

26
205



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS
Y SOCIALES**

**LAS PRENDAS DE VESTIR MEXICANAS EN EL
TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE
AMERICA DEL NORTE:
RETOS Y PERSPECTIVAS**

T E S I S

**Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

p r e s e n t a

ILEANA GOMEZ QUINTERO

México, D. F.

1993

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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 está 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.

**LAS PRENDAS DE VESTIR MEXICANAS
EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE:
RETOS Y PERSPECTIVAS**

INTRODUCCION	5
1. EL CONTEXTO INTERNACIONAL ACTUAL	11
1.1. Inserción de la economía mexicana en la dinámica actual del Comercio Internacional.	20
1.2. El comercio internacional de prendas de vestir.	24
2. ORIGEN, EVOLUCION E IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN MEXICO	29
2.1. Definición.	29
2.2. Aspectos históricos en México.	32
2.3. Evolución de la Industria del Vestido en México (1940-1985).	37
2.4. Características y situación actual de la Industria del Vestido en México.	44
2.4.1. Materias primas.	49
2.4.2. Desarrollo tecnológico.	55
2.4.3. Maquiladoras.	60
2.5. Calidad, diseño y moda de las prendas de vestir mexicanas.	63
2.6. Importancia de la Industria del Vestido para la economía mexicana.	67

3.	CONDICIONES DE DESARROLLO DEL COMERCIO DE LAS PRENDAS DE VESTIR MEXICANAS CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA	72
3.1.	En el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.	72
3.1.1.	La Ronda Uruguay.	76
3.1.2.	El Acuerdo Multifibras.	79
3.1.2.1.	Antecedentes del Acuerdo Multifibras.	79
3.1.2.2.	Objetivos del Acuerdo Multifibras.	81
3.1.2.3.	Desarrollo del Acuerdo Multifibras.	82
3.1.2.4.	Efectos del Acuerdo Multifibras sobre las economías involucradas.	86
3.2.	En el marco del Convenio Bilateral en materia Textil México-Estados Unidos.	90
3.2.1.	Política de asignación de cuotas de exportación.	91
3.2.2.	Utilización de cuotas de exportación.	93
3.3.	En el marco del Sistema Generalizado de Preferencias.	94
3.4.	Situación actual del comercio de prendas de vestir en América del Norte.	98
4.	LAS PRENDAS DE VESTIR MEXICANAS EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) DE AMERICA DEL NORTE	102
4.1.	Definición de TLC.	102
4.2.	Objetivos del Gobierno Mexicano en materia textil y del vestido durante la negociación del TLC de América del Norte.	103

4.3. Las prendas de vestir mexicanas al término de la negociación del TLC de América del Norte.	106
4.3.1. Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.	107
4.3.2. Eliminación de cuotas.	108
4.3.3. Salvaguardas.	109
4.3.4. Reglas de origen.	111
4.3.5. Requisitos de etiquetado.	1113
4.4. Perspectivas de las prendas de vestir mexicanas en el marco del TLC de América del Norte.	114
4.5. Los industriales del vestido: acciones concretas.	118
CONCLUSIONES	125
APENDICE	140
BIBLIOGRAFIA	155
HEMEROGRAFIA	157

INTRODUCCION

El contexto internacional actual se caracteriza por la Globalización de la economía, ésto es, por la internacionalización de los procesos productivos y distributivos, en donde el motor es la búsqueda de niveles mayores de competitividad.

Esta globalización, ha permitido un mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país, en la medida en que los procesos de producción tienden a realizarse de manera compartida. Además, ha propiciado un sustancial aumento de las capacidades productivas de regiones y países, obligándoles a desarrollar nuevas y más ágiles estrategias de comercialización a nivel mundial con el objeto de incrementar su penetración en el mayor número posible de mercados.

Ahora bien, en busca de niveles de competitividad cada vez superiores, varios países han conformado bloques económicos, que les han permitido un mejor aprovechamiento de sus capacidades y recursos. Actualmente pueden identificarse abiertamente, la Comunidad Europea, la Cuenca del Pacífico y América del Norte.

De tal suerte, tal parece que la viabilidad de las economías modernas depende en gran medida de su capacidad para insertarse adecuadamente en dicho proceso de globalización.

No obstante, en medio de esta Globalización de la economía, en lo que a comercio de textiles y prendas de vestir se refiere, aún persisten considerables rasgos proteccionistas a nivel mundial, que se traducen en la existencia de convenios bilaterales y multilaterales restrictivos a las exportaciones de esos productos provenientes de países altamente competitivos en esa materia.

Los antecedentes de tal fenómeno proteccionista datan de la década de los setentas, cuando Estados Unidos comenzó a quejarse, en el seno del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), de la existencia de una "desorganización de mercado", ésto es, de una amenaza real de daño grave a sus productores nacionales. Tal fenómeno se manifestaba a través de un incremento de las importaciones de ciertos productos procedentes de determinados países, ofrecidos a precios considerablemente más bajos que los existentes en el mercado del país importador para mercancías similares.

En general, la industria del vestido se caracteriza por no requerir de grandes inversiones de capital para su establecimiento, ni de grandes espacios y por ser intensiva en el uso de mano de obra. Dadas las características generales de esta industria, los países en desarrollo suelen ser abastecedores a bajos costos en esta materia, pues la mano de obra es barata -aunque no calificada- de manera que las prendas de vestir generalmente tienen un costo menor que el de sus similares en países desarrollados, donde la mano de obra es cara y calificada.

De tal suerte, las exportaciones de prendas de vestir de países en desarrollo, están más expuestas a las restricciones de países no competitivos, quienes generan productos finales a un precio superior.

Tal es el caso de México, que tiene acceso a mano de obra relativamente barata, a quien se le empezaron a imponer cuotas de exportación para prendas de vestir en el marco del Acuerdo Multifibras (1974), y más concretamente, en el marco del Convenio Bilateral en materia textil México-Estados Unidos (1978).

Esta problemática en la comercialización de las prendas de vestir mexicanas en el mercado norteamericano, aunada a la actual Globalización de la Economía, llevó al Gobierno Mexicano a ubicar al Sector Textil en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), en el que las tarifas arancelarias se eliminan y las restricciones cuantitativas se rebajan sustancialmente, pero cada uno de los firmantes mantiene sus aranceles frente a los países no participantes, a los mismos niveles que registraban antes de entrar en el proceso de liberación.

En este Sector, al entrar en vigor el TLC, los aranceles serán eliminados de manera gradual y las cuotas de exportación desaparecerán. Esta situación ofrecerá grandes oportunidades de exportación para los empresarios mexicanos del vestido, dado que los aranceles de exportación llegarán a "cero" en un lapso no mayor a diez años y no existirán más cuotas de exportación. Y presumiblemente, permitirá a nuestro país aprovechar la ventaja comparativa que posee al contar con una mano de obra más barata que sus contrapartes (en Estados Unidos la hora de trabajo cuesta de siete a ocho dólares y en Canadá de diez a doce, mientras que en México de uno cincuenta a dos dólares)¹.

Ciertamente, un estudio somero sobre esta circunstancia, nos llevaría a pensar que la industria mexicana del vestido podría ser altamente competitiva en el marco del TLC de América del Norte. No obstante, se estima que la mano de obra mexicana es barata, pero no calificada, lo que a la postre la hace cara y constituye un obstáculo para la consolidación de exportaciones dada la dinámica actual del comercio internacional, en la que los estándares de calidad son cada vez más estrictos.

En cuanto a la existencia de cuotas de exportación, se sabe que de las 133 categorías existentes, sólo 19 han sido agotadas, y esperan la entrada en vigor del TLC para incrementar sus exportaciones al vecino país del norte; el resto, no han sido empleadas incluso ni al 50%.

De tal suerte, la capacidad de la industria mexicana del vestido para aprovechar las oportunidades que se presentarán con la entrada en vigor del TLC, es dudosa, dada la existencia de una mano de obra no calificada y su escasa experiencia exportadora, que le lleva al desconocimiento de trámites aduanales, aranceles, cotizaciones internacionales, técnicas de negociación y, en general, de los términos internacionales del comercio.

Ante esta situación y dadas las circunstancias actuales del comercio internacional, la industria mexicana del vestido se encuentra ante el reto de prepararse para participar abiertamente en esta nueva dinámica de comercio internacional o desaparecer. Las grandes oportunidades serán para quienes ofrezcan cantidad, calidad, precio y servicio competitivos internacionalmente. Aquellos que no estén en condiciones de competir bajo estas circunstancias,

estarán en riesgo, incluso en el mercado mexicano, pues en éste se ofrecerán productos de toda la zona de libre comercio.

Los industriales del vestido deben convencerse que la época del gobierno paternalista ha terminado y que la apertura comercial constituye un elemento importante del programa modernizador emprendido por el Presidente Carlos Salinas de Gortari.

El presente trabajo busca ubicar a la Industria Mexicana del Vestido en el contexto económico internacional actual, caracterizado por una formación de mercados ampliados. Se reconocen las fortalezas y debilidades de ésta industria, para llegar a una situación realista sobre sus perspectivas ante la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

En el primer capítulo, se hace un esbozo de la dinámica actual del Comercio Internacional, caracterizado por una Globalización de la Economía, esto es, hacia la formación de mercados en donde los productos tienden a alinearse a patrones internacionales de consumo. En este marco, se habla de la inserción de la economía mexicana a esa dinámica de intercambio comercial a nivel mundial, de su proceso de apertura a raíz de su incorporación al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en 1985 y de su política económica desde ese entonces, hasta llegar al momento actual en el que se ha firmado un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

En el segundo, se describe la industria del vestido en México desde sus orígenes, que datan de la época prehispánica, hasta llegar a la situación actual de esa industria. Se describe detalladamente la conformación del Sector Textil y se

habla de las características propias de la industria del vestido mexicana. En este capítulo, se percibe la importancia de esta industria así como las implicaciones que la situación económica del país han tenido sobre ella, lo que da una muestra de su vulnerabilidad a los vaivenes de la economía nacional.

En el tercero, ya se habla específicamente de la relación comercial existente, en esta materia, entre México, Estados Unidos y Canadá; relación que se basa en acuerdos internacionales en materia textil y en otros, generales aunque incluyendo a este sector, tales como: el Acuerdo Multifibras, el Convenio Bilateral en materia textil México-Estados Unidos y el Sistema Generalizado de Preferencias.

En el último capítulo, se habla específicamente de la industria del vestido en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Se mencionan los objetivos del Gobierno Mexicano en materia textil durante las negociaciones y los resultados obtenidos al término de las mismas. Posteriormente se habla de de las perspectivas de la industria del vestido en el marco del Tratado y se hace referencia a posibles acciones concretas por parte de los empresarios mexicanos del vestido para hacer un buen papel y aprovechar las oportunidades que se presentarán en este sector a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

¹ Palabras del Presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, durante la conferencia sobre "El Sector Textil y del Vestido en el TLC", celebrada el 27 de julio de 1993 en el Auditorio de la Cámara.

1. EL CONTEXTO INTERNACIONAL ACTUAL

En el contexto internacional actual pueden distinguirse dos tendencias generales de gran relevancia, una de carácter geopolítico-estratégico y otra de carácter económico. Por un lado, el colapso del mundo socialista y, por consecuencia, el fin de la Guerra Fría, de la confrontación Este-Oeste; y por el otro, una tendencia a la globalización de la economía.

Estas situaciones repercuten de manera distinta en las diferentes regiones del mundo. Para Europa Oriental, por ejemplo, la nueva era significa el advenimiento de la economía de mercado, la posibilidad de aspirar a una democracia representativa, a la libertad individual y a la autodeterminación de los pueblos. ¹

Para los países de la Cuenca del Pacífico los cambios pueden constituir el surgimiento, por medios pacíficos, de la esfera de prosperidad que Japón trató de imponer por la fuerza en los años treinta y cuarenta. ²

Para los países africanos, el nuevo contexto internacional puede implicar una marginación aún mayor de la que ya padecen, conduciéndoles a un estancamiento indefinido tanto en lo económico como en lo social. ³

En el mediano plazo, el futuro de los países árabes parece depender en gran medida del monto de la riqueza petrolera de cada país, de los vaivenes del mercado mundial de energéticos y de sus lazos con antiguas metrópolis.

Para China y Cuba, países que aún se mantienen en el socialismo, el impacto de la retirada soviética tiene una importancia negativa; principalmente en el caso de Cuba, debido a que sufre de un embargo comercial, además de haber desarrollado un alto grado de dependencia económica de lo que fuera la Unión Soviética, principalmente del petróleo. El caso de China es distinto, pues cuenta con un nivel de autosuficiencia mayor además de no encontrarse expuesta a un embargo comercial, y poseer "zonas libres" para la inversión extranjera, especialmente en la rama manufacturera y maquila en general. Por su parte, Corea del Norte, que también debemos considerarla dentro de este grupo, posee una posición estratégica dentro del Globo, lo que tiene un mayor significado si consideramos que, según se sabe, posee armas de gran capacidad destructiva.

El caso de Estados Unidos también es distinto, el colapso del bloque socialista puede significar haber ganado la Guerra Fría y haberse colocado como potencia suprema, al menos en el corto plazo. Pues, si bien es cierto que Japón es hoy día la economía de mayor crecimiento sobre todo en materia financiera y comercial, aún no se encuentra preparado, ni psicológica, ni políticamente, para compartir el liderazgo político mundial con este país y menos aún como para ejercerlo de manera individual. Por su parte la Comunidad Europea, a pesar de su enorme potencial económico, aún no cuenta con el consenso político suficiente que le permita ejercer un liderazgo político mundial; de ahí que su fuerza como comunidad integrada sea aún limitada. ⁴

Pareciera que en el corto plazo sólo queda Estados Unidos como único candidato viable al liderazgo mundial, aunque eso depende de su capacidad de negociación con el resto del mundo.

De hecho, si resultara triunfante, sería poco probable que esta situación permaneciera por mucho tiempo: Estados Unidos no cuenta con la fuerza económica necesaria para respaldar un liderazgo político internacional prolongado, como fue el caso al término de la Segunda Guerra Mundial.⁵

Ahora bien, el colapso del socialismo como modelo de desarrollo ha dado lugar a que el liberalismo económico⁶ y el libre comercio se hayan establecido como las teorías económicas triunfantes.⁷ El liberalismo económico ha triunfado, como diría Francis Fukuyama.⁸ Y, en el futuro, es probable que los países que no se ajusten a la ortodoxia de ese liberalismo y del librecambismo, no gocen del apoyo de las grandes potencias ni de los organismos económicos internacionales. En consecuencia, el aislamiento o falta de ortodoxia liberal en materia económica de los países en desarrollo dificultaría aún más su posición en el contexto internacional, podría incluso hundirlos en el atraso y la pobreza. El liberalismo económico es la tendencia actual, y todos los países deben involucrarse en ella para no quedar al margen de las relaciones internacionales.

La tendencia al liberalismo económico se manifiesta en un fenómeno que está modificando los patrones tradicionales de empleo, materias primas y exportaciones. Dicho fenómeno es conocido como GLOBALIZACIÓN y conlleva a la incorporación de procesos industriales a través de las fronteras nacionales para convertirse en un verdadero proceso industrial mundial. Hoy, la economía mundial es cada vez menos la suma de economías individuales, se ha convertido en una economía integrada a nivel internacional, donde cada parte depende de las demás. Hasta el momento pueden distinguirse tres bloques: a) Norteamérica, b) Europa, c) Asia-Pacífico. (VER CUADRO 1 DEL APENDICE)

Ahora bien, esta ampliación del espacio económico tiene gran significación para los países que disponen de mercados de dimensiones reducidas. La integración económica es considerada por muchas naciones como el instrumento más apropiado para lograr acceso a los mercados más amplios, mejor conocidos y más estables, que promuevan tanto el crecimiento de las exportaciones como la sustitución de las importaciones sobre una base regional.⁹

El proceso de integración genera un mayor intercambio comercial y permite desarrollar una intensa división regional del trabajo. De esa manera, adquiere mayor relevancia la especialización en la producción desempeñando un relevante papel las economías de escala que permiten a los productores alcanzar niveles óptimos de producción y minimizar los costos medios de fabricación. La dimensión de un mercado amplio permite explotar los beneficios del uso de diversas escalas de operación, ya que lo mismo favorece a empresas destinadas a la producción en serie de artículos de demanda masiva, que a otras empresas dirigidas a aprovechar nichos específicos de mercado.

Además, la integración puede contribuir a mejorar el acceso a los mercados externos para productos cuya venta en los países desarrollados ofrece dificultades. En efecto, la asociación de un grupo de países facilita el acceso al mercado regional.

También, se buscan condiciones más apropiadas para aprender a producir y comercializar entre los países involucrados. De hecho, se establecen condiciones propicias para que los países que poseen menor experiencia y un desarrollo más incipiente, tengan cierto margen de acción que les brinde la

oportunidad de desarrollarse. Esta oportunidad la provee, en primera instancia, el mercado nacional. Pero este mercado aporta la base de sustentación de una dimensión adecuada sólo para algunas actividades económicas. A medida que se avanza en el proceso de sustitución de importaciones y se intenta abordar nuevas actividades productivas, se necesita una base de sustentación más amplia que la nacional. La integración permite expandir la producción y la exportación hacia el mercado ampliado, lo que posteriormente le podrá servir como base de apoyo para exportar al resto del mundo.

En este sentido, la integración no significa despreocuparse de los mercados situados fuera de la región, sino de alguna manera prepararse mejor, lograr una base de apoyo más amplia y diversificar las exportaciones primero hacia los países asociados, de modo que ello sustente una salida más efectiva al resto del mundo.

Además, la acción conjunta de un grupo de naciones concede a éstas un poder de negociación mayor que el que dispone una sola nación en forma aislada, se empieza a negociar en bloque. Esta acción conjunta contribuye a mejorar su posición económica a nivel internacional. De tal forma, la aceleración del desarrollo y el incremento del poder conjunto, permite un mayor grado de independencia política internacional.

En resumen, pueden citarse las siguientes ventajas de la integración económica:¹⁰

1. Desarrollo de economías de escala

2. Intensificación de la competencia
3. Atenuación de los problemas de balanza de pagos
4. Mayor poder de negociación
5. Optimización de la política económica nacional
6. Aceleración del ritmo de desarrollo y alto nivel de empleo

Sin embargo, estas relativas consecuencias positivas no se obtienen de manera automática, es preciso realizar un esfuerzo intenso, es preciso arriesgar y aprender haciendo, evaluando riesgos y beneficios en función de la situación económica de cada país y de las cartas que cada uno de estos pueda negociar dentro de la región.

Ahora bien, las grandes diferencias en el desarrollo de los diversos países de mundo en los últimos veinte años se deben a una serie de transformaciones en la producción bienes y servicios. No sólo cambió la tecnología, sino el concepto de producción, que dejó de ser nacional para convertirse en un proceso global, como se mencionaba anteriormente.

Países que han participado activamente en esta nueva dinámica del comercio internacional han logrado mejorar sus condiciones de vida y conquistado considerables niveles de desarrollo tecnológico, y en consecuencia, han mejorado su productividad y bienestar sobre una base de satisfactores elaborados con tecnología de punta y diseño novedoso.

La Cuenca del Pacífico se caracteriza por ser la región del mundo en la que se concentra el mayor volumen comercial y donde se presenta el crecimiento más dinámico en los flujos financieros, tecnológicos y comerciales. ¹¹ Países como Corea, Taiwan, Singapur y Hong Kong han capturado mercados en diversas regiones del mundo, aumentando su penetración en el mercado mundial manufacturando productos industriales, donde la clave reside en el valor agregado, en lugar de la comercialización de mercancías básicas. Como resultado de su estrategia, han logrado incrementar la inversión extranjera proveniente de Japón, Alemania y Estados Unidos. ¹²

Así, estos países son el resultado de la implantación de modelos nacionales de crecimiento, donde la competencia internacional y la ley del mercado han jugado un papel fundamental como apoyo para el ahorro interno, el crecimiento de la inversión, el desarrollo tecnológico, la eficiencia personal y la organización empresarial.

Vale la pena destacar la mejoría en los niveles de empleo, desarrollo y bienestar de algunos de los países que han participado exitosamente en el mercado internacional en los últimos veinte años. Por ejemplo; "en 1962 Corea y Filipinas presentaban un ingreso anual per cápita de 450 dólares. En 1985 el ingreso del coreano promedio era de 2 mil dólares -ligeramente más bajo que el de México-, en tanto que el del filipino promedio era de sólo 700 dólares. La explicación de esta diferencia reside en la evolución de la estructura productiva de cada país: en 1962 ambos países eran fundamentalmente agrícolas, pero en 1985 más del 80% de las exportaciones coreanas eran manufactureras, incluyendo bienes de capital, en tanto sólo el 49% de las filipinas lo eran." ¹³

La globalización constituye un reto no sólo para las empresas que enfrentan directamente a la competencia internacional, sino para todo país que desee incorporarse con éxito en esta nueva etapa del desarrollo económico internacional.

Esta nueva dinámica de la economía mundial vuelve obsoletos los aislacionismos, hace invisibles las fronteras nacionales y materializa formas de organización y conexión económica y social inimaginables hace sólo unas décadas. La formación de espacios económicos multinacionales es ya una de las realidades insoslayables de la economía mundial del milenio que se avecina. ¹⁴

Ante la competencia creciente de los mercados internacionales, todos los países del mundo, independientemente de su tamaño o nivel de desarrollo, deben agruparse para lograr ser más eficientes, apoyándose mutuamente en las ventajas comparativas de cada uno de ellos para tener una mejor posición competitiva frente al exterior y además para lograr productos con mayor valor agregado y cambiarlos por los productos de importación necesarios.

Ahora bien, el que la creación de estos espacios conlleve la elevación del bienestar, el enriquecimiento de los estilos de vida y el mejoramiento de las pautas de distribución entre las naciones y entre los individuos, depende de la forma en que se definan las reglas de competencia al interior de los espacios económicos y en el ámbito multilateral. Las posibilidades productivas actuales, la difusión de la democracia en todos los terrenos de la vida política y social y la preocupación mundial en torno a temas como el medio ambiente, la calidad de vida y el desarrollo sostenido, son rasgos indicativos que el próximo milenio puede

construir una era de cooperación y concientización, que extienda los beneficios del progreso a todos los puntos cardinales. Sin embargo, el que esta expectativa se convierta en una realidad está supeditado a la responsabilidad y el trabajo práctico de los gobiernos, sociedades e individuos. Depende de la interrelación entre esos gobiernos, sociedades e individuos; interrelación que se dará a partir de la concientización, por parte de los individuos, de esta nueva dinámica del comercio y relaciones internacionales. De manera que ningún país debe mantenerse al margen de la economía mundial y de las relaciones internacionales en general. El costo de hacerlo sería quedar aislado y por lo tanto rezagado de la marcha de los tiempos. El aislamiento internacional puede significar para todos los países, incluyendo a Estados Unidos, un alto grado de estancamiento y para los países en desarrollo quizás la descomposición social. 15

En consecuencia, América Latina , al menos en su conjunto, enfrenta un doble desafío: por un lado, no quedar fuera de alguno de los esquemas comerciales regionales que se están formando en el mundo, y por el otro, participar e influir con su propio punto de vista en la formulación de la agenda internacional de orden político que habrá de sustituir a aquella que prevaleció durante la guerra fría.

1.1. INSERCIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA EN LA DINÁMICA ACTUAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Desde finales de la década de los sesentas, la economía mexicana empezó a mostrar signos de agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, mismo que originó una disminución en el ritmo de la actividad económica y desequilibrios en el sector externo. Desde su inicio, la estrategia de sustitución de importaciones buscó propiciar y consolidar el crecimiento de la industria doméstica con base en la protección de la planta productiva mexicana a través de múltiples facilidades fiscales, transacciones financieras y, sobre todo, de una fuerte limitación de la competencia externa. Con esto se pretendía promover un crecimiento de la economía hacia adentro. Sin embargo, esta estrategia originó la disminución del ritmo de crecimiento de la actividad económica y considerables desequilibrios con el sector externo.

A pesar de lo anterior, al iniciar la década de los setentas, se insistió en mantener el mismo modelo de crecimiento hacia adentro. De hecho, se enfatizó en el gasto público como fórmula para generar el avance económico, provocando un desequilibrio presupuestal considerable y un déficit externo cada vez mayor. Cabe aclarar que el déficit externo se había también elevado por la sobrevaluación del peso.

Para financiar los desequilibrios, el gobierno recurrió al endeudamiento externo, que se incrementó de \$6,000 millones de dólares en 1970 a \$87,600 millones de dólares en 1982. ¹⁶

Para 1976, debido al descubrimiento de grandes yacimientos petrolíferos en México y a la liquidez de los mercados de crédito internacionales, resultado de la acumulación de cantidades crecientes de petrodólares depositados en los bancos occidentales, la economía mexicana experimentó un cambio. El auge del mercado petrolero internacional, por un lado, y el significativo ingreso de recursos externos por el otro, se convirtieron en factores impulsores del crecimiento económico, que registró en términos reales, incrementos anuales entre el 6 y 9% en los años subsecuentes. ¹⁷

No obstante, la capacidad de respuesta del aparato productivo nacional fue insuficiente para satisfacer la demanda del dinámico crecimiento. Fue preciso importar bienes de capital, intermedios y de consumo, con lo que se incrementaba la dependencia de México con el exterior.

La situación empeoraba. La inflación se aceleró, al tiempo que el peso se devaluaba. Las exportaciones no petroleras se volvían menos competitivas en los mercados internacionales, disminuyendo por consiguiente el ingreso de divisas.

Por otra parte, el auge del mercado global de energéticos motivó una canalización de los recursos disponibles hacia la industria petrolera en detrimento de otros sectores de la economía. Esto trajo como consecuencia una dependencia económica del petróleo, ya que las exportaciones petroleras representaban el 75% de las exportaciones totales.

A esta situación se sumaron los efectos de la política cambiaria instrumentada en aquel entonces, ya que al no haber manejado una paridad realista hubo una considerable fuga de capitales en 1982.

El gobierno, en un intento por frenar la salida de recursos del país, decidió dar marcha atrás a su incipiente política de apertura comercial, reglamentando el uso de los permisos previos de importación a prácticamente el 100% de las compras al extranjero.¹⁸ Por otra parte, el peso se devaluó en 1982 de aproximadamente 25 por dólar en febrero, a 70 pesos en agosto, amén de fluctuaciones en el tipo de cambio durante ese período de hasta 100 y 200 pesos por dólar.¹⁹

Los desequilibrios eran cada vez mayores. El país entró en una severa crisis económica en 1982. El Producto Interno Bruto sufrió una reducción en términos reales y el nivel inflacionario creció considerablemente.

En diciembre de ese año, con el inicio de la administración del presidente Miguel de la Madrid, fue necesario promover un modelo de crecimiento que hiciera frente a los problemas de endeudamiento del país y a la tendencia proteccionista que entonces se vivía en los mercados internacionales. Fue preciso vigilar la creación de un sector productivo más eficiente y competitivo, tanto a nivel nacional como internacional. Se optó entonces por una apertura comercial que fue considerada como parte vital del modelo económico de desarrollo para el país. Era necesario obtener divisas para importar los bienes y servicios requeridos para el avance y para pagar el servicio de la deuda externa.

La apertura comercial implicó la racionalización de la protección, con el fin de obligar a la planta industrial a elevar sus niveles de eficiencia y productividad que permitieran hacer frente a la competencia extranjera. Era preciso acabar con la política económica proteccionista que, lejos de ser vista por los industriales mexicanos como un apoyo para que desarrollaran y consolidaran una planta productiva que fuera capaz de competir a nivel internacional, fue vista como una actitud paternalista del gobierno que nunca creyeron se terminaría. Los resultados se dejaron sentir desde el primer momento de la apertura, al desaparecer del mercado empresas cuyos productos no cumplían con los parámetros de calidad que a nivel internacional ya se estaban manejando.

A partir de 1983, la política económica de México hacia el exterior se tradujo en un proceso de liberalización de su comercio, que se expresó en la reducción de tarifas y aranceles, en la supresión de los permisos previos para la importación de algunos productos, en la simplificación administrativa del comercio internacional y en el ingreso de México al GATT en 1986.

En la práctica actual, la apertura de la economía mexicana va más allá de lo estipulado en el GATT, pues éste exige que los impuestos a la importación no superasen el 50% y en nuestro país ningún producto tiene hoy un arancel mayor al 20%; además, el GATT exige que la tasa promedio de impuesto a la importación no rebase el 30% y en México esa tasa es actualmente de sólo un 9.78%.²⁰

De tal manera, hoy la tendencia de la política económica nacional es clara: México debe integrarse a la dinámica actual del comercio internacional con los niveles internacionales de productividad: alta calidad y rentabilidad.

1.2. EL COMERCIO INTERNACIONAL DE PRENDAS DE VESTIR

En general, uno de los mayores obstáculos que enfrentan las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo reside en las dificultades de acceso de sus productos a los mercados internacionales. Los problemas que ha enfrentado la economía mundial en años recientes han dado lugar a un creciente proteccionismo en los países desarrollados, en productos como textiles, cuero, zapatos, acero y electrónicos.

Estos países suelen obstaculizar las importaciones de manufacturas provenientes de los países en desarrollo cuando éstas alcanzan alguna significación. En parte, las restricciones obedecen a que se trata de actividades poco dinámicas pero absorbedoras de mano de obra, a la que se tiene acceso de manera abundante en países en desarrollo.

En general, la respuesta de los países industrializados frente a la competencia externa de los productos arriba mencionados, puede revestir dos formas: aumentar la protección de su industria local o facilitar su conversión en otra actividad productiva.

En estas circunstancias, aún cuando las regiones desarrolladas se beneficien con el intercambio, sus frutos no llegan automáticamente a todos los sectores, habiendo incluso algunos que resultan perjudicados. Es por ello explicable que los sectores afectados, en los países desarrollados, por las exportaciones de los países en desarrollo -tales como textiles y prendas de vestir- adopten posiciones proteccionistas. ²¹ (VER CUADROS 2 Y 3 DEL APENDICE)

Ahora bien, en el caso específico de textiles y prendas de vestir, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), cuyo principal propósito fue desde su origen promover la liberalización del comercio internacional, contemplaba la comercialización de textiles y prendas de vestir dentro del mismo marco y bajo las mismas características que el resto de los productos susceptibles de comercialización. Al amparo de este Acuerdo, los países en desarrollo se hicieron acreedores a múltiples facilidades para exportar sus productos a los países desarrollados. Los textiles no fueron la excepción, y sólo se podían restringir las exportaciones de éstos en situaciones excepcionales y por determinado tiempo.

Sin embargo, la liberalización del comercio de textiles en el marco del GATT difícilmente operó, ya que surgieron competidores activos que obligaron a Estados Unidos a restringir las importaciones de textiles mediante la concertación de "acuerdos voluntarios" a fin de limitar las exportaciones provenientes de países en desarrollo o de países altamente competitivos en el comercio de tales mercancías.

Ya para finales de la década de 1950, Estados Unidos comenzó a quejarse de la existencia de una "desorganización de mercado", que no era otra cosa que la existencia de considerables volúmenes de textiles y ropa en su mercado nacional. El gobierno de Estados Unidos buscaba contrarrestar las ventajas comparativas que los países de bajos salarios o en desarrollo tenían en la industria textil y poder entonces proteger a su industria textil nacional. Fue entonces cuando logró que al amparo del GATT se convocara a reuniones a los principales gobiernos de los países exportadores e importadores de textiles para celebrar acuerdos que eliminaran esa desorganización de mercado que tanto perjudicaba a los países

desarrollados cuyos textiles no eran competitivos dado el elevado costo de su mano de obra, lo que implicaba mayores precios de los productos textiles finales.

Fue así como se elaboró y firmó finalmente el Acuerdo Multifibras (AMF) en el año de 1974, mismo que se ha venido renovando periódicamente . Este acuerdo consiste en un sistema de cuotas que controla las exportaciones de textiles y prendas de vestir provenientes de los países en desarrollo. El Acuerdo constituye una limitante para el desarrollo económico de los países exportadores de textiles y prendas de vestir al impedirles una mayor captación de divisas por concepto de exportación de esos productos. Al mismo tiempo, permite que los países desarrollados mantengan una industria textil competitiva, pues protege al mercado nacional disminuyendo la competencia proveniente del exterior, y no favorece la inversión de capitales extranjeros en los países en desarrollo para fabricar textiles con mano de obra barata, pues las exportaciones se encuentran restringidas.

En la actualidad, Estados Unidos, Europa y otros países desarrollados se oponen a la liberalización total del comercio textil y de prendas de vestir; su tendencia es más hacia la desregulación gradual dentro de los convenios bilaterales, o hasta la inclusión del sector en los mecanismos del GATT para realizarla globalmente.

Como se aprecia, el comercio de textiles y prendas de vestir a nivel mundial se encuentra altamente limitado para los países en desarrollo como México, lo que supone inhibe su desarrollo económico. No obstante, faltaría constatar qué tan preparados se encuentran algunos de esos países "altamente competitivos" en textiles y prendas de vestir, para competir en condiciones de calidad total a nivel

internacional, como es el caso de nuestro país y que estudiaremos con detalle en los capítulos siguientes.

Ahora bien, la realidad que exhiben los mercados internacionales hace imprescindible de parte de los países en desarrollo una política dirigida a negociar el acceso a esos mercados. Esta comprende negociaciones con gobiernos y empresas de los países industrializados; incluye además la concertación de acuerdos de integración entre países en desarrollo, que promuevan el intercambio recíproco.²² Es aquí en donde entra en juego la capacidad de negociación de cada gobierno y la capacidad de respuesta de los industriales del ramo para obtener un mayor provecho de esta actividad, en caso que esta consista una de las denominadas ventajas comparativas.

- 1 Ojeda Gómez, Mario. "El cambiante contexto internacional a finales del segundo milenio". Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Grupo Editorial Porrúa. México, diciembre de 1991. Pp. 15
- 2 Idem. Pp. 16
- 3 Ibidem.
- 4 Idem. Pp. 17
- 5 Ibidem.
- 6 El liberalismo económico es el modo de desarrollo económico y bienestar general alcanzado a través del desarrollo de las empresas privadas. Se caracteriza por el auge de la doctrina del Laissez-faire, en donde el Estado adopta un nuevo papel reduciendo su función en la organización económica del país; se da una división internacional del trabajo, obteniendo como resultado un mayor rendimiento individual y colectivo y una mayor ganancia al haber mayor productividad; se desarrollan técnicas y procedimientos nuevos, y se observa una mayor interdependencia entre las naciones.
- 7 Fukuyama, Francis. "La fin de l'histoire ?" Commentaire. Vol. 12, No. 47. Otoño, 1989.
- 8 Ibidem.
- 9 French-Davis, Ricardo. Economía Internacional. Teorías y políticas para el desarrollo. Fondo de Cultura Económica. México, 1985. Pp. 412
- 10 Profesor Humberto Simoneen Ardilla en su cátedra de Economía Internacional en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Marzo, 1990.
- 11 Rubio, Luis. "La globalización de la economía". Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Grupo Editorial Porrúa. México, diciembre de 1991. Pp. 98
- 12 Idem. Pp. 99

- 13 Ibidem.
- 14 Noyola, Pedro. "El surgimiento de espacios económicos multinacionales y las relaciones de México con Europa, la Cuenca del Pacífico y América Latina y el Caribe". Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Grupo Editorial Porrúa. México, diciembre de 1991. Pp. 145
- 15 Ojeda Gómez, Mario. Op. Cit. Pp.15-23
- 16 Gúemez García, Guillermo y León Opalín. "México frente a la Economía Mundial y la Globalización de los mercados: retos y oportunidades". Comercio Internacional Banamex. México, 1990. Pp.10
- 17 Ibidem.
- 18 Ibidem.
- 19 Ibidem.
- 20 Idem. Pp. 19
- 21 French-Davis. Op. Cit. Pp. 473
- 22 Idem. Pp. 471

2. ORIGEN, EVOLUCION E IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO EN MEXICO

En el presente capítulo se describe el desarrollo presentado por la industria textil y del vestido en México desde su nacimiento hasta fechas recientes, destacando los periodos más relevantes para fines de esta investigación, y que son: sus orígenes, evolución durante el periodo 1940-1970, desarrollo durante el periodo 1970-1985, finalizando con el periodo 1986-1991.

2.1. DEFINICION

La Industria Textil nacional, se encuentra constituida por tres sectores que realizan procesos de producción diferentes, en función del tipo de materia que utilizan, pero dentro de una misma rama. Estos sectores -dicho de una manera muy sencilla- son: el sector fibras, que fabrica los hilos; el sector textil que a partir de los hilos fabrica telas; y el sector confección, que con las telas fabrica prendas de vestir llamadas también ropa.

Detallando un poco en cada uno de los tres sectores tenemos:

Sector Fibras. En este sector tiene origen la hilatura o elaboración de hilo, que comprende el tratamiento de las diversas materias fibrosas desde su origen, cultivo o producción, dotado de finura, mayor o menor regularidad de diámetro y resistencia como efecto de la torción conferida.¹ El sector comprende la producción de fibras sintéticas y artificiales -como poliéster, nylon, rayón y acetato.

Las sintéticas son elaboradas a partir de productos derivados del petróleo y las artificiales a partir de celulosa, entre otras materias primas.

Sector Textil. Abarca la fabricación de fibras naturales y todo tipo de hilados, tejidos, telas y sus acabados, así como de productos terminados procesados directamente a través del tejido (incluyendo alfombras). El proceso productivo se da en función del tipo de tejido que se pretende realizar.

Sector Confección. Comprende la fabricación de prendas diversas, como pañuelos, guantes, medias y ropa en general. El sector tiene gran importancia dentro de la Industria Textil Mexicana, ya que participa en la integración de bienes de consumo final. Constituye el último eslabón de la cadena textil-confección y cubre una de las necesidades básicas del ser humano. El proceso básico en la producción de prendas de vestir puede resumirse en los 17 puntos siguientes: ²

1. Definición del artículo por producir (información de moda y mercado).
2. Diseño del artículo
3. Selección de los prototipos y materiales
4. Creación del muestrario
5. Selección de muestras finales
6. Cantidad (niveles) de producción
7. Selección de sistemas de producción
8. Cantidad de materia prima necesaria (telas)
9. Tiempo de trabajo
10. Número de obreros
11. Maquinaria y equipo de producción

12. Tiempo de operaciones
13. Tiempo de producción
14. Tolerancia de tiempo
15. Productividad
16. Tiempo de terminado y acabado
17. Pruebas de control de calidad

Para fines del presente trabajo, se denominará a los dos primeros sectores como Industria Textil, y a este tercero, como Industria del Vestido.

2.2. ASPECTOS HISTORICOS EN MEXICO

En la Historia, la rama Vestido-Confección tiene sus antecedentes más remotos, cuando el ser humano sintió la necesidad de cubrirse durante los primeros años de la civilización (año 700 a. C.), para lo cual empezó a utilizar pieles y algunos materiales vegetales de acuerdo a los factores del medio ambiente. Los diseños de esta vestimenta fueron evolucionando con el tiempo.

En México, la elaboración de prendas de vestir durante la época prehispánica era una actividad artesanal que proveía del vestido necesario a la población, proviniendo los hilos y tejidos naturales de la región. En esa época, la mujer tenía a su cargo el hilado y el tejido además de los niños y la cocina. De este modo, la producción textil para el consumo de la familia plebeya se hacía dentro del hogar. Y si bien la plebeya, mujer de su casa que tejía, era parte de la economía hogareña de consumo, había también tejedoras especializadas que producían para el mercado, y algunas de ellas se alquilaban para ir a tejer a la casa donde las contrataban. En general, la producción textil de mejor calidad y la congregación de grupos de trabajadoras se daba en los palacios de los señores.³

Durante la época de la Colonia, la elaboración de hilados y tejidos constituyó la única industria fabril en México, pues España impedía el desarrollo de cualquier otro tipo de industria. Con la guerra de Independencia, la incipiente industria textil y del vestido se vio interrumpida, al ser destruidas máquinas y centros de trabajo, por lo que se hizo necesaria la importación de productos básicos para la industria textil como hilados, tejidos y telas, así como de ropa confeccionada. En la práctica, fueron los productos de ésta industria los principales artículos de

importación a México. Tan sólo las telas constituyeron el 50% de las importaciones totales del país en la década de 1820, mientras que el algodón representó entre el 50% y el 70% de las importaciones textiles. ⁴ De hecho, "entre 1821 y 1828 se importaron 79'795,681 varas ⁵ de telas, 585,891 piezas y más de 760,212 cortes ⁶ 7

Para reconstruir la industria nacional, y en especial la de textiles y prendas de vestir, se hizo necesaria la participación de capital que permitiera reactivarla. Debido a que al interior del país no existía dicho capital, fue preciso buscarlo en el exterior. Esta empresa no fue fácil pues, primeramente, había que convencer a los extranjeros para que decidieran invertir en un país de "indios revoltosos", y en segunda, había que hacer frente a la oposición generalizada que al interior existía respecto a cualquier "ayuda" proveniente del extranjero.

Fue sólo hasta 1830 cuando Lucas Alamán hizo posible la inmigración de capitales extranjeros, dando con ello origen al Banco de Avío el 16 de octubre de ese año. No obstante que dicho Banco fué creado en un primer momento con capital europeo, tenía como objetivo sustituir a largo plazo esos mismos capitales. La creación del Banco de Avío permitió que la industria de hilados y tejidos se reconstruyera, "estableciéndose fábricas en México, Tlalnepantla, Puebla, Cuencamé, Tlaxcala, León, Celaya y Querétaro." ⁸

A la reactivación de la industria textil también contribuyeron medidas como la prohibición, en 1823, de importaciones de textiles similares a las lanas y algodones del país, no obstante que la producción nacional era insuficiente, más cara y de menor calidad. Así mismo, Lucas Alamán mandó construir maquinaria para textiles en Estados Unidos y en Francia, así como maquinaria para trillar,

limpiar y despepitar el algodón. También se mejoró la clase de la semilla de algodón.⁹ Para 1839, se creó un rudimentario dispositivo mecánico con el fin de facilitar el trabajo de las costureras y sastres durante la elaboración de las prendas, iniciando con esto un movimiento industria que revolucionó tanto las técnicas como la maquinaria utilizada en aquellos tiempos.¹⁰

A raíz de la fundación del Banco de Avío se crearon cinco fábricas de textiles en Durango, en Puebla veintidós, treinta y cuatro en Veracruz y en la Ciudad de México dieciocho, según muestra un cuadro estadístico de 1844.¹¹ Sin embargo, tal parece que el Gobierno no se percató del importante papel que este Banco había jugado, pues en 1842 lo declaró de "nula utilidad y provecho para la nación".¹²

Ahora bien, el desarrollo de la industria textil que en 1845 contaba con 117,521 husos¹³ que producían cerca de medio millón de piezas al año, no tuvo un incremento significativo debido a dos factores principalmente: por un lado, lo raquítrico del mercado mexicano, ya que la capacidad de compra de la población era mínima¹⁴ y por el otro, como consecuencia de la guerra entre México y Estados Unidos, que desarticuló la industria fabril en nuestro país. A raíz de este último factor, la industria fabril quedó reducida a la manufactura textil¹⁵, y ésta a su vez no paso a ser algo más que una pequeña industria. No sería sino hasta el Porfiriato cuando esta industria tomaría un nuevo impulso.

Durante esta época, Díaz tuvo la habilidad para conciliar a todos los sectores de la población, entonces en pugna, así como para llevar una relación cordial con las grandes potencias económicas de aquel entonces (Estados Unidos, Francia, Inglaterra y España). De hecho, "a fines de 1887 Díaz contrató un

empréstito por 10 millones y medio de libras esterlinas." ¹⁶ Esta situación permitió crear una infraestructura que promoviera el desarrollo de las industrias y entre ellas el de la textil. En esta época, México comenzó a tener una sobreproducción de textiles y los empresarios de esta industria, viendo insuficiente el mercado interno, trataron de colocar sus productos en el mercado externo. Se dió un apoyo por parte del Gobierno para exportar a Sudamérica, sin embargo, este intento por encontrar mercados para los textiles mexicanos fracasó por varias razones. Entre ellas encontramos la incapacidad de México para competir en calidad y precio; la inexistencia de una marina mercante y, finalmente, porque Brasil era un gran productor de textiles. Vale la pena señalar que durante este período también se suministró maquinaria nueva importada de Europa a la industria textil; de hecho, tres cuartas partes de la que existiría a mediados del siglo XX sería la adquirida en este período.

Posteriormente, durante el período revolucionario en México, la industria textil se vió fuertemente afectada, pues se destruyeron instalaciones y maquinaria, además de observarse una reducción del mercado interno. No obstante, para 1917 se inició la producción en serie de ropa exclusiva para la milicia, creándose para ello la Cooperativa del Vestuario y Equipo para el Ejército (COVE). ¹⁷ Y no sería sino hasta 1919 cuando la industria textil se recuperaría, a causa de la Primera Guerra Mundial, lográndose vender en el mercado exterior casi dos millones de pesos, cantidad que para el año siguiente llegaría a la cifra record de 11.3 millones. ¹⁸

Para 1921, al término de la Primera Guerra Mundial, el mercado exterior se contrajo, entre otras causas por la gran competencia de los textiles extranjeros, lo que propició que se pasara de 11.3 millones de pesos a sólo 47,717

por concepto de exportaciones. Y aún cuando se fabricaban en el país varias de las prendas básicas para el vestido, existían importaciones provenientes sobre todo de Europa y Estados Unidos. ¹⁹ Esta situación permanecería así hasta el inicio de la década de los cuarenta, cuando recién comenzaba la Segunda Guerra Mundial.

2.3. EVOLUCION DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO EN MEXICO (1940-1985)

A partir de la Segunda Guerra Mundial, las industrias textil y del vestido registraron una época de auge debido a la situación coyuntural que se presentaba y que, sin embargo, no fue completamente aprovechada, debido a la carencia de la infraestructura necesaria para obtener una producción mayor que satisficiera la demanda externa. Muestra de lo anterior fue que, hasta 1942 la mayor parte de la producción había sido destinada al consumo interno, exportándose un porcentaje mínimo. La Guerra provocó que Estados Unidos dirigiera todas sus fuerzas productivas a la industria bélica, lo que redujo significativamente su producción y exportación de textiles. En estas circunstancias, México tuvo la oportunidad de satisfacer la demanda en el mercado internacional, sobre todo la de los países latinoamericanos.

En realidad, fueron varios los factores adicionales que contribuyeron a que la industria del vestido se viera fuertemente impulsada hacia 1940. Entre ellos, pueden mencionarse:

- 1) El incremento demográfico nacional, ya que el constante crecimiento de la población hace necesario atender los requerimientos básicos, y la ropa es una necesidad básica;
- 2) La consolidación de la industria textil, debido a que el período bélico vivido en Europa introdujo y desarrolló nuevos procesos de fabricación de telas en fibras

sintéticas y artificiales, así como en los teñidos, los colorantes, etc.; lo cual originó y facilitó los cambios constantes en el vestido ante la influencia de la moda importada;

3) El incremento del ingreso per cápita, factor que propicia el incremento y diversificación del consumo en sectores de la población de ingresos medios y altos. ²⁰

De esta manera, durante el período 1940-1946, el volumen y valor de la producción textil se incrementó en un 65%, mientras que las exportaciones aumentaron más de 200%. ²¹ Es necesario destacar que la enorme expansión del volumen de la producción de la industria textil durante la Segunda Guerra Mundial se debió, no a la introducción de nueva maquinaria, como podría pensarse debido a los avances tecnológicos de la época, sino a la explotación de los trabajadores y de la maquinaria existente. La jornada de trabajo era de tres turnos de ocho horas cada uno, es decir, veinticuatro horas al día, mismas que las máquinas trabajaban. Se trataba de máquinas importadas, de segunda mano, que recibían un servicio de mantenimiento mínimo y las posibilidades de ser renovadas eran escasas, puesto que los países que las manufacturaban estaban más ocupados en producir armas que cualquier otro tipo de manufactura. ²² La mayor parte de la maquinaria existente en la industria textil había sido importada de Alemania y de Estados Unidos.

Después de 1947, con el fin de la Guerra y la gradual recuperación de la producción textil estadounidense, las exportaciones textiles mexicanas se redujeron hasta en un 70%. Esto produjo que disminuyera el ritmo de la inversión de capital y el volumen de la producción, no así el valor de ésta, pues éste seguía creciendo debido al alza de precios. Además, los productores mexicanos de textiles

comenzaron a enfrentarse a la competencia internacional reestablecida, misma que tenían que superar tanto a nivel nacional como internacional. Ante tales circunstancias, los empresarios mexicanos presionaron al gobierno para que tomara nuevas medidas que protegieran a la industria textil de las exportaciones estadounidenses, con el pretexto de evitar un desempleo masivo en el país. ²³

Ante esta situación, el Gobierno mexicano implementó dos medidas que buscaban favorecer a la industria textil y del vestido en México: primera, "la protección arancelaria a través de altos impuestos a los artículos textiles importados, llegando incluso a prohibir la importación de telas de algodón en 1947; y segunda, las concesiones fiscales y préstamos a la industria." ²⁴

La primera medida implicó que los hilados extranjeros fueran sustituidos por los domésticos, incluyendo la lana, lo que se tradujo en una disminución en la calidad de las prendas de vestir mexicanas. ²⁵ Por su parte, la segunda medida se llevó a cabo a través de Nacional Financiera, empresa estatal que de 1940 a 1950, otorgó préstamos por un total de \$116'538,000.00 a 35 compañías textiles. ²⁶

Se calcula que para entonces se exportaban entre el 15% y el 20% de los textiles manufacturados en México; el resto era consumido por el mercado interno, ya que la demanda de productos nacionales había crecido de manera significativa debido a la reducción de las importaciones.

No obstante, se produjo un descenso notable en el ritmo de crecimiento de esta industria después de la Segunda Guerra Mundial, crecimiento que sólo se recuperó hasta finales de la década de 1950, cuando se registró un

incremento en el valor de la producción en más de un 6.5%, al pasar de un crecimiento de 3% anual de 1950 a 1955, a un poco menos de 10% anual durante el período de 1965 a 1970. ²⁷ Fue así como a partir de 1960 se notó una recuperación de la industria textil general, tendencia que se acentúa en el período que va de 1965 a 1970.

La recuperación de la industria textil en aquellos años puede relacionarse con dos sucesos fundamentales y de especial relevancia para la industria del vestido: la introducción de las fibras sintéticas al mercado nacional por compañías transnacionales (como Celanese Mexicana, Nylon de México, Policrón de México y Viscosa, S.A.) y con ello la modernización de la industria textil mexicana. Este proceso de modernización se reforzó en 1966 cuando el Estado mexicano sentó las "Bases para la Reestructuración de la Industria Textil Algodonera y de Fibras Químicas" que racionalizó la estructura de la industria, integrando los procesos de la producción en grandes empresas. Sin embargo, estas medidas que revitalizaron la industria cobraron un alto precio: de 1965 a 1970 desaparecieron 306 pequeñas y medianas empresas, desempleando a 13,000 obreros y empleados. ²⁸ Con ésto, se produjo un fuerte proceso monopolista en la industria del vestido.

Para ilustrar esta concentración basta mencionar que en 1965 el 22% de las empresas controlaba el 84% de la fuerza de trabajo, el 89% del capital y el 83% del valor de la producción, mientras que en 1970 menos del 20% de las empresas absorbían cerca del 90% de la fuerza de trabajo, del capital y de la producción. ²⁹

Para entender un poco más éste comportamiento registrado por la industria del vestido, señalaremos que el período de 1950-1970 fue una etapa de

industrialización y desarrollo económico en México, período conocido como el "milagro mexicano". Durante éste, las importaciones fueron frenadas con elevadas barreras arancelarias, excepto aquellas que se realizaban con la finalidad de fortalecer la industrialización en México, las cuales estaban exentas de impuesto alguno.

Esta situación permitió al país un período de desarrollo estabilizador, caracterizado por un crecimiento del PIB, una mayor producción de bienes y servicios, estabilidad de precios y una estabilidad cambiaria del peso. Ante esta situación, la industria del vestido se benefició al ser introducidos controles automáticos y electrónicos que elevaron la velocidad de operación de las máquinas -por supuesto, se trataba de máquinas importadas-. Además, los cambios tecnológicos efectuados en otros sectores industriales permitieron incrementar el proceso de innovación en el sector textil. Y con la estabilidad de precios, los niveles de consumo de prendas de vestir se elevaron significativamente.

Durante el período 1965-1972 el consumo de productos textiles en México había aumentado paulatinamente a un ritmo del 6%, lo que demostró una mejoría en el nivel de adquisición de ropa de la población. Durante 1971 la tasa de crecimiento fue del 4.8% con respecto al año anterior y en 1972 fue únicamente del 2.4%. La tasa más elevada registrada durante el período 1965-1972 fue del 12.5% correspondiente a 1967.³⁰ Sin embargo, esta cifra no puede considerarse representativa, ya que en 1966 surgieron condiciones especiales de la demanda en el mercado norteamericano, mismas que fueron aprovechadas por la industria mexicana al exportar grandes cantidades, descuidando en cierto modo el consumo nacional, no preocupándose por satisfacer completamente la demanda interna y dando prioridad a la demanda externa.

Más tarde, al normalizarse el abastecimiento interno, en apariencia el consumo experimentó una considerable alza, siendo que únicamente siguió su ritmo normal de crecimiento.

En el período de 1975-1976, la industria del vestido sufrió un descenso notable (VER CUADRO 4 DEL APENDICE), debido principalmente, al cierre de centros fabriles, ocasionado por la crisis inflacionaria, incrementos en los costos de las materias primas, etc.; lo que repercutió en la desocupación de un número considerable de la fuerza laboral en la industria.³¹ En 1975, existían 11,438 establecimientos dedicados a la industria de la confección.³² Había un alto grado de concentración de dichos establecimientos en el país, la gran mayoría eran pequeñas empresas que no contaban con un volumen considerable de empleados. Las personas que laboraban en la industria del vestido eran 115,380, de las cuales el 74.8% eran obreros, el 13.9% empleados y el 11.3% restante personas sin sueldo ni actividad fija.³³ Sin embargo, se calcula que para 1976 la población utilizada por la industria del vestido ascendió a 138,655 personas, de las cuales el 56.5% correspondía a la población empleada por la economía informal de este subsector.³⁴

La participación de la industria del vestido en el PIB evolucionó a una tasa media de 9.4% anual durante el período de 1960 a 1979. Este comportamiento se puede dividir en dos etapas; la primera durante los sesentas cuando su crecimiento fue de 11.6% promedio; y la segunda, en el lapso de 1970-1979 cuando mostró un menor dinamismo, con 7.0% promedio anual.³⁵

Esto se explica porque al inicio de la década de 1970 comenzó el declive del proceso estabilizador, que se caracterizaría por la falta de demanda efectiva, saturación del mercado interno, desempleo, inflación galopante y, por consecuencia, bajo nivel de compra de los trabajadores. Lo que explica el descenso en la participación de la industria del vestido en el PIB durante esa década.

En 1979 el 72% de los textiles producidos en el país eran absorbidos por la industria del vestido, convirtiéndola en el principal mercado de la industria textil. Durante la década de 1970, el consumo de prendas de vestir aumentó a una tasa media de 4.6% anual hasta alcanzar 273,000 toneladas en 1979.³⁶

Para el período 1980-1985 el Gobierno esperaba que la demanda de prendas de vestir se incrementara a 404-466 mil toneladas de prendas de vestir, lo que representaría un consumo per cápita de 6.1-5.3 kg.³⁷ En 1980, fueron superadas las expectativas gubernamentales al registrarse un consumo de 6.7 kg. por habitante, para posteriormente mostrar una caída de un 25% en 1987, al registrarse un consumo per cápita de 5 kg.

2.4. CARACTERISTICAS Y SITUACION ACTUAL DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN MEXICO

En general, la industria manufacturera atraviesa por un conjunto de problemas que limitan su crecimiento: alto rezago tecnológico, dependencia del exterior en la adquisición de maquinaria y equipo, bajos niveles de productividad, incapacidad de la industria micro, pequeña y mediana para adaptarse a los nuevos cambios tecnológicos; además de una falta de integración de cadenas productivas tanto vertical como horizontalmente, que en el caso de la industria del vestido se traduce en altos volúmenes de importación de materias primas. Todo ésto a pesar del repunte de 3.9% registrado por la industria manufacturera durante el primer trimestre de 1991. ³⁸

El subsector de la confección tiene un peso considerable en toda la industria textil y en la economía en general; a nivel nacional, operan 20 mil empresas con 600 mil obreros (20% del total del empleo de la industria manufacturera), las cuales se concentran en 60% en el D.F. y el Estado de México y el restante 40% en Nuevo León y Jalisco. ³⁹

Ahora bien, los procesos de confección son intensivos en el uso mano de obra. Para efectos prácticos, el 50% de los costos de producción lo absorben los materiales y el 50% la mano de obra. El sector cuenta con 9,125 empresas y genera más de 600 mil empleos directos, que representan cerca del 70% del total de la industria. ⁴⁰

El bajo costo de entrada a este sector ha permitido el establecimiento de locales pequeños, muchos de ellos con menos de 10 empleados, dispersos en toda la República. El 96% de los establecimientos son micro o pequeñas empresas, muchas de las cuales se concentran en grandes ciudades, particularmente en la ciudad de México y en la frontera norte. Con algunas excepciones, particularmente en la industria maquiladora, la mayoría de las empresas son 100% mexicanas. ⁴¹

De acuerdo con un estudio de reconversión industrial elaborado en 1987, se detectó que los principales problemas del subsector de la confección eran la baja utilización de capacidad y problemas de calidad y productividad en la maquinaria. Para combatir dicha problemática, se plantearon soluciones como los programas de capacitación y promoción de exportaciones que aumentarían la productividad.

Oficialmente, el presidente de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido ha afirmado que "las industrias textil y del vestido operan en nuestro país en un marco de situación política estable, una sólida reactivación económica, en parques industriales en proceso acelerado de modernización y de apertura comercial y a la inversión extranjera". ⁴² No obstante, esta situación no se puede generalizar, pues como ya se mencionó, hay que considerar que más del 98% de las empresas dedicadas a la confección en México, son micro y pequeñas, y definitivamente no pueden encontrarse en tan óptimas condiciones dada la problemática generalizada de la industria manufacturera nacional amén de la problemática específica de esta industria. (VER CUADRO 5 DEL APENDICE)

Según datos de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CANAINVEST), ésta cuenta con 2,800 socios en el Distrito Federal y zonas aledañas. Así como delegaciones en Mérida, Nuevo León, Jalisco, Aguascalientes, Tehuacán e Irapuato, manejando en total 8,000 establecimientos. De ellos, el 91% son micro y pequeñas empresas, 8% son medianas y sólo el 1% son grandes, generando todas éstas en su conjunto alrededor de 350,000 y 500,000 empleos. ⁴³

Por otra parte, desde 1988 se han presentado crecimientos reales en el valor de la producción bruta de la industria textil y del vestido, así como en el PIB, observándose hasta 1990 una tasa media de crecimiento anual del 1.8% y 2.1% respectivamente ⁴⁴, como se ilustra en el CUADRO 6 DEL APENDICE.

No obstante, según datos extraoficiales de las tres cadenas de tiendas más importantes en México, indican que durante 1990 hubo 14% menos unidades vendidas. ⁴⁵ Esta situación se ve apoyada por el CUADRO 7 DEL APENDICE, en el que se observa una reducción en la participación del PIB de la industria de la confección en el PIB de la industria manufacturera.

Además, se sabe que debido al impacto de la apertura comercial, muchos establecimientos que se dedicaban a la confección han cerrado. La apertura ha tenido efectos negativos en los pequeños talleres de maquila.

Ahora bien, las zonas deprimidas que rodean las grandes ciudades del país, así como las zonas céntricas de estas mismas ciudades, constituyen las principales localizaciones de la industria del vestido y en especial, de los que

podrían denominarse talleres clandestinos, mismos que operan en buena parte como maquiladores de las empresas industriales y comerciales establecidos. ⁴⁶

Una de las características de la industria del vestido ha sido siempre su concentración en determinadas zonas geográficas del país. De hecho, ya "en 1970, en el D.F. se localizaron el 47% de los establecimientos, mismos que ocuparon el 55% de la mano de obra nacional, alcanzando el 63% del valor total de la producción, siguiendo en orden de importancia los estados de Jalisco (5% de establecimientos, 6.5% mano de obra, 5% valor de producción), Puebla (4.5%, 3.6%, 2.5%), Estado de México (3.6%, 8%, 10.4%) y Nuevo León (2.9%, 7.5%, 9.7%)." ⁴⁷

La centralización observada en el CUADRO 8 DEL APENDICE, responde a la demanda generada por los grupos de población de ingresos medios y altos que residen en zonas urbanas además de la concentración de los centros fabriles de la industria textil, lo que se refleja en la industria del vestido.

Existen otros elementos que fomentan la concentración de las actividades de esta industria en una región determinada, tales como:

- a) mayor tecnología
- b) capital invertido
- c) división de trabajo en el flujo productivo
- d) abastecimiento de materias primas

Otros estados de la zona del Bajío han logrado una parcial desconcentración de la producción por medio de la maquila y otras regiones que son polos de fabricación, distribución y consumo.

En las entidades fronterizas del norte del país: Tamaulipas, Sonora, Baja California Norte y Nuevo León, principalmente, se localizan fábricas maquiladoras de ropa para Estados Unidos, lo que ha permitido un desarrollo considerable en esa rama, constituyendo una importante fuente de trabajo en dichos estados de la República.

2.4.1. MATERIAS PRIMAS

La materia prima es un elemento determinante de la competitividad de los productos finales de la cadena textil-confección. Esta competitividad es influenciada tanto por el costo como por la calidad de la materia prima utilizada.

El costo de la materia prima repercute de manera importante sobre el costo de los productos textiles. Por ejemplo, en hilados ⁴⁸ típicos la fibra ⁴⁹ representa alrededor del 50% del costo total. En hilados gruesos el porcentaje es aún mayor. Es por ello que el programa de liberalización de las importaciones del gobierno de México y el objetivo de incrementar las exportaciones textiles, resultan de vital importancia para asegurar que las materias primas se mantengan a niveles competitivos en relación con los productos extranjeros.

Por otro lado, considerando que la calidad es un factor primordial para mantener una competitividad a nivel internacional, es vital poder disponer de materias primas de alta calidad para maximizar así el valor de los productos exportados, ya que actualmente el proteccionismo al comercio internacional de textiles tiende a estar basado en restricciones cuantitativas, es decir, con base en la cantidad y no en el valor.

En lo que al algodón respecta, la producción nacional abastece al 90% del consumo realizado por la industria textil, pero debido al cultivo en el país de una especie cuya fibra es de longitud media, las necesidades del sector se complementan con importaciones de fibras largas -como lo muestra el CUADRO 9 DEL APENDICE- mismas que provienen en su mayoría de Estados Unidos.

Respecto a las fibras sintéticas y artificiales, las variedades que se producen en el país son:

FIBRA CORTA	FILAMENTO
- Poliéster	- Poliéster
- Nylon	- Nylon
- Polipropileno	- Polipropileno
- Acetato	- Acetato
- Acrílico	- Rayón
	- Elastoméricas

El caso de estas fibras es parecido al del algodón, y la balanza comercial se comporta como se muestra en el CUADRO 10 DEL APENDICE.

Respecto al subsector del teñido, estampado y acabado, éste constituye el eslabón crítico de la cadena textil y un cuello de botella para el beneficio de la industria manufacturera con la exportación de confección. ⁵⁰

Por otra parte, la industria textil nacional ha sido una de las más afectadas por la apertura comercial de los últimos años. Basta considerar la duplicación del valor de las compras al exterior de productos textiles de 1988 a 1990, al pasar de 413.6 a 922.6 mil millones de dólares en tan sólo dos años. ⁵¹

Lo anterior, junto con el virtual estancamiento de las exportaciones - que cayeron 2.2% en el período señalado- trajo como consecuencia un déficit por

423.8 millones de dólares en la balanza comercial de dichos productos en el año pasado.

Y mientras el valor de las importaciones de prendas de vestir de fibras sintéticas y naturales, así como los hilados y tejidos de fibras sintéticas y artificiales, registraron aumentos exorbitantes, las ventas al exterior de fibras textiles artificiales o sintéticas cayeron 19.2%, entre 1990 y 1991.⁵²

La participación en el mercado internacional de prendas de vestir mexicanas y telas estampadas es inferior al 1%, e incluso en Estados Unidos, nuestro principal socio comercial, apenas si llegan a colocarse 11 millones de dólares, de 5 mil millones que anualmente importa el citado país de todo el mundo en este sector.

De este modo, uno de los principales problemas del subsector confección obedece en gran medida a la baja calidad de la materia prima como el nylon que en México se utiliza, que "hace quince o veinte años esta descontinuado en el resto del mundo"⁵³, o el hilo en general. La calidad del hilo nacional afecta negativamente la productividad y calidad del género de punto nacional. Por ejemplo, con hilo importado se producen 150 docenas de calcetines por hora, con el hilo nacional apenas se logran 120 docenas debido a la falta de resistencia, causa por la cual la velocidad de la máquina debe reducirse hasta en un 30% para evitar el rompimiento constante.⁵⁴

No obstante, hay quienes afirman que "en términos generales, los insumos requeridos por el sector textil se encuentran en condiciones suficientes y competitivas al interior del país".⁵⁵ Siendo la seda y la lana la excepción más

destacada a lo anterior, pues de esta última fibra se importa alrededor del 55% del consumo nacional, proveniente de Australia, Argentina y Uruguay, principalmente.⁵⁶

Por su parte, la adquisición de los insumos necesarios para los fabricantes de corsetería en México, representa graves problemas, pues la mayoría de los proveedores son nacionales y utilizan fibras que no tienen la calidad requerida, no ofrecen una variedad muy amplia y no mantienen control de calidad ni de precios.

Ahora bien, hay quienes afirman que "la relación del textilero con el confeccionista es de mucha desventaja, sobre todo por que el confeccionista tiene siempre la opción de escoger entre muchos proveedores, entonces siempre está haciendo el juego del precio, situación que provoca que muchos textileros no se esfuercen en desarrollar nuevos productos".⁵⁷ Se sabe que los textileros tienen que luchar contra la importación, la cual en su mayoría es una lucha desleal, pues se manejan precios hasta en un 30% más bajos, impidiéndoles entrar en competencia.⁵⁸ Los textileros argumentan que la falta de calidad y servicio deseado por los confeccionistas se debe a ellos mismos, pues "buscan buen precio y el textilero tiene que bajar su calidad para ofrecerles lo que ellos solicitan". Además, se habla de la existencia de un bajo nivel de productividad de su mano de obra, menor al de los países en desarrollo. De manera que el problema no sólo obedece a la falta de maquinaria ni a su antigüedad⁵⁹, sino a la desarticulación existente en el sector textil en su conjunto (esto es: sector fibras, textil y confección).

Todo ésto en contraposición con lo que la Cámara Nacional de la Industria del Vestido afirma al decir: "cabe destacar la disponibilidad existente en el

país de las materia primas e insumos requeridos por la industria del vestido, la mano de obra calificada y la flexibilidad de las empresas para ajustar sus procesos productivos". 60

Así pues, lo que le falta al proveedor nacional es hacer equipo, crear innovaciones y tratar de imponer una moda con ellas y entonces sí, ver la forma de satisfacer las necesidades del confeccionista nacional. Es preciso que el fabricante mexicano mejore sus telas, que esté al día en cuestión de modas, debe sacar sus muestrarios con mayor anticipación o bien tratar de distribuirlos al mismo tiempo que se hace en Estados Unidos y Europa, con el fin de dar a conocer sus productos, servicios y modalidades a los confeccionistas nacionales antes de que éstos salgan a incursionar en mercados extranjeros, así, ya teniendo la información de lo que se está produciendo en México, adquieran únicamente lo necesario, en el mejor de los casos. De hecho, para el confeccionista mexicano lo ideal sería poder obtener los insumos que él requiere para elaborar prendas de vestir de buena calidad, de los proveedores nacionales, ya que ello les evitaría hacer frente a los problemas financieros que implican los tramites de cartas de crédito y la emisión de órdenes de pago internacionales.

Pero al mismo tiempo, es preciso que el confeccionista mexicano comience nuevamente a considerar al textilero "de casa" y antes de salir al extranjero se documente sobre los productos, servicios y modalidades ofrecidas por los proveedores nacionales. Inclusive que le sugiera el tipo de tela que a él le interesaría trabajar para su próxima temporada y de esa manera comenzar a hacer equipo, pues todos se beneficiarían. El confeccionista no se vería en la necesidad de salir para conseguir materiales y el textilero tendría ventas. Además, es preciso que el textilero, como todo fabricante, se preocupe por satisfacer las expectativas

de sus clientes -los confeccionistas- pues de lo contrario, como es normal, el confeccionista -como todo comprador- le compra a quien le vende la mejor calidad, los mejores diseños, al mejor precio y con el mejor servicio.

2.4.2. DESARROLLO TECNOLÓGICO

El desarrollo y la diversificación acelerada de la industria manufacturera mexicana se ha fundamentado desde la década de los cincuenta en la protección arancelaria y el control de las importaciones, así como en el impulso a la acumulación de bienes de capital. El crecimiento de la producción manufacturera generó una demanda constante de tecnología a partir de entonces, así como de pequeñas adaptaciones técnicas a nivel de planta.

Esto ha supuesto elevados costos por concepto de pago de tecnología extranjera: en 1973 los pagos por concepto de regalías y asistencia técnica extranjera hechos por la industria manufacturera fueron de 1,800 millones de pesos, representando la mitad de la inversión extranjera directa total.⁶¹ En realidad, la capacidad nacional para generar tecnología industrial manufacturera es muy escasa y enfrenta fuertes obstáculos de estructura y solvencia económica.

Ahora bien, la política económica proteccionista que vivió el país en la década de los sesenta a favor de la producción local en materia textil, no estimuló el proceso de desarrollo industrial cualitativo tendiente a una competitividad creciente, necesaria para una penetración en los mercados extranjeros.

La mayor parte de la maquinaria para la industria textil y de la confección que existe actualmente proviene de países desarrollados. La cantidad y la diversificación de oferentes internacionales de máquinas para la confección de ropa, sin embargo, no parecen ser tan elevadas como en el caso de la maquinaria textil.

Hasta principios de la década de 1980, no existía en el país una producción de máquinas para la confección de uso industrial. Esto se debió entre otras cosas, a la estrechez del mercado local, debido a la preferencia de producción extranjera por los confeccionistas nacionales y a la carencia de experiencia de fundición para fabricar las partes componentes que requieren de gran precisión. El ensamble de partes que tienen movimiento así como la fundición, requiere de cierta habilidad, aspecto vital para la producción de estas máquinas. Además, la falta de ingeniería y de infraestructura técnica propia han constituido otro de los problemas para la producción local de estos bienes de capital. La mayoría de estos problemas subsisten actualmente.

En los últimos cinco años han surgido innovaciones relevantes en el proceso productivo; en el área de diseño se han desarrollado sistemas de cómputo que facilitan el diseño y la elaboración de patrones automáticamente; en el área de corte se cuenta ya con máquinas cortadoras de rayos laser y con cuchillas de alta velocidad capaces de cortar con gran precisión y rapidez grandes volúmenes de tela. Esto posibilita un ahorro de recursos: de tela al disminuir la cantidad de desperdicios (producto del mal corte de las mismas), de mano de obra al recortar el tiempo y la cantidad de obreros involucrados en el proceso.

En el mercado nacional se ofrece tecnología extranjera de punta para la industria textil. Tal es el caso, por ejemplo, de empresas como Lane S.A., que es la empresa representante de las máquinas italianas Necchi. Esta empresa proporciona a la industria de la confección y del calzado servicio y asesoría técnica. 62

Gerber Scientific Inc., opera en México desde 1988 bajo la razón social de Gerber Garment Technology International de México, S.A. de C.V.; es de origen estadounidense y provee al sector de la confección de tecnología de última generación. Los equipos promovidos por esta compañía operan en cinco importantes grupos:

- 1) diseño creativo;
- 2) diseño de patrones, graduación de patrones y hechura de trazos;
- 3) tendido y corte automático;
- 4) sistemas de unidad de producción y,
- 5) programas de Software específicos para la industria de la confección.⁶³

Otra empresa, Ingeniería Auxiliar S.A. de C.V., ha elaborado el Sistema de Control de Producción para la industria de la Confección. Este sistema proporciona grandes beneficios con pequeñas inversiones: mayor eficiencia en el control de la producción, arranque de operaciones casi inmediato, no se requieren conocimientos de computación ni equipos o impresoras especiales, actualización de versiones a bajo costo, y sobre todo, soporte y asesoría continuos.⁶⁴

Sin embargo, debido a su alto costo, estos adelantos tecnológicos sólo han podido ser introducidos en algunas de las más grandes corporaciones confeccionistas mexicanas, como es el caso de la Fábrica de Adiestramiento y Equipo Militar de la Secretaría de la Defensa Nacional.

De hecho, con excepción del suministro nacional de máquinas de coser, no existe un abastecimiento interno de equipo. En los últimos años se han incrementado las importaciones de maquinaria textil y sus partes, lo que muestra un indicio de la modernización que se pretende en el sector textil. De 1987 a 1989, el total de compras en el exterior de insumos, maquinaria y equipo del sector textil aumentó en 90% al pasar de 126 a 240 millones de dólares, casi la mitad del monto de las exportaciones que se llevaron a cabo ese año.

Los principales artículos importados son: telares (51 millones), maquinaria para fabricar género de punto (53 millones), aparatos para tintorería y acabado textil (41 millones) y aparatos para separar materiales textiles (23 millones) ⁶⁵, entre otros.

De esta manera, podría pensarse que se está dando cierta modernización en la industria textil, pero con base en la importación de bienes de capital y, lo interesante sería que esta modernización se diera a partir de la fabricación de bienes de capital, pero en nuestro país, pues sólo de esa manera será posible acabar con la dependencia del exterior que la industria manufacturera en general vive en lo que a adquisición de bienes de capital se refiere.

Ahora bien, en el subsector de la confección, la competitividad no se encuentra totalmente determinada por el grado de tecnología que ésta contenga, puesto que la confección es un proceso sencillo e intensivo en mano de obra. Por lo tanto, los incrementos de velocidad en las máquinas cortadoras y de cosido tienen poco impacto en el tiempo total invertido en la confección de las prendas de vestir. Esto fue determinado através de un estudio de tiempo y movimiento que mostró que

alrededor del 50% del tiempo del operario de costura se emplea en el manejo de las piezas del artículo, y sólo alrededor del 20% se utiliza en la costura propiamente dicha. ⁶⁶

De manera que la forma más efectiva de incrementar la productividad es mejorando la organización productiva de los talleres y el flujo de materiales. No obstante, la modernización del sector textil -productor de telas-, sí repercutiría en enormes beneficios para la industria del vestido, pues tendría herramientas que le brindarían la posibilidad de convertirse en un proveedor competitivo, que cumpliera con los parámetros internacionales de calidad en los materiales, pues contar con materia prima de buena calidad, es una base fundamental para la fabricación de prendas de vestir de buena calidad; ya que el acabado y el servicio corre por cuenta de las empresas, siendo este tema materia de otro inciso.

2.4.3. MAQUILA

La maquila tuvo su origen en México hace 20 años como una alternativa industrial para generar empleo en la frontera norte del país y para integrar esta región al desarrollo global del mismo. Pero desde 1983 se ha encontrado en el establecimiento de nuevas maquiladoras no sólo una actividad económica más, sino quizá la punta de lanza para penetrar en el mercado internacional y para reestructurar la industria nacional, tradicionalmente volcada hacia el mercado doméstico. En 1991, se estimó que las maquiladoras serían el sector más dinámico durante ese año y su contribución al PIB sería del orden del 1.5%.⁶⁷

Las maquiladoras textiles juegan un papel importante en la generación de empleos, ya que actualmente ocupan alrededor de 42 mil personas, lo que representa el 9.5% del total ocupado en el sector. El número de plantas para productos textiles mostró una tendencia ascendente en los años ochenta, llegando a 245 establecimientos en 1989, lo que representó el 14.8% del total.⁶⁸

Inicialmente, la manufactura en países menos desarrollados se centró en la utilización de mano de obra con bajo costo, aplicada generalmente en el ensamble de productos. El producto terminado generalmente se traslada al país de origen. Desde entonces, la industria maquiladora ha evolucionado considerablemente, hasta integrar la manufactura a los procesos de ensamble, bajo un régimen sistematizado de producción y distribución.

La mayoría de las maquiladoras mexicanas son relativamente pequeñas y se dedican a toda clase de ensamble: desde ropa hasta computadoras. Existen sin embargo, algunas maquiladoras de reciente creación generalmente de propietarios mexicanos que han emprendido un nuevo tipo de maquiladora que representa el futuro de la industria y una mayor oportunidad para el empresario mexicano: la maquila de subcontratación.

Y aún cuando podría considerarse que la maquila forma parte del proceso de confección del vestido, se ha visto y comprobado, que el realizar esta actividad por separado trae grandes ventajas a los empresarios. Es por ello que a últimas fechas ha adquirido tanta importancia y por lo que podría considerársele como una rama aparte. La maquila juega un papel importante como apoyo a la rama vestido-confección, contribuyendo de manera esencial y prioritaria a la realización o terminación de productos, e influyendo en el grado de concentración de la producción, ya que es considerada como una parte complementaria al proceso productivo de la industria textil, realizando sus actividades fuera de los establecimientos industriales, o bien formando parte integral de las empresas.

En México existen muy diferentes maquilas. Las hay con 99% de insumos extranjeros y 1% de insumos nacionales, pero también tenemos maquilas que utilizan 99% de insumos nacionales. Las dos entran en la definición de maquila, que es ensamblar, juntar piezas. ⁶⁹

La maquila se caracteriza por ser una rama que no tiene acceso al mercado de productos finales. Su producción y actividad es utilizada por uno o varios empresarios.

Los maquiladores no tienen acceso al consumo de materias primas textiles y no son considerados como "dueños" de la producción.

Además, existe un número considerable de establecimientos clandestinos o trabajadores a domicilio que están organizados informalmente y evaden impuestos al reportar menores niveles de producción.

2.5. CALIDAD, DISEÑO Y MODA DE LAS PRENDAS DE VESTIR MEXICANAS

En prendas de vestir, el consumidor busca calidad, moda y precio. En estos momentos, el consumidor al hacer sus compras exige sobre todo calidad, no importando si el artículo es importado o nacional. Y tal parece, el consumidor nacional ha tomado conciencia de la alta calidad posible de la ropa mexicana e inclusive, muchas veces, superior a la ropa importada. Ahora, la preocupación principal del consumidor es la calidad y el precio accesible. Y, si bien es cierto que la producción estimada en prendas ha aumentado en los últimos años -como lo ilustra el CUADRO 11 DEL APENDICE- lo importante es que estas prendas tengan la calidad requerida por el mercado y que tengan un precio que sea competitivo con productos extranjeros que llegan a nuestro país con la misma calidad de las prendas nacionales.

A raíz de la apertura comercial, existe una mejor calidad en las prendas de vestir fabricadas en México, pues el fabricante se ha visto obligado a trabajar más para poder competir internacionalmente.

Con el objeto de mejorar la calidad de sus prendas, el confeccionista mexicano está importando telas, mejores broches, cierres, botones y todo tipo de accesorios, con el fin de obtener un producto final que cuente con la calidad requerida para competir internacionalmente.

En nuestro país no existen creadores de moda, existen seguidores, imitadores de lo extranjero. En México no existe diseño, todo lo que aquí se diseña es copia de las creaciones de diseñadores europeos y estadounidenses. Las

empresas grandes tienen los recursos económicos suficientes para enviar a sus diseñadores a Europa a conocer la tendencia de la moda. Por su parte, las empresas medianas tienen que conformarse con visitar esporádicamente Estados Unidos debido a los fuertes gastos que esto implica. Las más pequeñas, definitivamente, sólo pueden aspirar a copiar las copias hechas por las empresas arriba citadas.

Sin embargo, los viajes por Europa y Estados Unidos no son la única opción para conocer las tendencias de la moda, ya que existen en nuestro país agencias de publicaciones especializadas en donde es posible conseguir revistas de diseño y moda actuales. No obstante, aún cuando existen empresas que no poseen el potencial económico suficiente para efectuar viajes para observar la moda en otras partes del mundo y para actualizarse, no quieren ni siquiera invertir suscribiéndose en este tipo de agencias a revistas de diseño internacional y obtener así, una información actualizada sobre las tendencias de la moda y el diseño a nivel mundial.

En general, puede afirmarse que los confeccionistas mexicanos no han puesto demasiado interés en el desarrollo de un estilo propio, pues se han venido conformando durante años con copiar ideas ajenas. No obstante, hay quienes afirman que a pesar de que en México "tenemos muy buenos diseñadores, no los dejamos desarrollarse, de tal forma que éstos prefieren irse al extranjero a trabajar pues aquí no pueden poner en práctica todas sus ideas; el mercado nacional es muy cerrado en ese sentido, no le gusta experimentar".⁷⁰

Además de la apatía del confeccionista mexicano por la creación de un diseño propio, también existe otro tipo de problemas como es la falta de

comunicación y coordinación entre el textilero mexicano y el confeccionista - mencionada en apartados anteriores-, origen de la incapacidad del textilero nacional para satisfacer las necesidades del confeccionista nacional debido al desconocimiento del primero de las necesidades del segundo, lo que lo obliga a recurrir a proveedores extranjeros y a hacer frente a todos los problemas crediticios que una operación de importación implica para las empresas medianas y pequeñas.

Al mismo tiempo, la Industria del Vestido Nacional adolece de problemas muy particulares como es la falta de planeación de sus temporadas, lo cual implica que los encargados del diseño se vean en la necesidad de preparar sus muestrarios con mucha presión de tiempo, impidiéndoles desarrollar su ingenio y creatividad. El diseñador requiere de tiempo y serenidad para crear un nuevo diseño, un diseño original.

Pocas empresas mexicanas, como Vanity y Marsel, cuentan con un coordinador de diseño que se encarga de:

- recabar información (asistir a desfiles internacionales, investigar en revistas de diseño, seleccionar dibujos y bocetos, seleccionar telas y habilitaciones),
- informar a su equipo de diseñadoras (que son seis o siete) de los cambios e innovaciones encontrados para que ellas elaboren muestras,
- revisar y aprobar diseños factibles de confeccionar.

La existencia de un coordinador de diseño permite preparar la temporada con bases más seguras respecto a la moda y el diseño.

Ahora bien, si es cierto que en nuestro país existen elementos típicamente mexicanos del mestizaje, de lo autóctono, observados por diseñadores extranjeros y signo de la moda en el mundo, hay mucho material que exportar, como algunos afirman,⁷¹ no puede olvidarse que el diseño debe ser actual (algo nuevo, exclusivo, original; no debe remontarse a Quetzalcoatl, pues ya no estamos en la época de los aztecas, y además ese fue diseño de ellos, no tenemos por que copiarlo⁷²) Es preciso crear algo diferente.

2.6. IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO

La Industria del Vestido se destaca como una industria urbana, no contaminante, que ocupa espacios no necesariamente muy grandes y generadora de gran número de empleos, principalmente de mano de obra femenina.

Como contratistas de mano de obra dentro de la Industria Manufacturera, sólo se encuentran tres industrias antes que ella: alimentos, productos metálicos y de maquinaria y equipo. Como contratista de mano de obra femenina, mantiene el primer lugar entre las manufacturas, cuyo origen lo encontramos desde la época prehispánica, como lo vemos al principio del presente capítulo.

Pertenece al grupo de actividades con menores requerimientos de inversión, encontrándose al nivel de las industrias del cuero, tabacalera y de bebidas alcohólicas. Esta característica le ha permitido sostener altas tasas de creación de empleo, sin embargo, también le ha significado serias limitaciones crediticias puesto que sus reducidos activos fijos, factor primordial de garantía ante las instituciones de crédito, le han dificultado acceso a financiamientos preferenciales.

La industria del vestido es relativamente intensiva en mano de obra y la industria textil lo es en capital, de manera que la adquisición de tecnología avanzada no repercute tan drásticamente como en la industria textil. Mucho del trabajo que se lleva a cabo para la elaboración de una prenda de vestir, es manual y

requiere de mucho detalle que no puede ser sustituido tan fácilmente por el realizado por una máquina.

Ahora bien, para los países en desarrollo el comercio internacional de textiles y vestido es especialmente importante; en 1982 la proporción de las exportaciones totales y de las exportaciones de manufacturas que representaban los textiles y el vestido, fueron más significativas para los países de ingresos bajos que para los de ingresos medios y altos, situación que puede apreciarse en el CUADRO 12 DEL APENDICE.

Precisamente, el uso intensivo de la mano de obra por la industria del vestido, dados los "detalles" sobre la prenda de vestir, crea cierta ventaja comparativa para los países en desarrollo, pues tienen acceso a mano de obra barata -como es el caso de México- posibilitándolos a producir prendas de vestir a buen precio y a ser competitivos a nivel internacional; situación que no se da en los países desarrollados donde la mano de obra es más cara.

Cabe aclarar, que el tema de la mano de obra barata habría que cuestionarlo, ya que al ser barata pero de mala calidad, a la postre resulta ser tan cara como la calificada, pues todo se termina haciendo dos veces, situación que no se presentaría si esta mano de obra fuera calificada. No obstante, a pesar de esta circunstancia, los industriales mexicanos del vestido, hace ya alrededor de cinco años, trabajan incansablemente por mejorar la calidad de sus productos finales, buscando lo mejor tanto en los materiales empleados, como en el acabado de la prenda misma.

- 1 Casa Aruta, Francisco. Diccionario de la Industria Textil. Ed. Labor. México, 1969. Pp. 356
- 2 Gutiérrez Camalich, Mónica Jennine. La influencia del Comercio Internacional en la Industria del Vestido de la Ciudad de México. Tesis Universidad Iberoamericana. México, 1990. Pp. 116
- 3 Carrasco, Pedro. "La sociedad mexicana antes de la conquista". Historia General de México. El Colegio de México. Tomo I. México, 1981. Pp. 222-227
- 4 Herrera Canales, Inés. El comercio exterior de México 1821-1875. El Colegio de México. México, 1977. Pp. 27-37
- 5 Vara: medida de longitud equivalente a 0.8359 metros. (equivale en metros a 68,701,209)
- 6 Corte: es una pieza de vestido o calzado.
- 7 Herrera Canales, Inés. Op. Cit. Pp. 33
- 8 Valadez, José C. "El nacimiento de una industria mexicana". Estudios de Historia Moderna y Contemporánea de México. México, 1972. Vol. 4. Pp. 96
- 9 Vázquez, Josefina Z. "Los primeros tropiezos". Historia General de México. Tomo II. El Colegio de México. México, 1981. Pp. 779
- 10 Ibidem.
- 11 Valadés, José C. Op. Cit. Pp. 102
- 12 Ibidem.
- 13 Huso: unidad productiva de la máquina continua de hilar; instrumento manual, generalmente de madera, adecuado para hilar torciendo la hebra y arrojando el hilo.
- 14 Vázquez, Josefina. Op. Cit. Pp. 780
- 15 Valadez, José. Op. Cit. Pp. 102-103
- 16 González, Luis. "El liberalismo triunfante". Historia General... Op. Cit. Pp. 954
- 17 Straffon Ortiz, Silvia y Sánchez Carmona, E. Op. Cit. Pp. 49
- 18 Avita Castañeda, Cirilo. La comercialización de textiles a nivel mundial: el caso México-Estados Unidos (1960-1986). Tesis. UNAM. México, 1989. Pp.97
- 19 Straffon Ortiz, Silvia y Sánchez Carmona, E. Op. Cit. Pp. 49
- 20 Ibidem.
- 21 Heat, Hilaria. "La crisis en la industria textil del algodón (1960-1970)". Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales. No. 83. Enero-marzo de 1976. Pp. 191
- 22 Idem. Pp. 192
- 23 Talavera Aldana, Luis Fernando. "Organizaciones sindicales obreras de la rama textil (1935-1970)". Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales. No. 83. Enero-marzo 1976. Pp. 231
- 24 Ibidem.
- 25 Heat, Hilaria. Op. Cit. Pp. 192
- 26 Straffon Ortiz, Silvia y Sánchez Carmona, E. Op. Cit. Pp. 50
- 27 Heat, Hilaria. Op. Cit. Pp. 193
- 28 Talavera Aldana, Luis Fernando. Op. Cit. Pp. 240
- 29 Heat, Hilaria. Op. Cit. Pp. 242
- 30 Valladares Flores, Eréndira. El consumo de textiles en 1972. Investigaciones Industriales del Banco de México, S.A. México, 1973 Pp. 2
- 31 Straffon Ortiz, Silvia y Sánchez Carmona, E. Op. Cit. Pp: 52
- 32 X Censo Industrial de 1975.
- 33 Ibidem.

- 34 Presidencia de la República. Serie Productos Básicos; Bienes de Consumo, análisis y especiales. México, D.F. 1981. Pp. 34
- 35 Ibidem.
- 36 Ibidem.
- 37 Idem. Pp. 37-38
- 38 Herrera, Clemente. "Limitado aún el crecimiento de la Industria Manufacturera". EL Financiero. México. Junio 10, 1991. Pp. 22
- 39 López Espinoza, Socorro. "Baja calidad en materias primas provocan deficiencias en el estampado, teñido y acabado". EL Financiero. Junio 6, 1991.
- 40 Ibidem.
- 41 Ibidem.
- 42 Flores Vega, Ernesto. "México puede ser un emporio de la confección". Expansión. Entrevista a: Victor Miklos, Presidente de la CANAINVEST. Abril, 1991. Pp. 38
- 43 Ibidem. (Y, si bien los datos de la CANAINVEST y del IMSS no son exactamente iguales, sí son muy aproximados).
- 44 Monografía estadística. VII Congreso Nacional de Industriales. CANAINVEST. México, 1976.
- 45 Flores Vega, Ernesto. "México puede..." Op. Cit. Pp. 38
- 46 Gutiérrez Camalich, Mónica Jennine. Op. Cit. Pp. 139-140.
- 47 Monografía estadística. VII Congreso Nacional de Industriales. CNIV. México, 1976.
- 48 Hilado (hilo): hebra o material fibroso, largo y delgado formado mediante las diversas operaciones de hilatura, se caracteriza por su regularidad, su diámetro y su peso; estas dos últimas especificaciones determinan el número o título de hilo.
- 49 Fibra: Unidad de materia caracterizada por su flexibilidad, finura y elevada proporción entre longitud y grosor.
- 50 López Espinoza, Socorro. Op. Cit.
- 51 Migueles Tenorio, Rubén. "Acelerado crecimiento de las importaciones textiles con la apertura". EL Financiero. México, junio 13 de 1992.
- 52 Ibidem.
- 53 "Falta producción y calidad en la materia prima" Vesti-noticias. Mayo-junio, 1990. Pp. 61
- 54 López Espinoza, Socorro. Op. Cit.
- 55 Monografía de las Industrias Textil y del Vestido en México. CANAINVEST. México, 1990.
- 56 Ibidem.
- 57 Moreno Lara, Guadalupe. "El confeccionista nacional prefiere sacrificar la calidad por el buen precio". Vesti-noticias. Julio-agosto, 1991. Pp. 80
- 58 Ibidem.
- 59 Ibidem.
- 60 Monografía de las Industrias Textil y del Vestido en México. Op. Cit.
- 61 Mercado García, Alfonso. Estructura y dinamismo del mercado de tecnología industrial en México. El Colegio de México. México, 1980. Pp. 22
- 62 Castillejos Unda, Haydeé. "La industria de la confección requiere de máquinas más sofisticadas". Vesti-Noticias. México, Sept-Oct, 1987. Pp. 62
- 63 Nueva Era, en la industria de la confección. Vesti-Noticias. México, Jul-Ago, 1990. Pp. 81
- 64 Cadena B., Blanca. Sistema computarizado para la industria de la confección. Vesti-Noticias. México, Jul-Ago, 1989. Pp. 41
- 65 Ibidem.
- 66 The Boston Consulting Group y Bufete Industrial. EL Sector Textil. México, 1988. Pp. 112

- 67 El Exportador Mexicano. Agosto 7, 1991. Pp. 10
- 68 Tratado de Libre Comercio en América del Norte. La Industria Textil. Monografía No. 13. SECOFI, Diciembre, 1991. Pp. 8
- 69 Vera, Luz Marcela. Entrevista a Herminio Blanco. "El ALC no es la llave del cielo". Expansión. Agosto 21, 1991. Pp. 272.
- 70 Moreno, Guadalupe. "La consignación, una nueva ventaja para el comerciante mexicano". Vesti-Noticias. México. Enero-Febrero, 1991. Pp. 11
- 71 "La moda es una búsqueda, no un invento: Chikklee". Entrevista realizada a Abram Pomentz Franklin, director general de la empresa. Vesti-noticias. Marzo-abril, 1990. Pp. 93-95.
- 72 Entrevista a la Ing. Leticia Mijango encargada del Depto. de Diseño para Damas del Centro de Diseño y Moda en México el 12 de mayo de 1992.

3. CONDICIONES DE DESARROLLO DEL COMERCIO DE LAS PRENDAS DE VESTIR MEXICANAS CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA

3.1 EN EL MARCO DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) "es un tratado que regula el comercio internacional y se propone reducir los obstáculos a los intercambios" ¹ entre los Estados. Es un código de normas; es un foro de discusión, resolución y negociación.

Fue creado en la época de la posguerra ante la necesidad de establecer un marco de reglas internacionalmente aceptadas para regir el Comercio Internacional, así como para contrarrestar la oleada de políticas unilaterales, generalmente de carácter proteccionista, que en el área comercial los países implantaban en ese entonces.

El GATT fue firmado inicialmente por 23 países y entró en vigor en enero de 1948. Hoy son 97 los países integrantes y representan el 96% del intercambio mundial. ²

Dos son los principios básicos del GATT:

1. *Un comercio sin discriminación.* El GATT establece la aplicación de un tratamiento no discriminatorio entre los países miembros; ésto es, mediante la cláusula de la nación más favorecida, en la que se determinó que las concesiones otorgadas por un país signatario a otro, deben hacerse extensivas a todos los demás países miembros.

2. *El arancel aduanero como única protección a la industria nacional.* En función de éste principio, la protección a las industrias debe darse esencialmente por medio de aranceles, pues se considera que este mecanismo otorga transparencia y certidumbre al comercio internacional.

Este principio está limitado por algunas excepciones:

- a) Las salvaguardas ³
- b) Las excepciones propiamente dichas:
 - i) por motivos de balanza de pagos
 - ii) por motivos de desarrollo
- c) Las extensiones ⁴
- d) El Acuerdo Multifibras
- e) El Sector Agropecuario
- f) Las reservas de un país al adherirse al GATT ⁵

Ahora bien, el GATT promueve la liberación comercial mediante la eliminación de restricciones y la reducción de aranceles aduaneros, a través de un proceso de negociaciones multilaterales. Su meta principal es liberar el comercio

mundial y colocarlo sobre una base firme, y así contribuir tanto al crecimiento y desarrollo económico, como al bienestar de la población en general.

Entre sus propósitos puede destacarse que busca:

- a) Que las relaciones comerciales y económicas tiendan al logro de niveles de vida cada vez más altos;
- b) la consecución del pleno empleo, de un nivel del ingreso real cada vez mayor y de la demanda efectiva;
- c) la utilización completa de los recursos mundiales y,
- d) el acrecentamiento de la producción y del intercambio de productos.⁶

Sus objetivos principales son dos:

1. Servir como centro de conciliación y solución de diferencias y,
2. Ser foro de discusión y negociación en materia de comercio internacional.

El GATT, en su artículo XI, habla de las restricciones cuantitativas donde se lee que "ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá -a parte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas- prohibiciones ni restricciones a las importaciones de un producto del territorio de otra parte contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias de importación o de exportación, o por medio de otras medidas."⁷

Sin embargo, las disposiciones arriba citadas "no se aplicarán a los casos siguientes:

- a) Prohibiciones o restricciones a la exportación aplicadas temporalmente para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para la parte contratante exportadora;
- b) Prohibiciones o restricciones a la importación o exportación necesarias para la aplicación de normas o reglamentaciones sobre la clasificación o el control de la calidad o la venta de productos destinados al comercio internacional..."⁸

De manera que, el GATT es un código de reglamentos y un foro en donde los países pueden expresar y superar sus problemas de comercio y negociar para aumentar las oportunidades de comercio mundial.

En noviembre de 1986 México se adhirió al GATT y actualmente participa en todas las actividades del Acuerdo General. Nuestro país goza de todas las concesiones arancelarias negociadas por las partes contratantes desde la entrada en vigor del mencionado Acuerdo.

3.1.1. LA RONDA URUGUAY

En la Reunión de Mitad del Camino de la Ronda Uruguay, todos los participantes declararon que se esforzarían por mejorar la situación del comercio, allanando el camino para la integración del sector de los textiles y el vestido en el GATT.⁹

En ésta, los Ministros reconocieron que las negociaciones en el sector textil y del vestido son uno de los elementos fundamentales y deben contribuir a una mayor liberalización del comercio. Y, con el objeto de lograr resultados sustantivos en esta esfera, los Ministros acordaron lo siguiente:

- a) En abril de 1989 se iniciarían negociaciones sustantivas con el fin de llegar, dentro del marco temporal de la Ronda de Uruguay, a un acuerdo sobre modalidades para la integración del sector en el GATT, de conformidad con el objetivo de la negociación;
- b) Esas modalidades del proceso de integración en el GATT deberían abarcar, entre otras cosas, la eliminación gradual de las restricciones establecidas en el marco del AMF y otras restricciones impuestas a los textiles y el vestido que no fueran compatibles con las normas y disciplinas del GATT, el lapso en que se realizaría ese proceso de integración, y el carácter progresivo de ese proceso que debería iniciarse después de concluidas las negociaciones en 1990.¹⁰

Estados Unidos y Japón presentaron propuestas para la integración del sector textil y del vestido al GATT. Ambos apoyaron el establecimiento de un período de integración para dismantelar la protección existente en sus mercados bajo el Acuerdo Multi Fibras (AMF).

Estados Unidos propuso un plazo de diez años, a iniciar en enero de 1991, para la integración del sector ¹¹ con dos alternativas: un sistema de cuotas globales o un sistema de arancelización de cuotas.

Canadá apoyó la propuesta de Estados Unidos en el sentido de integrar al sector textil y del vestido al GATT en un plazo de diez años.

Japón, por su parte, propuso un período de transición de ocho años a través de límites específicos anuales ¹² a partir del 1o. de julio de 1991, quedando completamente libre el comercio de estos productos en 1999. También apoyó la inclusión de cuotas temporales anuales bajo un criterio estricto durante el período de transición.

Entre tanto, los países en desarrollo manifestaron que consideraban las propuestas de Estados Unidos y Japón como una base útil para negociar una integración temporal. No apoyaron la tarificación. ¹³

México consideró viable la expansión gradual de las cuotas como modalidad de integración. Así mismo, no apoyó el enfoque de conversión de restricciones por aranceles. ¹⁴ Se inclinó por el dismantelamiento progresivo de las restricciones del AMF y la integración del sector textil y del vestido al GATT en

un período de transición de cinco años. Siempre tuvo el firme compromiso de no prorrogar el AMF a su vencimiento, exigiendo la eliminación inmediata de restricciones a la industria maquiladora y rechazando la tarificación de concesiones.

3.1.2. EL ACUERDO MULTIFIBRAS

El Acuerdo Multifibras (AMF) ¹⁵ "consiste en un sistema de cuotas que controla las exportaciones de textiles y ropa de los países en desarrollo". ¹⁶ Constituye una excepción importante al principio del GATT respecto a que el arancel es la única protección a la industria nacional.

Tiene como propósito regular esas exportaciones para proteger las industrias de los países desarrollados respecto de las importaciones provenientes de los que están en desarrollo. Sólo a Japón se aplican cuotas sin formar parte de los segundos. En particular, el AMF intenta controlar el comercio de los productos con bajos costos, especialmente de mano de obra, para evitar la competencia que pueda distorsionar los mercados internos de los primeros.

Cuenta con 41 signatarios (la Comunidad Europea cuenta como uno) y controla casi el 60% del comercio mundial textil y del vestido. El resto está protegido por altos aranceles, alrededor del 20% en promedio. ¹⁷

3.1 2.1. ANTECEDENTES DEL AMF

A finales de la Segunda Guerra Mundial, Europa Occidental y Estados Unidos buscaron controlar el comercio de textiles y vestido restringiendo a los japoneses en esa materia. Por el exceso de oferta al ingresar Hong Kong al mercado, se establecieron dos acuerdos con el objeto de regular el comercio de productos elaborados con algodón. Uno de ellos fue el Acuerdo de Corto Plazo relativo al Comercio Internacional de los Textiles de Algodón (ACP) 1961-1962 y

otro el Acuerdo de Largo Plazo relativo al Comercio Internacional de los Textiles de Algodón (ALP) 1962-1973. ¹⁸

Este último fue creado como un convenio temporal que permitía a los países industrializados hacer ajustes estructurales en su industria textil algodonera, durante cinco años, para después eliminar las restricciones. ¹⁹

Ahora bien, la aplicación de las restricciones a los productos de algodón dificultó tanto su comercio, que se empezaron a utilizar fibras químicas. Y a medida que se incrementó el comercio de éstas, en los años 70, se empezó a presionar para incluirlas en los tratados.

Fue así como en 1974 el ALP fue sustituido por el Acuerdo Multifibras, que amplió el régimen internacional y abarcó los productos elaborados con fibras químicas y de lana.

Estos acuerdos internacionales han permitido a las partes contratantes imponer limitaciones cuantitativas a las importaciones de textiles y vestido, bajo la excusa de evitar una "desorganización del mercado".

Según el AMF, la "desorganización del mercado" consiste en la existencia o amenaza real de un perjuicio grave a los productores nacionales. Se dice que los factores que causan tal desorganización y que por lo general aparecen combinados son:

- a) Un brusco e importante o inminente aumento de las importaciones de ciertos productos de determinadas fuentes y,

- b) El ofrecimiento de los productos a precios considerablemente más bajos que los existentes en el mercado del país importador para mercancías similares. ²⁰

Conforme a este argumento, las exportaciones de textiles y del vestido de los países en desarrollo, que por lo general son abastecedores de bajos costos, resultan las más expuestas a ser objeto de restricciones.

3.1.2.2 OBJETIVOS DEL ACUERDO MULTIFIBRAS

En el Artículo 1 del mencionado Acuerdo se lee: "los objetivos básicos serán conseguir la expansión del comercio, la reducción de los obstáculos a ese comercio y la liberalización progresiva del comercio mundial de productos textiles, y al mismo tiempo asegurar el desarrollo ordenado y equitativo de ese comercio y evitar los efectos desorganizadores en los distintos mercados y en las distintas ramas de producción, tanto en los países importadores como en los exportadores..." ²¹

Y que "un objetivo principal en la aplicación del presente Acuerdo será fomentar el desarrollo económico y social de los países en desarrollo, conseguir un aumento substancial de sus ingresos de exportación procedentes de los productos textiles y darles la posibilidad de conseguir una mayor participación en el comercio mundial de estos productos". ²²

No obstante, debido a que este Acuerdo aplica restricciones cuantitativas contra las ventas externas de textiles y vestido de los países en desarrollo, el AMF viola algunos principios básicos del GATT, como son la no

discriminación y prohibición de fijar topes cuantitativos. A pesar de ésto, el AMF se administra en el seno del GATT.

Esta situación ha sido objeto de múltiples controversias durante las recientes rondas de negociación del GATT; sin embargo, aún no se llega a ningún acuerdo concreto. Hasta el momento, las negociaciones se han limitado a prorrogar el AMF, sin dar una respuesta real a las demandas de países que se ven altamente afectados por este Acuerdo, debido a que su producción de prendas de vestir es significativa, por lo que el AMF constituye una limitante a su desarrollo económico, impidiéndoles captar divisas por concepto de exportación de esos productos.

De tal modo, el AMF combina dos objetivos:

- a) Implementar restricciones con límites de severidad para las importaciones, por medio de cuotas y precios de algunos artículos y control bilateral y multilateral del volumen de otros. Se permite negociar después de consultar y a partir de cierto tiempo transcurrido.
- b) Expandir el comercio progresiva, ordenada y uniformemente. Evitar distorsiones en los mercados de las naciones avanzadas, al mismo tiempo que incentivar la modernización de estos sectores en las retrasadas.

3.1.2.3. DESARROLLO DEL AMF

En su primera etapa, de enero de 1974 a diciembre de 1977, el AMF se caracterizó por una "relativa liberalización" del comercio de textiles y vestido al eliminarse muchas barreras que obstruían ese intercambio. Las barreras que los

países importadores establecieron entonces, fueron en general congruentes con lo que se había pactado. Casi todas las naciones importadoras prefirieron las restricciones sobre productos específicos en los cuales enfrentaban o prevenían problemas, más que en las que cubrieran una gama de productos. De hecho, sólo Estados Unidos se inclinó por esa opción.

En general, en comparación con las arbitrarias medidas del pasado (con el ACP y ALP), el AMF en su primera etapa representó un avance en la regulación del comercio de textiles y vestido.

En su segunda etapa, de enero de 1978 a diciembre de 1981, el AMF fue más limitante que durante la anterior. Durante las negociaciones para su renovación, la Comunidad Europea adoptó una posición más proteccionista que el resto de los países participantes. De hecho, se incluyó una cláusula en el protocolo de prórroga que comprendía el recorte de las cuotas de importación con respecto a los niveles anteriores, una menor flexibilidad en su manejo y un crecimiento por debajo del 6%.²³ Esta medida, que inicialmente tenía el carácter de temporal, se empleó por un largo período.

El sistema de restricciones aplicado por la Comunidad Europea, dividió los productos del Acuerdo en 114 categorías y cinco grupos, además de adoptar un mecanismo de selección, por el cual se impondrían controles adicionales a cualquier exportador cuyos productos excedieran cierta participación en el total de las importaciones realizadas por la Comunidad Europea.²⁴ Además, solicitó implantar nuevos mecanismos de control de importaciones; cubriendo el 14% de las exportaciones de textiles del mundo y el 40% de las de vestido, incluyendo a Europa Oriental. Las restricciones iban en aumento.

Los países exportadores no tardaron en manifestar su descontento en torno a las fuertes restricciones del AMF en su segunda etapa, por lo que para la tercera, de enero de 1982 a julio de 1986, no incluyó la cláusula restrictiva antes descrita. Sin embargo, introdujo previsiones más específicas, como es el caso de la denominada "anti-surge" que se refería a las cuotas subutilizadas. ²⁵

En realidad, ésta etapa provocó que se fortalecieran las restricciones. Estados Unidos acentuó su proteccionismo a principios de los 80's debido a incrementos significativos de sus importaciones. ²⁶ Impuso numerosas limitaciones a las exportaciones de textiles y vestido provenientes de los países en desarrollo. En 1983 anunció un nuevo sistema de restricciones (call system) que consideraba que un posible caso de desorganización del mercado podría iniciarse cuando las importaciones llegaran a 20% de la producción, cuando en los doce meses previos esas compras hubieran aumentado 30% o cuando aquellas que provenían de un abastecedor individual alcanzaran 1% de la producción. ²⁷

Como resultado, de 1984 a 1985, Estados Unidos impuso numerosas limitaciones a las exportaciones de textiles y vestido de los países en desarrollo.

Por el contrario, durante ésta etapa, la política de la Comunidad Europea hacia las exportaciones de textiles y vestido de las economías en desarrollo, fue relativamente menos severa que la aplicada en la etapa anterior.

El protocolo de prórroga que dio origen a la cuarta etapa, que va de julio de 1986 a julio de 1991, introdujo previsiones que implicaron restricciones más severas y una mayor cobertura de productos.

En ésta etapa se revivió la cláusula que permitía reducir las cuotas, su tasa de crecimiento y su manejo flexible, además de extenderse la cobertura a fibras vegetales y ciertos productos fabricados con base en seda. 28

En julio de 1986, Estados Unidos y cincuenta y tres naciones más lo revalidaron por cinco años, además de incorporarse productos de seda y lino.

En diciembre de 1988 las pláticas sobre textiles y vestido se habían estancado. Por un lado, los países en desarrollo pedían congelar las restricciones que impone a sus ventas externas el AMF, por el otro, pedían fijar una fecha para eliminar dichas restricciones e incorporar el comercio de esos productos a las reglas del GATT. 29

Al término de la cuarta etapa, se negoció una prórroga del Acuerdo que iría del 1o. de agosto de 1991 al 31 de diciembre de 1992. En ésta, se adoptó la posición de los europeos, quienes declararon tiempo de transición los diecisiete meses propuestos por el Comité Textil del GATT. No se planteó la renovación del AMF al término de ese período, sino esperar los resultados de las negociaciones de la Ronda de Uruguay. Estados Unidos, Europa y otros países desarrollados se opusieron durante las pláticas a la liberalización total del comercio textil y del vestido; su tendencia ha sido más hacia la desregulación gradual (en un plazo de diez años) dentro de los convenios bilaterales, o la inclusión del sector en los mecanismos del GATT para realizarla globalmente.

3.1.2.4. EFECTOS DEL AMF SOBRE LAS ECONOMÍAS INVOLUCRADAS

Existe cierta controversia respecto a los efectos reales del AMF sobre las economías de los países involucrados, pues mientras hay quienes afirman que las cuotas del AMF constituyen un obstáculo para el desarrollo de las economías de los países restringidos, también hay quienes afirman que aún cuando se han establecido cuotas de exportación a ciertos países, éstos no las han agotado. De hecho, se sabe que la mayoría de las cuotas que impone el AMF no son cubiertas por completo, excepto las aplicadas a ciertos productos de exportación tradicionalmente populares. Y en la práctica, algunos países en ocasiones sólo utilizan del 10 al 20% de sus cuotas.³⁰ De manera que las opiniones se contraponen. A continuación se citan algunas de las opiniones más comunes al respecto, opiniones que, como se verá, dejan mucho que desear respecto al efecto real del AMF sobre las economías restringidas.

- a) Los consumidores de los países importadores deben pagar altos costos debido a las cuotas del AMF.
- b) La protección también afecta el precio interno de los textiles y del vestido en el país importador, debido a que esos productos son sustitutos imperfectos de los que provienen del exterior.
- c) Reduce los ingresos de los exportadores.
- d) Afecta los patrones de comercio; en tanto que las cuotas del AMF se imponen a países exportadores que por lo general son eficientes, las naciones no restringidas, con frecuencia menos eficientes, tienen la capacidad de aumentar sus embarques a expensas de los primeros. De este modo, dado que las barreras se aplican sólo a los países en desarrollo, la desviación del

comercio de textiles y vestido beneficia a las naciones industrializadas. Tal fenómeno también tiene lugar entre las economías en desarrollo en vista de que no todas están restringidas de igual forma.

- e) En vista de que establece un límite al volumen de los embarques, no al valor, el AMF alienta la búsqueda de formas para aumentar el valor de los productos.
- f) Los estudios empíricos señalan que la magnitud de las exportaciones perdidas por las restricciones del AMF es muy importante. La UNCTAD, por ejemplo, afirma que si se eliminaran todos los obstáculos al comercio de textiles y del vestido, las ventas externas de los países en desarrollo a la Comunidad Europea, Estados Unidos y Japón se incrementarían \$15,000 millones de dólares, monto que equivale a 96% de las exportaciones actuales. De esta cantidad, 60% podría atribuirse a la supresión de las barreras no arancelarias, de las cuales las del AMF son visiblemente las más importantes.³¹
- g) El número de empleos que se salvan o crean son relativamente pocos; por ello muchos estudios consideran que las restricciones del AMF constituyen un medio costoso e ineficaz para proteger a los trabajadores de las industrias de textiles y del vestido de la competencia extranjera.
- h) Para algunos países, las cuotas resultan limitantes para el incremento de sus exportaciones de ropa, como es el caso de las naciones asiáticas, como Corea del Sur y Hong Kong, cuyas cuotas están casi saluradas; no obstante, otros países, como

Colombia y México, utilizan sus cuotas a menos del 50% de su capacidad.³²

- i) La naturaleza discriminatoria de las cuotas del AMF beneficia a ciertos países en desarrollo no restringidos, pues les permite disfrutar, junto con los productores de los países importadores, de la protección a la industria de textiles y vestido. Algunos de los exportadores menos competitivos de América Latina y Europa Oriental, por ejemplo, requieren las barreras del AMF para conservar su participación en el mercado.
- j) Debido a que el AMF controla el volumen físico de las importaciones más que su valor, introduce un incentivo para el mejoramiento de los productos. A largo plazo, la calidad de los productos puede elevarse como consecuencia del avance tecnológico y del aumento de la capacitación de la fuerza de trabajo, sin que necesariamente se deba a las cuotas del AMF.
- k) El AMF alienta la inversión extranjera en los países en desarrollo no restringidos; pero, por supuesto, en los restringidos nadie quiere invertir, puesto que las perspectivas de exportación son limitadas en las circunstancias actuales de comercio internacional de textiles y vestido.
- l) Mientras la inversión extranjera y la transferencia de tecnología procedentes de los mayores exportadores de textiles y del vestido incentivan el desarrollo económico de los países anfitriones, el AMF se encarga de desalentarlo.
- m) El AMF tiende a mantener la estructura actual del comercio de textiles y vestido, estructura netamente proteccionista; ello

obedece a que desalienta el cambio de los patrones de comercio con base en las ventajas comparativas.

- n) El AMF desalienta la aparición de nuevos e importantes exportadores, ya que las cuotas se aplican incluso a países muy pobres cuando comienzan a aumentar rápidamente sus ventas externas de textiles y vestido.
- o) Las cuotas del AMF tienen, a largo plazo, muy graves consecuencias para los países en desarrollo más pobres: les impide desarrollar su potencial para expandir su base industrial y sus exportaciones manufactureras mediante la especialización, como primer paso, en productos intensivos en trabajo como la ropa.

3.2. EN EL MARCO DEL CONVENIO BILATERAL EN MATERIA TEXTIL MEXICO-ESTADOS UNIDOS

En el marco del Acuerdo Multifibras, México tiene celebrados cinco Convenios Bilaterales con Estados Unidos. Cada uno de estos Convenios ha presentado diversas modalidades en el tiempo. Sin embargo, su objetivo permanente ha sido establecer las normas de comercio para textiles y ropa y, en algunos casos, limitar el intercambio de productos considerados como sensibles para la industria norteamericana. (VER CUADRO 13 DEL APENDICE)

En el cuadro arriba mencionado, se resumen los cinco Convenios Bilaterales México-Estados Unidos. Como se observa, la columna de "Cuota artesanías" permanece "sin límite", pues "de conformidad con el Art. 12 párrafo 3 del AMF, éste Acuerdo no se aplicará a las exportaciones mexicanas de telas de la industria artesanal tejidas en telares manuales, o productos de la industria artesanal tejidos a mano semejantes a las telas de telares manuales o productos artesanales textiles del folklore tradicional dado que tales exportaciones están certificadas propiamente a lo establecido en el Acuerdo entre los países conforme a los párrafos 10 y 17 de este Acuerdo". 33

3.2.1. POLITICA DE ASIGNACION DE CUOTAS DE EXPORTACION A ESTADOS UNIDOS

Con el propósito de asegurar la participación en el mercado norteamericano a los exportadores y en especial a los tradicionales, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial instrumentó la Política de Asignación de Cuota Textil.

Esta política tiene el objetivo de optimizar la captación de divisas, a través de la saturación de los cupos establecidos en el convenio y la promoción de exportaciones en categorías de bajo nivel de utilización; así como el fomentar de manera selectiva la concurrencia de textiles destinados a segmentos de altos ingresos.

Los criterios establecidos han sido:

- a) el grado de integración nacional,
- b) los volúmenes exportados en los últimos dos años,
- c) el mayor valor agregado y,
- d) la promoción de desarrollo regional en zonas de industrialización reciente.

Para el cálculo de la cuota anual, se considera el volumen promedio exportado por la empresa en los dos últimos años, a éste se le aplica el porcentaje del grado de integración nacional costo-partes; la suma de lo asignado por contenido nacional se deduce de la cuota total anual. El remanente se distribuye

tomando en consideración, el porcentaje de participación de las empresas con respecto al total exportado.³⁴

3.2.2. UTILIZACION DE CUOTAS DE EXPORTACION

La vocación exportadora textil es variable, ya que mientras algunos segmentos han mostrado una participación dinámica en la exportación, otros han puesto de manifiesto que su participación es coyuntural.

La configuración de su actual capacidad exportadora, ha obedecido al marcado proteccionismo otorgado al sector; a la existencia de una planta orientada fundamentalmente a atender el mercado interno; y a las características propias de un producto poco diferenciado.

Las exportaciones mexicanas de prendas de vestir se habían concentrado tradicionalmente en pantalones, blusas, chamarras, overoles y camisas. Sin embargo, en los últimos años se manifiesta una tendencia hacia una mayor diversificación, exportándose playeras, ropa interior, faldas, vestidos, sombreros y trajes de baño.³⁵

El segmento líder en la exportación de prendas de vestir lo constituye la industria maquiladora, siguiendo los comerciantes y en menor medida los confeccionistas, por estar su actividad orientada al mercado interno. (VER CUADRO 14 DEL APENDICE)

3.3. EN EL MARCO DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), "es el mecanismo mediante el cual los países desarrollados han aceptado otorgar concesiones a los países en desarrollo, no extensivas a otros países, en una lista seleccionada por cada país desarrollado con el objeto de permitir el acceso de productos originarios de los países en desarrollo a los mercados de países industrializados." ³⁶

Este Sistema tuvo sus orígenes cuando el constante aumento de la distancia que separaba económicamente a los países ricos de los países pobres y el deseo de buscar un remedio a tal situación mediante una modificación de las reglas que rigen el comercio internacional habían llevado al Consejo Económico y Social de la Organización de Naciones Unidas a procalmar, a mediados de 1962, la necesidad de celebrar una conferencia internacional sobre problemas del comercio en relación con el desarrollo. Fue entonces cuando la Asamblea General decidió que tal conferencia se celebrara a principios de 1964.

Bajo esta situación, el 23 de marzo de 1964 dió inicio en Ginebra, la Primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CONUCOD) ³⁷ en la que participaron 118 países y, como observadores, varias organizaciones internacionales. ³⁸ En esta Conferencia se habló de la necesidad de mejorar los términos de intercambio entre países desarrollados y en vías de desarrollo, por lo que se habló de la necesidad de un trato preferencial arancelario a los segundos. La Declaración Conjunta fue firmada por 77 países dando origen al llamado "Grupo de los 77", aunque su número vaya en aumento, formado con el propósito de luchar por un comercio más justo.

La Segunda CONUCOD ³⁹ tuvo lugar en Nueva Delhi del 1º de febrero al 29 de marzo de 1968. En ésta, participaron 119 países, 7 organismos especializados, 21 organizaciones intergubernamentales y 13 organizaciones no gubernamentales. Se estableció una Comisión Especial sobre Preferencias, que debería preparar un sistema general de preferencias indiscriminadas para los productos semimanufacturados y manufacturados de los países en vías de desarrollo. ⁴⁰ Fue en esta Conferencia en la que quedaron oficialmente aceptados los sistemas preferenciales y en su resolución 21 se dictaminaron los principios y objetivos de dichos sistemas ⁴¹, constituyendo ésto una excepción a la Cláusula de la Nación Más Favorecida, ya que fue aprobado por el GATT.

En el SGP aprobado, los textiles no fueron incluidos y los países desarrollados otorgaron, según su criterio, concesiones en algunos productos para su comercialización en sus respectivos mercados. ⁴²

En abril de 1972 inició, en Santiago de Chile, la Tercera CONUCOD. A ésta asistieron alrededor de 3,000 delegados de 141 países. La Conferencia se ocupó de diversos aspectos del comercio internacional, recomendando la pronta aplicación de los esquemas de preferencias generalizadas. Una de las resoluciones se refiere a la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, presentada por el presidente Luis Echeverría, de México. ⁴³ En la citada Carta, el presidente mexicano hablaba de la necesidad de "fortalecer los precarios fundamentos legales de la economía internacional. No es posible un orden justo y un mundo estable en tanto no se creen obligaciones y derechos que protejan a los Estados débiles. Desprendamos la cooperación económica del ámbito de la buena voluntad para cristalizarla en el campo del derecho." ⁴⁴

La adopción del SGP se consideró de importancia histórica porque por primera vez los países desarrollados convinieron claramente en otorgar concesiones a los países en desarrollo sin exigir de ellos concesiones de contraparte.

A falta de criterios objetivos aceptables para definir qué se entendía por países en desarrollo, los países otorgantes de preferencias miembros de la OCDE se basaron en el principio de la "autoelección". Según ese principio, convinieron en conceder preferencias a cualquier país o territorio en desarrollo que afirmara encontrarse en desarrollo. Sin embargo, se reservaron el derecho a negarse a conceder trato preferencial por razones que considerasen imperiosas.

La Cuarta CONUCOD, y última hasta el momento, tuvo lugar en Nairobi en mayo de 1976. Ahí se negociaron, entre otros puntos de interés, las manufacturas y semimanufacturas llegando a un acuerdo para reforzar el SGP. No obstante, a pesar de las protestas de los países en desarrollo en el campo del comercio de textiles, éstos no obtuvieron beneficios que favorecieran el incremento de sus exportaciones.

Al cabo de estas reuniones, quedó determinado que en el marco del SGP, los productos del Tercer Mundo gozan de una preferencia, ésto es, de una ventaja arancelaria, que los sitúa en pie de igualdad con los de las industrias nacionales y los favorece frente a los productos procedentes de otros países industrializados. 45

De tal manera, el objetivo de este régimen especial es aumentar los ingresos por exportación de los países en vías de desarrollo, fomentar su industrialización y acelerar el ritmo de su crecimiento económico.⁴⁶

Además, las preferencias otorgadas por el SGP son no discriminatorias ni autónomas: no discriminatorias porque se otorgan a todos los países en vías de desarrollo; ni autónomas, porque nacen de una negociación con cada país beneficiario; tampoco son recíprocas.

No obstante, últimamente Estados Unidos (y también hasta cierto punto la Comunidad Europea) ha empezado a utilizar la reciprocidad como condición para mantener los privilegios del SGP. De manera que el trato preferente ha pasado a depender de las prácticas y políticas de los beneficiarios, no sólo en lo que se refiere al comercio sino en otras esferas.

Ahora bien, desde que los países en desarrollo de economía de mercado introdujeron el principio de "repartición de la carga" por igual, aparecieron diversos esquemas que son diferentes entre sí. Los esquemas siguen siendo muy diversos y no generalizados en lo que respecta a sus beneficiarios, los productos incluidos, las reducciones arancelarias, las salvaguardas y otras limitaciones, así como las normas de origen.

3.4. SITUACION ACTUAL DEL COMERCIO DE PRENDAS DE VESTIR EN AMERICA DEL NORTE.

En aranceles, los productos textiles mexicanos enfrentan un arancel máximo de 57% para entrar a Estados Unidos y de un 30% para entrar a Canadá. México, por su parte, impone un arancel máximo de 20% a las importaciones de textiles de cualquier país. El arancel ponderado que impone Estados Unidos a los productos textiles mexicanos es de 6.8% en textiles y 18.5% en confección. ⁴⁷

Estados Unidos también impone barreras no arancelarias a nuestros textiles. Las exportaciones mexicanas en ese renglón enfrentan cuotas para entrar a ese mercado, ésto es, límites específicos sobre los cuales algunos productos no pueden ser exportados a ese país. El 71% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos está sujeto a cuotas fijadas por el Convenio Bilateral Textil ⁴⁸ firmado con ese país en el marco del AMF. Las cuotas han tenido el efecto de limitar la inversión de la industria no sólo en maquinaria y planta, sino también en canales de comercialización.

En 1989 Estados Unidos determinó un impuesto compensatorio preliminar de 1.76 ad valorem en contra de productos textiles mexicanos que afectó a 200 empresas, por lo cual, en 1990 México sólo exportó a ese país 118 millones de dólares bajo las fracciones sujetas a ese impuesto. ⁴⁹

Durante 1991 se observó poca penetración del vestido mexicano en el mercado estadounidense: mientras Hong Kong representaba el 23.2% de las

importaciones de Estados Unidos en el rubro en cuestión, México sólo participaba con un 1.1%.⁵⁰

Además, la política de Estados Unidos prohibiendo la fabricación de ropa para el ejército por extranjeros, impide el acceso a parte importante del mercado de la confección en ese país.

El caso de Canadá es distinto, pues, aunque es signatario del AMF, no impone cuotas a México, pero sí exige un permiso previo a la importación, lo que le permite frenar las exportaciones en un momento determinado.

- 1 Malpica de Lamadrid, Luis. Qué es el GATT? Ed. Grijalbo. México, 1988. Pp. 27
- 2 Reglamentación del GATT para la Industria Textil-Vestido. SECOFI. México. Octubre, 1992.
- 3 Las salvaguardas son medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares.
- 4 "En circunstancias excepcionales, las partes podrán eximir a una parte contratante de algunas de las obligaciones impuestas por el Acuerdo". Malpica de Lamadrid, Luis. Op. Cit. Pp. 70
- 5 Reserva es una declaración unilateral, cualquiera que sea su enunciado o denominación, hecha por un Estado, al firmar, ratificar, aceptar o aprobar un tratado, o al adherirse al él, con el objeto de excluir o modificar los efectos jurídicos de ciertas disposiciones del tratado en su aplicación a ese Estado. Malpica de Lamadrid, Luis. Op. Cit. Pp. 70
- 6 Malpica de Lamadrid, Luis. Op. Cit. Pp. 72-73
- 7 Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio. Ginebra. Julio, 1988.
- 8 Ibidem.
- 9 Ibidem.
- 10 Noticias del Uruguay Round. Acuerdos del Balance a Mitad del Período. Publicación de la División de Información y Relaciones con la Prensa del GATT. Ginebra. Abril 24 de 1989. Pp. 8.
- 11 Sistema de Información del GATT. México y Canadá en la Ronda de Uruguay. SECOFI. Dir. Gral. de Negociaciones Comerciales Internacionales. México. Febrero 13, 1990.
- 12 Ibidem.
- 13 Ibidem.
- 14 Ibidem.
- 15 El nombre oficial del Acuerdo Multifibras es: Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles. Rocha, Juan. Sección Internacional. Comercio Exterior. México. Septiembre, 1989. Pp.799

- 16 Ibidem.
- 17 "Acuerdo Multifibras". Bancomext. México, 1992.
- 18 Reglamentación del GATT para la Industria... Op. Cit.
- 19 Ibidem.
- 20 Rocha, Juan. Op. Cit. Pp. 802
- 21 Convenio Bilateral México-Estados Unidos en Materia de Textiles. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México, 1991. Pp. 14-15
- 22 Ibidem.
- 23 Rocha, Juan. Op. Cit. Pp. 803
- 24 Reglamentación del GATT para la Industria... Op. Cit.
- 25 Ibidem.
- 26 Ibidem.
- 27 Rocha, Juan. Op. Cit. Pp. 803
- 28 Reglamentación del GATT para la Industria... Op. Cit.
- 29 Idem. Pp. 799
- 30 Reglamentación del GATT para la Industria... Op. Cit.
- 31 Rocha, Juan. Op. Cit. Pp. 805
- 32 Idem. Pp. 805
- 33 Acuerdo Bilateral México-Estados Unidos en materia de Textiles. Centro de Información sobre Comercio Exterior. Bancomext. México, 1988. Pp. 14
- 34 Idem. Pp. 13
- 35 Convenio Bilateral México-Estados Unidos... Op. Cit. Pp. 9
- 36 La participación de México en el GATT. Dirigido por: Antonio Calderón Martínez. Banca Confia, S.N.C. México, Febrero, 1986. Pp. 20
- 37 Es en ésta Primera Conferencia en donde se encuentran los orígenes del SGP a nivel demandas. En: Guerrero Campos, Martha Laura. El Sistema Generalizado de Preferencias: un apoyo a las exportaciones de manufacturas mexicanas. UNAM. F.C.P. y S. 1983. Pp. 29-30
- 38 Seara Vázquez, Modesto. Tratado General de la Organización Internacional. Fondo de Cultura Económica. México. Octubre de 1985. Pp. 375
- 39 En la Segunda Conferencia se encuentran los orígenes del SGP a nivel de resoluciones. En: Guerrero Campos, Martha Laura. Op. Cit. Pp. 29-30
- 40 Seara Vázquez, Modesto. Op. Cit. Pp. 378
- 41 Ibidem.
- 42 Avila Castañeda, Cirilo. La comercialización de textiles a nivel mundial: el caso México-Estados Unidos (1960-1986). UNAM. México. Noviembre de 1989. Pp. 81
- 43 Seara Vázquez, Modesto. Op. Cit. Pp. 379
- 44 Arellano García, Carlos. La Diplomacia y el Comercio Internacional. Ed. Porrúa. México. 1980. Pp. 165
- 45 Ibidem.
- 46 "Preferencias Generalizadas para el Tercer Mundo." Documentos. Comisión de las Comunidades Europeas. Dirección General de Información. Bruselas, Bélgica. Octubre de 1987. Pp. 3
- 47 Tratado de Libre Comercio en América del Norte. La Industria Textil. Monografía No. 13. SECOFI. México, Diciembre de 1991. Pp. 17
- 48 Ibidem.

49
50

Idem. Pp. 17-18

Cambiaso, Jorge. Estudio: Los efectos de la apertura comercial en las industrias textil y del vestido de México. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. México. Octubre, 1991. Pp. 142-143

4. LAS PRENDAS DE VESTIR MEXICANAS EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

4.1 DEFINICION DE TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Un Tratado de Libre Comercio (TLC) es aquel en el que dos o más países "eliminan los aranceles y restricciones cuantitativas al comercio bilateral, pero mantienen una política comercial independiente y los niveles originales de aranceles frente al resto del mundo." ¹

En palabras del Presidente Carlos Salinas de Gortari, "el TLC es un conjunto de reglas que los tres países (México, Estados Unidos y Canadá) acordamos para vender y comprar productos y servicios en América del Norte. Se llama de libre comercio porque estas reglas definen cómo y cuándo se eliminarán las barreras al libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones; ésto es, cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias...las tarifas y aranceles; es decir, los impuestos que se cobran por importar una mercancía. También es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que siempre surgen en las relaciones comerciales entre las naciones." ²

4.2. OBJETIVOS DEL GOBIERNO MEXICANO EN MATERIA TEXTIL Y DEL VESTIDO DURANTE LA NEGOCIACION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

Tanto Canadá como México realizan con Estados Unidos la mayor parte de su comercio internacional: las exportaciones de Canadá hacia Estados Unidos representaron en 1989 el 71% de sus exportaciones totales y las importaciones canadienses provenientes de Estados Unidos ascendieron al 64%. En el caso de México, el 63% de sus exportaciones se dirigieron hacia Estados Unidos y el 67% de sus importaciones provinieron de ese país. ³ De hecho, hay quienes afirman que el TLC tiende simplemente a formalizar un proceso real de integración económica que ya está en marcha.

México considera que las restricciones que actualmente existen al comercio internacional de textiles constituyen un obstáculo para el desarrollo pleno de esa actividad. ⁴

En el momento de plantearse la estructura de los grupos de trabajo para la negociación del TLC con Estados Unidos y Canadá, México se pronunció por la formación de un grupo especial para discutir todo lo relacionado con la industria textil. La propuesta estuvo fundamentada en la importancia económica de esta industria en los tres países y en especial su papel en la generación de empleos. Estados Unidos y Canadá estuvieron de acuerdo con la propuesta mexicana. ⁵

En relación con los aranceles, el objetivo de México fue lograr su eliminación para tener un acceso más franco a los mercados de Estados Unidos y Canadá, al tiempo que se estableciera un plazo para la modernización de la industria mexicana. Actualmente los textiles mexicanos enfrentan aranceles ponderados más altos que Canadá para entrar a Estados Unidos, lo que los coloca en una situación desventajosa.⁶ Además, el tamaño del mercado de Estados Unidos se aprecia claramente cuando se considera que el consumo de fibras de todo tipo por persona es de 20.2 kg. al año, mientras que en México sólo asciende a 5.5 kg.⁷

En cuanto a las cuotas de exportación, México se propuso eliminarlas, pues considera que su existencia es incongruente con el AMF y que, dado que México es el único país de los tres involucrados en las negociaciones, que las enfrenta, le asienta en una situación de asimetría, provocando en consecuencia un efecto perverso en la inversión en esa industria en México, al inhibirla no sólo en maquinaria y equipo, sino también en canales de comercialización.⁸

Por otra parte, México buscaría que el requisito de permiso previo de importación para textiles que existe en Canadá no se convirtiera en el futuro en una barrera al comercio para los productos mexicanos.⁹

En relación a las salvaguardas para la industria textil, México buscaría su establecimiento con el objeto que se permitiera la protección del mercado mexicano en caso de registrarse un incremento repentino de importaciones que pudiera crear distorsiones en el mercado nacional.

En lo referente a las reglas de origen, el objetivo fundamental fue beneficiar a los productores de la región y, además, permitir el desarrollo de una mayor competitividad de los productores de la región frente a otros países.

Respecto al etiquetado ¹⁰, se buscó la introducción de un sistema trilateral que protegiera al consumidor con información sobre el origen, la composición y el cuidado del producto, entre otros requisitos.

En general, puede decirse que el Gobierno Mexicano tuvo interés en la firma del TLC en tanto considera que es un medio adecuado para favorecer el crecimiento de la industria nacional mediante la existencia de un sector exportador sólido y competitivo, levantando así los límites al crecimiento provenientes de la escasa participación en el mercado externo. Al mismo tiempo, el Tratado, ha sido visto como un paso tendiente a promover las exportaciones mexicanas al eliminar medidas discriminatorias arancelarias y no arancelarias y a favorecer la entrada de capital extranjero al país. ¹¹

4.3. LAS PRENDAS DE VESTIR MEXICANAS AL TERMINO DE LA NEGOCIACION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE.

El capítulo textil del Tratado de Libre Comercio de América del Norte establece las condiciones de liberación comercial en cinco áreas básicas: eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, eliminación de cuotas de exportación, establecimiento de salvaguardas sectoriales, definición de reglas de origen para el sector y requisitos de etiquetado.

Se considera en el citado capítulo el comercio de fibras, hilos, textiles y prendas de vestir en el mercado de América del Norte. Se establece que las disposiciones en él enunciadas prevalecerán sobre las del Acuerdo Multifibras y otros convenios internacionales sobre comercio de productos textiles de los cuales los países contratantes del TLC sean miembros. ¹²

4.3.1. ELIMINACION DE BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS

Los países eliminarán de manera inmediata o gradual, en un período máximo de diez años, sus tasas arancelarias para productos textiles y del vestido producidos en América del Norte que cumplan con las reglas de origen establecidas en el Tratado.

Se eliminarán los picos arancelarios en Estados Unidos en el momento de entrada en vigor del Tratado. Para una gran variedad de artículos mexicanos de exportación, Estados Unidos mantiene hoy aranceles superiores a 20% que en algunos casos alcanzan niveles cercanos a 60%. Al entrar en vigor el Tratado, el arancel máximo para exportaciones mexicanas a ese país será de 20%.¹³

Con el fin de proteger a los segmentos más sensibles de la cadena textil, México desgravará en un plazo de diez años 16% del valor de nuestras importaciones provenientes de Estados Unidos, mientras que este país sólo mantendrá 6% de sus importaciones textiles de México en dicho plazo.

En reconocimiento de la asimetría existente entre los países, Estados Unidos eliminará inmediatamente los aranceles a las fracciones que representan el 45% del valor actual de nuestras exportaciones a ese país. México, en cambio, sólo desgravará inmediatamente menos del 20% del valor de las exportaciones estadounidenses a nuestro país.

A partir de ese nivel arancelario inicial, los países desgravarán los productos de la industria textil y de la confección en un plazo máximo de diez años.

4.3.2. ELIMINACION DE CUOTAS

Al entrar en vigor el Tratado, queda sin efecto el convenio bilateral que restringe el comercio textil entre México y Estados Unidos, con ello se eliminarán inmediatamente todas las cuotas para los artículos textiles y de confección que México exporta y que cumplan con las reglas de origen. Ello beneficiará a más de 90% de nuestras ventas a Estados Unidos.

Este país, eliminará inmediatamente las cuotas de importación para los productos mexicanos de este tipo, y en forma gradual para los productos manufacturados en México que no cumplan con la regla de origen. Ningún país podrá introducir cuotas nuevas, excepto de conformidad con las disposiciones específicas sobre salvaguardas.

Para los productos que no cumplan con la regla de origen, también quedarán sin cuota 97 categorías. Restarán así sólo 14 categorías sujetas a cuota al entrar en vigor el tratado; para 10 de ellas se eliminarán las cuotas en 7 años y, para las cuatro restantes, en una década. ¹⁴

4.3.3. SALVAGUARDAS

Con el fin de evitar desequilibrios graves que dañen la cadena textil en alguno de los tres países, durante la transición sectorial de diez años, se han incorporado medidas de emergencia transitorias que garantizarán a los productores afectados un plazo para ajustarse a las nuevas condiciones del mercado.

Si durante el período de transición, los productores de textiles y prendas de vestir enfrentan daños graves a causa del aumento en las importaciones de productos provenientes de otro país miembro del TLC, el país importador podrá, para propiciar alivio temporal a esa industria, elevar las tasas arancelarias o, con excepción del comercio entre Canadá y Estados Unidos, imponer cuotas a las importaciones con apego a disposiciones específicas. En el caso de bienes que satisfagan las reglas de origen del TLC, el país importador sólo podrá adoptar salvaguardas arancelarias.¹⁵

Para los bienes que cumplan con la regla de origen, la salvaguarda consistirá en la posibilidad de restablecer, hasta por un período de tres años, el arancel vigente previo a la entrada en vigor del Tratado. Al concluir los tres años de salvaguarda, se reanuda el programa de desgravación para concluir en el término pactado originalmente. Esta salvaguarda para productos originarios sólo podrá adoptarse una vez por producto. Asimismo, el país que adopte una salvaguarda de esta naturaleza deberá compensar al país exportador afectado, otorgándole concesiones comerciales de valor equivalente en el propio sector textil.¹⁶ Para los productos que no cumplan con la regla de origen, los países podrán imponer restricciones cuantitativas, también hasta por tres años, aunque dichas restricciones

sólo podrán aplicarse a las exportaciones que rebasen el valor registrado en el momento de decretarse la salvaguarda.

4.3.4. REGLAS DE ORIGEN

La formación de áreas preferenciales entre dos o más países puede provocar distorsiones en los flujos de comercio. La supresión total de las barreras, sin el establecimiento de un arancel externo común a la importación del resto del mundo, genera desviaciones imprevistas, porque los bienes de terceros pueden entrar en uno con aranceles altos a través de otro que cobra el menor. Para evitar ésto y distinguir entre los provenientes de los miembros del bloque y los del resto del mundo, es necesario implantar normas que certifiquen su origen y así determinar si pueden tener acceso al tratamiento arancelario preferencial.

En materia textil, el Tratado contiene reglas de origen específicas que determinan si los productos textiles y del vestido importados pueden gozar de trato arancelario preferencial. Para la mayoría de los productos, la regla de origen es de "hilo en adelante", lo que significa que los textiles y las prendas de vestir, para gozar de trato preferencial, deben elaborarse a partir de hilo producido en un país miembro del TLC.

Se establece una regla de "fibra en adelante" para ciertos productos, tales como hilos de algodón y de fibras sintéticas y artificiales. "Fibra en adelante" significa que los productos textiles y del vestido deben elaborarse a partir de fibras producidas en un país miembro. En algunos otros casos, también podrán calificar para recibir trato preferencial las prendas de vestir cortadas y cosidas en un país miembro con telas importadas que los países signatarios consideren que exista una oferta insuficiente, como seda, lino y ciertas telas para la fabricación de camisas. ¹⁷

Para asegurar que el acceso preferencial beneficie primordialmente a los productores de la región, el Tratado establece que la mayoría de los productos textiles y confeccionados se considerarán originarios de América del Norte si están hechos con hilos fabricados en la región. En el caso de la exportación de hilos e hilados, así como de ciertas prendas de punto, éstos tendrán que fabricarse con fibras mexicanas, estadounidenses o canadienses para cumplir con el requisito de origen. 18

Como régimen excepcional, los productos de seda y lino, que son materiales no producidos en América del Norte, sí gozarán del tratamiento preferencial, siempre y cuando la última transformación se realice en la región. 19 Del mismo modo, el régimen conocido como cupos de "preferencia arancelaria" para bienes producidos en México, aunque no cumplan con la regla de origen. El objetivo es permitir a esos exportadores mexicanos acceso preferencial a Estados Unidos y Canadá hasta ciertos límites. Bajo este régimen, México podrá exportar prendas que no cumplan con la regla de origen hasta por el equivalente a 77.8 millones de metros cuadrados de tela para ser utilizada en la confección, y hasta 31 millones de metros cuadrados de tela sin confeccionar. 20

Los países miembros del TLC efectuarán una revisión general de las reglas de origen para textiles y prendas de vestir antes del 1º de enero de 1998. Mientras tanto, los países podrán convocar a consultas sobre la posibilidad de aplicar reglas de origen distintas a bienes específicos, tomando en cuenta las condiciones particulares prevalecientes en el mercado de la zona de libre comercio. 21

4.3.5. REQUISITOS DE ETIQUETADO

Se decidió que un comité sobre el etiquetado de productos textiles, integrado por miembros del gobierno y del sector privado, formulará recomendaciones para evitar que las diferencias entre los requisitos de etiquetado de los tres países se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio. Este comité definirá un plan de trabajo para el desarrollo de requisitos uniformes de etiquetado, incluyendo pictogramas y símbolos, instrucciones de cuidado, información sobre contenido de fibras y métodos para la fijación de etiquetas.²²

4.4. PERSPECTIVAS DE LAS PRENDAS DE VESTIR MEXICANAS EN EL MARCO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

El comercio de productos textiles y vestido entre Estados Unidos y México ha sido importante para los dos países. Estados Unidos es el socio comercial más importante de México en esa materia. El intercambio comercial ha crecido rápidamente en los últimos años, con una tasa promedio anual del 19% y 25% para importaciones y exportaciones respectivamente, durante el período 1985-1989. ²³

México mostró un déficit de 50 millones de dólares en 1989 y de 217 en 1990, excluyendo maquiladoras, después de haber registrado un superávit con ese país por varios años. ²⁴

En 1990, el 53.9% de las exportaciones nacionales tuvo como destino Estados Unidos (incluyendo a maquiladoras), mientras que el 54.8% de las importaciones provino de ese país. ²⁵ En el sector de las exportaciones de vestido, Estados Unidos fue el principal socio comercial de México en todos los rubros, excepto en camisetitas de punto pero esto sólo en 1989. Su participación varió entre el 38.51 y el 95.66% en 1989 y entre el 24.35 y el 95.35% en 1990. ²⁶

Desde el punto de vista de las importaciones, Estados Unidos fue también el principal socio comercial de México. En 1989 y 1990 lo fue en 15 de 16 rubros en el ramo textil y en los 16 de vestido. ²⁷ Una particularidad de las

importaciones de vestido de México es la participación de Hong Kong como su segundo socio comercial.

El comercio de productos textiles con Canadá es mucho menor que el que se tiene con Estados Unidos. En 1990, México registró un superávit de 8.7 millones de dólares (mdd) al exportar 17 e importar 8.5 . En relación a la composición de las exportaciones, alrededor del 62% fueron fibras, 20% textiles y 18% confecciones. Las importaciones se concentraron en fibras con un 76% del total, seguida por los textiles y la confección. ²⁸ Se prevé un aumento en el comercio con ese país, siempre y cuando se eliminen las barreras existentes al comercio.

Ahora bien, dado que en vestido y confección los costos de producción son entre un 30 y 50% menores en México con respecto a Estados Unidos ²⁹, se prevee que el TLC con Estados Unidos y Canadá presumiblemente:

- a) Intensificará el comercio ya existente de producto finales y de insumos textiles, primordialmente con E.U. y de forma menos importante con Canadá. Podría presentarse el problema (que no sería privativo del sector textil), de desviación del comercio, es decir, las nuevas facilidades arancelarias podrían hacer que los insumos y bienes finales no se compraran a los productores más eficientes, sino a los miembros del nuevo bloque comercial.
- b) Para Estados Unidos aumentarán sus exportaciones de textiles y prendas de vestir hacia México, trayectoria que sería decreciente en el largo plazo tan pronto como la industria mexicana adquiera mayor competitividad.

- c) En el corto plazo, el número de maquiladoras del vestido crecerá ya sea por la reconversión de empresas de confección o por el surgimiento de algunas nuevas.
- d) Productores extranjeros, especialmente de Estados Unidos, transferirán inversión de la Cuenca del Caribe hacia México. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que los beneficios para México pueden reducirse si se prolonga el sistema de cuotas del AMF.
- e) Se prevé que en el corto plazo, empresas de confección que fabricaban artículos de baja calidad (comparados con el estandar internacional) bajo su propia marca, pero que tenían un mercado cautivo antes de la apertura comercial, se verán impulsadas a cambiar la orientación de su actividad, sobre todo se estima, hacia la maquila internacional.
- f) Se espera que el proceso de apertura tienda a crear una regulación interna en materias fiscal y laboral tanto para empresas maquiladoras como para las empresas nacionales de confección que armonice o iguale ambos tipos de empresas. Así, éstas enfrentarían las mismas reglas del juego compitiendo bajo las mismas condiciones. Y si bien, en el corto plazo, muchos empresarios tendrán que aceptar actuar como maquiladores, se cree que la tendencia puede no ser la misma en el largo plazo.³⁰

Definitivamente con el TLC habrá grupos y sectores que serán beneficiados, mientras que otros se verán perjudicados. El gran reto que se tiene en un país como el nuestro, es no concentrar los beneficios sólo en la minoría y

evitar que los efectos negativos se difundan a las grandes mayorías. Es obvio que los más beneficiados serán los que tienen mayor capacidad para exportar. Los que estaban dedicados a la sustitución de importaciones en condiciones no competitivas, podrán resultar perjudicados. 31

4.5. LOS INDUSTRIALES DEL VESTIDO: ACCIONES CONCRETAS

La mayoría de los directivos del México empresarial ve al TLC como una amenaza para sus participaciones de mercado, en lugar de verlo como una oportunidad de ingresar en las economías estadounidense y canadiense y de establecer una presencia en ellas. La visión de los directivos mexicanos se limita, en su mayoría, a la manera en que el TLC afectará el entorno de negocios en México, y pasa por alto completamente la oportunidad que representa extenderse hacia Estados Unidos y Canadá.

Ante el TLC será prioritario adecuar nuestro sistema de comercialización al ámbito internacional, para lo cual habrá que iniciar planteamientos como los siguientes:

- a) Qué artículos de la línea de producción cuentan con mercado real en Estados Unidos y Canadá? Esto es, determinar qué productos del muestrario, dadas sus características de calidad, diseño y precio, se encuentran en condiciones de real competencia con productos de esos mercados. Debe considerarse que el comportamiento de venta de los productos varía en función del mercado en el que se promueven.
- b) Cuáles serán los mercados-objetivo y qué demanda y/o potencial tiene cada uno? Esto implica conocer los mercados que se pretenden atacar, debe conocerse la experiencia que se ha tenido a nivel nacional en el intercambio comercial del producto que se está promoviendo, se debe conocer la competencia y sus atributos, a quién se va a enfrentar, así como

su experiencia. Esto permitirá prever los posibles resultados de la incursión en un mercado extranjero.

- c) Qué otros países ya están concurrendo en estos mercados? Cuál es la competencia a nivel internacional? Esto tiene que ver también con el conocimiento del mercado internacional, pues no puede esperarse encontrar en el mercado de Estados Unidos productos sólo fabricados en ese país, cuyas características de calidad, diseño y precio varían entre sí, mercancías con las que tendrán que competir los productos mexicanos.
- d) Qué cambios requerirán los productos para contar con una ventaja competitiva? Esto implica el no aferrarse a vender un producto que si bien cumple con las expectativas del fabricante, no cumple con las del consumidor; los productos deben adecuarse a las necesidades del mercado, sacando el mayor provecho de las ventajas comparativas propias de la industria del vestido mexicano, como podría ser el aprovechamiento de la mano de obra barata.

Ahora bien, ante el TLC, la empresa, para iniciarse como exportadora, requerirá de fuertes gastos e inversiones. Hay dos aspectos esenciales a considerar: por un lado, las erogaciones con respecto a la promoción en esos mercados, incluyendo investigación, visitas a prospectos y distribuidores pretendidos, asistencia a ferias y exposiciones, así como de publicidad en algunos casos; por el otro, están las inversiones necesarias en maquinaria y equipo que se requerirán para lograr la modernización de la planta de producción.

De este modo, el área de finanzas de la empresa cobrará mayor importancia de la que ya actualmente tiene. Esta área tendrá la responsabilidad de proveer el dinero suficiente para llevar a cabo todos los planes, sean de comercialización, producción, reclutamiento, así como de capacitación requerida en todas las áreas y niveles.

Integrarse al TLC significará para las empresas mexicanas involucrarse anticipadamente en la creación de diversos programas que girarán alrededor de un proyecto de exportación. Y aún si la empresa no tiene interés en exportar, también deberá alinearse, pues si no lleva sus productos a competir en mercados de otros países (aumentando sus atributos como la calidad, el precio, el diseño), de cualquier forma deberá competir en el nacional con los de otros países que no han querido limitarse a su mercado nacional y han decidido vender en el nuestro. De manera que, se exporte o no, las empresas mexicanas deben vigilar que sus productos cumplan con los parámetros internacionales de calidad y que satisfagan las expectativas de los consumidores; sólo así podrán defender el mercado nacional y permanecer en el mismo.

La lengua inglesa será el idioma predominante en nuestras relaciones comerciales con Estados Unidos y Canadá. Es necesario iniciar desde ahora un programa de perfeccionamiento de inglés con aquellos elementos para los cuales vaya a ser imprescindible la comunicación en este idioma, tanto en el trato personal, como a través de cualquier tipo de comunicación escrita. La enseñanza deberá incluir el significado de la terminología empleada en el mundo de los negocios y por supuesto, todos los términos propios de nuestro campo de acción.

La imagen deseada de la empresa en el extranjero estará influenciada, en gran medida, por el personal que nos represente en los diversos actos comerciales. Por ello, la necesidad de incluir dentro de los programas de desarrollo, aspectos como: formas correctas de vestir, reglas de urbanidad y comportamiento aplicables en las diversas situaciones y actos, formales e informales, en que nuestro personal nos vaya a representar. Además de capacitadora, la empresa también deberá ser educadora.

Todos los representantes de ventas a nivel internacional, además de vendedores, deberán ser convertidos en verdaderos "hombres de negocios". Los promotores internacionales deben sentir la seguridad de lo que están ofreciendo, deben saber aceptar y negar, así como saber qué podrán negociar y qué no.

Es de vital importancia que, desde un principio, nuestra comunicación hacia los posibles clientes en el extranjero sea abierta y honesta en todos los puntos a discutir, explicándoles sinceramente la razón o limitante que nos impide aceptar determinada solicitud de su parte, como: mayor plazo de crédito, ajuste en el precio de venta, no cargar los costos de fletes, extender la garantía, etc. Una comunicación honesta y sustentada en la responsabilidad de la creación de un compromiso crea confianza y gana amigos. Toda la comunicación deberá nutrirse de testimonios favorables y de una argumentación real, dirigida a romper la barrera de la desconfianza y lograr la credibilidad en pos del compromiso requerido para la culminación de la negociación con el contrato y su realización como futuros proveedores.

Ahora bien, en el preciso momento de firmar y dar por aceptado un trato comercial, se inicia el compromiso como proveedores a través de lo que será la parte más importante del proceso de negocios: el cumplimiento de todo lo ofrecido mediante una posventa profesional, que significará básicamente la entrega de nuestros productos con la calidad ofrecida y dentro de los plazos pactados. Debemos borrar la mala imagen que en el pasado dejaron algunos proveedores mexicanos, antecesores nuestros.

En el futuro, las ventas que se obtengan en mercados interesantes como Estados Unidos y Canadá, pueden llegar a ser tan atractivas, que muchas empresas podrían cometer el error de desorientarse, concentrándose en estos mercados, olvidándose del mercado interno. Eso no debe suceder. Debe tenerse siempre presente que la producción dirigida a nuestro propio mercado colabora, en mayor o menor medida, a lograr una óptima economía de escala, permitiéndonos bajar los costos para poder ofrecer precios competitivos. La atención a nuestro mercado interno seguirá siendo uno de los objetivos primordiales de nuestro sistema general de comercialización. Debe considerarse que la exportación no es "en lugar de", sino "además de".

Proliferarán los distribuidores, no fabricantes, de una variedad inmensa de artículos, que competirán directamente con los manufacturados localmente. El tiempo, será un factor importante para incorporarnos de lleno al TLC y competir dignamente, en igualdad de condiciones, con economías superiores a la nuestra. Actualmente no contamos con la infraestructura requerida para dar salida a los productos, pero el tiempo permitirá a nuestro país crear una infraestructura exportadora. Hace falta mayor número de carreteras que nos conecten con los

principales puntos de entrada a los mercados por atender, así como transportes en número suficiente y con la calidad y servicio requeridos en la distribución. Habrá que mejorar los servicios portuarios y ferroviarios, ampliar las telecomunicaciones, revisar aspectos laborales y educativos y repatriar capitales. Esto es esencial para ser competitivos y sentar las bases para que seamos, en un futuro, una de las 10 economías más grandes del mundo.³²

Respecto a la capacitación a los empleados, por ésta debe entenderse no sólo la transmisión de nuevos conocimientos o habilidades, relacionados con el contenido técnico u operativo; más importante aún es entender en primer lugar esta capacitación como un proceso de concientización y cambio mental, de la actitud hacia el trabajo, de comprensión de que cada individuo recibe de la sociedad lo que le aporta a ésta, que se obtienen mejores resultados trabajando en equipo y colaborando con el sistema de producción y que el camino para elevar el bienestar de cada uno y de todos es a través de esta nueva actitud y nuevas acciones.

- 1 Caballero U., Emilio. El Tratado de Libre Comercio, México-E.U.A.-Canadá. Beneficios y Desventajas. Ed. UNAM-Diana. Facultad de Economía. México, noviembre de 1991. Pp. 41
- 2 Mensaje del Presidente Carlos Salinas de Gortari a la Nación con Motivo del Tratado de Libre Comercio. Los Pinos, 12 de agosto de 1992.
- 3 Caballero U. Op. Cit., Pp. 40
- 4 Presentación del Dr. Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrial, de los resultados de la Negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, a la Comisión de Comercio de la H. Cámara de Senadores. México, D.F. 14 de agosto de 1992.
- 5 La Industria Textil. Monografía No. 13. SECOFI. México. Diciembre de 1991. Pp. 22
- 6 Ibidem.
- 7 Idem. Pp. 21
- 8 Idem. Pp. 22
- 9 Ibidem.
- 10 El etiquetado se refiere a las etiquetas que toda prenda de vestir debe portar, en las que se indique su origen, composición y cuidado de la misma.
- 11 Caballero U. Op. Cit., Pp. 10

- 12 Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Resumen elaborado por los gobiernos de Estados Unidos Mexicanos, Canadá y Estados Unidos de América. SECOFI. México, Agosto, 1992. Pp. 3
- 13 Presentación del Dr. Jaime Serra Puche. Op. Cit.
- 14 Idem.
- 15 Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Op. Cit. Pp. 3
- 16 Presentación del Dr. Jaime Serra Puche. Op. Cit.
- 17 Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Op. Cit. Pp. 4
- 18 Presentación del Dr. Jaime Serra Puche. Op. Cit.
- 19 Ibidem.
- 20 Ibidem.
- 21 Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Op. Cit. Pp. 1
- 22 Ibidem.
- 23 La Industria Textil. Pp. 12
- 24 Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Op. Cit. Pp. 1
- 25 La Industria Textil. Pp. 10
- 26 Cambiasso, Jorge. Op. Cit. Pp. 165
- 27 Ibidem.
- 28 La Industria Textil. Pp. 14
- 29 Cambiasso, Jorge. Op. Cit. Pp. 166
- 30 Idem. Pp. 152
- 31 Gurza Tumoine, Margarita. Entrevista a Jesús Silva Herzog. Op. Cit. Pp.267
- 32 Monroy Serrano, Roberto. "Las empresas mexicanas ante el ALC" Expansión. México, Agosto 21, 1991. Pp. 91-98

CONCLUSIONES

En el desarrollo del presente trabajo, se han hecho patentes los rasgos proteccionistas que han caracterizado al comercio mundial de prendas de vestir desde mediados del presente siglo, y concretamente, desde 1974, a raíz de la firma del Acuerdo Multifibras, promovido principalmente por Estados Unidos.

No obstante, debido a la dinámica actual de la economía mundial, caracterizada por una globalización de los mercados, Estados Unidos ha empezado a tomar acciones rumbo a una liberalización del sector textil y del vestido en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). Ha comenzado a considerar las negociaciones en esta materia en un nuevo contexto, así se observa una flexibilización de las prácticas proteccionistas de antaño. Situación adversa a lo que sucede en la Comunidad Europea, donde el proteccionismo tiende a ir en aumento en esta rama y no se vislumbra flexibilización alguna respecto a la imposición de cuotas de exportación al amparo del Acuerdo Multifibras, el cual, al parecer de muchos, tiende a seguir renovándose.

Con la firma del TLC de América del Norte y su ya próxima entrada en vigor, las barreras al comercio de prendas de vestir existentes entre los países firmantes del Tratado, serán eliminadas de manera gradual: en un período no mayor de 10 años, serán eliminados los aranceles a este comercio, y al entrar en vigor el TLC, Estados Unidos eliminará por completo las cuotas que actualmente impone a las exportaciones mexicanas que tienen por destino ese país. De este modo, la perspectiva de comercio exterior de los productos en cuestión parece ser realmente

atractiva, o al menos así debería parecer, para los industriales mexicanos del vestido.

Sin embargo, al término de esta investigación, se concluye que la Industria Mexicana del Vestido SI es capaz de producir prendas de vestir de muy buena calidad, pero NO se encuentra verdaderamente organizada ni preparada para competir en el mercado de América del Norte y, mucho menos, en el mercado mundial de prendas de vestir.

Aspectos como el poco interés que los empresarios mexicanos han dedicado a la importancia de una integración de la cadena fibras-textil-confección, a la mercadotecnia y a la capacitación, así como la falta de un diseño original mexicano, la escasa experiencia exportadora y la falta de verdaderos empresarios mexicanos del vestido, entre otros, son aspectos que, en conclusión, han dado origen a la difícil situación que enfrenta la Industria Mexicana del Vestido de cara a una liberalización gradual, pero total, del sector textil y del vestido en el comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. A continuación se analizará cada uno de estos aspectos de manera individual.

EXISTE UNA DESARTICULACION EN LA CADENA

FIBRAS-TEXTIL-CONFECCION.

Como se hablaba en el segundo capítulo, el sector textil, propiamente dicho, se encuentra constituido por tres sectores:

- a) el **sector fibras**, que produce los hilos a partir de la fibra,
- b) el **sector textil**, que produce las telas a partir de los hilos que fabrica el primer sector y,
- c) el **sector confección**, que produce prendas de vestir a partir de las telas fabricadas por el segundo sector.

Actualmente en nuestro país, ésta cadena productiva no funciona de esa manera, pues el último de estos tres sectores, confección, se ve en la necesidad de importar hasta más del 50% de los insumos que requiere debido a la incapacidad del sector textil nacional para satisfacer su demanda.

Esta situación no se limita a que el textilero mexicano produzca telas de mala calidad, sino que aún produciendo telas de muy buena calidad, éste no siempre tiene la capacidad para satisfacer la demanda de sus clientes en cuanto a volumen, color y diseño.

El textilero nacional puede fabricar telas de muy buena calidad, muy bonitas, que no se destiñen, pero en un volumen muy reducido o cuando el volumen es mayor, no todos los rollos de tela son del mismo tono, presentándose un problema de calidad. También se presentan grandes problemas respecto al diseño,

que es escaso, y cuando el confeccionista decide trabajar con el textilero nacional, a menudo se ve en la necesidad de proporcionarle el diseño (estampado), que seguramente adquirió en el extranjero, para que éste lo copie y se lo fabrique.

No obstante, el problema de la incapacidad del textilero como proveedor de la industria de la confección nacional tiene su origen en la incapacidad del sector fibras para satisfacer la demanda del textilero como fabricante de telas. De manera que la cadena **fibras-textil-confección** se encuentra desarticulada desde el primer eslabón.

Es preciso que exista una correcta articulación entre los tres sectores. Esto es, que el sector fibras se interese por satisfacer los requerimientos del sector textil, y que éste a su vez, busque satisfacer los requerimientos del último eslabón de la cadena textil: el sector confección. El confeccionista, como cualquier comprador, busca calidad, moda, precio y servicio. Y si no lo encuentra en México, indiscutiblemente debe buscarlo en el extranjero.

De ahí la importancia de trabajar en equipo, pues sólo de ese modo será posible hacer frente a las exigencias del mercado internacional; sólo de ese modo, será posible que la industria del vestido aproveche la ventaja comparativa que posee al contar con una mano de obra barata, pues es ése un elemento indispensable para la fabricación de prendas de vestir a precios competitivos. No podemos olvidar que ésta actividad es intensiva en el uso de mano de obra y México la tiene a buen precio. Sin embargo, esta ventaja no se aprovecha adecuadamente, debido a que, al no encontrar lo necesario en el mercado nacional, los empresarios mexicanos del vestido se ven en la necesidad de importar grandes volúmenes de insumos, pagando -bajo las circunstancias actuales de comercio en

esta materia con Estados Unidos y Canadá- aranceles de importación hasta del 40%, además, tienen que hacer frente a todos los gastos que vienen aparajados a cualquier operación de este tipo (agente aduanal, intereses bancarios después de la firma de una carta de crédito, etc.)

Ante estas circunstancias, los precios de sus productos finales se elevan, colocando a las prendas de vestir mexicanas en una posición de incompetencia frente a las producidas en países donde la mano de obra es cara y, consecuentemente, la ropa también lo es. Como es el caso de Estados Unidos y Canadá, en donde la mano de obra es de cinco a siete veces más cara que en México. A pesar de ello, las prendas de vestir mexicanas a menudo resultan ser más caras que sus similares en los otros dos países, como consecuencia de la situación que en el párrafo anterior se menciona.

Sin embargo, de entrar en vigor el TLC de América del Norte, esta situación podría mejorar notablemente, pues el pago de aranceles para la importación de textiles (telas) se eliminaría de manera gradual, lo que reduciría los gastos del confeccionista importador de materia prima, obteniendo productos finales a precios significativamente inferiores a los que maneja bajo las circunstancias actuales de comercio. Por supuesto, no hay que olvidar que para recibir los beneficios del TLC, será preciso respetar las dos reglas de origen en él establecidas. La primera, que concierne a la mayoría de los productos, es la regla de origen de "hilo en adelante", lo que significa que los textiles y prendas de vestir, para gozar del trato preferencial, deben elaborarse a partir de hilo producido en un país miembro del TLC. La segunda, de "fibra en adelante", significa que los productos textiles y del vestido deben elaborarse a partir de fibras producidas en un país miembro.

NO EXISTE UN DISEÑO ORIGINAL

En México no se crea un diseño original. La mayoría de los empresarios realizan viajes al extranjero para "copiar" lo producido en Europa, cuando pueden; o al menos, asisten a ferias en Estados Unidos, en donde toman ideas para "diseñar" sus muestrarios. Se ha visto, en ferias nacionales del vestido, como la de Guadalajara, Jalisco, que en ocasiones han expuesto el mismo diseño hasta tres fabricantes, lo que indica que los tres compraron la misma revista o visitaron la misma feria en el extranjero.

Los empresarios mexicanos viajan al extranjero para traer moda a México, pero pocos tienen la "audacia" de enviar a su diseñador, que es quien finalmente producirá el diseño.

El empresario mexicano no se da cuenta que enviando a su diseñador, éste tendría una panorámica más amplia, tendría una mejor idea, pues andaría en las calles viendo cómo se viste la gente en el lugar de donde ellos están copiando la moda, se obtendría un diseño más adecuado al consumidor. Sin embargo, cuando el empresario viaja, al regresar a México, entrega una maleta con muestras al diseñador, quien se limita a verlas y reproducirlas, siendo de ese modo su visión menos amplia que la que podría adquirir si él fuera quien viajara. Realmente pocos son los empresarios que tienen ésta visión, pues uno puede asistir a ferias internacionales como observador, y verá rondar por los pasillos de la exposición algunas caras conocidas de dueños de empresas mexicanas del vestido, quienes caminan observando el tipo de producto que se vende en el lugar donde se

encuentran y el tipo de diseño que al llegar a México le van a describir a su diseñador para que lo confeccione.

Así las cosas, nos encontramos con que actualmente el diseño en nuestro país se limita a la copia de las pautas marcadas en otros países como Estados Unidos, Italia, Alemania y España.

No puede negarse que los diseñadores mexicanos no han sabido imponer moda en el extranjero. El diseñador mexicano bien podría arriesgarse creando nuevos diseños, con pleno conocimiento del gusto de los consumidores, aprovechando la amplia gama de colores susceptibles de combinación que tanto gustan en México y en el extranjero; aprovechando la gran herencia artesanal que poseemos, podría lanzar un diseño original que impusiera moda en el mundo. De hecho, nunca ha sabido aprovechar la no existencia de cuota de exportación a Estados Unidos para productos artesanales establecida en el Convenio Bilateral en Materia Textil.

Desgraciadamente pocos empresarios están dispuestos a arriesgarse, prefieren ir a la segura, ofreciendo lo que saben que todos producen y se vende. El empresario mexicano no está dispuesto a exponer su capital quedando en ridículo, arriesgándose a que se le hable de algún fracaso. Pero el empresario ignora que sólo de esa manera, arriesgándose, se dará cuenta de lo que es capaz de crear. Pues un buen nuevo producto, que cumpla con las expectativas del consumidor, apoyado por una publicidad adecuada, tiene que venderse.

EL EMPRESARIO MEXICANO NO SE PREOCUPA POR CAPACITAR A SUS EMPLEADOS

En México la mano de obra es barata, pero no es calificada, lo que impide aprovechar la ventaja comparativa que posee al tener acceso a esa mano de obra.

El empresario mexicano no quiere invertir en capacitar a sus empleados, la capacitación es una inversión obligatoria que se debe afrontar para evolucionar o, en su defecto, contratar personal calificado. Hoy debe ser constante y no limitarse a casos netamente prácticos. La capacitación debe ir más allá de los números, concretamente, debe dirigirse hacia el cambio a una mentalidad positiva, emprendedora, una mentalidad de triunfadores, en donde no exista el "no puedo", en donde exista una confianza real de las habilidades de cada individuo y no exista el miedo hacia los retos ni hacia el fracaso; en donde exista el compromiso, pues sólo de ese modo será posible hacer crecer a las empresas mexicanas y a su gente, que crezca en el aspecto humano, que deje de ver al trabajo como una carga, que lo vea como un gusto, para obtener mejores frutos en el seno de su familia y que su estabilidad emocional se refleje en el mejor desempeño de sus funciones.

Por otra parte, el empresario tampoco se ha preocupado por capacitar gente que le represente tanto nacional como internacionalmente, gente que sea capaz y tenga la facultad para tomar decisiones al instante. Es increíble que un comprador llegue a un stand en alguna Feria del Vestido, haga alguna importante proposición al representante y éste le diga que "no sabe ni está facultado para ninguna operación, que tiene que hablar con el dueño", y lo peor, es que "el dueño"

no se presenta más que en la inauguración y localizarlo por teléfono es prácticamente imposible. En estas circunstancias el posible comprador no se desgasta buscando un fantasma.

Es preciso que el representante tenga pleno conocimiento de los objetivos generales y particulares de la empresa para la que trabaja, que sepa lo que la empresa aceptaría y lo que no aceptaría en función de sus objetivos como tal. De manera que el representante debe ser más que eso, debe ser un interlocutor entre el cuerpo directivo de la empresa para la que trabaja y el comprador, nacional o extranjero. Debe tener capacidad y autorización para negociar con el comprador, para lo cual deberá tener en la mano todos los datos que cualquier posible comprador podría solicitarle, a fin de darle una respuesta inmediata o al menos rápida. Todo lo anterior, para inspirar confianza y eficiencia al posible comprador, demostrándole que está hablando con el representante de una empresa capaz, de una empresa que se encuentra preparada para hacer negocios nacional e internacionalmente.

EL INDUSTRIAL DEL VESTIDO NO SABE COMERCIALIZAR SU PRODUCTO

A raíz de la apertura comercial, la industria del vestido se ha preocupado por elevar la calidad en sus productos finales, calidad que vigila desde la adquisición de insumos nacionales e importados, seguida por un control de calidad en el acabado.

Esta circunstancia ha llevado a los industriales del vestido a orientarse mucho al área de producción, descuidando por completo aspectos importantes como el de la mercadotecnia y más aún, el de la mercadotecnia internacional.

Los empresarios realmente tienen un buen producto, pero no tienen gente especializada en el mercadeo, que se dedique a conocer las necesidades de los consumidores, a investigar los productos que se comercializan en el mercado nacional e internacional, a buscar nichos de mercado en el exterior, etc. Muchos quieren exportar, pero no saben a dónde, pues no han investigado en qué mercados y en qué segmento de los mismos podría tener buenas perspectivas de venta su producto. Los empresarios mexicanos no saben identificar nichos de mercado.

Pocas empresas tienen un departamento de mercadotecnia, si acaso sólo las grandes, éste es, sólo el 2% del total de empresas mexicanas del vestido.

Actualmente, se oye mucho entre los empresarios del vestido que no hay ventas, y ciertamente no las hay, pero es porque ellos no han identificado el tipo de producto que sus clientes necesitan en estos momentos en que la situación económica nacional no es la mejor. Ellos podrían hacer mucho, pues la ropa es una

necesidad básica y en época de crisis se compra menos lujo, pero se compra. Es ahí en donde entra la mercadotecnia: el mercadólogo debe identificar correctamente las necesidades del consumidor, debe desarrollar buenos productos, a un precio adecuado, debe distribuirlos y promoverlos de manera efectiva. Pero si el productor nacional no conoce las necesidades de los consumidores y se empeña en venderles lo que produce, es por eso que se encuentra sin ventas, pues siempre habrá extranjeros muy aptos que sí identifiquen las necesidades de los consumidores mexicanos y satisfagan sus expectativas de compra; ésto es: calidad, moda y precio adecuados a sus necesidades.

Ahora bien, si en México, que es el país en donde tienen su fábrica los empresarios mexicanos, éstos no conocen lo que los consumidores necesitan, mucho menos conocerán lo que en otros países requieren, y menos aptos estarán para satisfacer las expectativas de consumidores en mercados internacionales.

Esta situación es patética, ahora que están los días contados para la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Una vez que éste se encuentre en marcha, los industriales mexicanos del vestido tendrán la oportunidad de exportar sin cuotas al vecino país del norte. Pero para ello deben saber qué y a quién le van a vender, así como bajo qué términos de venta acordarán la transacción y todo ello, por supuesto, en idioma inglés. Esta misma oportunidad se presentará para los empresarios estadounidenses y canadienses del vestido. Y la aprovecharán quienes estén preparados para ello.

Vendrán tiempos difíciles, a los que sólo sobrevivirán aquellos que hayan tomado las medidas necesarias en el momento preciso y estén decididos a

aprovechar las oportunidades que se abrirán para los industriales del vestido tan pronto como entre en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

EL INDUSTRIAL DEL VESTIDO NO ESTA PREPARADO PARA EXPORTAR

A raíz de la apertura comercial y de la consecuente llegada de productos procedentes de diferentes partes del mundo que compiten en el mercado nacional, el empresario mexicano del vestido se ha visto en la necesidad de exportar, pues ahora ve reducido su mercado al existir mayor número de oferentes y con un número de demandantes que no crece al mismo ritmo. De manera que, ante la amenaza real o remota de pérdida de mercado en el territorio nacional, han decidido incursionar en nuevos mercados. Sin embargo no siempre están preparados: hay quienes llegan a ferias internacionales sin dominar el idioma inglés y mucho menos el del país anfitrión (en caso de ser en algún otro país fuera del continente americano); o lo que es peor: con precios en pesos mexicanos y ni siquiera tienen idea de la existencia de *incoterms* para cotizar sus productos.

Otros, menos emprendedores, aún no se convencen que el gobierno paternalista hace ya varios años terminó y siguen esperando que el gobierno tome medidas que los protejan de la competencia extranjera.

NO EXISTEN EMPRESARIOS MEXICANOS DEL VESTIDO

El empresario no quiere arriesgar uniéndose con otros para llevar a cabo proyectos concretos, es egoísta, no quiere "gastar" en capacitar a su gente porque "después se van" y él ya gastó en ellos, "para que terminaran trabajando en otra empresa en la que ponen en práctica lo que aprendieron con el curso que él les pagó..." De manera que no quiere arriesgar su dinero con gente que no sabe si seguirá cerca de él. De este modo, el empresario mexicano vive rodeado de gente poco apta para el desempeño de nuevas actividades dado que es conciente de lo poco atractivo de las condiciones de trabajo de su empresa.

Sin embargo, no se da cuenta que comportándose de ese modo, él no es empresario realmente, pues no optimiza sus recursos: el empresario arriesga, evalúa y busca los menores riesgos para una inversión; si no arriesga: es un usurero que ocupa su dinero cuando sabe que indudablemente obtendrá un beneficio. El empresario debe asumir riesgos dedicándose a la innovación, como lo dijera Adam Smith y lo refiriera Schumpeter en su "Teoría del Crecimiento Económico". El empresario debe saber en qué invierte, pues debe administrar bien sus recursos, pero no debe vivir suponiendo que las cosas le van a salir mal, debe confiar y arriesgar para ganar.

La Industria Mexicana del Vestido tiene que madurar, empieza a darse un cambio, poco visible aún, pero ha comenzado. La entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte es casi una realidad y afortunadamente algunos industriales del vestido mexicanos ya se han percatado de ello y han comenzado a tomar acciones concretas para mejorar su competitividad. Se han

convencido que se incorporan a la nueva dinámica del comercio en América del Norte o desaparecen como industriales, pues la competitividad de sus productos no se ha puesto en tela de juicio precisamente en el extranjero, sino en el propio mercado nacional. La competencia está en nuestro país y los empresarios mexicanos del vestido deben concientizarse de ello, tomar las medidas pertinentes, cambiar de estrategia si es preciso y luchar por mantenerse en el mercado.

APENDICE

CUADRO 1

TAMAÑO DE LOS BLOQUES		
REGION	POBLACION (mil. hab.)	PIB (miles mill. dólares)
NORTEAMERICA (1)	355	5,563
EUROPA	390	5,380
ASIA-PACIFICO (2)	410	3,700

(1) Incluyendo México y Canadá

(2) Sin incluir China

FUENTE: Banco Mundial IMEF, 1991.

CUADRO 2

SALDO COMERCIAL DE TEXTILES Y PRENDAS POR PAISES SELECCIONADOS, 1989		
(Millones de dólares)		
PAIS	TEXTILES	PRENDAS
Países en desarrollo		
Taiwan	4,490	4,519
China	4,149	6,310
Corea	6,536	9,096
Hong Kong	(1,671)	8,294
TOTAL	13,504	28,219
Países desarrollados		
Holanda	(511)	(2,128)
Francia	(1,184)	(2,780)
Estados Unidos	(2,047)	(23,815)
Reino Unido	(2,047)	(3,437)
TOTAL	(5,789)	(32,160)

FUENTE: GATT, International Trade 1989-1990.

Se observa que los países desarrollados presentan un déficit mayor en el comercio de prendas de vestir que en el de textiles, en tanto que el patrón de comercio de los países en desarrollo presenta una situación inversa, es decir, existe un superávit mayor en el caso de prendas de vestir, respecto a los vestidos.

CUADRO 3

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS DE PAISES DESARROLLADOS*				
(Millones de dólares)				
CONCEPTO	1980		1989	
	VALOR	ESTRUCTURA PORCENTUAL	VALOR	ESTRUCTURA PORCENTUAL
Textiles	21,373	48	37,338	37
prendas	23,097	52	63,870	63
TOTAL	44,470	100	101,208	100

*Japón, Italia, Alemania, Francia, Estados Unidos y Reino Unido.

FUENTE: GATT, *International Trade, 1989-1990*.

En los últimos años, la participación de las prendas de vestir en el comercio internacional, ha aumentado en detrimento de comercio de textiles. Hay quienes afirman que esta situación puede ser constante en el largo plazo, pues según un estudio del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, en 1963 la mayor parte de este comercio era de textiles, mientras que en 1984 la situación se había invertido en favor de las prendas de vestir.

CUADRO 4

PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION 1950-1975 (Porcientos)						
CONCEPTO	1950	1955	1960	1965	1970	1975
ESTABLECIMIENTOS	11.5	12.9	8	7.6	8.3	7.5
PERSONAL OCUPADO	8.6	10.9	6	5.6	6.5	5.9
VALOR TOTAL PROD.	5.4	7.3	2.5	2.9	3.5	2.7
CAPITAL	2.2	6.3	3.1	2.4	3.2	2.9

FUENTE: X Censo Industrial 1975.

CUADRO 5

CARACTERISTICAS DE LAS INDUSTRIAS TEXTIL Y DEL VESTIDO POR TAMAÑO (%)				
TAMAÑO	TEXTIL		VESTIDO	
	Empresas	Empleo	Empresas	Empleo
IMPM *	94.2	46.4	98.5	64.8
IND. GRANDE	5.8	53.6	1.5	35.2

*Ind. Micro, Pequeña y Mediana

FUENTE: Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) (1990).

CUADRO 6

PRODUCCION Y PRODUCTO INTERNO BRUTO		
(millones de pesos de 1980)		
	TEXTIL	VESTIDO
1988		
PRODUCCION BRUTA	125,445	82,767
PIB	59,307	39,119
1989		
PRODUCCION BRUTA	126,829	85,011
PIB	60,767	40,369
1990*		
PRODUCCION BRUTA	129,617	86,195
PIB	61,678	40,828

*Producción Bruta estimada

FUENTE: INEGI. - Sistema de Cuentas Nacionales, 1990.

CUADRO 7

PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y LA PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA DE LA CONFECCION			
(Cifras en millones de pesos de 1980)			
PERIODO	INDUSTRIA MANUFACTURERA	INDUSTRIA CONFECCION	PARTICIPACION %
1980	988,900	44,175	4.5
1981	1,052,660	46,424	4.4
1982	1,023,811	43,967	4.3
1983	943,549	42,944	4.6
1984	990,856	42,734	4.3
1985	1,051,109	42,898	4.1
1986	995,848	40,648	4.1
1987	1,026,136	38,903	3.8
1988	1,058,959	39,119	3.7
1989	1,133,636	40,369	3.6
1990	1,192,854	43,394	3.6

FUENTE: Elaborado por CANAINVEST con cifras de INEGI.

CUADRO 8

DISTRIBUCION GEOGRAFICA PORCENTUAL DE EMPRESAS Y EMPLEO				
(Abril, 1991)				
ENTIDAD	TEXTIL		VESTIDO	
	EMPRESAS	EMPLEO	EMPRESAS	EMPLEO
Distrito Federal	24%	17%	30%	26%
Edo. de México	17%	25%	10%	11%
Guanajuato	11%	2%	6%	3%
Jalisco	9%	6%	10%	5%
Puebla	16%	18%	6%	7%
Nuevo León	1%	2%	7%	6%
Otras	22%	30%	31%	42%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

FUENTE: Monografía de las Industria Textil y del Vestido, CANAINVEST, 1991.

CUADRO 9

ALGODON (Toneladas)			
CONCEPTO	1988	1989	1990*
Producción	282,895	181,495	185,350
Importaciones	8,580	27,755	14,850
Exportaciones	122,075	44,050	44,000
Consumo Nacional	169,400	165,200	156,200

*Primer Semestre

FUENTE: Cámara Nacional de la Industria Textil

CUADRO 10

FIBRAS SINTETICAS Y ARTIFICIALES			
(Toneladas)			
CONCEPTO	1988	1989	1990*
Producción	387,989	390,501	385,387
Importación	22,728	24,444	35,047
Exportación	86,289	80,194	80,084
Consumo Nacional	324,428	334,751	340,350
CAPACIDAD INSTALADA	480,248	489,882	489,882

*Primer Semestre

FUENTE: Asociación Nacional de la Industria Química.

CUADRO 11

PRODUCCION ESTIMADA EN PRENDAS (Base Consumo de Fibras Blandas Industria Textil)			
PERIODO	TONELADAS DE PRENDAS	VARIACION ANUAL	CONSUMO PERCAPITA
1985	287,605		3.8
1986	257,258	-11.1	3.4
1987	284,258	10.5	3.7
1988	310,762	9.3	3.9
1989	321,424	3.4	4
1990	312,851	-2.7	3.8

FUENTE: Elaborado por CANAINVEST con cifras de la Asociación Nacional de la Industria Química, CANAINVEST e INEGI.

CUADRO 12

EXPORTACIONES DE TEXTILES Y VESTIDO

	PARTICIPACION EN LAS EXPORTACIONES TOTALES	PARTICIPACION EN LAS EXP. DE MANUFACTURAS
Países de ingresos bajos	18%	35%
Países de ingresos medios bajos	12%	20%
Países de ingresos medios altos	9%	18%

FUENTE: Cline, William. *The Future of World Trade in Textiles and Apparel*. Institute for Institute for International Economics, 1990. (Según clasificación del Banco Mundial sobre los países en desarrollo).

**CONVENIOS BILATERALES MEXICO-ESTADOS UNIDOS
SOBRE PRODUCTOS TEXTILES**

CONVENIOS	PERIODOS	PRODUCTOS INCLUIDOS	CATEGORIAS	NIVELES	CUOTA ARTESANAS
I. ACUERDO BILATERAL SOBRE EL COMERCIO DE PRODUCTOS TEXTILES DE ALGODON MEXICO-ESTADOS UNIDOS.	1o./V/1967 AL 3o./IV/1971	HILOS, TELAS Y CONFECCION DE ALGODON.	64	ESPECIFICOS Y DE CONSULTA	N D.
II. ACUERDO BILATERAL SOBRE EL COMERCIO DE PRODUCTOS TEXTILES DE ALGODON MEXICO-ESTADOS UNIDOS.	1o./V/1971 AL 3o./IV/1975	HILOS, TELAS Y CONFECCION DE ALGODON.	64	ESPECIFICOS Y DE CONSULTA	13.6 MILL. DE YDS2. GLOBAL
III. ACUERDO SOBRE EL COMERCIO DE PRODUCTOS TEXTILES DE ALGODON, LANA Y FIBRAS ARTIFICIALES Y SINTETICAS ENTRE MEXICO Y ESTADOS UNIDOS.	1o./V/1975 AL 3o./IV/1970	HILOS, TELAS Y CONFECCION DE ALGODON, LANA Y F.A.S.	104	ESPECIFICOS, DE CONSULTA DESIGNADO Y MINIMOS DE CONSULTA.	SIN LIMITE
IV. ACUERDO BILATERAL MEXICO ESTADOS- UNIDOS EN MATERIA DE TEXTILES DE ALGODON, LANA Y FIBRAS ARTIFICIALES Y SINTETICAS.	1o./V/1970 AL 31/XII/1981	HILOS, TELAS Y CONFECCION DE ALGODON, LANA Y F.A.S.	104	ESPECIFICOS, DE CONSULTA DESIGNADO Y MINIMOS DE CONSULTA.	SIN LIMITE
1a. PRORROGA DEL 4o. ACUERDO	1o./I/1982 AL 31/XII/1985	HILOS, TELAS Y CONFECCION DE ALGODON, LANA Y F.A.S.	104	ESPECIFICOS, DE CONSULTA DESIGNADO Y MINIMOS DE CONSULTA.	SIN LIMITE
2a. Y 3a. PRORROGA DEL 4o. ACUERDO.	1o./I/1986 AL 31/XIV/1986	HILOS, TELAS Y CONFECCION DE ALGODON, LANA Y F.A.S.	120	ESPECIFICOS, DE CONSULTA DESIGNADO Y MINIMOS DE CONSULTA.	SIN LIMITE
4a. PRORROGA DEL CONVENIO.	1o./I/1987 AL 31/XII/1988	HILOS, TELAS Y CONFECCION DE ALGODON, LANA Y F.A.S.	120	ESPECIFICOS, DE CONSULTA DESIGNADO Y MINIMOS DE CONSULTA.	SIN LIMITE
V. ACUERDO BILATERAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS EN MATERIA DE TEXTILES.	1o./I/1980 AL 31/XII/1991	HILOS, TELAS Y CONFECCION DE ALGODON, LANA Y F.A.S.	131	ESPECIFICOS, DE CONSULTA DESIGNADO Y MINIMOS DE CONSULTA.	SIN LIMITE

FUENTE: Convenio Bilateral México-Estados Unidos en Materia de Textiles. SECOFI. México, 1991. Pp. 8.

UTILIZACION DE CUOTAS		
(Porcentajes)		
	1985	1987
NIVEL DE CONSULTA DESIGNADO		
ALGODON		
Guantes	0	0
Otros abrigos para hombre	81	100
Vestidos	45.1	93.8
Camisas no de punto	120	89.6
Blusas no de punto	90.8	99.1
Ropa interior	14.7	99
Otras prendas de vestir	102.4	38.6
Pañales	0	0
Abrigo tipo saco para hombre y niño	64.5	36.4
Otros abrigos para hombre y niño	8	0.1
Abrigos para mujeres, niñas e infantes	43.8	83.7
FIBRAS ARTIFICIALES Y SINTETICAS		
Vestidos	26.9	78.9
Camisas no de punto	28.7	98.8
Faldas	34.2	77.2
Trajes para mujeres, niñas e infantes	0.3	2
Ropa para dormir	10.1	100
Ropa interior	29.5	97.5
Otras prendas de vestir	85.2	100
Sombreros	0	95.6
LIMITES ESPECIFICOS		
ALGODON		
Abrigos para mujer, niña e infantes	41.8	100
Camisas y blusas de punto	37.9	100
Pantalón para hombre y niño	n.d.	89.5
Pantalón para mujer, niña e infantes	n.d.	88.4
Pantalones para mujeres y hombres	88.8	88.9
Overoles	0	100

FUENTE: Convenio Bilateral México-Estados Unidos en materia de Textiles. SECOFI. México, 1989. Pp. 79.

BIBLIOGRAFIA

- Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio. Ginebra. Julio, 1986.
- ARELLANO García, Carlos. La Diplomacia y el Comercio Internacional. Ed. Porrúa. México. 1980.
- AVILA Castañeda, Cirilo. La comercialización de textiles a nivel mundial: el caso México-Estados Unidos (1960-1986). UNAM, Facultad de Economía. México. Noviembre, 1991.
- CABALLERO U., Emilio. El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá. Beneficios y desventajas. Ed. UNAM-Diana. México. Noviembre, 1991.
- CAMBIASO, Jorge. Los efectos de la apertura comercial en las industrias textil y del vestido en México. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. México. Octubre, 1991.
- FFRENCH-DAVIS, Ricardo. Economía Internacional. Teorías y políticas para el desarrollo. Ed. Fondo de Cultura Económica. México. 1985.
- GONZALEZ, Luis. "El Liberalismo triunfante". Historia General de México. Tomo II. Ed. El Colegio de México. México. 1981.
- GUERRERO Campos, Martha Laura. El Sistema Generalizado de Preferencias: un apoyo a las exportaciones de manufacturas mexicanas. UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. México. 1983.
- GUTIERREZ Camalich, Mónica Jennine. La influencia del Comercio Internacional en la Industria del Vestido de la Ciudad de México. Universidad Iberoamericana. México. 1990.
- HERRERA Canales, Inés. El comercio exterior de México 1821-1875. Ed. El Colegio de México. México. 1977.
- MALPICA de Lamadrid, Luis. Qué es el GATT? Ed. Grijalbo. México. 1988.
- MERCADO García, Alfonso. Estructura y dinamismo del mercado de tecnología industrial en México. Ed. El Colegio de México. México. 1980.
- NOYOLA, Pedro. "El surgimiento de espacios económicos multinacionales y las relaciones de México con Europa, la Cuenca del Pacífico y América Latina y el Caribe" Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Ed. Porrúa. México. Diciembre, 1991.
- OJEDA Gómez, Mario. "El cambiante contexto internacional a finales del segundo milenio". Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Ed. Porrúa. México. Diciembre, 1991.
- RUBIO, Luis. "La globalización de la economía". Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Ed. Porrúa. México. Diciembre, 1991.
- SEARA Vázquez, Modesto. Tratado General de la Organización Internacional. Ed. Fondo de Cultura Económica. México. Octubre, 1985.
- STRAFFON Ortiz, Silvia y SANCHEZ Carmona, Eugenia. La figura del mayorista dentro de los canales de distribución en la industria del vestido. Universidad Iberoamericana. México, 1982.

The Boston Consulting Group y Buffete Industrial. El Sector Textil. México, 1988.

VALADES, José C. "El nacimiento de una industria mexicana". Estudios de Historia Moderna y Contemporánea de México. Vol. 4. México, 1972.

VAZQUEZ, Josefina Z. "Los primeros tropiezos". Historia General de México. Tomo II. Ed. El Colegio de México. México, 1981.

HEMEROGRAFIA

Acuerdo Bilateral México-Estados Unidos en materia de Textiles. Centro de Información sobre Comercio Exterior. Bancomext. México, 1988.

Acuerdo Multifibras. Bancomext. México, 1992.

CADENA B., Blanca. "Sistema computarizado para la industria de la confección". Vesti-Noticias. México. Julio-agosto, 1989.

CALDERON Martínez, Antonio. La participación de México en el GATT. Banca Confla, S.N.C. México. Febrero, 1986.

CAMBIASO, Jorge. Los efectos de la apertura comercial en las industrias textil y del vestido de México. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. México. Octubre, 1991.

CASTILLEJOS Unda, Haydé. "La industria de la confección requiere de máquinas más sofisticadas". Vesti-Noticias. México. Septiembre-octubre, 1987.

Convenio Bilateral México-Estados Unidos en materia de Textiles. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México, 1991.

DANZON Issac. "Falta producción y calidad en la materia prima". Vesti-Noticias. México. Mayo-junio, 1990.

El Exportador Mexicano. México. Agosto 7, 1991.

"Falta producción y calidad en la materia prima". Vesti-Noticias. México. Mayo-junio, 1990.

FLORES Vega, Ernesto. "México puede ser un emporio de la confección". Expansión. Entrevista a Víctor Miklos, Presidente de la CANAINVEST. México. Abril, 1991.

Fukuyama, Francis. "La fin de l'histoire ?". Commentaire. Vol. 12 No. 47. Paris. Otoño, 1989.

GUEMEZ García, Guillermo y OPALIN, León. "México frente a la Economía Mundial y la Globalización de los mercados: retos y oportunidades". Comercio Internacional Banamex. México, 1990.

HEAT, Hilaria. "La crisis en la industria textil del algodón (1960-1970)". Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales. NO. 83. México. Enero-marzo, 1976.

HERRERA, Clemente. "Limitado aún el crecimiento de la Industria Manufacturera". El Financiero. México. Junio 10, 1991.

"La moda es una búsqueda, no un invento: Chiklee". Vesti-Noticias. Entrevista a Abram Pomentz Franklin, Director General de la empresa. México. Marzo-abril, 1990.

LOPEZ Espinoza, Socorro. "Baja calidad en materias primas provocan deficiencias en el estampado, teñido y acabado". El Financiero. México. Junio 6, 1991.

Mensaje del Presidente Carlos Salinas de Gortari a la Nación con motivo del Tratado de Libre Comercio. Los Pinos. México, D.F. Agosto 12, 1992.

MIGUELES Tenorio, Ruben. "Acelerado crecimiento de las importaciones textiles con la apertura". El Financiero. México. Junio 13, 1992.

Monografía de las Industrias Textil y del Vestido en México. Cámara Nacional de la Industria del Vestido. México, 1990.

Monografía Estadística. VII Congreso Nacional de Industriales. Cámara Nacional de la Industria del Vestido. México, 1976

MONROY Serrano, Roberto. "Las empresas mexicanas ante el ALC". Expansión. México. Agosto 21, 1991.

MORENO, Guadalupe. "La consignación, una nueva ventaja para el comerciante mexicano". Vesti-Noticias. México. Enero-febrero, 1991.

MORENO Lara, Guadalupe. "El confeccionista nacional prefiere sacrificar la calidad por el buen precio". Vesti-Noticias. Julio-agosto, 1991.

NEVAEL, Luois. "Acuerdo de Libre Comercio, el México empresarial responde". Expansión. México. Agosto 4, 1991.

Noticias del Uruguay Round. Acuerdos del Balance de Milad del Periodo. Publicación de la División de Información y Relaciones con la Prensa del GATT. Ginebra. Abril 24, 1989.

"Nueva era en la industria de la confección". Vesti-Noticias. México. Julio-Agosto, 1990.

"Preferencias Generalizadas para el Tercer Mundo". Documentos. Comisión de las Comunidades Europeas. Dirección General de Información. Bruselas, Bélgica. Octubre, 1987.

Presentación del Dr. Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrial, de los resultados de la Negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, a la Comisión de Comercio de la H. Cámara de Senadores. México, D.F. Agosto 14, 1992.

Reglamentación del GATT para la Industria Textil y del Vestido. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México. Octubre, 1992.

Serie de Productos Básicos: Bienes de consumo, análisis y expectativas. Presidencia de la República. México, 1981.

Sistema de Información del GATT. "México y Canadá en la Ronda de Uruguay". Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales. México. Febrero 13, 1990.

TALAVERA Aldana, Luis Fernando. "Organizaciones sindicales obreras de la rama textil (1935-1970)". Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales. NO. 83. México. Enero-marzo, 1976.

Tratado de Libre Comercio en América del Norte. La Industria Textil. Monografía No. 13. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México. Diciembre, 1991.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Resumen elaborado por los gobiernos de Estados Unidos Mexicanos y Estados Unidos de América. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México. Agosto, 1992.

VALLADARES Flores, Eréndira. El consumo de textiles en 1972. Investigaciones Industriales Banco de México, S.A. México, 1973.

VERA, Luz Marcela. "El ALC no es la llave del cielo". Expansión. México. Agosto 21, 1991.