto.

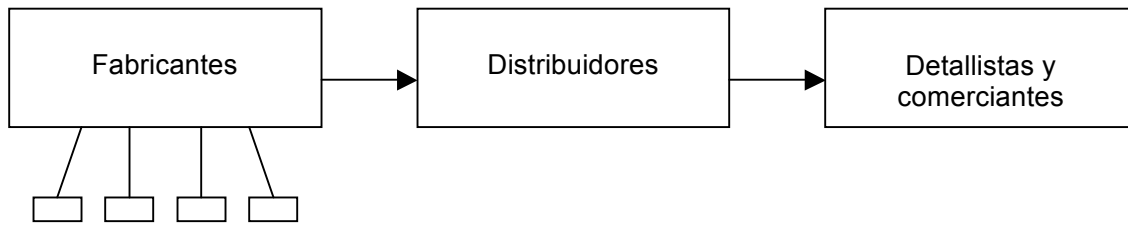
1.2.1 Líderes en los encadenamientos mercantiles globales

La noción de *encadenamientos mercantiles globales* señala la existencia de por lo menos dos tipos de líderes en las cadenas productivas actuales: a) las “*cadena productivas dirigidas por el productor*” (*producer driven global commodity chains*) y, b) las “*cadena productivas dirigidas por el comprador*” (*buyer driven global commodity chains*).

³ Gary Gereffi y Miguel E. Korzeniewicz (1994) “Commodity chains and global capitalism”.

⁴ *Ibidem*

Figura 2
Cadena productiva dirigida por el productor



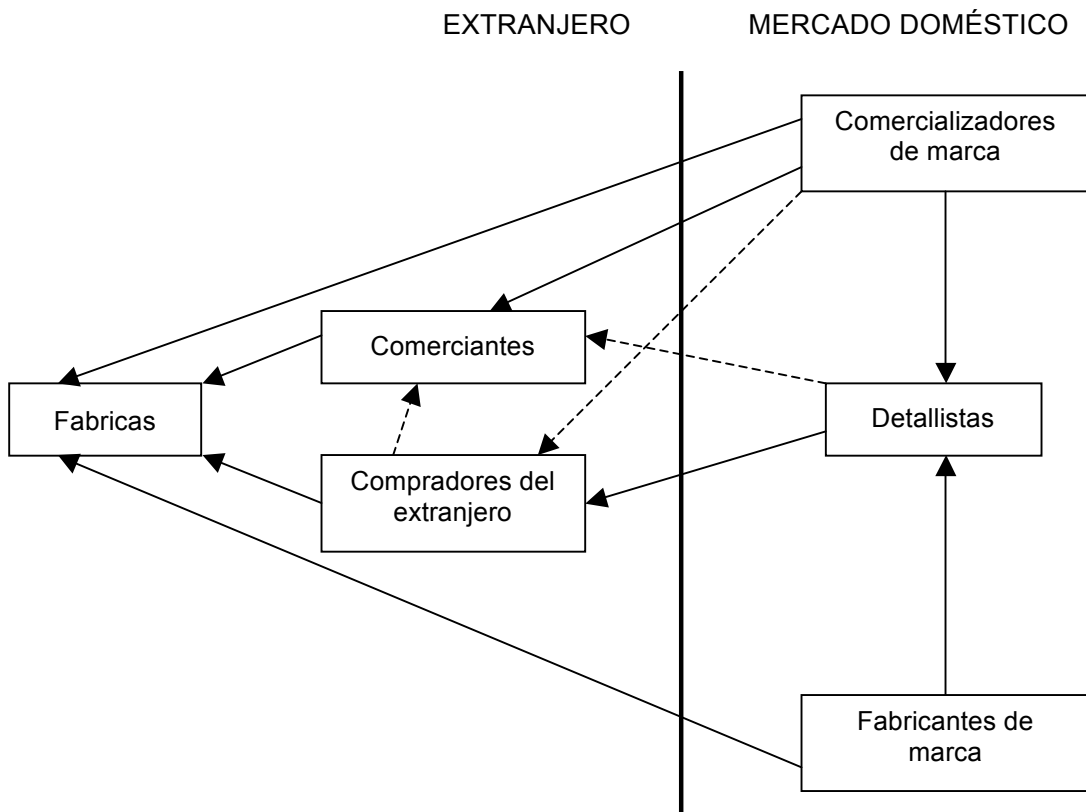
Subsidiarias y subcontratistas
nacionales y extranjeros

Fuente: Gary Gereffi. (2001) "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización", p. 15.

Los primeros, son aquellos en las que los grandes fabricantes, comúnmente ET, juegan los papeles centrales en la coordinación de redes de producción que incluyen sus vínculos tanto hacia atrás como hacia adelante generalmente estas cadenas se caracterizan por ser intensivas en capital y presentar fuertes barreras naturales a la entrada, ya que para su establecimiento se requieren de inversiones considerables y alta tecnología, comúnmente pertenecen a grandes oligopolios (por ejemplo, las industrias automotriz, pesada, electrónica y de computo).

Por otro lado, las *cadenas dirigidas por el comprador* son aquellas industrias en las que los grandes detallistas, comercializadores y fabricantes de marca desempeñan el rol principal en el establecimiento de redes de producción descentralizadas en distintas regiones exportadoras, por lo general se localizan en los países no desarrollados, son intensivas en mano de obra y presentan pocas o nulas barreras naturales a la entrada (por ejemplo, las industrias del vestido, calzado y juguetes). Ambos tipos de líderes buscan ejercer su control por medio de la administración de los recursos estratégicos como el diseño, tecnología, nombres de marca e incluso la demanda.

Figura 3
Cadena productiva dirigida por el consumidor



Fuente: Gary Gereffi. (2001) "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización", p. 15.

- Las flechas con línea continua representan relaciones primarias, las flechas con línea discontinua representan relaciones secundarias.
- Los vendedores al detalle, los comercializadores de marca y los comerciantes requieren suministros de *paquete completo* de las fábricas situadas en el extranjero.
- Las fábricas de marcas embarcan piezas para ensamblar en el extranjero y vuelven a exportar al mercado nacional del fabricante.

La figura 2 ilustra una *cadena productiva dirigida por el productor*, mientras que la figura 3 representa una cadena productiva dirigida por el consumidor. Al respecto y para efectos de este trabajo, esta clasificación señala que las cadenas productivas del vestido, pertenecen al tipo de cadenas que son dirigidas por el

consumidor (comprador), éstas se subdividen en tres tipos: a) los detallistas, b) los comercializadores y, c) los fabricantes de marca.

La clasificación de las *cadena productivas dirigidas por el comprador* ayuda a identificar el tipo de empresas dedicadas a la elaboración de prendas de vestir y la forma en que éstas organizan el proceso productivo

En primer lugar, los detallistas, son aquellas tiendas que frecuentemente importan una cantidad considerable de vestuario con el objetivo de mejorar su valor y las opciones de los clientes. Mientras que, los comercializadores, son “*fabricas sin chimeneas*” con grandes nombres de marca como Nike o Reebok que indican dónde conseguir los componentes necesarios a las empresas que subcontratan para la producción y comercialización. Por último, los fabricantes de marca, involucran parte de su producción en el exterior, pero a la vez deciden cómo manejarla, por ejemplo, suministran los patrones de tela cortados, hilos, botones y otros insumos intermedios. Además controlan localmente las actividades de mayor valor agregado y obtienen beneficio de los países que presentan bajo costo en mano de obra para el ensamblaje.

Otro concepto importante del enfoque desarrollado por Gereffi es la “*cadena de valor global*” (*global value chain*), o bien, las diferentes formas en las cuales los sistemas de producción y distribución son integrados, así como las posibilidades de las empresas de mejorar su posición en su país y los mercados globales, de igual modo, es relevante la forma en que la tecnología es combinada con el trabajo y el papel que desempeña cada factor de la producción en la cadena de valor agregado.

En este punto, las relaciones interempresa cobran un sentido especial cuando las matrices buscan retener como una actividad estratégica del negocio las actividades que son difíciles de imitar por sus competidores. Por ello la industria líder frecuentemente se apropia de los segmentos de la cadena que generan mayor valor agregado y que son fuente de ventaja competitiva (investigación y desarrollo, procesos altamente tecnológicos diseño, marca). Los territorios especializados en la innovación son países con una industrialización madura (Estados Unidos, Alemania, Francia, Japón, etc.), por tanto, este hecho

delega las actividades más sencillas a los territorios de baja calificación, frecuentemente países no desarrollados, generando poca apropiación del valor agregado y ventajas basadas en el precio de los factores productivos.

La capacidad de las industrias de los países no desarrollados en reconocer y aprovechar la transmisión de conocimiento que las empresas extranjeras establecidas en su territorio es vital, sobretodo para involucrarse en actividades donde se cuenta con poca especialización, ya que al cumplir con los requerimientos de calidad y precio para producir de acuerdo a las exigencias de la empresa líder, puede avanzar en lo que se conoce por *“paquete completo” (full package)*.

El *“paquete completo”*, es decir, la fabricación de de mercancías finales de una empresa determinada por encargo de otra que funge como matriz, pero sin la organización directa de esta última, puede generar mejoras en los eslabonamientos de diferentes industrias locales, generando con ello círculos virtuosos, ampliando la especialización y aumentando al mismo tiempo las oportunidades de desarrollo regional.

En la medida en que los países que se encuentran en eslabones de poco valor agregado y concentran esfuerzos en manejar el *paquete completo*, consiguen cambiar su papel exportador, habiéndose generado una mejora en su posición en la cadena de valor agregado, a este fenómeno se le ha denominado *“ascenso industrial” (upgrading)*, el cual mediante el aprendizaje organizacional y el establecimiento de vínculos hacia atrás o hacia delante de empresas que cumplen con los requisitos indispensables en la economía de libre mercado, permite desarrollar cada vez más el producto final. Las empresas que consiguen ascender industrialmente se encontrarán más cerca de alcanzar el *“paquete completo”* y por ende de convertirse en industrias líderes.

Por ultimo, el concepto de gobernabilidad se relaciona con la tecnología que poseen los distintos productores y cómo estos la controlan y suministran a sus filiales, subsidiarias o dependientes con base en su localización y las características endógenas de la planta, es decir, cómo las grandes matrices

organizan la producción global en relación con los factores que intervienen en la fabricación de las mercancías, ya sea trabajo, tecnología o recursos naturales.

2. Antecedentes de apertura comercial en México

La evolución del fenómeno globalizador de las economías en la segunda mitad del siglo XX ha motivado en varios países la adopción de nuevas estrategias para competir, generando alianzas y acuerdos que brindan preferencias a los gobiernos para lograr colocar sus bienes y servicios en los mercados regionales e internacional.

A consecuencia de lo anterior, los diferentes procesos de integración económica a través de los acuerdos comerciales se presentan en muchas ocasiones como una alternativa para incrementar el crecimiento económico, y en algunos casos puede contribuir a mejorar el nivel de desarrollo económico regional.

El presente capítulo pretende hacer una síntesis breve sobre los antecedentes de apertura comercial en México, se centra en los rasgos más sobresalientes tanto en la incursión de México al único organismo regulador de los acuerdos multilaterales (GATT) en la década de los ochenta, como a su primer Tratado de Libre Comercio en los noventa, haciendo una pauta en lo que refiere a los sectores textil y del vestido.

Dividido en cuatro subtemas, la primera parte hace una rápida revisión a la formación del *Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT)* que a la postre ampliaría sus objetivos y formaría la actual *Organización Mundial de Comercio (OMC)*.

En el segundo punto, se explican las circunstancias y los motivos que México tuvo para su integración al GATT, siendo este piedra angular del inicio en sus negociaciones comerciales recientes y la primera señal formal del inicio de su proceso de apertura compatible con la estrategia de *industrialización orientada a las exportaciones (IOE)*.

Posteriormente, se examinan de modo general la gestación y los antecedentes inmediatos a la firma del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*, su definición y sus objetivos, las “*reglas de origen*”, así como los conceptos de “*creación y desviación de comercio*”, todos ellos elementos clave

para el estudio de la *cadena productiva hilo-textil-confección* que se presentará en el capítulo siguiente.

Por último, se mencionan los demás acuerdos comerciales que México ha establecido, sin pretender detallar cada uno de ellos, cabe señalar que han sido numerosos por lo que permite a simple vista advertir la profundidad del proceso de apertura y las oportunidades potenciales que pudiera tener nuestro país en otros mercados.

2.1 EI GATT y la OMC

El desequilibrio económico de un abundante número de países durante el período entre guerras de 1920 a 1940, generó también la intensificación de las medidas proteccionistas que estas naciones utilizaban, mismas que limitaron el libre comercio. Las relaciones de intercambio predominantes fueron de tipo bilateral y tendieron a favorecer los intereses de la nación económicamente más fuerte, este hecho planteó la necesidad de establecer orden, igualdad y fomento a las relaciones multilaterales en el comercio mundial.

Con el objetivo de complementar el sistema institucional creado en *Bretoon Woods (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial)* y disminuir la tensión que predominaba en el ambiente económico, en febrero de 1945 el presidente Roosevelt de los Estados Unidos propuso la formación de una organización cuya finalidad fuera reducir los obstáculos a los intercambios de bienes y servicios entre países, idea que fue apoyada por el Consejo Económico y Social de la Organización de las Naciones Unidas.¹

Esta iniciativa pretendía formar la *Organización Internacional del Comercio (OIC)* en el marco de la Conferencia Mundial de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Empleo celebrada en la Habana, Cuba el 21 de noviembre de 1947 y cuyos trabajos se extendieron hasta el 24 de marzo de 1948, finalmente en dicha conferencia se generó un código de comercio conocido como "*Carta de la Habana*".

¹ César Raúl Rodríguez Casillas. (2004) "La administración del comercio mundial", p. 209.

El objetivo de la OIC era funcionar como agencia especializada de la *Organización de la Naciones Unidas (ONU)* para regular los intercambios de bienes y mercancías a escala mundial, construir normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas y solución de controversias, sin embargo, esta propuesta fue bastante ambiciosa y no logró concretarse básicamente por dos factores: 1) de por lo menos 20 países que debieron haber ratificado la propuesta solamente Australia y Liberia lo hicieron y, 2) la importancia que el gobierno de los Estados Unidos le había otorgado a la “*guerra fría*”, por lo que la idea de formar la OIC fue desechada.

Entre 1945 y 1947 un grupo de países iniciaron negociaciones para liberalizar el comercio, el 30 de octubre de 1947 por iniciativa de los Estados Unidos con la participación de un total de 23 países se formó el GATT (por sus siglas en inglés), mismo que entró en vigor un año después, convirtiéndose desde ese momento en la única organización internacional que regula el comercio mundial y que indirectamente contribuyó a fortalecer las relaciones entre Estados Unidos y los países de Europa occidental, en medio de la división política, económica y social que representaba la “*guerra fría*”.

A diferencia de la propuesta de la OIC, el GATT se creó con menores facultades, de carácter provisional y no fue un organismo emanado de la ONU, sino más bien un acuerdo multilateral entre gobiernos, con el fin de generar acuerdos que regularan las relaciones internacionales entre sus miembros para el desarrollo del comercio mundial.

El GATT se encontró vigente por cerca de cuarenta años, pretendió la institucionalización del comercio estableciendo normas que han sido congruentes en los diferentes contextos económicos, entre las que destaca el artículo 1 respecto al trato general de nación más favorecida o también llamado “*principio de nación más favorecida*”, mismo que en esencia establece la impartición de un trato sin discriminaciones entre los países.²

² De acuerdo con Ramón Tamames (2007) en el “principio de nación más favorecida” destacan 3 excepciones, las cuales son: 1) los subtemas preferenciales congelados en 1947 en el momento de suscribirse el acuerdo (los correspondientes a la Commonwealth, Unión Francesa, Estados Unidos/Filipinas y otros relacionados con la vieja unión aduanera sirio-libanesa); 2) las zonas de libre comercio y uniones

Dentro de los elementos positivos que son atribuidos al GATT, destaca el incremento en las tasas de crecimiento del comercio internacional durante los decenios de 1950 a 1960 (alrededor del 8% anual).³ Sin embargo, en la década de los setenta la evolución de los acuerdos comerciales y el aumento en las necesidades de las grandes empresas presentó nuevos problemas a esta organización.

Durante su vigencia el GATT realizó ocho Rondas que se orientaron a la solución de las principales controversias y la regulación de las prácticas desleales de sus integrantes. A pesar de ello la necesidad de dar respuesta a los retos impuestos por el fenómeno de la globalización, las recesiones de los años setenta y ochenta motivaron a varios países a proteger sus sectores de la competencia extranjera. Ante el cambio en el patrón del comercio internacional que demandaba mercancías más complejas, regulación en el tráfico de servicios de mercancías más complejo, la necesidad de llegar a acuerdos que regularan el tráfico de servicios y la inversión extranjera, fue redactada el 17 de abril de 1994 el Acta de Marrakech, misma con la que la Organización Mundial de Comercio (OMC) sustituiría al GATT en el fin de la Ronda de Uruguay con el objetivo de administrar la normatividad multilateral que rige el comercio internacional.

La OMC que entró en vigor en 1995 cuenta en la actualidad con 153 países miembros y sirve como foro a las nuevas negociaciones comerciales y solución de controversias y problemáticas presentadas como un organismo imparcial, siendo que más sobresalen las medidas que se relacionan con el beneficio del consumidor y las medidas sanitarias.

Esta organización continua rigiéndose bajo la cláusula de nación más favorecida o principio de trato nacional (que nacionales y extranjeros reciban los mismos derechos). Entre los principales acuerdos que la OMC ha establecido se encuentran: *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)* y el *Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual (ADPIC)* y otros.

aduaneras y; 3) las excepciones (waivers) taxativamente aprobadas por los dos territorios d las partes contratantes.

³ Organización Mundial de Comercio.

La cláusula de *nación más favorecida* tiene por objetivo sentar bases equitativas en el comercio entre países miembros de la OMC, por lo que en los últimos años el concepto del comercio leal y derechos de propiedad han sido algunos de los elementos más importantes para esta organización. Al igual que el GATT, los argumentos de un libre comercio más abierto y dinámico son congruentes con el beneficio del consumidor en cuanto al acceso de bienes de mayor calidad y menor precio, la especialización de los territorios y la disminución de los aranceles en general, sin embargo, ha encontrado el rechazo por algunos sectores sociales que señalan al desempleo y deterioro ambiental como dos consecuencia negativas en la promoción del libre comercio.

Cuadro 1
Rondas Comerciales del GATT

Año	Lugar/Denominación	Temas abarcados	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antigumping	62
1973-1979	Ginebra (Ronda Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

Fuente: Organización Mundial de Comercio.

El Cuadro 2 muestra las diferentes Rondas Comerciales celebradas durante la vigencia del GATT, en ellas se puede observar la evolución en la amplitud de los argumentos tratados en cada una de ellas, para el propósito de esta investigación destaca la Ronda de Uruguay en la cual fueron discutidos temas relacionados a las industrias textil y del vestido que hasta ese momento era regulado por el *Acuerdo Multifibras (AMF)*.

2.2 México y su ingreso al GATT

El cambio estructural que realizó México a comienzos de la década de los ochenta desencadenó una serie de medidas que buscaron estabilizar la economía del país y enfrentar la severa crisis de deuda pública, mismas que fueron realizadas a través del cambio en el modelo de desarrollo industrial orientado al exterior, que entre otras cosas, concentró sus esfuerzos en lograr una apertura comercial exitosa y convertir a la industria manufacturera de exportación en el motor de la economía.

La nueva política comercial fue apoyada debido a la incapacidad que había mostrado la estrategia de industrialización por *sustitución de importaciones (ISI)* para llevar a buen término a la industria nacional, asimismo se anunció que el cambio de estrategia podría traer consigo algunos beneficios como: a) generación de empleos, b) mejora en los precios de las materias primas, c) mejora de los precios al consumo, d) especialización, f) nueva tecnológica y, g) aumento de la competitividad. Lo anterior a través de: a) aumento en el comercio internacional, b) la entrada de grandes empresas que transmitieran las mejores prácticas, c) generación de capital humano y, d) la colocación de nuevos productos para el consumidor.

A los factores anteriores se sumaron otros elementos de carácter externo como: a) el creciente fenómeno de globalización en la economía mundial, b) la formación de bloques económicos y, c) la intensa competencia por la inversión extranjera.⁴

Por tanto el ingreso de México al GATT en 1986, fue por un lado un proceso que complementó la inercia que trajo el agotamiento de la ISI, mientras que en otro sentido significó la participación del país en esta organización mundial para que contribuyera a mejorar la confianza de otros países en las actividades productivas nacionales, elementos que sirvieron en ese momento para que el gobierno mexicano haya comenzado una serie de negociaciones comerciales con

⁴ Herminio Blanco Mendoza (1994) "Las negociaciones comerciales de México con el mundo", p.20.

sus principales socios en búsqueda de nuevos mercados que permitan consolidar los beneficios de la apertura comercial.

Luego de 24 años de haberse incorporado al GATT y de haber iniciado adaptaciones al marco regulatorio respecto a la inversión extranjera, México no ha logrado concretar en sostenidas tasas de crecimiento y despegue de su industria el acceso de sus mercancías a otras regiones. Como lo ha mencionado el apartado anterior, la actual OMC y su relación con nuestro país entraña situaciones dinámicas y complejas en un mercado global cada vez más competitivo y que se renueva constantemente.

La incorporación a los países que conforman la única organización internacional de comercio ha traído consigo oportunidades, pero también ha mostrado grandes retos a las deficiencias de una apertura comercial para la que la industria no se encontraba preparada. Sin embargo, es indudable que en el contexto del GATT (actual OMC) México ha obtenido mayores oportunidades para negociar con otros mercados y bloques económicos, la buena o mala actuación obedece a las políticas aplicadas por los diferentes gobiernos y la planeación y fomento que han recibido los distintos sectores que componen la economía nacional.

2.3 EI TLCAN

Por lo menos desde el siglo XIX, la relación de Estados Unidos y México no ha sido un fenómeno nuevo, ya sea en intercambio de bienes y servicios, o bien, de inversión. El TLCAN es el reflejo de esta amplia interacción y dependencia de nuestro país con el vecino del norte, la solidez de la economía canadiense y la nueva tendencia para la formación de bloques económicos regionales.

Resulta de particular importancia señalar que el TLCAN fue el primer acuerdo firmado entre países con distintos niveles de desarrollo económico, por un lado, dos economías maduras y con elevados coeficientes tecnológicos en su producción industrial (Estados Unidos y Canadá), y por el otro, una economía de reciente apertura comercial, abundante mano de obra y un sector industrial poco

desarrollado. Dadas estas características su revisión ha sido amplio tema de debate, una postura sobreestima el alcance de sus resultados, mientras que otra los subestiman.

Los antecedentes inmediatos del TLCAN son dos, el primero se encuentra en el *Acuerdo Libre Comercio (ALC)* firmado solamente por Estados Unidos y Canadá en 1988 como resultado de los acuerdos en el sector automotriz en ambos países que se fueron gestando desde 1965.⁵ El ALC consideraba temas de enorme importancia a: a) la agricultura, b) la industria automotriz, c) los servicios financieros y, d) reglas de origen, por mencionar algunos; mismos que posteriormente serían temas considerados de gran impacto en las negociaciones del TLCAN.

El segundo antecedente corresponde a la firma de lo que se conoce como “*entendimiento Marco*” en 1986 entre los gobiernos de Estados Unidos y México, este básicamente es una serie de principios sobre las relaciones de comercio e inversión entre ambos, sin embargo, su importancia fue amplia para el acercamiento mexicano.

El cambio estructural en la orientación de la política económica mexicana durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, aunado con la idea de entablar una negociación para obtener un acuerdo tripartita de comercio resultaron una tarea esencial para continuar con el proceso de apertura comercial. Con base a lo anterior, los representantes de los tres gobiernos y sus especialistas, comenzaron las negociaciones para generar el TLCAN, la respuesta de Estados Unidos fue positiva, dado que la firma de un Tratado de Libre Comercio le abría muchas posibilidades de lograr satisfacer sus necesidades en materia energética (tema que debido a la legislación mexicana no se ha incorporado totalmente) y complementar muchos de sus sectores productivos.

El TLCAN es una zona de libre comercio que entró en vigor el 1 de enero de 1994, con fundamento en el artículo XXIV del GATT que señala las condiciones

⁵ Antonio Gazol Sánchez (2008) “Bloques económicos”, p. 433.

básicas para lo sustancial en el comercio entre países miembros, haciéndose esto explícito en el artículo 101 del citado tratado.⁶

Una zona de libre comercio “es un área formada por dos o más países que de forma inmediata o paulatinamente suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí, pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su peculiar régimen de comercio”.⁷

Los objetivos pretendidos por el TLCAN contienen implícitamente los principios del trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, estos se encuentran señalados textualmente en su artículo 102 del modo siguiente:

- a) *eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de las partes;*
- b) *promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;*
- c) *aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;*
- d) *proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;*
- e) *crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y*
- f) *establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.*⁸

Cabe señalar que el principio de trato nacional que sigue el TLCAN significa que de los bienes tangibles o intangibles comercializados entre los países miembros no cabe algún tipo de discriminación en cualquiera de los niveles nacionales.

Como se ha señalado esta zona de libre comercio prevé la eliminación arancelaria en distintos tiempos para distintas mercancías clasificadas en cinco

⁶ Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

⁷ Ramón Tamames (1983) “Introducción a la economía internacional”, pp. 101-102.

⁸ Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

listas que fueron distribuidas a lo largo de 15 años, entre las que destacaron para el caso mexicano el maíz, frijol y la leche en polvo.

El TLCAN está compuesto por 8 rubros: a) aspectos generales, b) comercio de bienes, c) barreras técnicas al comercio, d) compras del sector público, e) inversión, servicios y asuntos relacionados, f) propiedad intelectual, g) disposiciones administrativas institucionales y, h) otras disposiciones; mismos que se encuentran contenidos en 22 capítulos y 7 anexos.

El marco regulatorio del tratado busca evitar que otras zonas (países) se beneficien de las mercancías que cubre el mismo acuerdo, es decir, brinda preferencias siempre a los bienes originarios de Canadá, México y Estados Unidos, a este conjunto de normas o “preferencias” se les ha denominado “reglas de origen”.

Lo correspondiente a las *reglas de origen* y su certificación se encuentra en los capítulos IV y V del TLCAN, en los cuales se considera a un bien originario en los casos siguientes:

- a) el bien sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más de las partes;*
- b) cada uno de los materiales no originarios que se utilicen en la producción del bien sufra uno de los cambios de clasificación arancelaria dispuestos en el Anexo 415 como resultado de que la producción se haya llevado a cabo enteramente en territorio de una o más de las partes, o que bien cumpla con los requisitos correspondientes de ese anexo cuando no se requiera un cambio de clasificación arancelaria, y el bien cumpla con los demás requisitos aplicables de este capítulo;*
- c) el bien se produzca enteramente en el territorio de una o más de las partes, a partir exclusivamente de materiales originarios ; o*
- d) excepto para bienes comprendidos en el capítulo 61 a 63⁹ del Sistema Armonizado,¹⁰ el bien sea producido enteramente en territorio de una o más*

⁹ Relacionados con la industria automotriz.

de las partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien y considerados como partes de conformidad con el Sistema Armonizado no sufra un cambio de clasificación arancelaria debido a que:

i) el bien se ha importado a territorio de una parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General de Interpretación 2(a) del Sistema Armonizado; o

ii) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente, y esa partida no se divida en subpartidas, o la subpartida arancelaria sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente;

siempre que el valor del contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el Artículo 402, no sea inferior al 60 por ciento cuando se utilice el método de valor de transacción, ni al 50 por ciento cuando se emplee el método de costo neto, y el bien satisfaga los demás requisitos aplicables en este capítulo.¹¹

En lo sucesivo, para el caso de la cadena hilo textil confección, se retomará el concepto de *reglas de origen* con la finalidad de exponer la incidencia de esta norma sobre los sectores involucrados en la citada cadena productiva.

2.4 Creación o desviación de comercio

Los conceptos de *creación o desviación de comercio* son fundamentales cuando se analizan las zonas de libre comercio, parte de la evaluación del TLCAN depende de la posibilidad de crear comercio, en lugar de desviarlo.

¹⁰ Su nombre completo es Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, y sus notas y reglas interpretativas, en la forma en que las partes lo hayan adoptado y aplicado a sus respectivas leyes de impuestos al comercio exterior.

¹¹ Tratado de Libre Comercio de América del Norte. (2005), capítulo IV.

Se habla de *desviación de comercio* cuando debido a los acuerdos arancelarios, en este caso, la zona de libre comercio del TLCAN, motiva que un productor poco eficiente sea competitivo (es decir, que los requerimientos de calidad y precio que hacen competitivos a otros países sean soslayados por la baja del precio de importación de los países miembros del Tratado de Libre Comercio).

La *creación de comercio* es el caso contrario, es decir, que ante la reducción o eliminación de los aranceles en un Tratado de Libre Comercio los productores menos eficientes se vean obligados a salir del mercado. “*La creación de comercio ocurre entre países miembros de una unio aduanera cuando una fuente de abastecimiento de costos menores sustituye a otra menos eficiente*”.¹²

Por tanto en términos generales la creación del comercio es una fenómeno favorable en los procesos de integración económica. Sin embargo, la desviación de comercio es negativo para la integración económica. Debido a la enorme cantidad de bienes que son negociados en este tipo de acuerdos, el TLCAN puede contener ambos fenómenos, pero el resultado neto entre ambos será el de mayor importancia para calificar su desempeño.

2.5 Otros acuerdos comerciales

En los años siguientes al TLCAN México ha firmado un total de 11 Tratados de Libre Comercio, sin embargo, no ha sido capaz de de reducir su dependencia comercial con su vecino del norte, ni completar su proceso de industrialización. Los problemas de generación de empleo, distribución de la riqueza, reducción de la pobreza y acceso a mejores condiciones en la calidad de vida de los mexicanos han sido frecuentes durante los noventa y primer década del siglo XXI.

El acelerado proceso de negociación comercial que ha impulsado el gobierno mexicano, es reflejo de su apuesta por la IOE para su desarrollo

¹² Suphan Andic y Simon Teitel (1977). Introducción a la integración económica, FCE, citado por Gazol Sánchez, Antonio (2008) p. 66.

industrial, los resultados y beneficios que se esperaban con la apertura comercial aún son demasiado cuestionables.

Cuadro 2
México y sus Acuerdos Comerciales

Acuerdo	Países miembros	Vigor
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	1994
TLC Bolivia	Bolivia	1995
TLC G3	Colombia y Venezuela	1995
TLC Costa Rica	Costa Rica	1995
TLCUEM	Unión Europea	1995
TLC Nicaragua	Nicaragua	1998
TLC Chile	Chile	1999
TLC AELC	Islandia, Principado de Liechtenstein y Noruega	2001
TLC Israel	Israel	2001
TLC Triángulo del Norte	Salvador, Guatemala y Honduras	2002
TLC Argentina	Argentina	2002

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Secretaría de Economía.

El cuadro 3 muestra el total de los Tratados de Libre Comercio que ha establecido México, todos ellos posteriores a la firma del TLCAN y que representan oportunidades potenciales para diversificar su comercio y penetrar a otras regiones.

3. La cadena htc en México

Además del alimento y la vivienda, la obtención del vestido es una de las primeras necesidades humanas básicas. Históricamente las industrias textil y de la confección *-que de modo integrado constituyen una cadena productiva-*, han sido pieza clave en el desarrollo de los primeros asentamientos humanos.

Los avances científicos y tecnológicos que se generaron con la Revolución Industrial en la segunda mitad del XVIII y comienzos del XIX, no sólo tuvieron su origen con la invención de la máquina de vapor, sino también con la modernización de la industria textil, en la cual se redujo drásticamente la cantidad de trabajo requerido para la producción de hilo y telas. El efecto multiplicador y su difusión en otras actividades transformaron la producción de mercancías en otros tipos de industrias posteriormente.

La aparición de la producción textil en gran escala y el nacimiento de las primeras máquinas de coser facilitó el establecimiento de la cadena productiva hilo textil confección, misma que ha sido referencia para sentar las bases de la industrialización en algunas naciones, básicamente por su bajo requerimiento tecnológico y el gran número de personas que emplea.

El presente capítulo estudia los aspectos más relevantes que han afectado el comportamiento de la *cadena hilo-textil-confección* en México durante la década de los noventa e inicios del siglo XXI, para ello se divide en tres apartados.

En la primera parte se hace una síntesis de los acuerdos internacionales a los que se han sujetado los productos textiles y del vestido desde la década de los setenta hasta la actualidad, con el afán de entender la importancia y sensibilidad de esta cadena para la gran mayoría de los países.

El segundo apartado muestra las cifras de primera mano de la cadena htc en el contexto internacional a partir de los años ochenta. En el posterior apartado se señalan a los principales tipos de países que importan y exportan tanto textiles como prendas de vestir y la posición internacional de México en ambos mercados.

En el cuarto apartado se muestra el comportamiento de la cadena a través algunos indicadores como el *PIB, personal ocupado, exportaciones e*

importaciones en los años posteriores a la firma del TLCAN, con el objetivo de mostrar los períodos de mayor dinamismo y crisis que atañen a la misma, así como los principales productos en los que las exportaciones mexicanas destacan.

Finalmente, se hace una conclusión respecto a la situación actual que atraviesa la *cadena hilo-textil-confección* en México y las dificultades que supone poner en marcha procesos de mayor integración y menor dependencia, con base en lo mostrado en los capítulos anteriores y los cuadros y estadísticas del presente.

3.1 Antecedentes de la regulación en la cadena htc

La *cadena hilo-textil-confección (htc)* abastece de productos de primera necesidad a la sociedad, al mismo tiempo que algunos segmentos de esta cadena forman parte de los insumos intermedios de otras mercancías (por ejemplo la industria automotriz). Con el devenir de los años, ésta se ha transformado debido a los cambios en los patrones de consumo, adelantos tecnológicos o nuevas necesidades. Por ello se le puede analizar por lo menos dos enfoques importantes, en primer lugar, una arista global cuando a través del comercio internacional se compran o venden productos de la cadena con otros países y, en segundo lugar, una perspectiva local cuando debido a circunstancias como: el clima, costumbre o religión los habitantes de la localidad presentan mayor propensión a la compra de prendas con determinadas características.

Además de haber contribuido inicialmente al desarrollo industrial de algunos países la cadena htc también ha sido una de las más reguladas, por lo menos desde mediados del siglo XX, por ejemplo, en la década de los sesentas el GATT estableció el sistema de contingentes de importación en el comercio de textiles.

En el contexto normativo inmediato de esta cadena productiva, se pueden señalar dos acuerdos importantes de carácter internacional que han regulado las relaciones de intercambio: 1) el Acuerdo Multifibras (AMF) y 2) el Acuerdo Sobre los Textiles y el Vestido (ATV).

3.1.1 El Acuerdo Multifibras (AMF)

El AMF entró en vigor en el año de 1974 y se extendió hasta 1994 teniendo lugar en este período tres ampliaciones, básicamente fue un acuerdo que sirvió de referencia para que los firmantes logaran otros acuerdos bilaterales o medidas unilaterales en el establecimiento de “*contingentes de importación*” que limitaban el ingreso de productos textiles a países en los cuales el aumento de dichas importaciones representaban un grave perjuicio para las ramas de la industria local.

La característica más destacada es que el AMF representaba una vía para brindar protección temporal a la *cadena hilo-textil-confección* de los países desarrollados. Al argumentar un país amenaza de su industria debido a la importación de textiles o vestido, el AMF permitía la imposición de una medida unilateral para controlar y fijar el nivel de importaciones.

Sin embargo, la esencia del AMF que señalaba restricciones cuantitativas, se contraponía a la preferencia que tenía el GATT respecto a regular el comercio en materia de niveles de aranceles aduaneros y no en cuanto a las cantidades que se intercambian, así como la problemática que representaba al principio de igualdad la señalización de los contingentes de importación que establecía cada país con sus socios.

Con los avances técnicos y organizacionales de las industrias implicadas, el AMF no se adecuaba a las necesidades de la libre competencia por lo que se hizo imprescindible general un marco regulatorio más equitativo.

3.1.2 El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV)

En razón de lo anterior, hacia el final de la Ronda de Uruguay el ATV de la ahora OMC sustituyó al AMF, lo que se pretendía con este acuerdo era eliminar los contingentes de importación, así como la discriminación que se había generado de los países importadores hacia algunos países exportadores (principalmente países

no desarrollados como India, Pakistán, Hong Kong, República Popular China, entre otros).

Este último acuerdo ha sido de gran importancia para los productos del sector textil de los miembros de la OMC, en dicho acuerdo se señalaron 4 etapas para la eliminación de las cuotas que restringían el comercio de los bienes de la cadena htc.¹

Respecto a la situación de los bienes textiles y del vestido regulada en el Acta de Marrakech, *“se llegó a un acuerdo para liberalizar el sector paulatinamente a lo largo de diez años... en el cual se admitió la utilización de contingentes para proteger los intereses de los países más desarrollados. Tras la Ronda de Uruguay, la reducción arancelaria final en textiles se situó en una medida de 50%. Lo cual beneficiaría considerablemente a los grandes exportadores asiáticos (República Popular China, Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán y Tailandia)”*.²

Dicho acuerdo estableció un *Órgano de Supervisión de los Textiles (OST)* que se encargaría de vigilar el cumplimiento de los compromisos de los integrantes al ATV, así como la revisión del mecanismo de salvaguardias de los países que demostraran daño grave a sus industrias.

Cuadro 3
Calendario de liberalización de contingentes del ATV

Etapas	Porcentaje de liberalización de textiles y prendas de vestir
Primera (1° de enero de 1995 al 31 de diciembre de 1997)	16%
Segunda (1° de enero de 1998 al 31 de diciembre de 2001)	17%
Tercera (1° de enero de 2002 al 31 de diciembre de 2004)	18%
Cuarta (1° de enero de 2005)	49%

Fuente: Elaboración propia con base en la OMC.

¹ Los porcentajes se aplicaban con respecto a los niveles de comercio de textiles y vestido del país importador en 1990.

² Tamames, Ramón. (2003). “Estructura económica internacional”. Editorial Alianza. Madrid. España. pp. 169.

El cuadro anterior muestra los porcentajes que se eliminarían de los contingentes de importación en cada etapa de acuerdo con el Acta de Marrakech. Es importante mencionar que la cuarta etapa corresponde a la eliminación definitiva de los contingentes de importación junto con la extinción del ATV o algún otro tipo de acuerdo que regule la liberalización de los contingentes de importación, lo que supuso mayor competencia para las industrias textil y del vestido a partir de 2005.

3.2 Indicadores de la cadena htc en México previos al TLCAN

La cadena htc ha tenido una contribución significativa en la economía nacional, por ello el presente apartado muestra tres de los indicadores más relevantes de ésta en los años precedentes al TLCAN, entre los que se encuentran: 1) PIB, 2) personal ocupado y, 3) comercialización (importaciones y exportaciones). Lo siguiente ayudará más adelante a identificar mejor las tendencias y el efecto que tuvo en cada uno de estos rubros la participación de México en el Tratado de Libre Comercio.

Como se señaló en el apartado anterior, las industrias textil y del vestido ha sido objeto de varias regulaciones y acuerdos por lo menos desde 1974. Para el caso de las ramas productivas mexicanas relacionadas, durante la década de los ochenta se celebraron dos acuerdos importantes con Estados Unidos: 1) el Acuerdo 807/9802 en 1983 y, 2) el Acuerdo Multifibras en 1988. El primero tuvo por objetivo tasar exclusivamente el valor agregado en el exterior y no así a los insumos utilizados (siempre que fuesen de origen estadounidense), ello le permitió a las empresas de Estados Unidos dos circunstancias: 1) disminuir significativamente el costo de enviar telas y cortes para que fueran confeccionados en México y, 2) aprovechar el precio accesible de la mano de obra mexicana.

Por otro lado, la mediación del AMF entre estos mismos países otorgó preferencia a los productos confeccionados en México con tela proveniente de Estados Unidos, por medio de los “*contingentes de importación*”. Estos acuerdos formaron parte de un conjunto de acciones de la economía estadounidense por

competir en esta cadena productiva con los países asiáticos que ofrecen variedad en textiles y precios competitivos para su transformación.

Lo anterior ha establecido cierto grado de integración o “*complementariedad*” entre las industrias establecidas en los Estados Unidos y México. Sin embargo, la esencia de estos acuerdos ha motivado la especialización de las empresas mexicanas en el segmento de la confección (maquilador), lo cual no es favorable por dos razones: 1) en la “*cadena de valor global*” estas actividades generan poco valor agregado y transmiten poco conocimiento al capital humano y, 2) la ruptura entre los ramos textiles y de la confección nacionales. Particularmente para los empresarios textiles en el contexto de estos acuerdos ha resultado difícil competir con los productos estadounidenses que cuentan regularmente con actividades textiles más desarrolladas y de mejor calidad.

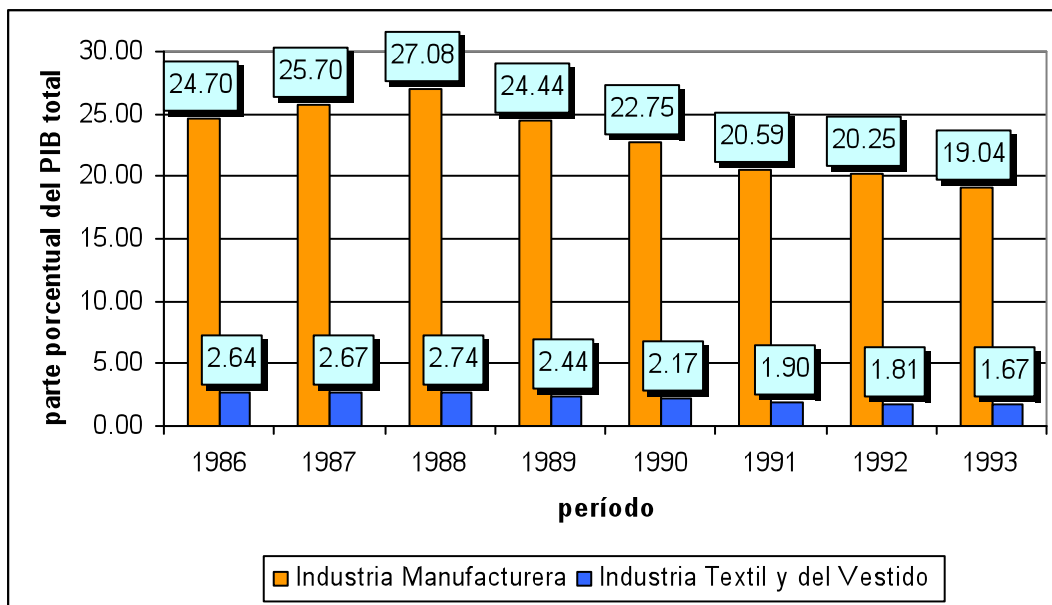
3.2.1 Producto Interno Bruto (PIB)

El PIB es uno de los indicadores económicos más recurridos para valorar los avances y el desarrollo de las actividades productivas, sin embargo, un buen comportamiento en este no necesariamente significa que el total de industria de una nación se encuentre en crecimiento. En México, el PIB depende de una gran variedad de sectores y ramas económicas, en este apartado únicamente se hará referencia a la industria manufacturera y más específicamente a los sectores textil y del vestido que conforman la cadena productiva de estudio.

Para este fin se recurrió a las bases estadísticas de genera el *Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*. Dado que el propósito de esta investigación no es estudiar los factores que han intervenido en el comportamiento de la cadena htc antes del TLCAN, a continuación el análisis de los gráficos sólo será descriptivo, sin embargo, en la última parte estas representaciones servirán para comparar el comportamiento de esta cadena productiva antes y después del citado tratado.

El gráfico 1 muestra la participación porcentual de la *Industria Manufacturera (IM)* y la *Industria Textil y del Vestido (ITV)* en México previo al TLCAN. Se pueden identificar dos períodos que coinciden tanto en la IM como en la ITV: 1) de aumento (1986 a 1988) alcanzando en este año su mejor desempeño y, 2) de disminución (1989 a 1993). Lo más importante de esto es que de 1986 a 1993 la IM no sólo no creció, sino que disminuyó su participación porcentual en el PIB total en un 5.66%, de igual modo, la ITV tuvo una baja muy sensible al disminuir su contribución en un 0.97%, lo anterior indica que en términos de la participación al PIB total la IM e IT se encontraban en crisis antes del TLCAN.

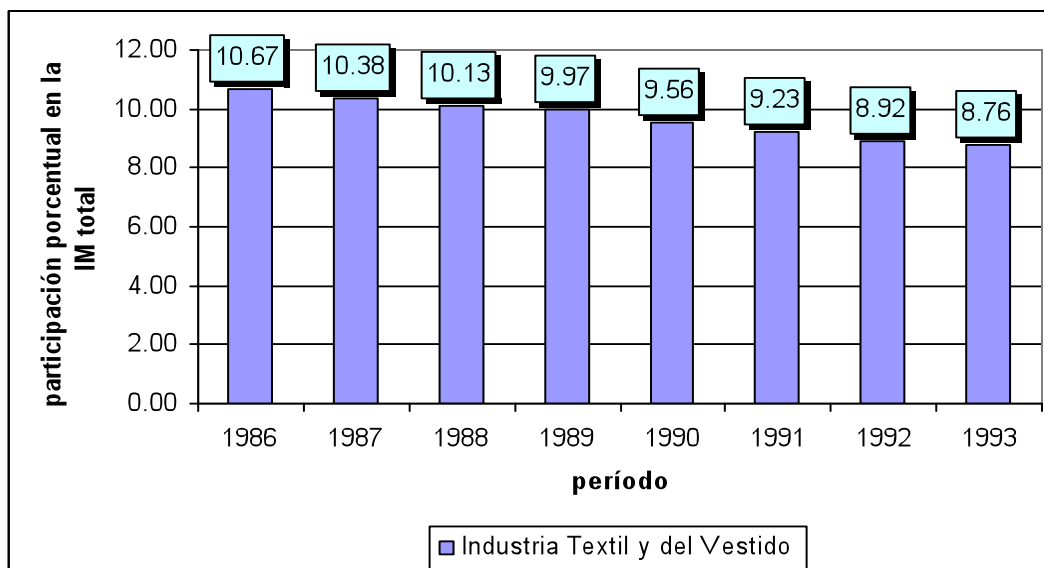
Gráfico 1
Participación porcentual de la IM y la ITV en el PIB total en México (1986-1993)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México (Véase cuadro 1 del Anexo).

Lo anterior se refuerza con el gráfico 2 que señala la participación de la ITV en el PIB de la IM total, el resultado ha sido decreciente constantemente a lo largo de los ocho años presentados, es decir, una pérdida del 1.91% en su producción de 1987 a 1993. Por tanto la *cadena htc* en este indicador presentó severos problemas en los años que antecedieron el TLCAN.

Gráfico 2
Participación porcentual de la ITV en el PIB de la IM total en México (1986-1993)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México (Véase cuadro 1 del Anexo).

Sin embargo debe considerarse que el desempeño de las industrias textil y del vestido que constituyen sólo una parte de la IM, puede obedecer al buen desempeño de otras ramas (por ejemplo la automotriz, electrónica o química, entre otras), lo cual no sería nada perjudicial en un balance general, pero para este caso resulta difícil analizar si las reducciones (incrementos) en la participación de PIB, empleo o exportaciones e importaciones de la ITV se deben a la transferencia (a favor o en contra) de otros sectores productivos, no obstante se debe tomar en consideración.

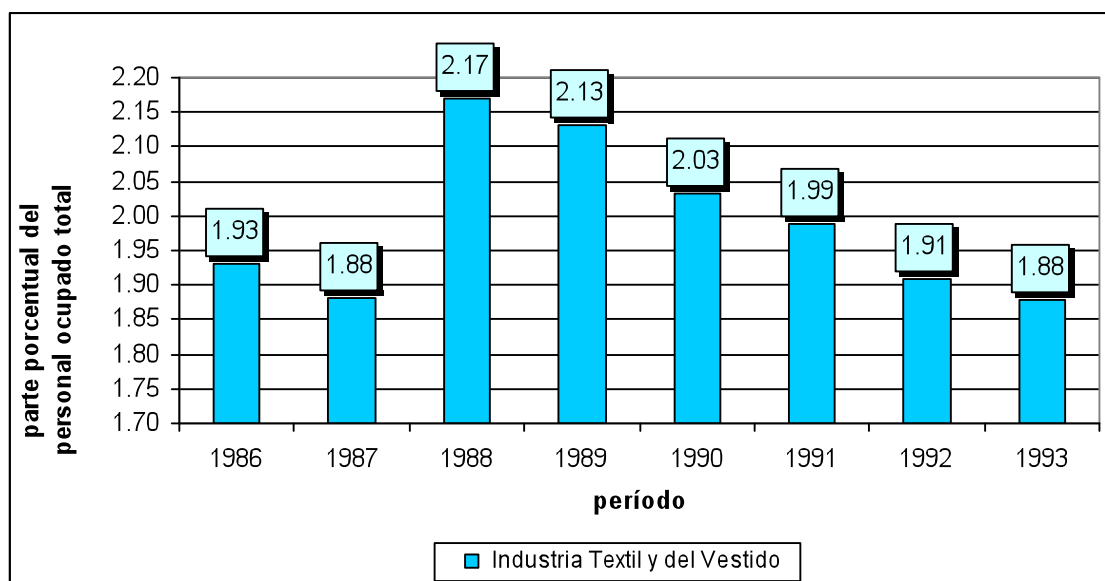
3.2.2 Personal Ocupado

Uno de los indicadores más importantes cuando se estudia el comportamiento de cualquier sector es el del personal ocupado, la capacidad que tiene la cadena htc de absorber fuerza laboral disponible es una de sus características principales por

la naturaleza del trabajo que desempeña, especialmente el segmento de la confección.

En el gráfico 3 se muestra la parte porcentual del personal ocupado de la ITV con respecto al total de la economía para los años 1986 a 1993. La contribución en este campo es importante, ya que el valor más bajo fue de 1.88% del total del personal ocupado nacional, se percibe que durante los dos primeros años tuvo una baja, sin embargo, al siguiente año obtuvo su valor más alto (2.17%) para después mostrar una disminución constante a lo largo de cinco años. Conviene señalar que en 1988, año del mejor resultado en la participación del personal ocupado, coincide con la firma del AMF, por lo que esto puede ser un factor importante, a pesar de ello lo importante del gráfico es la presencia de una crisis en la generación de nuevos puestos de trabajo durante los años previos al TLCAN.

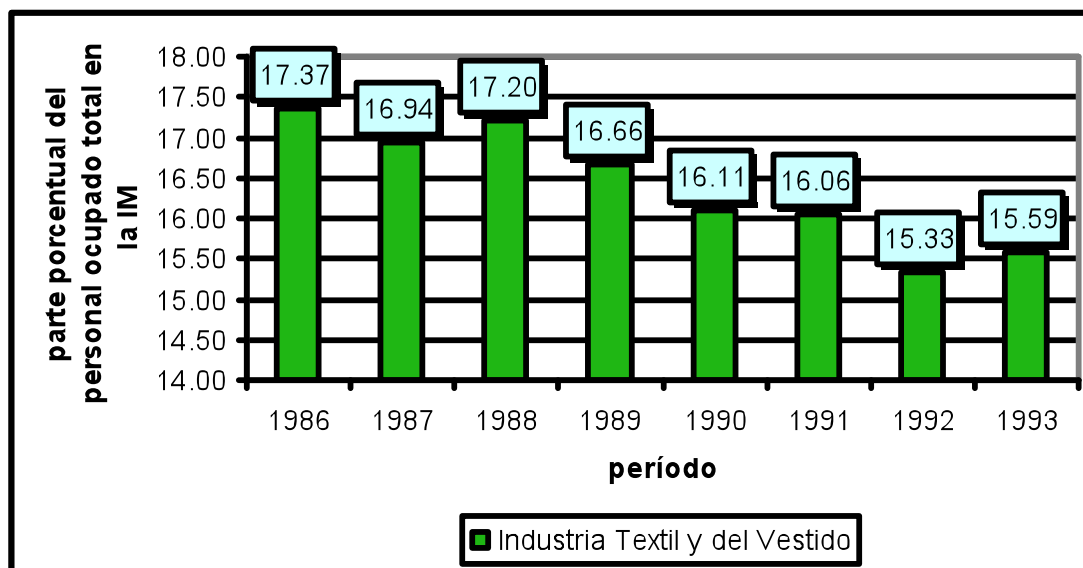
Gráfico 3
Participación porcentual de la ITV en el personal ocupado total en México (1986-1993)



NOTA: Las cifras de este gráfico, no presentan, en estricto sentido, el número de personas ocupadas en cada actividad, sino el número promedio de puestos remunerados que se estima fueron requeridos para la producción. En consecuencia, una misma persona puede ocupar uno o más de dichos puestos dentro de una o varias actividades económicas.

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México (Véase cuadro 2 del Anexo).

Gráfico 4
Participación porcentual de la ITV en el personal ocupado
total de la IM en México (1986-1993)



NOTA: Las cifras de este gráfico, no presentan, en estricto sentido, el número de personas ocupadas en cada actividad, sino el número promedio de puestos remunerados que se estima fueron requeridos para la producción. En consecuencia, una misma persona puede ocupar uno o más de dichos puestos dentro de una o varias actividades económicas.

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México (Véase cuadro 2 del Anexo).

Cuando se presenta en el gráfico 4 la participación del personal ocupado de la ITV con respecto al total de la IM, la tendencia es congruente con la anterior. Desde esta perspectiva se puede apreciar mejor que esta cadena productiva es bastante significativa en este indicador para el conjunto de la manufactura, ya que para 1986 representaba poco menos de una quinta parte del grueso manufacturero, pero, de igual modo, resulta claro la pérdida de capacidad de demanda laboral perdiendo casi 2% en 1993 del personal ocupado que requirió en 1986.

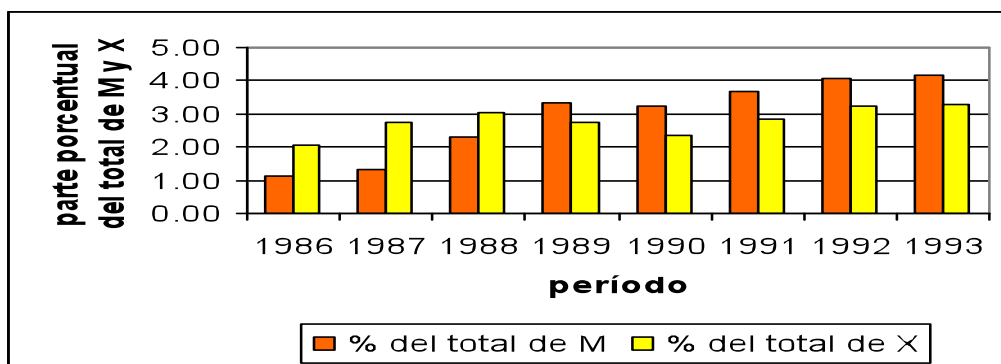
3.2.3 Comercio exterior

La capacidad que una cadena productiva tiene para obtener sus materias primas al interior de su propio territorio determina su grado de independencia con respecto a insumos de otras regiones, este grado de autosuficiencia puede

condicionar de manera importante, ya sea las exportaciones o importaciones de un bien, más aún, contribuye a la especialización de las cadenas productivas y los territorios.

Las relaciones que sostuvo la *cadena htc* con respecto a las cantidades de importación y exportación en los años previos al TLCAN son importantes, ya que como es conocido la política comercial seguida en ambos rubros a partir de mediados de los ochenta ha influenciado de modo importante la estrategia de industrialización.

Gráfico 5
Participación porcentual de la ITV en las M y X totales en México (1986-1993)

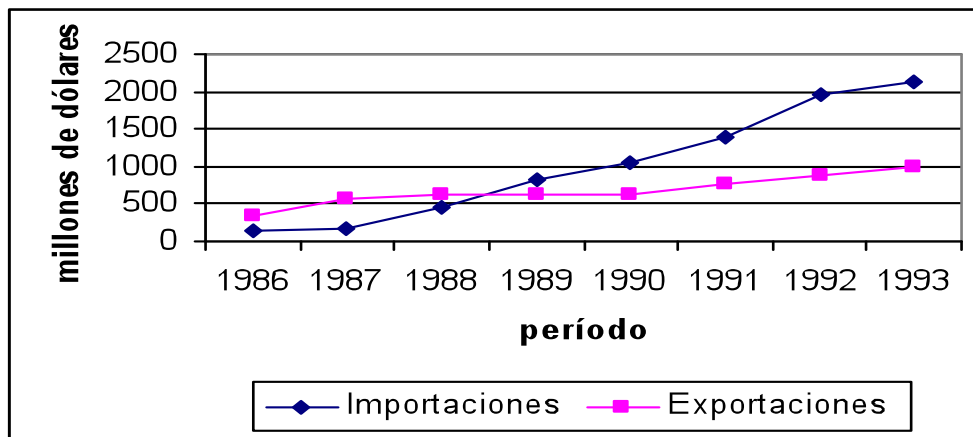


Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México (Véase cuadro 3 del Anexo).

El gráfico 5 muestra la parte porcentual de las importaciones y exportaciones con respecto al total nacional de ambos de 1986 a 1993. Como se puede apreciar el porcentaje de las exportaciones fue mayor al de las importaciones durante los primeros tres años, lo que indica un superávit en el saldo comercial de la *cadena htc*, sin embargo, en los cinco años posteriores las importaciones fueron superiores a las exportaciones. Se puede percibir también que en términos generales las importaciones han tenido un crecimiento sostenido, no así las exportaciones que reportaron una caída en los años 1989 y 1990 para después tener una recuperación discreta. El incremento de las importaciones obedece a la estrategia de apertura comercial iniciada en 1986 así como a la incorporación al AMF, mientras que el comportamiento de las exportaciones puede

deberse a la competencia de otros países que en los primeros años de cambio de modelo se adecuaban mejor a las demandas del mercado. Lo que demuestra que en los años previos del TLCAN la cadena htc tenía un saldo comercial deficitario y las importaciones habían crecido a una tasa más alta que las exportaciones, lo cual dificulta la independencia en la cadena de suministros.

Gráfico 6
Valor de las M y X de la ITV en millones de dólares
(1986-1993)



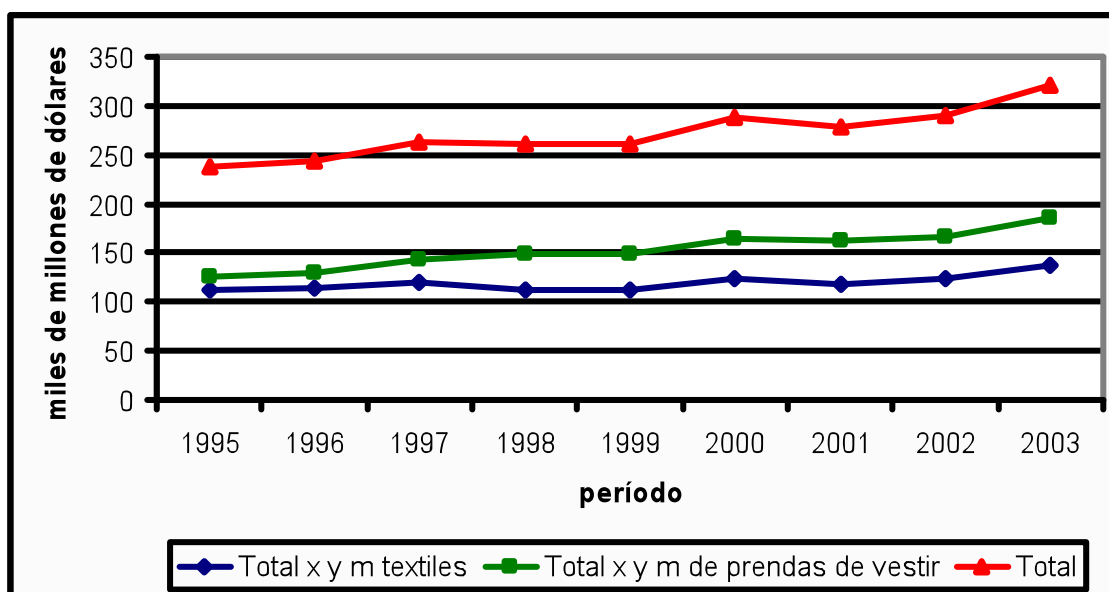
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México (Véase cuadro 3 del Anexo).

El gráfico 6 confirma lo señalado en el gráfico precedente, de 1986 a 1988 la ITV nacional vendía más de lo compraba al exterior, pero en años posteriores esta tendencia se revertió y generó una brecha amplia a favor de las importaciones, cerca de \$1,000 millones de dólares, esto indica que uno o varios segmentos de la cadena htc a partir de 1989 ha presentado problemas para abastecerse de materias primas por dos razones: 1) sus productos no cumplían con las especificaciones requeridas por las principales empresas y 2) la competencia de otras regiones que ofrecen otras especificaciones en sus telas, o bien, tienen alguna ventaja comparativa.

3.3 La cadena htc y el contexto internacional

El comercio internacional tanto de textiles como de prendas de vestir resulta particularmente importante. El intercambio de ambos en el contexto mundial alcanzó una cifra aproximada de 236.9 miles de millones de dólares para el año de 1995, misma que se incrementó sustancialmente en 2003 al reportar la OMC³ una cantidad aproximada de 321.9 miles de millones de dólares.

Gráfico 7
Distribución del comercio de textiles y prendas de vestir 1995-2003
(Miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en Órgano de Supervisión de Textiles de la OMC 2004 (Véase cuadro 4 del Anexo).

El gráfico anterior muestra el comportamiento del comercio internacional total, es decir, de textiles y de prendas de vestir, se pueden observar tres períodos: 1) un comportamiento a la alza entre los años 1995 a 1997, 2) un estancamiento a partir de 1997 a 1999 con una ligera recuperación en 2000 y, 3)

³ OMC, Información estadística de base con respecto al comercio de los textiles y el vestido, Órgano de Supervisión de los Textiles.

una tendencia constante de 2000 a 2002 para luego tener una alza en 2003.⁴ Lo anterior puede responder en una primera fase a un entorno macroeconómico estable entre 1995 y 1997, sin embargo el segundo período observado pudo haber sido consecuencia de la crisis financiera en Asia, ya que el desempeño de los países de esta región es significativo dado el nivel de comercio que sostienen y, por último, el estancamiento de 2000 a 2001 corresponde a la recesión económica en los Estados Unidos, ya que es de los principales mercados tanto a la compra como a la venta en esta cadena productiva.

El estudio de 2004 del *Órgano de Supervisión de los Textiles de la OMC*, distingue entre tres tipos de economías (países desarrollados, economías en desarrollo y economías en transición),⁵ la participación que cada una de estas tiene en los sectores de la cadena, lo cual permite apreciar qué tipo de países recurren en mayor medida a la compra o venta de textiles y prendas de vestir.

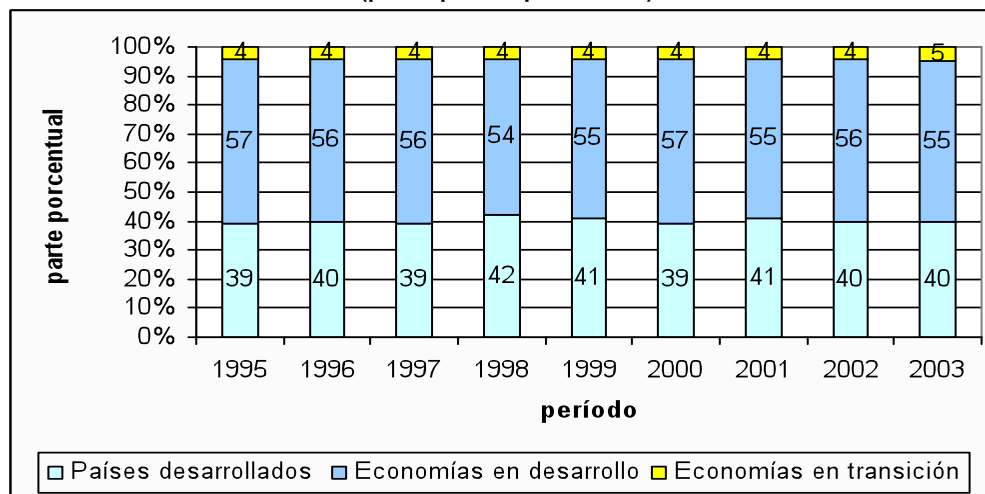
De acuerdo con la OMC, los países miembros son los que determinan si sus economías son desarrolladas, en desarrollo o en transición, sin embargo, los países en desarrollo y transición supone ciertos derechos (por ejemplo, para contar con períodos de transición más largos antes de la plena aplicación de los Acuerdos y/o poder recibir asistencia técnica).

Los gráficos 8, 9, 10 y 11 muestran la distribución porcentual de exportaciones e importaciones en materia de textiles y prendas de vestir respectivamente para el período de 1995 a 2003, que corresponde a los tres grupos de países mencionados.

⁴ Los datos se encuentran disponibles hasta 2003, siendo la última publicación disponible del *Órgano de Supervisión de los Textiles de la OMC* la de 2004.

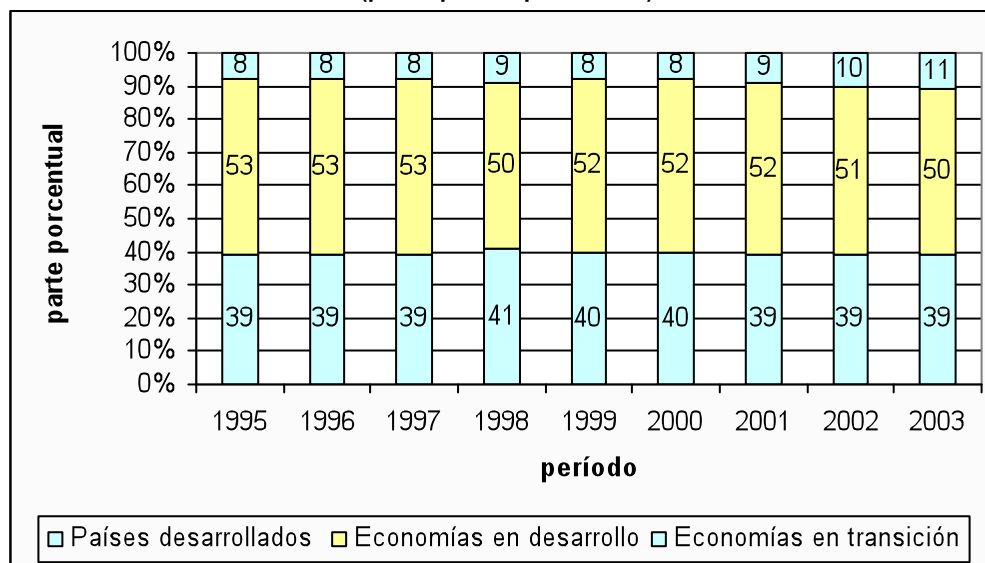
⁵ Los países desarrollados incluyen a América del Norte, Europa occidental, Japón, Australia y Nueva Zelandia, las economías en desarrollo contemplan a América Latina, África, Oriente medio y los países en desarrollo de Asia y, las economías en transición consideran a Europa central y oriental, los Estados bálticos y la Comunidad de Estados Independientes.

Gráfico 8
Exportaciones de textiles por grupos de países 1995-2003
 (participación porcentual)



Fuente: Elaboración propia con base en Órgano de Supervisión de Textiles de la OMC 2004 (Véase cuadro 5 del Anexo).

Gráfico 9
Importación de textiles por grupos de países 1995-2003
 (participación porcentual)

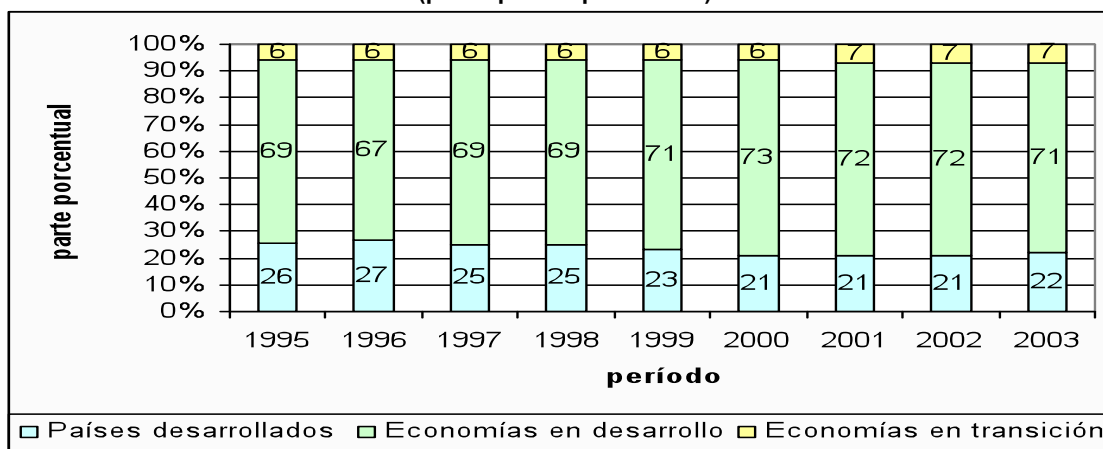


Fuente: Elaboración propia con base en Órgano de Supervisión de Textiles de la OMC 2004 (Véase cuadro 5 del Anexo).

Como se pudo apreciar los gráficos anteriores, respecto al comercio del sector textil, tanto la importación como la exportación de éstos encuentra su principal destino en el grupo de las economías en desarrollo, seguido de los países desarrollados y detrás de ellos las economías en transición, este

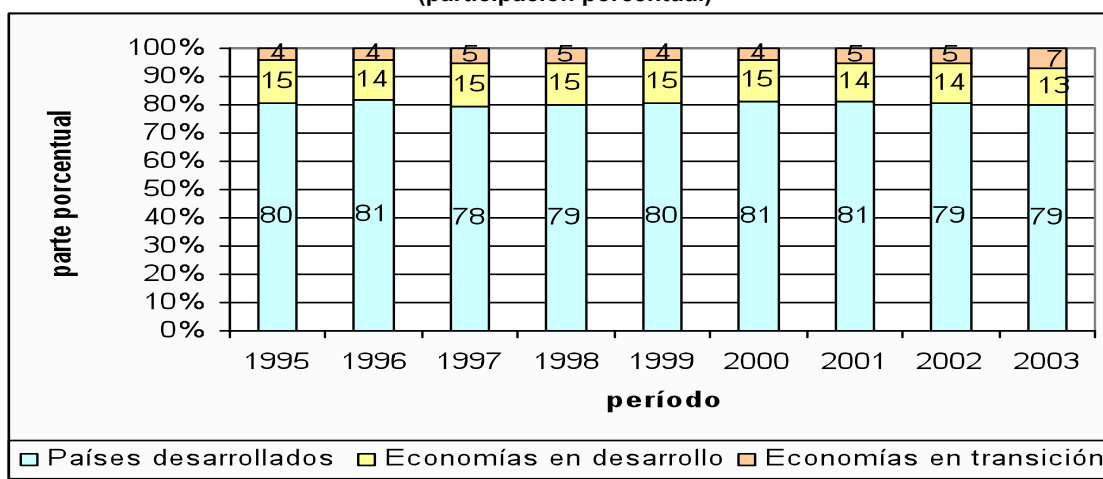
comportamiento supone la importancia de esta industria para las economías en desarrollo así como una amplia participación en los procesos productivos, mientras que para los países desarrollados apunta a que la industria textil ha contribuido de modo importante para que se hayan consolidación de las actuales potencias mundiales y participar en otras actividades que involucre mayor investigación y progreso tecnológico.

Gráfico 10
Exportaciones de prendas de vestir por grupos de países 1995-2003
(participación porcentual)



Fuente: Elaboración propia con base en Órgano de Supervisión de Textiles de la OMC 2004 (Véase cuadro 5 del Anexo).

Gráfico 11
Importaciones de prendas de vestir por grupos de países 1995-2003
(participación porcentual)



Fuente: Elaboración propia con base en Órgano de Supervisión de Textiles de la OMC 2004 (Véase cuadro 5 del Anexo).

Por otro lado, el intercambio entre países de prendas de vestir presenta un comportamiento particular, ya que cuando se trata de las exportaciones, el grupo de las economías en desarrollo sigue con la mayor participación que oscila en un 70%, seguido por los países desarrollados y las economías en transición. Sin embargo, cuando se analizan los porcentajes por grupos de las importaciones de prendas de vestir, la tendencia cambia drásticamente, los países desarrollados son los que más porcentaje de prendas de vestir importan, con cuatro quintas partes del total, seguido de las economías en desarrollo con cerca del 15% y las economías en transición con aproximadamente 5%. En términos simples, el comportamiento de las importaciones se puede atribuir este fenómeno a dos factores: 1) el nivel de ingreso de los países desarrollados, lo que significa que a mayor desarrollo y poder de compra, la demanda de prendas confeccionadas se incrementa significativamente y, 2) dado que las actividades textiles por lo regular ocupan una mejor posición en la cadena de valor global, los países desarrollados optan por aprovechar los bajos costos en segmento de la confección en otros países.

3.3.1 México, su posición en el comercio internacional

Ante la apertura comercial que inicio en los años ochenta, pero que se intensificó durante la década de los noventa, México otorgó un papel importante a la fabricación y exportación de manufacturas para que funcionaran como motor de crecimiento económico. Esta tendencia inclusive se reflejó, en parte, en el número de inversiones extranjeras productivas que se canalizaron a nuestro país para el conjunto de la manufactura a partir de 1994. (para ver información véase cuadro 4).

Por tanto, la cadena htc es relevante para México en el contexto internacional por su comportamiento exportador e importador, ya sea de textiles o prendas de vestir, que principalmente ocurren en el mercado de los Estados Unidos.

Para hacer referencia al desempeño que ha tenido la cadena htc, la OMC⁶ diferencia los intercambios de textiles y los de prendas de vestir. Para el año 2003, de acuerdo a esta organización México se ubicó en el lugar 14 de los principales exportadores de textiles entre los miembros que figuran en esta organización, con un valor de 2.10 miles de millones de dólares. En contraste, para ese mismo año importó 5.46 miles de millones de dólares, cifra que lo situó en la posición 5 de los países que más demandan textiles y por consiguiente con un déficit comercial importante (Para ver la información completa consultar cuadro 6 del Anexo).

Cuadro 4
IED en México de 1994 a 2008
(Miles de dólares)

Período	Total a/	IM	% de la IM del total
1994	10646.9	6191.9	58.2
1995	8374.6	4862.1	58.1
1996	7847.9	4819.3	61.4
1997	12145.6	7290.4	60.0
1998	8373.5	5010.1	59.8
1999	13858.6	9162.3	66.1
2000	18019.6	9968.2	55.3
2001	29817.7	5910.7	19.8
2002	23728.9	8795.9	37.1
2003	16521.6	7749.8	46.9
2004	23681.1	13206.9	55.8
2005	21976.8	11035.5	50.2
2006	19428	9879.5	50.9
2007	27528.1	12188.7	44.3
2008	22481.2	6529.1	29.0

Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera.

a/ Para el 1994-1998, la IED se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) al 30 de junio de 2009 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. a partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE.

Por otro lado, la cadena htc nacional respecto a su comportamiento en la exportación de prendas de vestir ocupó el puesto número 5 con un valor de 7.34 miles de millones de dólares, mientras que obtuvo la posición 8 como importador

⁶ Para una consulta detallada de la posición exportadora e importadora de textiles y prendas de vestir, véase anexo.

de estos productos con un valor 3.03 miles de millones de dólares presentando un superávit en este rubro (Véase cuadro 6 del Anexo).

Como se notará más adelante, las cifras antes mencionadas dejan claro que la cadena htc presenta un mejor desarrollo a la exportación en el segmento de las prendas de vestir, para ello es fundamental la cercanía con los Estados Unidos, el costo de la mano de obra, así como las reglamentaciones de ambos países, sin embargo, la cadena local encuentra dificultades para obtener los insumos previos a la confección al interior de nuestras fronteras, lo que se refleja en el elevado número de importaciones textiles y la disminución en la competitividad con otros países en este sector.

3.4 Impacto de la cadena htc en la economía mexicana después del TLCAN

La estrategia de IOE ejercida por México a partir de la década de los ochenta ha buscado la coordinación de políticas macroeconómicas que generen un ambiente estable a la inversión extranjera y que considera la exportación de manufacturas como motor de crecimiento económico, lo anterior es fundamental para comprender el comportamiento de las principales industrias manufactureras en la segunda mitad de la década de los noventa.

El TLCAN tiene implicaciones relevantes en múltiples sectores de la economía mexicana, tal es el caso de la cadena productiva hilo-textil-confección y de los sectores que la componen, las características de cada industria en cada uno de los países miembros determinarán las oportunidades de desarrollo de las mismas.

La zona de libre comercio del TLCAN ha fijado reglas y normas que se aplican a los bienes para que se les considere en las aduanas la reducción o eliminación arancelaria acordada. Este Tratado busca evitar ventajas para productos que no provengan de la zona por lo que se elaboró un marco regulatorio, conocido como "*normas de origen*". Sin embargo, no todos los

sectores se encuentran bajo las mismas reglas tanto para su desgravación como para las normas de origen.

El TLCAN es importante para sus participantes y para sus correspondientes industrias por su prevaencia sobre otros acuerdos, en este sentido para las industrias textil y del vestido se señala en la sección 1 del anexo 300-B que corresponde al capítulo III de Trato nacional y acceso a bienes al mercado del TLCAN, señala lo siguiente:

“En caso de contradicción, este Tratado prevalecerá sobre el Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles (Acuerdo Multifibras), con sus enmiendas y prórrogas, incluyendo las posteriores al 1 de enero de 1994 o sobre las disposiciones de cualquier otro acuerdo vigente o futuro aplicable al comercio de bienes textiles y del vestido, salvo que las partes acuerden otra cosa”.⁷

Conviene señalar que el llamado “Acuerdo Multifibras” establecido durante la vigencia del GATT y que se mencionó en apartados anteriores, fue un instrumento de regulación para el comercio mundial de textiles que impuso límites a la exportación de textiles a 22 países y el cual dejó de operar definitivamente el 31 de diciembre de 2004.

La importancia de que el TLCAN haya predominado sobre el AMF es significativa, ya que la cadena htc nacional se había visto perjudicada por este acuerdo por dos razones básicamente: 1) por la restricción misma a la exportación que es la esencia del Acuerdo y, 2) porque la exportación de textiles y confecciones realizadas por las empresas maquiladoras se consideraba como parte de la cuota de México, lo que limitaba el acceso de la industria nacional establecida, no maquiladora, al mercado de exportación.⁸

Por tanto la cadena htc a través de las normas de origen estipuladas en el TLCAN tuvo la posibilidad de beneficiarse durante 10 años a partir de 1994. Al

⁷ Tratado de Libre Comercio de América del Norte

⁸ Gazol Sánchez, Antonio. (2008). “Bloques económicos”. UNAM-FE. México. pp. 443.

mismo tiempo se hicieron notar claramente las intenciones estadounidenses de integrar esta cadena productiva a sus industrias y mercado, sobretodo en el sector de la confección. Las *reglas de origen* que son aplicadas a la industria textil y del vestido, se basan en un criterio conocido como “*de hilo en adelante*”⁹

Un problema que se ha presentado a partir de las reglas de origen es la desviación del comercio, dado que la producción de hilo y textiles en la región ha fijado en varios casos un precio más alto de lo que pueden ser los precios de otros países, por lo que en vez de fomentar la competitividad la puede reducir.¹⁰ Una vez que también el TLCAN ha señalado cupos para la preferencia arancelaria de productos que no son producidos en la zona.

Los bienes que genera la cadena htc son adquiridos por las familias para atender sus requerimientos, mientras que otros bienes de esta misma son adquiridos también por las industrias e inclusive por otras cadenas productivas como parte de la fabricación que desempeñan, por ejemplo las empresas automovilísticas, no sólo demandan productos de la industria metal-mecánica como maquinaria y equipo, sino también se convierten en clientes de la cadena htc cuando adquieren alfombras y tapices.

Por tanto, en la cadena htc una prenda de vestir encierra el trabajo de varios segmentos especializados, desde la elaboración de las fibras (ya sean duras o blandas) que dependiendo su origen pueden incluso se relaciona con la industria química, hilado, fabricación de la tela, diseño, corte de los patrones, confección e incluso la decoración o estampados por mencionar algunas actividades que intervienen.

A nivel nacional, la cadena htc es importante ya que forma parte de la amplia gama de actividades de la industria manufacturera, pero sobretodo por su contribución al PIB, empleo, exportaciones e importaciones.

⁹ Significa que los textiles y prendas de vestir deberán ser producidos en la región, salvo algunos casos de fibras sintéticas y artificiales, donde se fijo el criterio de “fibra en adelante”.

¹⁰ Gazol Sánchez, Antonio. (2008). “Bloques económicos”. UNAM-FE. México. pp. 444.

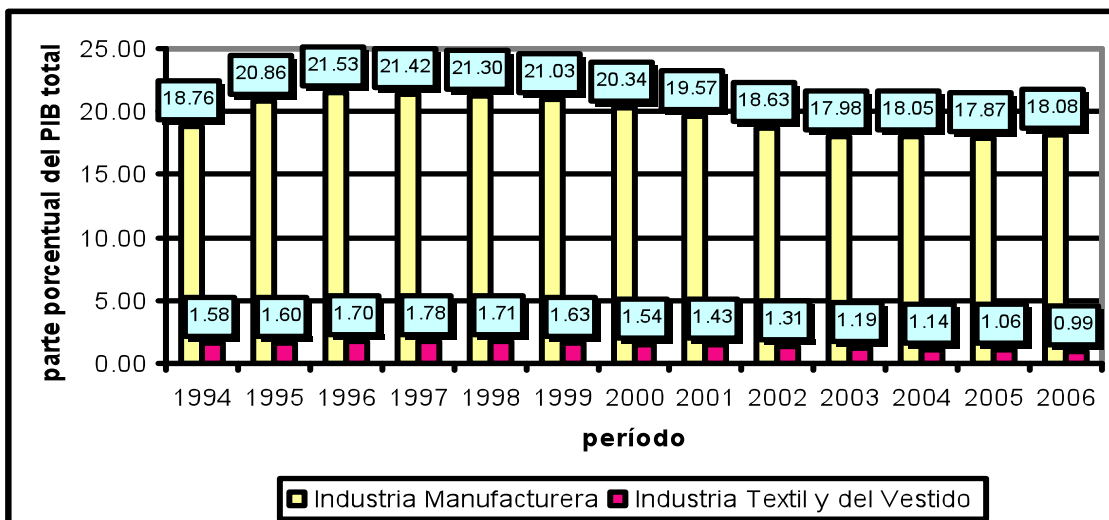
3.4.1 Producto Interno Bruto (PIB)

El PIB que la cadena htc ha obtenido en los 12 años que se presentan en este estudio a la entrada en vigor del TLCAN son de interés porque permiten conocer la tendencia en términos nominales que posteriormente se podrá comparar con lo realizado al comienzo de este capítulo.

El gráfico 12 muestra la participación porcentual importante de la industria manufacturera en el total de PIB, cabe señalar que para el año de 2006 el PIB alcanzó un valor a precios corrientes de \$8,191,341,267 (en adelante miles de pesos a precios corrientes cuando se trate del PIB), de los cuales la industria manufacturera aportó el 18.08% de la producción total y la ITV a penas el 0.99%.

El comportamiento que ha tenido la participación de la ITV en el PIB total de acuerdo con este gráfico es preocupante, ya que su participación va en constante disminución y a través de los últimos 13 años ha disminuido poco más de medio punto porcentual al pasar de 1.58% en 1994 a 0.99% en 2006, esta situación tiene importantes repercusiones en el empleo de ésta y las industrias relacionadas.

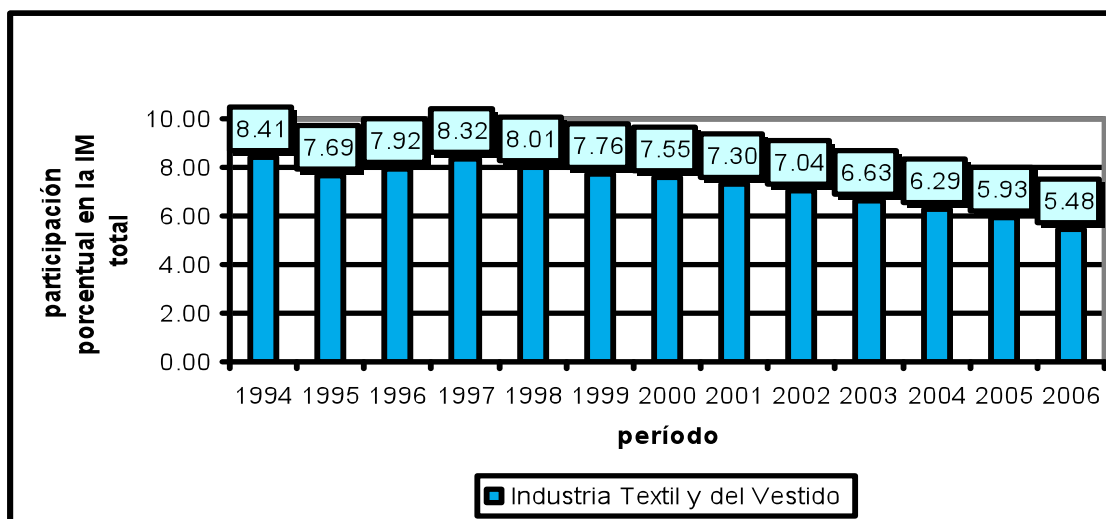
Gráfico 12
Participación porcentual de la IM y la ITV en el PIB total en México (1994-2006)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México.

A su vez, en el gráfico siguiente se observa la contribución que la cadena htc tiene con respecto del total de las actividades manufactureras, para el mismo año de 2006 produjo el 5.48% del PIB manufacturero¹¹. Por lo cual, el desempeño de esta última contribuye de manera significativa al PIB de la manufactura y en cierta medida al PIB total, sin embargo, se puede apreciar una tendencia a la baja en su participación dividida en dos períodos: 1) un comportamiento inestable que oscila entre el 7 y 8% del PIB de la IM en el primer quinquenio del tratado de 1995 a 2000 y, 2) un claro decremento a partir de 2001 a 2006 teniendo una pérdida del 2.07% en la contribución al PIB de la IM. En términos absolutos la participación de ésta cadena pasó del 8.41% en 1994 a 5.48% en 2006, es decir, una disminución sustancial del 4.17%, a pesar de ello todavía es relevante en el total de la manufactura nacional.

Gráfico 13
Participación porcentual de la ITV en el PIB de la IM total en México (1994-2006)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México.

a/ incluye las ramas 24 (hilados y tejidos de fibras blandas), 25 (hilados y tejidos de fibras duras), 26 (otras industrias textiles), 27 (prendas de vestir) y 28 (calzado y cuero).

Lo anterior muestra una crisis profunda de la cadena htc en este indicador, al disminuir la producción significa que cada vez menos empresas de estos ramos

¹¹ Para mayor información sobre las cifras, véase el cuadro 3 del Anexo.

tienen la capacidad para permanecer en operación, por lo cual también pueden generar poca demanda de fuerza laboral e incluso baja competitividad en los mercados internacionales. De igual modo, el decremento constante a partir de 1998 se puede explicar a la baja demanda de los Estados Unidos (principal socio comercial de México) en los mercados internacionales; la ruptura antes señalada de las industrias textiles y de la confección y; la entrada de mercancías ilegales que abastecen el mercado interno.

3.4.2 Personal Ocupado

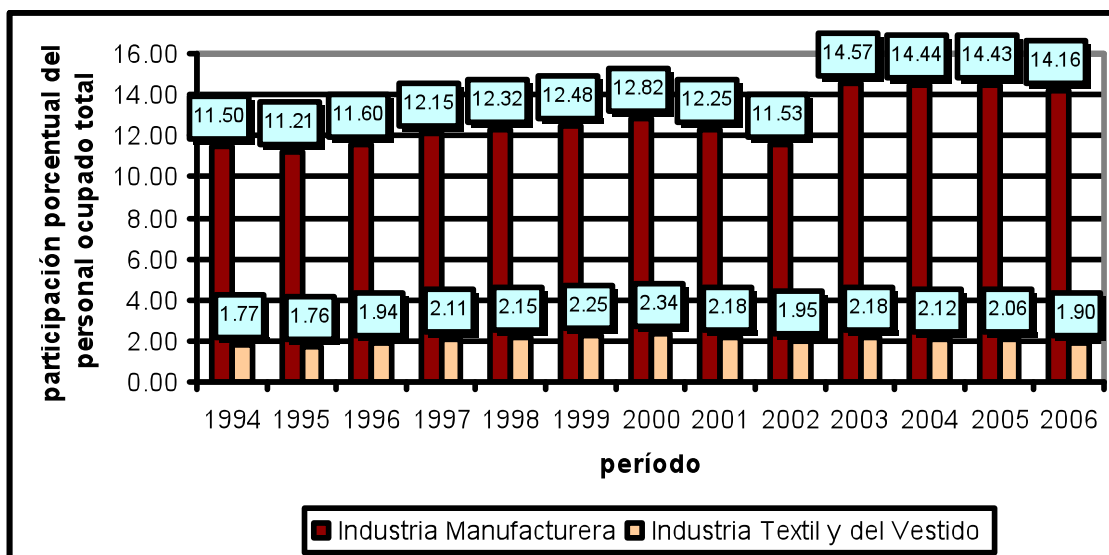
De acuerdo con cifras preeliminares del INEGI, el personal ocupado total de la economía mexicana para el año 2006 tuvo un resultado de 36,193,069 promedio anual de ocupaciones remuneradas, de las cuales el 14.16% fue aportado por las diferentes actividades manufactureras y dentro de estas la industria textil y del vestido representó el 13.43 %, es decir, la cantidad de 688,091 como promedio anual de ocupaciones remuneradas, cifra superior al número de habitantes en 2008 en los estados de Baja California Sur y Colima con 552 mil y 593 mil habitantes respectivamente y, cifra cercana a los 787 mil habitantes que posee el estado de Nayarit.¹²

El gráfico 14 muestra la participación porcentual de la industria manufacturera en el total del personal ocupado en México de 1991 a 2006, este tienen la finalidad de apreciar con mayor claridad el papel que desempeña el conjunto de la manufactura en el total nacional, para posteriormente señalar la contribución de la cadena htc en esta.

El gráfico 15 muestra la participación porcentual de las ITV en el total del personal ocupado del total la industria manufacturera, se pueden apreciar tres períodos: 1) en los años previos al TLCAN un comportamiento relativamente estable entre el 15 y 16%, 2) un aumento de 1995 a 2000, obteniendo su punto más alto en 2000 con un valor de 18.22% y, 3) una tendencia a la baja a partir de 2001 con su punto más bajo en 2006 con un 13.43%.

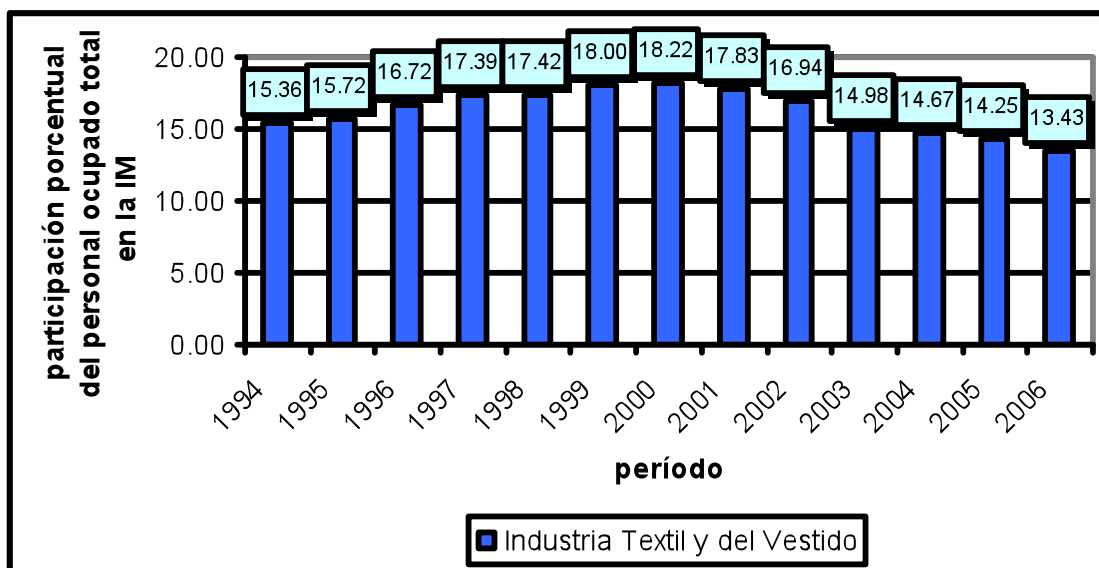
¹² INEGI, Estadísticas a propósito del día mundial de la población (2008).

Gráfico 14
Participación porcentual de la IM y la ITV en el personal ocupado total en México (1994-2006)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México.

Gráfico 15
Participación porcentual de la ITV en el personal ocupado total de la IM en México (1994-2006)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México.

a/ incluye las ramas 24 (hilados y tejidos de fibras blandas), 25 (hilados y tejidos de fibras duras), 26 (otras industrias textiles), 27 (prendas de vestir) y 28 (calzado y cuero).

El comportamiento del personal ocupado en los sectores que componen la *cadena htc* nacional es de interés porque una parte bastante importante de este se encuentra en la confección de prendas de vestir. Una realidad es que en los primeros años del TLCAN tanto el producto como la ocupación de personal son favorables, pero en 2000 y 2001 caen ambos súbitamente y conservan esta tendencia sin poder reponerse hasta donde se tiene información.

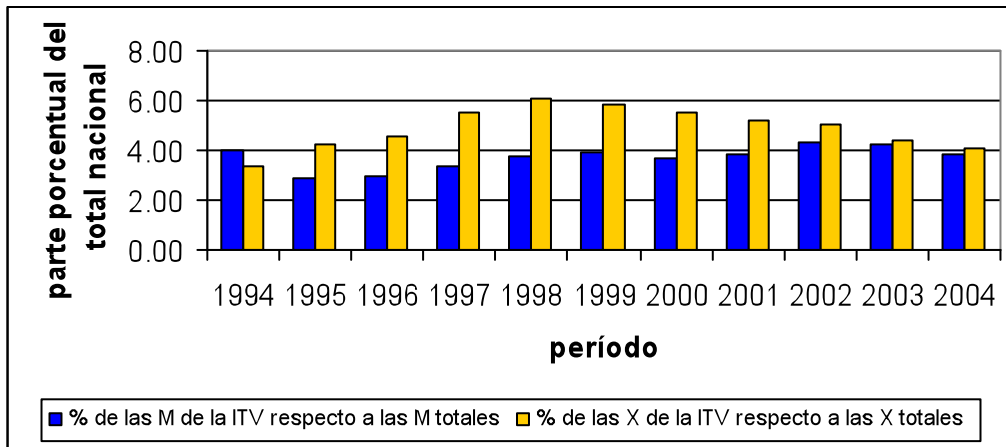
3.4.3 Comercio exterior

Con frecuencia el buen desempeño de las actividades manufactureras, en el marco de la apertura comercial, se mide por su comercio internacional, las exportaciones e importaciones de bienes de la *cadena htc* resultan ser componentes clave para entender el comportamiento de esta cadena productiva, por lo menos, en los primeros diez años de la entrada en vigor del TLCAN.

El gráfico siguiente compara el desempeño porcentual tanto de las exportaciones como de las importaciones de la ITV con respecto a los totales de la economía, se puede afirmar que durante este período el saldo comercial ha sido favorable, a excepción de 1994, los demás años las exportaciones han sido superiores que las importaciones, sin embargo, la brecha ha disminuido en este lapso, dos son los factores que inciden en este comportamiento: 1) las normas de origen,¹³ que como se ha señalado permite una mejor relación comercial con los Estados Unidos (con amplio beneficio en los primeros 6 años) y, 2) la disminución corresponde a la competencia que ha significado otras economías en desarrollo, especialmente China, en los últimos años para las empresas nacionales.

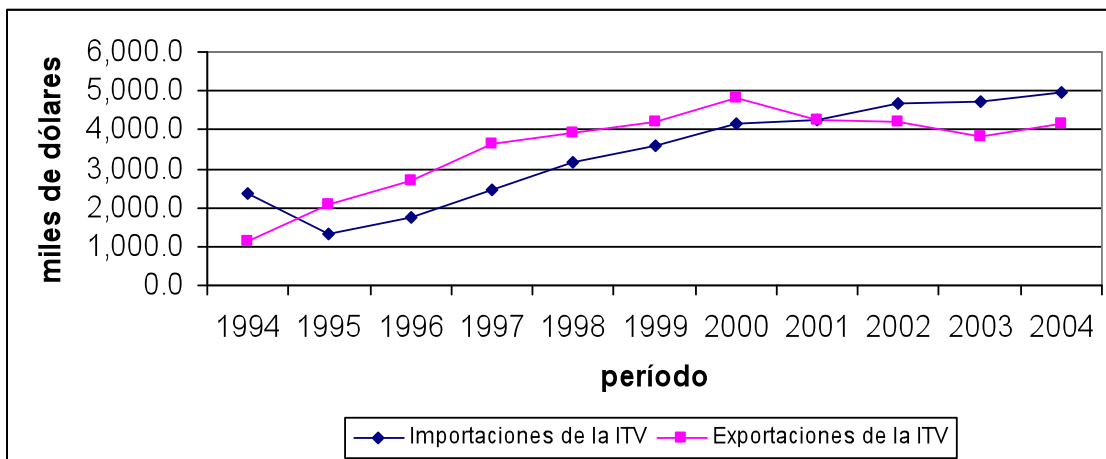
¹³ Las normas de origen corresponden al capítulo IV del TLCAN en el cual se especifican en los artículos 401 y 402 los "bienes originarios" y el "valor de contenido regional" correspondientemente, en el capítulo anterior de este trabajo ya se han señalado previamente los criterios para que un bien pueda considerarse originario.

Gráfico 16
Participación porcentual de las M y X de la ITV en el total en México (1994-2004)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México.

Gráfico 17
Valor de las M y X de la ITV en millones de dólares México (1994-2004)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México.

El gráfico 17 muestra el valor en miles de dólares tanto de las exportaciones como de las importaciones de la cadena htc, conviene señalar que al igual que en el PIB y personal ocupado, los primeros seis años de la entrada en vigor del TLCAN son muy dinámicos y muestran un comportamiento a la alza, sin embargo, a partir del año 2000 la línea de exportaciones tiene un descenso y la de

importaciones se muestra constante con respecto a lo alcanzado en ese mismo año, lo cual es bastante congruente con los gráficos que le anteceden.

Lo anterior supone la presencia de dos períodos en la cadena htc a partir de 1994: 1) crecimiento orientado hacia las exportaciones (1995-2000) y; 2) crisis, tanto el mercado interno como en el estadounidense, principal destino de las exportaciones (2000-2004). El TLCAN ha hecho más evidente la integración de las empresas dedicadas a la confección mexicanas con las industrias textiles norteamericanas al permitir la libre comercialización de este tipo de productos a través de las *“normas de origen”* (México, Estados Unidos y Canadá), cuya consecuencia ha sido la ruptura de las industrias textil y confección locales, al mismo tiempo que desarrollo una vocación exportadora.¹⁴

El segmento de la confección nacional, el más dinámico respecto a las exportaciones de toda la cadena de acuerdo con varios estudios¹⁵ depende tanto de insumos como de mercado externo y, señala una elevada recurrencia de los *“programas de importación temporal para su exportación”*.

3.4.4 Principales exportaciones e importaciones mexicanas

Para comprender de mejor manera el comportamiento de la ITV mexicana es fundamental conocer cuales son los principales productos que exporta e importa nuestro país, con ello se podrá observar cual es la tendencia en la especialización de esta cadena productiva.

¹⁴ María Luisa, González Marín (2004) “Efectos del TLCAN en la industria textil y de la confección mexicana”

¹⁵ Dussel Peters (2005) “El reto económico de China para México: el caso de la cadena hilo textil confección”, María Luisa, González Marín (2004). “Efectos del TLCAN en la industria textil y de la confección mexicana” y Miguel Ángel Rivera Ríos (2004) “La reestructuración de la industria de la confección en México”

Cuadro 5
México: valor de sus exportaciones al mercado de los Estados Unidos

Producto	1995	2000
Algodón	550,843	192,751
Lana	27,121	4,103
Fibras sintéticas y artificiales	2,526,836	5,196,648
Hilados de algodón	123,886	781,107
Tejidos de algodón	740,396	1,766,800
Hilados de lana	900	102,148
Tejidos de lana	50,780	502,740
Otras fibras textiles vegetales	10,586	25,506
Otros textiles*	321,270	1,033,859
Alfombras y tapetes	222,825	355,172
Tejidos especiales*	474,810	1,737,255
Tejidos impregnados	125,330	511,076
Tejidos de punto	88,305	853,096
Prendas y complementos de vestir	5,380,463	28,769,212
Prendas, excepto de tejidos de punto	10,093	46,869,570

Fuente: INEGI, tomado de Portos Pérez, Irma (2008), p. 186.

* Los productos clasificados en "otros productos textiles" incluye los siguientes: guata de material textil, fieltro, e incluso material impregnado, telas sin tejer, hilos y cuerdas de caucho, hilados metálicos e hilados metalizados, hilados entorchados, cordeles, cuerdas, cordajes, redes de malla, artículos de hilado.

** Terciopelo, felpa y tejidos, tejidos de chenilla, tejidos con bluces para toallas, superficies textiles con pelo insertado, tejidos de gasa de vuelta, tul, tul-bobinot y tejidos de mallas anudadas, encajes en piezas, tiras o motivos, tapicería tejida a mano y tapicería de aguja (incluso confeccionadas), cintas, cintas sin trama (de hilados o fibras paralelizadas y aglutinados), etiquetas, escudos y artículos similares de materias textiles (en pieza, en cintas o recortados sin bordar), trenzas en pieza, artículos de pasamanería, y ornamentales análogos (en pieza, sin bordar, excepto los de punto), bellotas, madronos, pompones, dorlas o artículos similares, tejidos de hilos de metas y tejidos de hilados metálicos o de hilados textiles metalizados (del tipo de los utilizados para prendas de vestir, mobiliario o usos similares no expresados ni comprendidos en otras partidas, bordados en pieza, tiras o motivos), productos textiles en pieza (constituidos por una o varias capas de materiales textiles combinadas con una materia de relleno, acolchada).

El cuadro 5 muestra los 10 principales productos que exporta México en terminos de valores en millones de pesos a su destino principal, es decir los Estados Unidos, se ha seleccionado este país dado la importancia del TLCAN, así como el indudable flujo de mercancías que históricamente ha marcado una relación entre ambos:

Del cuadro anterior se puede establecer dos conclusiones: 1) a la entrada en vigor del TLCAN en 1995 las exportaciones de "prendas y complementos de

vestir” si bien desempeñaban un papel importante, también lo hacían otras actividades de la industria textil como los “*hilados y tejidos de algodón*” y “*fibras sintéticas y artificiales*” y la más importante, 2) la confirmación de la especialización en actividades relacionadas con la confección luego de los primeros 5 años de la firma del TLCAN teniendo una amplia participación de las exportaciones las “*prendas y complementos de vestir*” y las “*prendas, excepto tejidos de punto*”.

Cuadro 6
México: valor de las importaciones de Estados Unidos (1995-2000)

Producto	1995	2000
Algodón	1,402,919	5,231,182
Lana	29,851	191,983
Hilados y tejidos de lana	42,729	325,427
Fibras sintéticas y artificiales	2,413,742	12,942,046
Seda	3,246	61,556
Fibras textiles vegetales	9,546	33,298
Otros textiles*	1,331,193	3,347,591
Alfombras y tapices	391,639	1,569,090
Tejidos especiales**	1,643,927	5,830,427
Telas impregnadas	1,003,491	4,396,072
Tejidos de punto	203,020	4,782,315
Prendas y complementos de punto	3,476,550	15,391,681
Importación de prendas de vestir	6,589,711	11,848,464
Otros artículos textiles confeccionados	532,809	1,837,437

Fuente: INEGI, tomado de Portos Pérez, Irma (2008), p. 184 y 185.

Nota: mismas clasificaciones que el cuadro anterior.

Caso contrario ocurre cuando se analizan las principales importaciones de México con respecto a los Estados Unidos en el cuadro 6, donde la importación de fibras textiles y artificiales en 2000 fueron muy significativas a diferencia de las exportaciones en el mismo producto. Sin embargo, también se puede apreciar que se importan demasiado “*prendas y complementos de punto*” y “*prendas de vestir*”.

3.5 Comparativo de la cadena htc antes y después del TLCAN

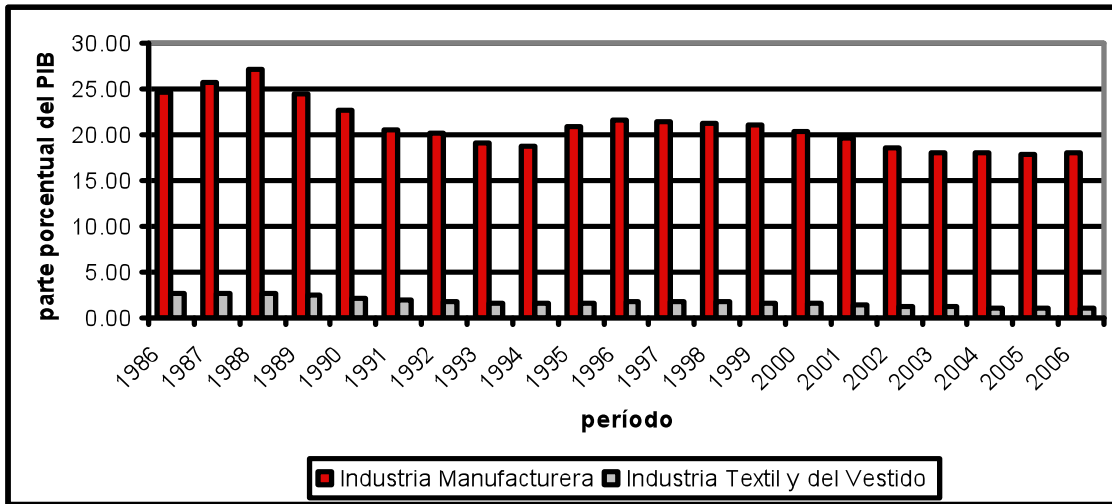
Este apartado tiene por objetivo hacer un comparativo en tres variables de la cadena htc que se han manejado con anterioridad para conocer cuáles han sido los resultados de la incorporación de esta cadena productiva al TLCAN. La intención no es adoptar una postura de los efectos que este Tratado ha tenido en la economía mexicana, para ello se requiere un estudio más exhaustivo no sólo de esta cadena, sino de de todos los sectores involucrados y sus respectivos determinantes.

3.5.1 Producto Interno Bruto (PIB)

El gráfico 18 proporciona un panorama de la participación de la IM y la ITV en México en veinte años, de esto se puede mencionar que la participación de la IM en el PIB de la economía en este período tuvo un desempeño a la baja considerable, una pérdida de 6.62% en su contribución a este indicador, si bien no se trata de la cadena htc, la IM es una referencia para esta cadena. El mejor resultado de la IM se obtuvo en 1988 que significó el 27.08% del total del PIB nacional, desempeño que no se ha podido alcanzar luego de la firma del TLCAN.

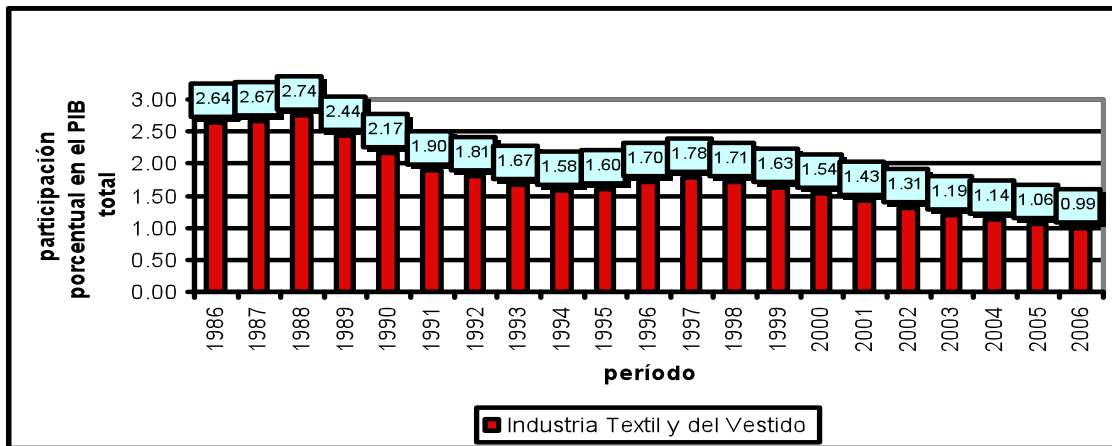
Cuando se observa el resultado de la ITV para el mismo lapso se observa en el gráfico 19 que coincide con lo ya mencionado, el mejor año fue 1988 y de ahí en adelante no se ha alcanzado este nivel nuevamente. Al parecer ha disminuido notablemente su contribución porcentual porque parte de la cadena htc ha desaparecido, o bien, no ha podido competir favorablemente en otros mercados a partir de la apertura comercial, ya que de encontrarse en caso contrario su participación el PIN total nominal se hubiese incrementado o por lo menos conservado su valor.

Gráfico 18
Participación porcentual de la IM y la ITV en el PIB total en México (1986-2006)



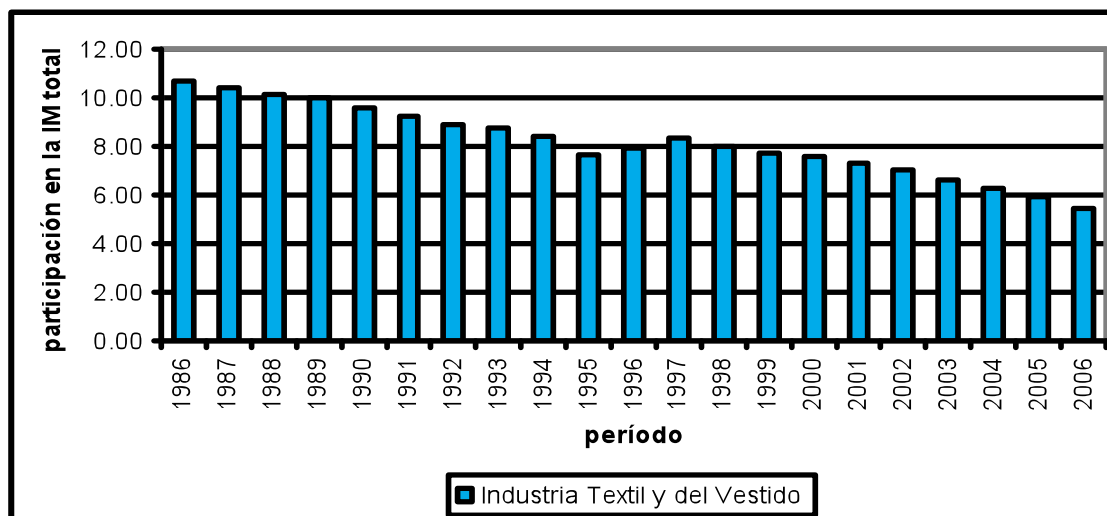
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México.

Gráfico 19
Participación porcentual de la ITV en el PIB total en México (1986-2006)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México.

Gráfico 20
Participación porcentual de la ITV en el PIB de la IM total en México (1986-2006)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México.

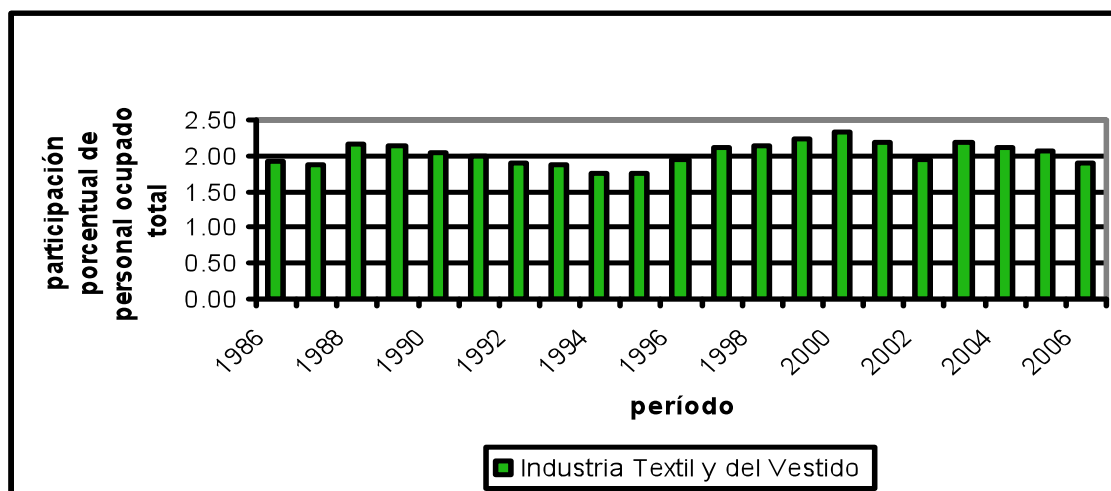
La situación de la *cadena htc* no ha mejorado, en términos de producción, esto se confirma con el gráfico anterior, con excepción de 1995 a 1997, la participación de la ITV en el PIB de la IM en veinte años ha ido disminuyendo en 5.19%. Resulta preocupante ya que de haber constituido una décima parte en la producción del conjunto de la manufactura en los ochentas, para el año 2006 sólo represento una veinteava parte. Con base en lo anterior se puede afirmar que la *cadena htc* se no se ha visto beneficiado en esta variable luego del TLCAN.

3.5.2 Personal ocupado

Tal como se explicó a través de este capítulo, el personal que ocupa la *cadena htc* resulta un factor importante. El gráfico 21 brinda los valores en la participación porcentual de la ITV en el personal ocupado total, el panorama no es alentador. Previo al TLCAN la ITV alcanzó el 2.13% del personal ocupado total, sin embargo, en 2000 obtuvo su valor más alto (2.34%), pero para 2006 prácticamente recupero el nivel de 1986. Cabe mencionar que la mayor disminución de empleo en la ITV se obtuvo en 1995 (1.76%), no obstante, no se le puede atribuir este resultado a la firma del TLCAN, más bien a la crisis financiera en México de ese año,

posteriormente en 2001 y 2002 se redujo el personal ocupado, esto se puede explicar a la recesión de los Estados Unidos que afecto a la cadena productiva nacional dado su estrecha relación comercial.

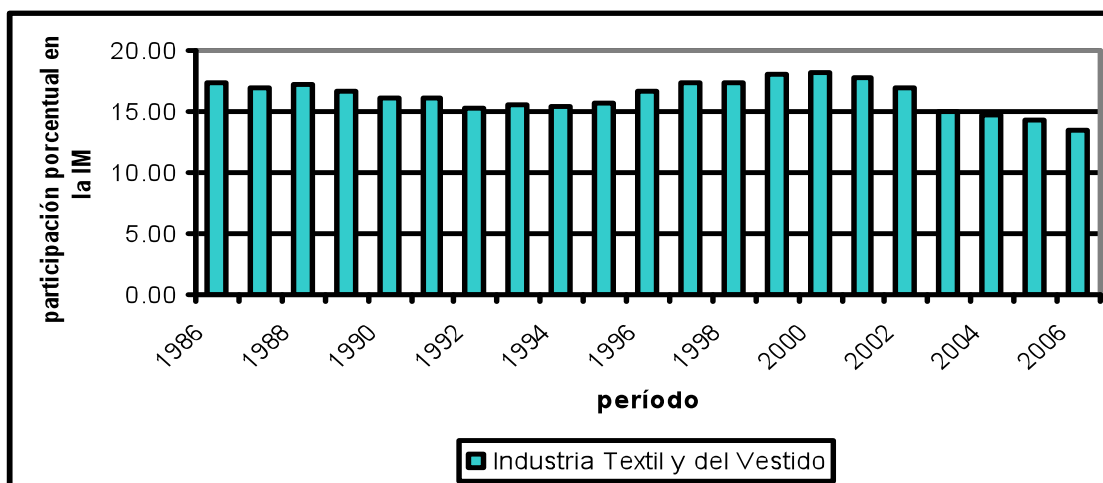
Gráfico 21
Participación porcentual de la ITV en el personal ocupado total en México (1986-2006)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México.

Se puede establecer una mejor descripción de su comportamiento cuando se estudia su relación con la IM en el gráfico 22, es notable que el personal ocupado en la ITV resulta muy importante para el conjunto de la IM a partir de 1994 hasta 2001, ya que alcanzó un valor de 18.22% en 2000, seguramente por lo relacionado con las normas de origen del TLCAN, a pesar de ello en 2006 la participación de la ITV en la IM del personal ocupado se encuentra muy por debajo de lo obtenido de 1986 a 1994, por lo que al igual que en rubro anterior es un síntoma de que la capacidad de absorber fuerza laboral de la cadena htc no ha crecido.

Gráfico 22
Participación porcentual de la ITV en el personal ocupado total de la IM en México (1986-2006)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México.

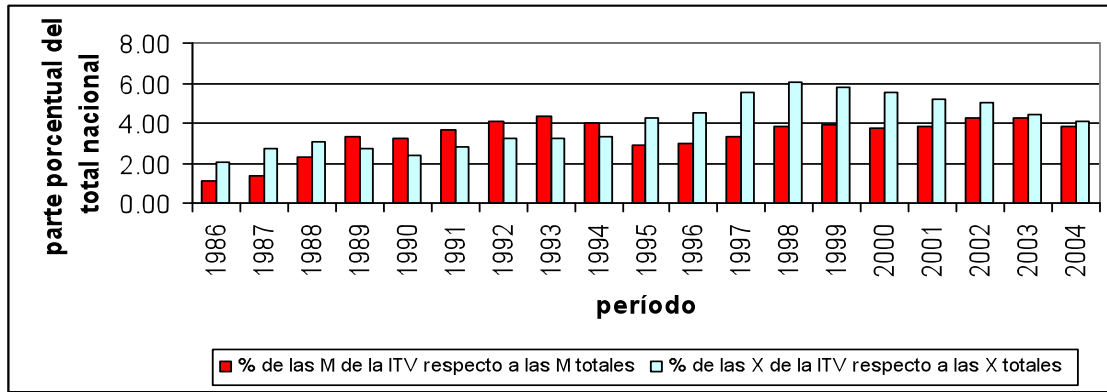
3.5.3 Comercio exterior

Por último, la parte referente al comercio exterior de la cadena htc antes y después del TLCAN es bastante representativa. El gráfico 23 muestra dos relaciones: 1) de 1986 a 1994 el saldo comercial de la ITV fue deficitario y, 2) de 1995 a 2004 el saldo comercial ha sido superavitario en la ITV. Dado la anterior se puede pensar que el TLCAN ha sido factor para que durante los primeros cinco años de vigencia, no sólo se haya revertido la tendencia en el saldo comercial, sino que la ITV haya presentado su participación porcentual en las exportaciones totales, sobretodo en 1998 (año que coincide con la crisis financiera asiática).

No obstante lo anterior, en el gráfico 24 se percibe que de 2001 a 2004 la relación entre exportaciones e importaciones se ha tornado de nuevo deficitaria, tal parece que el impulso que pudo haber dado el TLCAN en la preferencia de nuestros productos se ha desvanecido, mucho de ello se puede deber a la competencia de otras regiones, la poca capacidad de las empresas locales por generar mayor valor agregado o diferenciar sus productos y el rezago tecnológico con respecto a otros países y bloques económicos. Por lo que hasta donde se

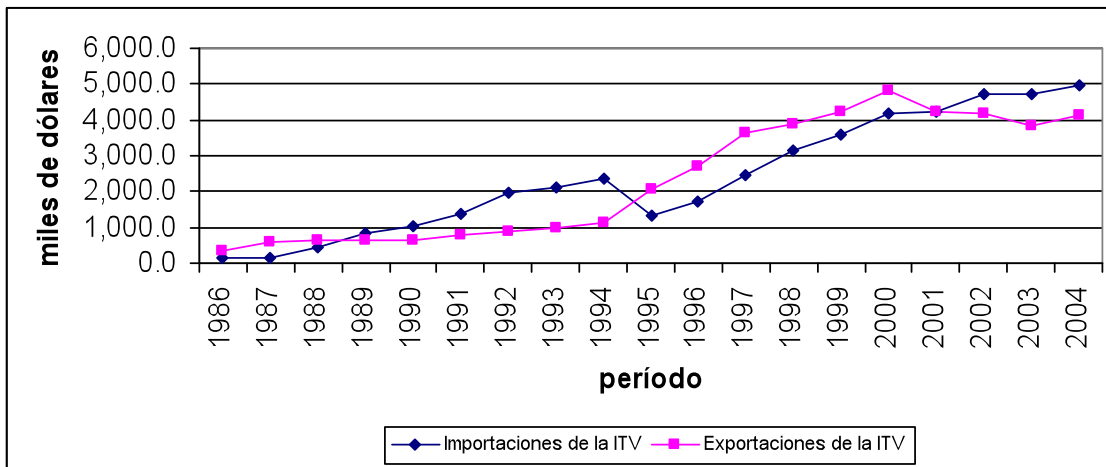
tiene los datos disponibles el panorama inmediato de la cadena es problemático y requiere de una revisión exhaustiva.

Gráfico 23
Participación porcentual de las M y X de la ITV en el total en México (1986-2004)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México.

Gráfico 24
Valor de las M y X de la ITV en millones de dólares México (1986-2004)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Serie de Estadísticas Sectoriales, la Industria Textil y del Vestido en México.

Conclusiones

Los sectores textil y de la confección, al igual que muchos otros, en la economía mexicana, han experimentado los cambios inherentes a la dinámica de la competencia internacional mismos que son reflejo de las cambiantes circunstancias del mercado y las nuevas demandas de las grandes empresas al interior del fenómeno de la globalización.

El cambio estructural que ocurrió a mediados de la década de los ochenta orientó a las actividades industriales locales hacia la búsqueda por la conquista de los mercados extranjeros. Bajo estas condiciones, la cadena hilo-textil-confección no se encontraba lista para tal objetivo.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) presentó hace 16 años una ventana de oportunidad importante para penetrar con mercancías de la *cadena htc* en los Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, el poco desarrollo e innovación tecnológica de la industria textil, la falta de diseño y marcas propias capaces de competir internacionalmente, así como la pobre especialización en el segmento de la confección han persistido.

Si bien, durante los primeros 5 años de la entrada en vigor del TLCAN las estadísticas muestran crecimiento en la dinámica exportadora de la cadena hilo-textil-confección, es básicamente consecuencia de las importaciones temporales para la reexportación de las grandes firmas de vestuario con presencia mundial. Por otro lado, la presencia de un período de crisis en la cadena nacional y la dependencia de la economía estadounidense en materia de suministros del sector textil apuntan hacia un deterioro y ruptura entre las actividades textiles y de la confección locales que no permite ni desarrollar el “*paquete completo*” ni el potencial de “*escalamiento industrial*” que pudieran dar a esta cadena mejores oportunidades.

Actualmente la cadena hilo-textil-confección atraviesa una profunda crisis, la cual se hace evidente cuando se comparan datos en su desempeño en la participación del PIB, personal ocupado y sus exportaciones e importaciones, ésta es reflejo también de múltiples causas, entre ellas el proceso de subcontratación,

el cambio estructural en el comercio exterior y, las disposiciones arancelarias y acuerdos que han incrementado la especialización de México en el segmento de la confección. Por lo tanto representa un problema grave que requiere medidas de corto, mediano y largo plazos.

De los segmentos que intervienen en esta cadena productiva, el de la confección es el más intensivo en fuerza de trabajo, utiliza poca tecnología, presenta las remuneraciones más bajas, genera poco valor agregado y es dependiente de insumos extranjeros. Mientras que el segmento dedicado a la elaboración de textiles invierte poco en mejoras tecnológicas y frecuentemente se muestra en desventaja con telas provenientes de otras regiones.

Las medidas en el corto y mediano plazos a esta situación deben contener acuerdos y estrategias elaboradas por las dos principales Cámaras involucradas; la Cámara de la Industria Textil (CAINTEX) y la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNVI), ya que muchas de las telas que se importan no se quedan en territorio nacional, las recomendaciones son: 1) atender mejor los requerimientos que tienen las empresas locales para abastecer la demanda interna, 2) brindar capacitación laboral enfocada a la mejora del trabajo, 3) identificar los principales productos que pudieran convertirse en oportunidades para desplazar parte de las importaciones, 4) enviar a capacitar a personal calificado, sobretodo de la industria textil, a industrias líderes en el ramo y, 5) organizar foros de discusión abiertos a los sectores académicos y social que planteen la problemática.

En el largo plazo, la situación no es fácil; 1) se requieren programas de inversión para mejorar la planta tecnológica, tomando en consideración nuestros principales productos tanto en el extranjero como en nuestro territorio para no perder posición, 2) programas de capacitación laboral enfocados en mejorar la productividad y que permitan más fácilmente la asimilación de los conocimientos que las empresas transnacionales pueden impartir, 3) buscar empatar la calidad y el precio de los grandes exportadores textiles, ello con la ayuda de la industria petroquímica, 4) estrechar los nexos entre los centros de investigación en universidades y la planta productiva y, 5) hacer evaluaciones de los objetivos planteados.

Parte de las medidas a la crisis de la *cadena htc* deben emerger de las relaciones entre los sectores privado y público, este último en particular ha demostrado poco interés en atender este tema con recursos, personal especializado o programas. Se deben encaminar esfuerzos para mejorar la calidad de los productos en cada uno de los segmentos de la cadena.

Atender a las necesidades endógenas de México para encontrar soluciones viables es fundamental, no obstante, en los últimos años se ha podido apreciar una tendencia hacia manejar lo mejor posible las variables macroeconómicas, particularmente el control de la inflación. Bajo estas condiciones no serán suficientes los programas que emanen del gobierno, más bien se requiere de la colaboración de la iniciativa privada que pueda financiar nuevos proyectos, pero también de la participación de la sociedad e incluso de las instituciones de educación superior que se acerquen más con las nuevas especificaciones en materia de conocimiento.

La mejora que pueda tener la *cadena htc* en los años próximos depende de la capacidad de los diferentes actores sociales para “*ascender industrialmente*”, es decir, involucrarse en partes del proceso productivo de la cadena en las cuales se encuentra poco especializada con el objetivo de generar en el mediano y largo plazos el “*paquete completo*”, mismo con el que algunos países asiáticos compiten actualmente. Es urgente se puedan tomar medidas al respecto, pero siempre adecuando las experiencias exitosas de otras regiones a las características territoriales imperantes en nuestro país, de lo contrario no serán suficientes.

**Cuadro 1 Producto Interno Bruto Total, de la Industria Manufacturera y de la Industria Textil y del Vestido en México (1986-2006)
(Miles de pesos corrientes)**

Período	Total	Industria Manufacturera (IM)	Industria Textil y del Vestido (ITV) a/	% de la IM en el PIB total	% de la ITV en el PIB total	% de la ITV en el PIB de la IM
1986	79,535,605	19,645,767	2,096,278	24.70	2.64	10.67
1987	192,801,935	49,551,194	5,143,640	25.70	2.67	10.38
1988	389,258,523	105,402,731	10,678,266	27.08	2.74	10.13
1989	507,617,999	124,086,891	12,369,232	24.44	2.44	9.97
1990	686,405,724	156,179,717	14,927,814	22.75	2.17	9.56
1991	868,219,185	178,728,605	16,502,799	20.59	1.90	9.23
1992	1,029,004,582	208,364,591	18,580,575	20.25	1.81	8.92
1993	1,155,132,189	219,934,044	19,256,816	19.04	1.67	8.76
1994	1,306,301,570	245,012,475	20,604,890	18.76	1.58	8.41
1995	1,678,834,829	350,155,556	26,918,030	20.86	1.60	7.69
1996	2,296,674,526	494,520,325	39,148,676	21.53	1.70	7.92
1997	2,873,272,991	615,478,413	51,234,930	21.42	1.78	8.32
1998	3,517,781,860	749,292,699	59,990,215	21.30	1.71	8.01
1999	4,205,703,889	884,331,331	68,585,878	21.03	1.63	7.76
2000	4,982,566,619	1,013,597,561	76,570,319	20.34	1.54	7.55
2001	5,269,653,640	1,031,217,592	75,254,660	19.57	1.43	7.30
2002	5,734,645,816	1,068,602,799	75,275,391	18.63	1.31	7.04
2003	6,245,546,946	1,123,213,025	74,522,510	17.98	1.19	6.63
2004	6,964,058,586	1,257,053,642	79,113,627	18.05	1.14	6.29
2005	7,466,437,949	1,333,949,541	79,149,137	17.87	1.06	5.93
2006	8,191,341,267	1,480,973,678	81,131,876	18.08	0.99	5.48

Fuente: INEGI, DGE "Sistema de Cuentas Nacionales de México" 1988-2008.

a/ Incluye las ramas 24 (Hilados y tejidos de fibras blandas), 25 (Hilados y tejidos de fibras duras), 26 (Otras industrias textiles), 27 (Prendas de vestir) y 28 (Cuero y calzado).

**Cuadro 2: Personal ocupado total, de la Industria Manufacturera y de la Industria Textil y del Vestido en México (1986-2006)
(Promedio anual de ocupaciones remuneradas)**

Período	Total	Industria Manufacturera (IM)	Industria Textil y del Vestido (ITV) a/	% de la IM del total	% de la ITV del total	% de la ITV del total de la IM
1986	21,640,084	2,404,084	417,538	11.11	1.93	17.37
1987	21,867,362	2,429,796	411,560	11.11	1.88	16.94
1988	24,069,999	3,034,654	522,032	12.61	2.17	17.20
1989	24,764,012	3,167,969	527,761	12.79	2.13	16.66
1990	25,957,661	3,275,202	527,607	12.62	2.03	16.11
1991	26,723,916	3,307,128	531,034	12.38	1.99	16.06
1992	27,160,072	3,379,765	518,280	12.44	1.91	15.33
1993	27,467,478	3,309,755	515,872	12.05	1.88	15.59
1994	28,165,783	3,238,906	497,454	11.50	1.77	15.36
1995	27,347,482	3,066,717	481,971	11.21	1.76	15.72
1996	28,270,286	3,278,436	548,010	11.60	1.94	16.72
1997	29,346,956	3,566,045	620,088	12.15	2.11	17.39
1998	30,635,319	3,773,206	657,228	12.32	2.15	17.42
1999	31,363,959	3,913,387	704,228	12.48	2.25	18.00
2000	32,009,422	4,102,052	747,547	12.82	2.34	18.22
2001	31,827,104	3,898,763	695,336	12.25	2.18	17.83
2002	31,551,657	3,637,115	616,124	11.53	1.95	16.94
2003	34,566,530	5,036,936	754,467	14.57	2.18	14.98
2004	35,022,111	5,058,476	741,926	14.44	2.12	14.67
2005	35,184,746	5,076,241	723,218	14.43	2.06	14.25
2006	36,193,069	5,124,800	688,091	14.16	1.90	13.43

Fuente: INEGI, DGE “Sistema de Cuentas Nacionales de México” 1988-2008.

a/ Incluye las ramas 24 (Hilados y tejidos de fibras blandas), 25 (Hilados y tejidos de fibras duras), 26 (Otras industrias textiles), 27 (Prendas de vestir) y 28 (Cuero y calzado).

Cuadro 3: Participación de la Industria Textil y del Vestido en el Comercio Exterior de México (1986-2004)
(Millones de dólares)

Período	Importaciones totales (M)	Exportaciones totales (X)	Importaciones de la ITV	Exportaciones de la ITV	% de las M de la ITV respecto a las M totales	% de las X de la ITV respecto a las X totales
1986	11,918.2	16,031.0	135.7	332.8	1.14	2.08
1987	12,760.7	20,656.2	171.6	566.2	1.34	2.74
1988	19,725.3	20,657.6	452.3	626.4	2.29	3.03
1989	24,475.4	22,764.9	812.4	622.8	3.32	2.74
1990	32,560.0	26,950.3	1,047.7	632.2	3.22	2.35
1991	38,184.2	26,854.4	1,394.5	763.9	3.65	2.84
1992	48,192.6	27,515.5	1,967.5	889.0	4.08	3.23
1993	48,923.5	30,032.9	2,127.3	981.1	4.35	3.27
1994	58,879.7	34,612.9	2,349.9	1,150.3	3.99	3.32
1995	46,274.3	48,438.2	1,341.1	2,066.6	2.90	4.27
1996	58,964.1	59,079.4	1,732.2	2,684.5	2.94	4.54
1997	73,475.7	65,265.8	2,440.5	3,626.0	3.32	5.56
1998	82,816.3	64,376.4	3,146.8	3,899.4	3.80	6.06
1999	91,565.5	72,537.5	3,597.1	4,225.9	3.93	5.83
2000	112,749.0	86,987.4	4,180.8	4,815.9	3.71	5.54
2001	110,797.0	81,562.0	4,240.0	4,250.5	3.83	5.21
2002	109,382.9	82,947.9	4,698.2	4,187.6	4.30	5.05
2003	111,488.6	87,299.3	4,716.7	3,828.4	4.23	4.39
2004	128,723.0	101,078.8	4,964.8	4,147.7	3.86	4.10

Fuente: INEGI, DGE "Sistema de Cuentas Nacionales de México" 1988-2008.

Cuadro 4 Distribución del Comercio Mundial de Textiles y Prendas de Vestir (1995-2003)
(Miles de millones de dólares)

Concepto/año	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total X y M textiles	112.1	114.1	119.4	112.2	112.3	123.1	117.4	122.9	136.9
Total X y M de prendas de vestir	124.8	129.8	142.7	149.0	149.0	164.7	161.8	167.0	185.0
Total	236.9	243.9	262.1	261.2	261.3	287.8	279.2	289.9	321.9

Fuente: Secretaría de la Organización Mundial de Comercio, información estadística de base con respecto al comercio de los textiles y el vestido 2004.

Cuadro 5 Distribución del Comercio Mundial de Textiles de 1995 a 2003
(Miles de millones de dólares)

Año	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exportaciones (parte porcentual)									
País/Porcentaje	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Países desarrollados	39	40	39	42	41	39	41	40	40
Economías en desarrollo	57	56	56	54	55	57	55	56	55
Economías en transición	4	4	4	4	4	4	4	4	5
Importaciones (parte porcentual)									
País/Porcentaje	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Países desarrollados	39	39	39	41	40	40	39	39	39
Economías en desarrollo	53	53	53	50	52	52	52	51	50
Economías en transición	8	8	8	9	8	8	9	10	11
Total mundial	112.1	114.1	119.4	112.2	112.3	123.1	117.4	122.9	136.9

NOTA: Las cifras no incluyen el comercio entre países de la UE (15), ni las reexportaciones de Hong Kong, China.

Fuente: Secretaría de la Organización Mundial de Comercio, información estadística de base con respecto al comercio de los textiles y el vestido 2004.

Países desarrollados: América del Norte, Europa Occidental, Japón, Australia y Nueva Zelandia.

Economías en desarrollo: América Latina, África, Oriente Medio y países en desarrollo de Asia (es decir, Asia exceptuando Japón, Australia y Nueva Zelandia).

Economías en transición: Europa Central y Oriental, los Estados Bálticos y la Comunidad de Estados Independientes.

**Cuadro 6 Principales Exportadores e Importadores de Textiles y
Prendas de Vestir de 1995 a 2003
(Millones de dólares)**

Primera parte

Exportadores	Valor	Parte de las X/M mundiales	Variación porcentual anual	Variación porcentual anual								
				1995/2003	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
China ^a	52.06	19.3	28.1	10	4	27	-6	0	20	2	13	26
Hong Kong, China	23.15	-	-	1	3	5	-4	1	8	-3	-5	4
exportaciones propias	8.2	7.6	4.4	-2	-6	4	4	-1	4	-7	-10	-1
reexportaciones	14.95	-	-	3	11	6	-9	2	12	-1	-1	7
Unión Europea (15)	19.04	12	10.3	3	10	-4	1	-8	0	7	5	15
Turquía	9.94	4.9	5.4	6	-1	10	5	-8	0	2	21	23
México ^a	7.34	2.2	4	13	37	50	17	18	11	-7	-3	-5
India ^b	6.46	3.3	3.5	6	3	3	10	8	20	-11	10	7
Estados Unidos	5.54	5.3	3	-2	13	15	1	-6	4	-19	-14	-8
Bangladesh ^b	4.36	1.6	2	10	13	21	41	-12	25	2	-6	8
Indonesia	4.11	2.7	2.2	2	6	-19	-9	47	23	-4	-13	4
Rumania	4.07	1.1	2.2	15	15	12	13	3	14	19	17	25
Tailandia	3.62	4	2	-4	-26	-1	-4	-2	9	-5	-6	7
Rep. de Corea ^b	3.61	4	1.9	-4	-15	-1	11	5	3	-14	-9	-8
Viet Nam ^b	3.56	...	1.9	-6	25	12	3	41	35
Marruecos ^{a,b}	2.83	0.6	1.5	-	-2	-7	-	-2	-4	-2	4	16
Pakistán	2.71	1.3	1.5	7	16	-3	2	0	16	0	4	22

Cuadro 6
Segunda parte

Importadores	Valor	Parte de las X/M mundiales	Variación porcentual anual	Variación porcentual anual								
				1995/2003	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Estados Unidos	71.28	32	36.5	7	5	16	11	6	14	-1	1	7
Unión Europea (15)	60.39	31.4	30.9	5	5	3	4	1	2	2	6	18
Japón	19.49	14.5	10	0	5	-15	-12	11	20	-3	-8	11
Hong Kong, China	15.95	-	-	3	8	10	-5	3	8	1	-3	2
importaciones definitivas	0.99	0.7	0.5	1	-29	96	45	9	-12	11	-16	-38
Canadá ^c	4.5	2.1	2.3	7	-5	18	8	0	12	6	2	12
Suiza	3.93	3	2	0	-2	-9	4	-3	-5	0	7	14
Federación de Rusia ^b	3.71	0.5	1.9	-	-	27	-17	-28	23	13	27	-4
México ^{a,c}	3.03	1.5	1.6	6	25	40	12	-3	-1	-3	-5	-9
Rep. de Corea ^b	2.5	0.8	1.3	11	40	-7	-64	51	71	25	38	11
Australia ^c	2.19	1	1.1	7	12	8	0	9	12	-12	11	20
Singapur	1.94	1.3	1	2	5	4	-22	17	14	-10	7	7
importaciones definitivas	0.53	0.6	0.3	-4	8	-9	-45	25	8	-18	18	-2
Emiratos Arabes Unidos ^{b,d}	1.78	1	1	4	-15	9	-6	5	17	9	15	...
Noruega	1.52	1.1	0.8	1	-3	1	3	-3	-7	-4	10	12
China ^a	1.42	0.7	0.7	5	8	7	-4	3	8	7	6	5
Arabia Saudita	1.03	0.7	0.5	2	-4	-2	11	-15	4	6	6	13

Fuente: Secretaría de la Organización Mundial de Comercio, información estadística de base con respecto al comercio de los textiles y el vestido 2004.

a Incluye importantes envíos a través de las zonas de elaboración, b incluye estimaciones de la Secretaría de la OMC, c importaciones franco a bordo, d 2002 en lugar de 2003.

... Falta el dato

- No aplicable

Referencias

Libros

1. **BALASSA**, Bela. (1988) “Los países de industrialización reciente en la economía mundial”, FCE, México.
2. **BATRES SOTO**, Roberto E. y Luis García-Calderón (2006). “Competitividad y desarrollo internacional, como lograrlo en México”, Mc Graw Hill, México.
3. **BLANCO MENDOZA**, Herminio. (1994) “Las negociaciones comerciales de México con el mundo”, FCE, México.
4. **CÁRDENAS**, Enrique, et al. (2003) “Industrialización y Estado en América Latina”, El Trimestre Económico, FCE, México.
5. **DUSSEL PETERS**, Enrique. (2005). “El reto económico de China para México: el caso de la cadena hilo textil confección”. En Raquel Partida y Jorge Carrillo (coordinadores). La integración regional y globalización: impactos económicos y sindicales. CUCSH, AFL-CIO, STAUdeG. México.
6. ----- (1997) “La economía de la polarización”, Editorial Jus-Porrúa-UNAM, México.
7. **FAJNZYLBER**, Fernando. (1983) “La industrialización trunca en América Latina”, Editorial Nueva Imagen, México.
8. **GAZOL SÁNCHEZ**, Antonio. (2008) “Bloques económicos” FE-UNAM, México.
9. **GEREFFI**, Gary (2000) “El tratado de libre comercio de América del Norte en la transformación de la industria del vestido: ¿bendición o castigo?”. CEPAL. Santiago de Chile.
10. **GEREFFI**, Gary y Miguel E. Korzeniewicz (1994) “Commodity chains and global capitalism”. Westport, CT. Greenwood Press.
11. **GONZÁLEZ MARÍN**, María Luisa. (2004). “Efectos del TLCAN en la industria textil y de la confección mexicana”. En Isabel Rueda Peiro,

Nadima Simón Domínguez y María Luisa González Marín (coordinadoras). La industria de la confección en México y China ante la globalización. UNAM. México.

- 12.----- (2002) “La industrialización en México”, Editorial Porrúa-UNAM, México.
13. **HIRSCHMAN**, Albert O. (1968) “La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina”, El Trimestre Económico, FCE, México.
14. **IBARRA**, David. (2006) “La reconfiguración económica internacional”, UNAM, México.
15. **LIFSCHITZ**, Edgardo y Anibal Zottele (Coordinadores) (1985) “Eslabonamientos productivos y mercados oligopólicos”, UAM-A, México, pp. 15-114.
16. **PORTOS PÉREZ**, Irma. (2008) “La industria textil en México y Brasil dos vías nacionales de desarrollo industrial”, UNAM, México.
- 17.----- (1992) “Pasado y presente de la industria textil en México”, UNAM, México.
18. **RIVERA RÍOS**, Miguel Ángel. (2004). “La reestructuración de la industria de la confección en México”. En Isabel Rueda Peiro, Nadima Simón Domínguez y María Luisa González Marín (coordinadoras). La industria de la confección en México y China ante la globalización. UNAM. México.
19. **RODRÍGUEZ CASILLAS**, César Raúl. (2004) “La administración del comercio mundial”, compendio de lecturas FE-UNAM, México.
20. **TAMAMES**, Ramón. (2007) “Estructura económica internacional”, Editorial Alianza, Madrid, España.
- 21.----- (1983) “Introducción a la economía internacional”, Editorial Alianza, Madrid, España.

Revistas y publicaciones periódicas

1. **BAIR**, Jennifer y Enrique **Dussel** (2006) “Global commodity chains and Endogenous Growth: Export Dynamism and Development in Mexico and Honduras”. World Development. Estados Unidos, Vol. 34, Núm. 2, pp. 203-221.
2. **BERDÚN CHÉLIZ**, Pilar. (2002) “La teoría y práctica de la estrategia de industrialización orientada hacia la exportación”, en Acciones e Investigaciones Sociales, núm. 14, España.
3. **COMISIÓN NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS**. (1983-1987, 1989-1993) “Anuarios estadísticos” Secretaría de Economía. México.
4. **FAJNZYLBER**, Fernando. (1992) “Industrialización en América Latina. De la caja negra al casillero vacío”, en Nueva Sociedad, núm. 118, marzo-abril, pp. 21-28.
5. ----- (1981) “Reflexiones sobre la industrialización exportadora del sudeste asiático”, en Revista de la CEPAL, diciembre, pp. 117-138.
6. **GEREFFI**, Gary (2001) “*Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización*”. Problemas del desarrollo. IIEc – UNAM. Vol. 32, núm. 125, abril – junio, pp. 9-37.
7. **INEGI**. (2008). La industria textil y del vestido en México. Aguascalientes. México.
8. ----- (2006). La industria textil y del vestido en México. Aguascalientes. México.
9. ----- (2003). La industria textil y del vestido en México. Aguascalientes. México.
10. ----- (2000). La industria textil y del vestido en México. Aguascalientes. México.
11. ----- (1997). La industria textil y del vestido en México. Aguascalientes. México.

12. ----- (1993). La industria textil y del vestido en México. Aguascalientes. México.
13. ----- (1988). La industria textil y del vestido en México. Aguascalientes. México.
14. **NEGI**. (2008) Estadísticas a propósito del día mundial de la población.
15. **KORZENIEWICZ**, Roberto (1995) “Una visión alternativa: cadenas mercantiles globales”. Investigación Económica, UNAM, Núm. 214, octubre – diciembre, pp. 15-30.
16. **OMC**. (2004). Información estadística de base con respecto al comercio de los textiles y el vestido.
17. **RUÍZ DURÁN**, Clemente y Enrique Dussel (1995) “Surgimiento de las cadenas mercantiles globales”. Investigación Económica, UNAM, Núm. 214, octubre – diciembre, pp. 9-13.

Páginas web

1. **www.canaintex.org.mx**
2. **www.cniv.org.mx**
3. **www.economia.gob.mx**
4. **www.inegi.gob.mx**
5. **www.wto.org**