

PAGINACION VARIA

65
2ej.



ONAL
AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Economía

La Industria Textil Mexicana y sus Perspectivas
ante el Tratado de Libre Comercio

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A:

JULIA

Eugenia

MEDINA

MEDINA

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

UNAM



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.

A la memoria de mi querido padre

A mi madre con un profundo cariño

NOTA EXPLICATIVA

De conformidad con la clasificación adoptada por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas en el texto, las agrupaciones económicas han sido clasificadas en la siguiente forma: los "países en desarrollo" comprenden todos los países, territorios y zonas de Africa (excepto Sudáfrica), América Latina, Asia Oriental (excepto Japón) y Asia Meridional (excepto Israel). A veces se hace referencia a subgrupos de países en desarrollo como "países de industrialización reciente".

De manera convencional "economías de mercado", "países industrializados" o "desarrollados" se entiende América del Norte (Canadá y los Estados Unidos de América), Europa (excepto los países de Europa oriental), Australia, Israel, Japón, Nueva Zelanda y Sudáfrica.

En este trabajo por "industria textil mexicana", "industria textil" o "sector textil" se refiere a la fabricación de hilados tejidos y acabados.

Fibras naturales de origen vegetal (algodón, lino, ramio) o animal (pelo de borrego, alpaca, etc.). En lo sucesivo será referido como fibras naturales.

Fibras sintéticas y artificiales, las primeras son elaboradas a partir de productos derivados del petróleo y las segundas de la celulosa. En lo sucesivo será mencionado como el sector de fibras.

Sector confección se refiere a la fabricación de prendas.

Abreviaturas

Secretaría de las Naciones Unidas

ONUOI. Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.

Organismos especializados y otras Organizaciones de las Naciones Unidas

GATT. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

Otras Organizaciones

CEE.	Comunidad Económica Europea.
OCDE.	Organización de Cooperación y Desarrollo Económico.

Abreviaturas económicas técnicas

AMF.	Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de Textiles o Acuerdo Multifibras.
BANCOMEXT.	Banco Nacional de Comercio Exterior.
CANAINTEX.	Cámara Nacional de la Industria Textil.
FBC.	Formación bruta de capital.
GEPI.	Gestioni e Partecipazioni Industriale.
IMCE.	Instituto Mexicano de Comercio Exterior.
INEGI.	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
ITCB.	Instituto Textil y de Confección de Bélgica.
NMNS.	Compañía Nacional para el Financiamiento y Reestructuración de Sectores Nacionales.
MITI.	Ministerio de Comercio Internacional y de la Industria.
NAFIN.	Nacional Financiera.
PIB.	Producto interno bruto.
PRONAFICE.	Programa Nacional de Fomento Industrial y de Comercio Exterior.
SECOFI.	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
SPP.	Secretaría de Programación y Presupuesto.
TLC.	Tratado de Libre Comercio.

INDICE

INTRODUCCION	1
1. LA INDUSTRIA TEXTIL EN OTROS PAISES	3
1.1 PROGRAMAS DE RECONVERSION EN EUROPA	3
1.1.1 Introducción	3
1.1.2 Políticas de Fomento a la Industria Textil	3
1.2 EL PROGRAMA DE RECONVERSION TEXTIL BELGA	7
1.2.1. Introducción	7
1.2.2. Antecedentes	8
1.2.3 Marco Institucional	8
1.2.4 Reestructuración Financiera y Modernización del Parque Industrial	10
1.2.5 Servicios Auxiliares	11
1.2.6 Resultados de la Aplicación del Programa	13
1.3 EL PLAN DE RECONVERSION TEXTIL ESPAÑOL	14
1.3.1 Antecedentes	14
1.3.2 Datos Básicos de la Política de Reconversión	17
1.3.3 Plan de Reconversión Textil	17
1.3.4 Marco Institucional	19
1.3.5 Instrumentos de Apoyo	21
1.3.6 Resultados de la Aplicación del Plan	23
1.4 LA POLITICA DE INDUSTRIALIZACION PARA EL SECTOR TEXTIL EN EL SUDESTE ASIATICO. LA EXPERIENCIA DE COREA.	25
1.4.1 Introducción	25
1.4.2 Evolución de la Economía Coreana	26
1.4.3 La Industria Textil Coreana	32
1.4.4 Racionalización Industrial	38
1.4.5 Investigación y Desarrollo Tecnológico	37
1.4.6 Diseño y Moda	38
1.4.7 Control del Sector Externo	39
1.4.8 El Papel del Estado en el Modelo de Desarrollo Adoptado	40
1.5 LA INTERNACIONALIZACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL JAPONESA	44
1.5.1 Introducción	44
1.5.2. Inversión Extranjera Directa	45
1.5.3 Licenciamiento Internacional de Tecnología	48

1.5.4. Subcontratación Internacional.....	49
1.5.5 Perspectivas del Sector.....	49
2. LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA	52
2.1 Introducción.....	52
2.2 Evolución	52
2.2.1 En la Colonia	52
2.2.2 En el México Independiente	53
2.2.3 En el Periodo Revolucionario.....	57
2.2.4 En la Gran Recesión.....	58
2.2.5 En la Segunda Guerra Mundial y en el periodo Post-bélico.....	59
2.2.6 En los años 50's - 60's.....	61
2.2.7 En los años 70's.....	65
2.2.8 En los años 80'S.....	70
2.3 Situación Actual	78
2.3.1 Importancia del Sector Textil en la Economía.....	78
2.3.2 Estructura.....	80
2.4 Cadena Productiva.....	83
2.4.1 Materias Primas.....	83
2.4.1.1 Algodón.....	85
2.4.1.2 Fibras Sintéticas.....	87
2.4.1.3 Lana.....	88
2.4.1.4 Otros Insumos	89
2.5 Desarrollo Tecnológico	90
2.6 Parque Industrial.....	91
2.6.1 Proceso Algodonero.....	92
2.6.2 Proceso Lanero.....	94
2.6.3 Acabado.....	95
2.7 Relación Contractual y Capacitación.....	97
2.8 Balanza de Pagos.....	98
2.9 Entorno Internacional.....	102
2.9.1 Convenios Bilaterales México - Estados Unidos en Materia de Textiles.....	104
2.9.1.1 Ultimo Convenio Bilateral con Estados Unidos en Materia de Textiles.....	106
2.9.1.2 El desempeño de la exportación de textiles en el mercado norteamericano. .	107
3. LA INDUSTRIA TEXTIL Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	114
3.1 Introducción.....	114
3.2 Entorno Internacional.....	114

3.3 Reforma Comercial e Industrial en México.....	116
3.3.1 Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección.....	117
3.3.1.1. Comercio Exterior.....	118
3.3.1.2 Tecnología.....	119
3.3.1.3 Organización Industrial.....	120
3.3.1.4 Apoyo Financiero.....	121
3.3.2 La Industria Textil en el TLC.....	122
3.3.2.1 Barreras Arancelarias y no Arancelarias.....	123
3.3.2.2 Reglas de Origen.....	125
3.3.2.3 Salvaguardas.....	126
3.3.2.4 Otras Disposiciones.....	127
3.4 Perspectivas de la Industria Textil en el Marco del TLC.	128
3.4.1. Ventajas Comparativas.....	128
3.4.2. Exportaciones.....	129
3.4.3 Modernización Tecnológica.....	134
3.4.4 Generación de Empleos.....	135
4. CONCLUSIONES	137
BIBLIOGRAFIA	148

Lista de Cuadros

Capítulo 1	Página
1. La industria textil en países desarrollados. Programas e instrumentos de fomento	4
2. España. Variables económicas Tendencias.....	15
3. España. Población activa y población ocupada.....	16
4. España. Plan de Reversión del sector textil.....	22
5. Corea. Estructura del PIB.....	26
6. Corea. Principales exportaciones.....	29
7. Corea. Principales importaciones.....	30
8. Corea. Gasto en investigación y desarrollo tecnológico.....	30
9. Corea. Sector textil. Principales indicadores.....	33
10. El desarrollo de la industria textil japonesa.....	45
Capítulo 2	
1. Principales fábricas en México de hilaza, hilos y tejidos de algodón, 1990.....	56
2. Huelgas, 1850 - 1896.....	57
3. Participación de la industria textil en la economía nacional.....	67
4. Crecimiento de la industria textil. Tasas de promedio anual.....	68
5. Cambios en la estructura productiva de la industria textil, 1970-1975.....	68
6. Producto interno bruto.....	78
7. Industria textil mexicana. Fuentes de crecimiento, 1950 - 1980.....	79
8. Industria textil mexicana. Distribución geográfica. No de plantas.....	80
9. Industria textil mexicana. Maquinaria productiva y capacidad instalada por ramas 1989.....	81
10. Industria textil mexicana. Generación de empleo, 1981 - 1990.....	82
11. Industria textil mexicana. Consumo nacional de fibras blandas, 1982 - 1992.....	84
12. Industria textil mexicana. Consumo per-capita de productos textiles de fibras blandas, 1982-1991.....	84
13. Fibras textiles. Consumo per-capita, 1983.....	85
14. Consumo de algodón a nivel planta, 1976-1991.....	86
15. Industria textil mexicana. Producción nacional de fibras químicas para uso textil, 1981-1992.....	87
16. Industria textil mexicana. Consumo nacional de lana limpia, 1982-1992.....	89

17. Industria Textil mexicana. Maquinaria productiva instalada por proceso, 1984-1990.....	91
18. Industria textil mexicana. Importación por tipo de maquinaria textil, 1982-1992.....	92
19. Comercio exterior de México, 1986-1991.....	99
20. Industria textil mexicana. Importaciones, 1981-1992.....	100
21. Industria textil mexicana. Exportaciones, 1981- 1992.....	101
22. Convenios Bilaterales México-Estados Unidos sobre productos textiles.....	105
23. Niveles de Acceso.....	107
24. Convenio Bilateral México-Estados Unidos. Porcentaje de utilización de las cuotas textiles, 1979-1987. Grupo hilos.....	108
25. Convenio Bilateral México-Estados Unidos. Porcentaje de utilización de las cuotas textiles, 1979-1987. Grupo telas.....	109
26A. Convenio Bilateral México-Estados Unidos. Porcentaje de utilización de las cuotas textiles, 1979-1987. Grupo prendas.....	110
26B. Convenio Bilateral México-Estados Unidos. Porcentaje de utilización de las cuotas textiles, 1979-1987. Grupo prendas.....	111
26C. Convenio Bilateral México-Estados Unidos. Porcentaje de utilización de las cuotas textiles, 1979-1987. Grupo prendas.....	112

Capítulo 3

1. Tratado de Libre Comercio. Desgravación acordada México-Estados Unidos.....	123
2. Tratado de Libre Comercio. Desgravación acordada México-Canadá.....	124
3. Ventajas.....	129
4A. Producción mundial. Volumen de producción de hilados de algodón, 1986-1989.....	130
4B. Producción mundial. Volumen de producción de tejidos de algodón, 1986-1989.....	131
4C. Producción mundial. Volumen de producción de hilados de lana pura y mezclada, 1986-1989.....	132
4D. Producción mundial. Volumen de producción de tejidos de lana, 1986-1989.....	133

INTRODUCCION

El panorama internacional actual se caracteriza, por una situación de cambios constantes y profundos. Las nuevas circunstancias apuntan hacia el surgimiento de un nuevo orden que difiere sustancialmente del gestado a finales de la década de los 40's, la dinámica de los fenómenos políticos, económicos y sociales dificulta anticipar con certeza el desenvolvimiento de los sucesos internacionales en el futuro inmediato. Sin embargo, se tiene enfrente un camino lleno de oportunidades y riesgos. Lo importante es distinguirlos y a partir de objetivos nacionales saber aprovecharlos o atenuarlos.

Conforme a lo anterior, se puede señalar que la nueva etapa de desarrollo industrial se encuentra practicamente determinada, por la progresiva globalización de la economía mundial y para enfrentarla México definió dentro de su estrategia general la apertura externa, la liberalización y desregulación de la economía, así como la promoción de la inversión extranjera directa. Aspectos que implican modificar el patrón de industrialización en la perspectiva de alcanzar un mayor nivel de competitividad.

El poder aprovechar las oportunidades que ofrece el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), dependerá de la consolidación de la estructura de los mercados interno y externo de la industria textil, por lo que se trata de enfrentar distorsiones y omisiones que caracterizaron el anterior patrón industrial e identificar aquellos elementos que tiendan a reforzar su modernización y su capacidad de integración al mercado internacional.

La hipótesis de este trabajo es el cuestionar, a través de la industria textil, que la adopción de patrones basados en la total apertura al comercio internacional, la mínima intervención pública y la presencia masiva de inversión extranjera son suficientes para garantizar un modelo exitoso de exportación.

La industria textil mundial ha experimentado un considerable cambio en las últimas tres décadas y bajo el actual entorno internacional, se considera que continuará modificando su estructura y esto se constituirá parte de los planes de los gobiernos para revitalizarla o reestructurarla.

En este sentido adquiere especial importancia revisar la experiencia de otros países y la de México en este sector, para extraer algunas reflexiones del contenido de su proceso y de ahí, el tratar de recomendar la revisión de algunos aspectos contenidos en la política textil vigente en el país.

En el Capítulo 1 se presenta una síntesis de la orientación de las políticas aplicadas a la industria textil de los países europeos, con el fin de mostrar de que se trata de una actividad altamente compleja y protegida, no sólo por sus productos sino por los agentes que intervienen, que la llevan a constituirse, desde una industria estratégica hasta de seguridad nacional. Aspectos que introducen una buena dosis de conflicto y/o de tensión política.

Enseguida se comenta de manera breve la orientación y el contenido de los programas de reconversión industrial de las industrias textiles de Bélgica y de España, así como las políticas de fomento adoptadas en este sector en el Sudeste Asiático, concretamente los casos de Corea y Japón. Con ello se intenta presentar algunos aspectos específicos de esas experiencias, que por sus características resultan complejas y heterogéneas y que la adopción de las mismas bajo un enfoque simplista pueden afectar el desarrollo de la industria textil mexicana.

El Capítulo 2 contiene una semblanza tanto del desarrollo de la industria textil mexicana como de las políticas de fomento que le fueron aplicadas desde el tiempo de la Colonia hasta nuestros días. También se presenta un panorama general de su estado actual y necesidades de modernización.

En el Capítulo 3 se identifican y comentan las perspectivas de esta industria frente al TLC, así como sus retos y opciones, con respecto a sus socios Estados Unidos y Canadá, en los próximos años.

En su desarrollo se comentan los principales aspectos que caracterizan el actual entorno internacional; la política adoptada por México en materia comercial e industrial; lo que representa el TLC en el contexto de una economía mundial más competitiva, los acuerdos, más relevantes, establecidos en el mismo en materia textil; y, sus ventajas comparativas con respecto a sus futuros socios.

Finalmente, quiero hacer patente mi agradecimiento al Lic. José Aranda I., por su apoyo, sugerencias y tiempo dedicado, para la realización de este trabajo.

1. LA INDUSTRIA TEXTIL EN OTROS PAISES

1.1 PROGRAMAS DE RECONVERSION EN EUROPA

1.1.1 Introducción

Como respuesta a la creciente competencia de los países en desarrollo, en virtud de sus bajos costos de producción, los gobiernos de los países desarrollados han utilizado un amplio espectro de políticas e instrumentos con el propósito de modernizar su estructura industrial.

Este apartado presenta una síntesis de la orientación de las políticas aplicadas en la industria textil de los países europeos, para posteriormente comentar los Programas de Reconversión textil de Bélgica y de España, dejándose de lado el complejo marco de regulaciones que norman el comercio internacional. No obstante, en algunas ocasiones se hará referencia a ellas, ya que constituyen en la mayoría de los países un apoyo o el límite del marco de las políticas industriales y en algunos las sustituyen.

1.1.2. Políticas de Fomento a la Industria Textil

Entre los 50's y 70's la intervención pública en la mayoría de los países europeos en materia industrial se circunscribía a apoyar a sus diferentes sectores de la actividad manufacturera mediante programas de desarrollo de carácter general y a la conclusión de arreglos de orden comercial para controlar los niveles de importación, iniciando con Japón y más tarde con otros países en desarrollo. Este periodo fue de expansión general, excepto para Japón que tuvo que reducir de manera forzada su capacidad de producción en algunos sectores considerados como sensibles. Las oportunidades que existían en esos años permitían absorber cualquier pérdida de empleo registrada en el sector textil.

Sin embargo, entre 1970 y 1975 las condiciones cambiaron drásticamente. El crecimiento de la demanda de los textiles y prendas declinó y al mismo tiempo se intensificó la competencia vía importaciones. Para enfrentar esta situación, los gobiernos de los países industrializados establecieron un conjunto de medidas de política industrial, el alcance estaba en función de los objetivos de cada gobierno.

En términos generales la industria textil y de prendas de los países desarrollados se benefició de esquemas de incentivos establecidos para la industria en general, de estímulos especiales para promover el desarrollo en zonas marginadas, así como apoyos específicos para ramas cuyo propósito fue reestructurarlas y revitalizarlas.

Un panorama general de los instrumentos de política bajo estas orientaciones se puede apreciar en el Cuadro No. 1. Al respecto debe mencionarse que la diferencia entre los esquemas general, regional y específico no es muy clara. Los incentivos regionales tienen efectos similares que los incentivos para las ramas, sobre todo en casos donde están concentrados u orientados a regiones específicas.

CUADRO No. 1
LA INDUSTRIA TEXTIL EN PAISES DESARROLLADOS
PROGRAMAS E INSTRUMENTOS DE FOMENTO

OBJETIVOS	ESQUEMA GENERAL DE FOMENTO REGIONAL	ESQUEMAS PARA LA INDUSTRIA	
		REGIONAL	ESPECIFICO
Mejorar el funcionamiento del mercado.	Políticas antimonopolio y mejoras en las condiciones de la competencia.	Mapas de infraestructura y otros servicios básicos.	Centros de concentración y diversificación de la información.
	Regulaciones Ambientales Inversión en infraestructura	Remoción o reducción de desventajas en cuanto a costos.	Promoción de colaboraciones en centros de investigación y producción.
Mantener el propósito de los recursos.	Incentivos a la investigación y desarrollo industrial.	Beneficios a la inversión y exenciones fiscales.	Subsidios y apoyos especiales a la investigación y desarrollo.
	Esquemas de depreciación acelerada.	Estímulos a la capacitación y reeducación de personal.	Esquemas de compras gubernamentales.
	Esquemas de capacitación.		Costos de defensa. Esquemas de capacitación.
Reestructuración Industrial y Modernización.	Políticas de fusión de empresas.	Incentivos adicionales a la relocalización de empresas.	Participación y/o reconstitución del estado en las diferentes ramas.
	Políticas de fomento a la inversión y de distribución de ganancias.	Exención de los medidas de crisis.	Esquema de reducción de capacidad.
	Programa de Retiro Voluntario y reducción de períodos.		Promoción de fusiones o cambios.
	Apoyos a la capacitación y reeducación.		
Remoción de los problemas competitivos.	Incentivos a la generación de empleo.	Esquemas de apoyo al crédito.	Políticas comerciales de protección.
	Apoyos a la inversión cuyo propósito es mantener el empleo.	Apoyos a diferentes niveles de salarios.	Creación de centros estratégicos.
	Devaluaciones Competitivas.		Complemento del salario y empleo. Subsidios al empleo y apoyos a la inversión.

FUENTE: ONUDI "Trade Policy Issues for Developing Countries". Regional and Country Studies Branch. Studies and Research Division. Agosto 1987, p. 27.

Las principales diferencias de las políticas aplicadas para el sector textil, entre los países en desarrollo y los desarrollados, es el énfasis de estos últimos en actividades de investigación y desarrollo, la recopilación y la diseminación de información sobre los mercados, así como la capacitación de los trabajadores. Esto no implica que estas actividades hayan sido totalmente olvidadas por los países en desarrollo, excepto algunos casos. Sin embargo, conviene mencionar la nula atención a estos temas en el pasado.

En la Comunidad Europea (CEE) las políticas de apoyo a la industria textil y de la confección han sido totalmente circunscritas al área de política comercial al amparo del Convenio Multifibras (AMF), sólo se tuvo como excepción bajo un programa especial de la CEE el promover el desarrollo e investigación en ramas específicas. Bajo el mismo se otorgaron 4.5 millones de dólares.

Sin embargo, el beneficio obtenido por la industria textil de los fondos provenientes de la CEE ha sido reducido y la Comisión ha intervenido, en varios casos, en contra de incentivos específicos que establecieron países miembros para apoyar a su industria. Independientemente de estas acciones, los gobiernos integrantes de la CEE tales como Francia, Alemania, Holanda, Bélgica e Italia han otorgado apoyos significativos a la industria textil en sus actividades de investigación y desarrollo tecnológico.

Por otra parte, se puede señalar que del conjunto de los países que integran la CEE, Alemania fue prácticamente la única que decidió no intervenir directamente en la solución de los problemas que enfrentaba su industria textil, sólo instrumentó programas industriales de carácter general, que de alguna manera la beneficiaban, pero tampoco basó la reestructuración de sus diferentes ramas industriales en libre juego de las fuerzas del mercado.

Primero, las empresas fueron protegidas de la competencia externa, principalmente de los países en desarrollo, a través de restricciones comerciales negociadas en el seno de la CEE; y segundo, se establecieron importantes beneficios, como incentivos a la inversión y créditos preferenciales en los programas de desarrollo regional.

Mientras que los apoyos en Alemania fueron dirigidos a todas las ramas industriales, en los otros países de la CEE se establecieron incentivos a ramas

específicas, por ejemplo, Inglaterra instrumentó a principios de los 70's el Plan de la Industria Lanera, que involucraba 20 millones de libras y un Programa para la Industria del Vestido entre 1975 y 1977 que implicó también 20 millones de libras. En 1984 intentó instrumentar un esquema para modernizar la pequeña y mediana industria, sin embargo la Comisión de la CEE intervino en contra de su establecimiento. (1)

En Italia fueron otorgados créditos preferenciales desde 1971 y a partir de 1978 el Estado empezó a suministrar créditos y garantías estatales en el proceso de reestructuración de la industria. Lo más importante en el caso de Italia ha sido la intervención directa del Estado a través de empresas públicas, particularmente en la producción de fibras sintéticas, esta participación tuvo un impacto positivo en los siguientes eslabones de la cadena, ya que suministraba materia prima a precios favorables, lo que beneficiaba a todo el sector.

A finales de los 70's, el Estado italiano financió el déficit acumulado de la empresa de fibras Montez. Por otra parte, a través de una empresa tenedora, el Estado controla a la compañía más grande de textiles, Lanerossi, y ha asegurado la supervivencia de empresas textiles marginales a través de una participación financiera directa y de su intervención en la administración vía el G.E.P.I. (2)

Las empresas públicas son importantes no sólo en la industria textil italiana, ejemplos de otros países de la CEE son el grupo Rhone-Poulenc en Francia; la compañía tenedora holandesa, el Estado posee el 49% del capital, que controla 8 empresas textiles y cuya capacidad representa el 90% de la producción nacional.

También en los países industrializados no miembros de la CEE se han establecido apoyos financieros a la industria textil. Noruega otorgó créditos preferenciales a la inversión de maquinaria y equipo nuevo entre 1978 y 1982.

Como se puede apreciar, estas medidas estaban dirigidas a una rama y por su naturaleza se constituyeron en un programa integral en algunos países de la CEE. Este enfoque integral fue adoptado por Bélgica, Francia, Holanda, Portugal y

1) ONUDI, "Textile Policy Issues for Developing Countries", Regional and Country Studies Branch, Studies and Research División, p.38.

2) G.E.P.I. = Gestioni e Partecipazioni Industriali, es una empresa financiera pública, cuyo objetivo es apoyar en la reestructuración financiera de las empresas privadas en problemas.

España y los expresaron en planes textiles, que involucraban en términos generales lo siguiente:

- **Objetivos de reestructuración bajo un enfoque integral, considerando el estado que guardaba la industria, su desarrollo potencial, disponibilidades de materia prima y fuentes de abasto.**
- **Apoyos financieros destinados a reestablecer la viabilidad financiera de las empresas; a modernizar la maquinaria y equipo; a adaptar los productos a los requerimientos del mercado; a la investigación y desarrollo tecnológico y sobre todo a tecnologías tendientes a sustituir mano de obra; y, a programas de capacitación y reentrenamiento de personal.**
- **El establecimiento de acuerdos institucionales que involucraban a los diferentes agentes responsables, para cooperar en la instrumentación del plan y monitorear el progreso e impacto de los cambios deseables en el sector, específicamente en la fuerza de trabajo, convirtiéndolos en el factor clave del éxito de los planes de reestructuración.**

1.2 EL PROGRAMA DE RECONVERSION TEXTIL BELGA

1.2.1. Introducción

En las siguientes dos secciones se revisarán los elementos más importantes de los planes de reestructuración de Bélgica y España, el primero es particularmente interesante no sólo como el programa que fue instrumentado más exitosamente, sino porque su estructura es ilustrativa, ya que integra objetivos, medidas e instrumentos que fueron utilizados de manera independiente en ejercicios anteriores, por otros países de la CEE.

El segundo ejemplo, España, resulta relevante, por tratarse de un país mediterráneo exportador de textiles, que será un fuerte competidor con Asia y América en el futuro; además de que el gobierno y la industria española se vieron presionados por la fuerte competencia proveniente de los otros países integrantes de la CEE y su proceso de adhesión a la misma.

En este sentido la industria española se encontraba en una posición comparable a algunos países en desarrollo, cuyos gobiernos habían tomado o están considerando adoptar medidas para liberar su régimen de comercio y exponer más a su industria a la competencia externa.

1.2.2. Antecedentes:

En 1978, el gobierno belga decidió apoyar a la industria textil y de confección, debido a la declinación acelerada que se observaba en el nivel de empleo en el sector, a la pérdida de participación en el mercado de la CEE y a la bancarota o el cierre voluntario de un número importante de empresas.

La tarea fue difícil, su intervención no estuvo exenta de problemas, inicialmente tuvo que realizar estudios sobre el sector que le permitieran identificar los problemas que enfrentaba la industria y su magnitud, así como inventariar las fuerzas y debilidades de la industria para evitar que la asistencia se otorgara irracionalmente. Por otra parte, en forma paralela, inició negociaciones con la Comisión de la CEE. para el establecimiento de su programa de reestructuración a efecto de obtener su aprobación y evitar, al mismo tiempo, la proliferación de medidas de apoyo o subsidios en otros países miembros.

1.2.3 Marco Institucional

La primera medida fue constituir un Comité Tripartita, representado por miembros del gobierno, asociaciones de industriales y organizaciones laborales, para desarrollar programas y políticas apropiadas. Los propósitos de reestructuración desarrollados por este Comité fueron basados en los resultados de estudios integrales que realizaron compañías consultoras; cuyas conclusiones en forma resumida, mostraban que:

- Los productores belgas estaban perdiendo su participación en el mercado europeo, ésta había pasado del 8% en 1973 al 6.5% en 1978, considerándose significativa, puesto que ésta pérdida fue comparativamente más rápida que la observada por otros países miembros de la CEE.
- La declinación del volumen de producción de textiles en Bélgica fue del 30% en el periodo citado, mientras que en Holanda e Inglaterra sólo alcanzó el 24%

y 17%, respectivamente. Es interesante anotar que esta pérdida se debió más a la competencia proveniente de competidores europeos que de países en desarrollo.

- Las empresas tendían a participar en la producción de artículos de bajo valor agregado, lo que incrementaba su vulnerabilidad con respecto a la competencia. Los niveles de salario también resultaban altos comparados con los prevalecientes en los países miembros.
- Las empresas enfrentaban severas desventajas financieras. Su tamaño venía a ser la mitad de las francesas, italianas, holandesa e inglesas, lo que hacía difícil alcanzar economías de escala. Además de que el sector se caracterizaba por una marcada fragmentación.
- Los márgenes de utilidad estaban por abajo de los niveles de supervivencia, tres cuartas partes de las empresas tenían un flujo de efectivo insuficiente. Los estudios reportaron que sin la firme y expedita adopción de medidas la situación tendería a empeorar.

Considerando las conclusiones y recomendaciones de las firmas consultoras y Comité Tripartita, el Consejo de Ministros formuló el Plan de Reestructuración que finalmente fue aprobado por la Comisión de la CEE el 18 de noviembre de 1981. (3)

Los objetivos principales del Plan fueron salvaguardar 100 mil empleos, el contar con un moderno y competitivo sector textil y recuperar una porción del mercado de la CEE e incrementar la exportación a países no miembros.

Para su consecución se establecieron dos instituciones que fueron la clave del éxito del Plan. Uno, el Instituto Textil y de Confección de Bélgica (I.T.C.B.) creado para instrumentar el Plan; y, el otro, el Comité Tripartita, ya mencionado, cuyo propósito fue verificar que la filosofía del Plan estaba siendo observada, así como recibir y analizar los requerimientos iniciales de asistencia. En adición se constituyó en el responsable de la instrumentación del segmento de Servicios Auxiliares del Plan.

3) Los miembros de la CEE están en principio obligados a notificar y a obtener la aprobación de las autoridades de la CEE sobre cualquier medida de apoyo que deseen instrumentar.

Por otra parte, se constituyó una entidad tenedora pública, la Compañía Nacional para el Financiamiento y Reestructuración de Sectores Nacionales (N.M.N.S.) que recibía o aprobaba las solicitudes de apoyo del I.T.C.B.. Las solicitudes rechazadas se sometían a consideración de los Ministros de Finanzas y al de Asuntos Económicos, para arbitraje. También, fue utilizada como vehículo de financiamiento y para la participación del gobierno en proyectos de reestructuración aprobados.

El Plan estaba integrado por tres fases fundamentales, que a su vez se interrelacionaban, de manera esquemática consideraban lo siguiente: (4)

- 1.- Reestructuración Financiera y Modernización del Parque Industrial.
- 2.- Desarrollo de Servicios Auxiliares.
- 3.- Apoyos a Servicio Social.

1.2.4 Reestructuración Financiera y Modernización del Parque industrial.

El propósito de esta fase fue bajar los costos a través de la reducción del exceso de capacidad y gastos de operación. El incremento de productividad y el ahorro de energía fueron también aspectos clave. Para alcanzar estos objetivos, se creyó necesario fortalecer la estructura de capital de las empresas para permitir las mejoras necesarias en la productividad.

Las empresas se seleccionaban conforme sus proyectos y viabilidad financiera. Estas tenían que ser viables en el momento que solicitaban los beneficios del Plan o debían serlo en menos de tres años, los apoyos no se otorgaban a empresas con problemas financieros serios.

Por otra parte, los proyectos a desarrollar no debían promover incrementos en la capacidad, el gobierno belga no intentaba crear capacidad adicional en cualquier sector o subsector de la industria.

A las empresas solicitantes de apoyos se les requería contribuir con el 30% del monto a invertir, al sector bancario el 25%, en la forma de un crédito a 5 años con un interés preferencial. La participación del gobierno en estos proyectos no debía

4) ONUDI. "The Restructuring of the Textile Industries in Belgium". Noviembre 1985, p. 41.

exceder del 45% y debía ser devuelto dentro de los siguientes 15 años, iniciándose la devolución en el sexto año. Conviene resaltar que se consideraba crítico que las empresas adquirieran, para asegurar el éxito del proyecto, una participación importante del riesgo asociado con este Plan.

La participación del gobierno fue a través del N.M.N.S., la entidad estatal tenedora, que compraba acciones, sin derecho a voto, de empresas que requerían apoyos financieros para desarrollar su proyecto. En cada uno se evaluaba su viabilidad comercial, en términos del mercado, relaciones laborales, capacidad administrativa, etc. Estas evaluaciones se realizaban con especialistas contratados por el I.T.C.B., lo que aseguraba transparencia en el proceso de toma de decisiones.

1.2.5 Servicios Auxiliares.

Una original salida, respecto de los programas tradicionales utilizados para revitalizar o reestructurar la industria, fue la decisión del gobierno belga de apoyar con subsidios algunas actividades auxiliares asociadas con la comercialización de textiles y prendas de vestir.

En estas actividades se consideraba el diseño y moda, estudios de mercado, acuerdos de comercialización, investigación y desarrollo tecnológico, así como capacitación. El objetivo de incluir este paquete de servicios fue el expandir la participación de los productores belgas en el mercado de la CEE, uno de los objetivos del Plan.

La responsabilidad de instrumentar este segmento del Plan fue asignada al Centro de Servicios creado dentro del I.T.B.C.. El papel del Centro fue apoyar a las empresas a superar sus puntos débiles en los campos de moda, creatividad, innovación del producto y comercialización. Al mismo tiempo, tenía como propósito el consolidar los puntos fuertes de las mismas como calidad, flexibilidad, viabilidad y servicio al cliente.

Por otra parte, para crear una mejor imagen de la industria textil y de confección belga en los mercados de la CEE, el gobierno e industria concentraron sus esfuerzos en tres áreas: creatividad y promoción, investigación y desarrollo y, capacitación. Particular atención fue dada a las acciones colectivas para la

pequeña y mediana industria, consideradas como las más recomendables, ya que se percibió que las empresas grandes tenían sus propias fuentes para desarrollar estos aspectos.

- **Creatividad y Promoción.**

Para mejorar las dimensiones creativas y presentación de colecciones de la industria de la confección, el I.T.C.B. otorgó asistencia y apoyo financiero a los segmentos de ropa, blancos, medias y calcetines. Como resultado de estos apoyos las empresas pudieron contratar o reclutar diseñadores, con lo que pudieron pasar de colecciones más clásicas a productos de mayor moda.

Para incrementar la conciencia en la moda, el Instituto también fomentó actividades para mejorar la imagen conforme cada mercado. Por ejemplo, se puede citar la gran campaña lanzada bajo el concepto "Esto es Belga".

También las competencias de exhibiciones de moda son ahora celebradas con la idea de generar oportunidades para jóvenes talentos, permitiéndoles la exhibición de sus colecciones y desarrollo de sus propias habilidades. Por otra parte, se encuentra que la Oficina Belga de Comercio Exterior apoya la participación en ferias y exhibiciones internacionales, así como la utilización de aparadores colectivos.

- **Investigación y Desarrollo.**

Estas actividades se desarrollan, principalmente, bajo bases colectivas. Grupos o proyectos colectivos recibían mayores subsidios que los individuales.

La mayoría de los proyectos de investigación y desarrollo fueron realizados por los laboratorios existentes, se indujo el desarrollo de sistemas de mezclas de colores y de teñido, servicios de evaluación de consumo de materias primas y de ahorro de energía.

En la industria de la confección, que carecía de centros de investigación, se llevaron a cabo coinversiones específicas involucrando al I.T.C.B., a organizaciones profesionales y grupos de empresas, principalmente, a pequeñas y medianas industrias. Un ejemplo de estas coinversiones fue el apoyo dado a seis

esfuerzos de cooperación para desarrollar un sistema económico para la escalación y diseño de patrones.

- **Capacitación.**

Finalmente la falta de especialistas, ingenieros textiles, crearon problemas afectando a la industria. Para mejorar la imagen de esos sectores como campos para desarrollar carreras, el I.T.C.B. lanzó continuas campañas de prensa. El Instituto también se vió obligado a estudiar necesidades profesionales en la industria textil y de la confección, para determinar los tipos de entrenamiento requeridos y el número de especialistas necesarios.

- **Servicios Sociales**

En la mayoría de los países desarrollados, particularmente Alemania Occidental, Holanda y Japón, se instrumentaron programas de ajuste que fueron dirigidos a sustituir la mano de obra por tecnologías intensivas en capital e incluir provisiones de un retiro temprano o reentrenamiento de trabajadores desplazados. El Plan de Reestructuración Belga también incluía medidas en el segmento de servicios sociales.

Sobre el particular, se tenían previstos varios esquemas que consideraban la edad del trabajador y el tiempo laborado entre otros; se garantizaban pagos adicionales al realizado por desempleo normal, otorgándose por un periodo de dos años y ligado al índice de costo de vida; a las personas que hubiesen perdido su empleo a causa de la aplicación del Plan, les fue garantizado "un salario de espera" equivalente al 80% ó 95 % de su salario neto, hasta que ellos alcanzaran la edad para obtener su pensión.

Los beneficios de retiro voluntario estaban garantizados a mujeres y hombres mayores de 52 y 57 años respectivamente. Cerca de 7 000 personas solicitaron su retiro voluntario entre 1981 y 1985. (5)

1.2.6 Resultados de la Aplicación del Programa

El Plan alcanzó muchas de sus metas originales. Por ejemplo, en lugar de bajar el nivel de ocupación hasta un nivel de 75 mil que fue pronosticado por los estudios

5) Idem., p. 43.

en caso de no haberse tomado acción alguna, éste se incrementó al pasar de 101,500 en 1984 a 102,100 personas en 1985.

En adición tuvieron éxito en recuperar su mercado en la CEE, la producción belga de textiles se incrementó al ubicarse en 7.5% del total de la producción de la Comunidad y la de confección creció de 3.6% a 4%.

Un elemento esencial de su éxito fue el énfasis puesto en la oferta de capital de riesgo. Sin embargo, la compañías asistidas necesitaban ser financieramente viables en el corto y mediano plazos, además de que debían responder a las condiciones del mercado.

Otro aspecto básico fue la naturaleza consistente y multidimensional del Plan. Esto es el segmento de reestructuración financiera que fue apoyado con otras actividades complementarias: modernización, incremento de actividades comerciales, estímulos a la creatividad, innovación del producto y capacitación.

El ejemplo belga apoya el argumento que los problemas que enfrentaban la industria textil y la del vestido eran numerosos y no se circunscribían a la necesidad de simples apoyos financieros. Los planes bien concebidos pueden jugar un papel significativo para fortalecer la competitividad de un sector. También demuestra que el tamaño de las empresas involucradas no constituía una barrera infranqueable. Originalidad, promoción, compromisos colectivos y comercialización agresiva, pueden superar las deficiencias de la pequeña y mediana empresa.

1.3 EL PLAN DE RECONVERSION TEXTIL ESPAÑOL

1.3.1 Antecedentes

Para poder valorar el propósito del Plan, se presenta en primer lugar, de manera resumida, algunos rasgos que caracterizaron la crisis industrial de España, exponiéndose a continuación las líneas generales de la política de reconversión industrial que se instrumentó para enfrentarla. Por último se comentará la experiencia obtenida con ésta, en el sector textil español.

Una característica de la crisis económica de España en la década de los 70's fue que su evolución siguió muy de cerca el perfil de la crisis del grupo de países industrializados, sin embargo, su intensidad fue en general más profunda. Esto puede observarse en el Cuadro No. 2. En la segunda mitad de los 80's se aprecia un ligero crecimiento real del PIB respecto del observado en los siete grandes países de la OCDE y una caída fuerte en la proporción que se destina del PIB a la formación bruta de capital, junto con una inflación y una tasa de desempleo mayores en relación al periodo anterior.

CUADRO No. 2
ESPAÑA
VARIABLES ECONÓMICAS
TENDENCIA

	1966-76	1971-76	1976-80
a) Crecimiento PIB en Term. reales (%)			
- España	6.2	5.6	2.2
- 7 mayores países OCDE (1)	4.7	3.0	3.6
b) Proporción FBC/PIB (%)			
- España	22.7	23.0	20.2
- 7 mayores países OCDE (1)	20.9	22.0	21.6
c) Inflación (Precios al consumo) (%)			
- España	5.1	12.1	16.6
- mayores países OCDE (1)	4.1	6.2	6.9
d) Desempleo (% sobre Pobl. activa)			
- España	2.5	3.0	7.3
- mayores países OCDE (1)	2.9	4.0	5.3

1) Los siete países son: EEUU, Japón, Alemania, Francia, Gran Bretaña, Italia y Canadá.

FUENTE: O.E.C.D. Economic Outlook. 1982.

Las razones que se esgrmieron para justificar esta situación hacen referencia a aspectos muy variados, tales como determinadas características estructurales de la economía española, las políticas económicas seguidas por los sucesivos gobiernos y los posibles comportamientos rígidos y reacios de los distintos agentes económicos ante una política de ajuste profundo.

También existía el reconocimiento de la actuación de factores exógenos que introdujeron perturbaciones a la economía, como variaciones bruscas en la relación de intercambio, la elevación de tipos de interés en el mercado internacional de capitales, la fuerte competencia de un grupo de países de reciente

industrialización, el incremento del proteccionismo al comercio exterior, los cambios en la estructura de la demanda mundial de productos, etc..

Sin embargo, pese a este reconocimiento, España se tardó en elaborar una política económica para enfrentar la crisis. El primer tratamiento se inicia con los denominados Pactos de Moncloa en 1977, que previeron una política de ingresos, la adopción de medidas monetarias y la intervención cambiaria, lo que facilitó el ajuste, pero no se produjeron reformas de profundidad en una serie de aspectos estructurales necesarios para mejorar el sistema productivo. (6)

El segundo intento de abordar con cierta profundidad la crisis en el campo industrial, correspondió a la política de reconversión industrial, como procedimiento para sacar a flote una serie de empresas localizadas en sectores en situación muy crítica. Esta comenzó a aplicarse de manera sectorial en 1980, prácticamente con 5 años de retraso en relación a otros países europeos.

CUADRO No. 3
ESPAÑA
POBLACION ACTIVA Y POBLACION OCUPADA

AÑOS	MILLONES DE PERSONAS		MILLONES DE PERSONAS	
	POBLACION ACTIVA	POBLACION OCUPADA	POBLACION ACTIVA	POBLACION OCUPADA
1972	13,053	12,984	189	388
1973	13,314	12,882	281	- 42
1974	12,345	12,911	31	- 41
1975	13,414	12,900	79	- 11
1976	13,380	12,738	- 54	- 184
1977	13,247	12,280	- 113	- 171
1978	13,184	12,252	- 63	- 313
1979	13,186	12,034	- 9	- 218
1980	12,880	11,378	- 288	- 688
1981	12,884	11,017	4	- 381
1982	12,888	10,888	102	- 128

FUENTE: Ministerio de Economía y Hacienda de España. INE y Dirección General de Coyuntura. 1984.

6) Ministerio de Economía y Hacienda de España "La Política de Reconversión Industrial, Balances y Perspectivas". 1988, p. 2.

Llama la atención la pérdida de empleo en la industria y la crisis de desindustrialización, la que se manifestó en una disminución de la importancia relativa del sector industrial en el conjunto de la actividad económica, produciéndose un fuerte excedente de mano de obra industrial (Cuadro 3).

1.3.2 Datos Básicos de la Política de Reconversión

La profunda crisis industrial española exigía una actuación selectiva sobre la oferta industrial que se pretendió abordar con la política de reconversión industrial. En este sentido, cabe resaltar el retraso en la aplicación de esta política respecto al resto de los países industrializados de la OCDE. En ellos se empezaron a desarrollar políticas de ajustes a sectores en declive, como en el de construcción naval y siderurgia, en 1974 y 1975, mientras que la primera acción sectorial emprendida en España data de 1980. Con anterioridad se habían otorgado algunas ayudas estatales a empresas industriales, pero tenían un carácter aislado, sin un marco general regulador.

La política de reconversión industrial, es decir, el proceso de reestructuración interna de los sectores en crisis para ajustarlos a las nuevas condiciones del entorno económico internacional, viene a reordenar y reforzar la guía de instrumentos de fomento industrial existente en España.

La reestructuración interna de los sectores en declive fue una condición necesaria para liberar recursos que permitieran el desarrollo de actividades productivas potenciales. También significaba reducciones de la capacidad productiva, esfuerzos de innovación tecnológica y de reorientación de la oferta con nuevos productos. En suma, el proceso de reconversión sectorial implicaba un conjunto de auténticas medidas de promoción industrial, entre las que destacaron las financieras, las sociolaborales y de adaptación tecnológica con especial énfasis en la pequeña y mediana industria.

1.3.3 Plan de Reconversión Textil

La evolución del sector en los 60's, se caracterizó por la pérdida de beneficios e incluso de flujo de recursos, lo que hizo entrar a muchas empresas a un proceso irreversible, hasta llegar al cierre con su consiguiente incidencia en el empleo e ingreso.

El deterioro de la situación tuvo como origen la falta de adecuación de la estructura productiva a las condiciones cambiantes del mercado, así como por la falta de inversión, que impidió utilizar los medios que brinda la evolución tecnológica, para adecuar la maquinaria y la organización de trabajo a los costos crecientes de la mano de obra, a la mayor calidad y valor agregado que exige la internacionalización de sus productos.

Al mismo tiempo, se registró un estancamiento del mercado interior, por efectos de la disminución del ingreso dedicado al consumo textil, por una competencia creciente de importaciones, así como por la insuficiente competitividad de la exportación.

El mercado resintió la penetración de productos de alta calidad proveniente de países desarrollados y la oferta de artículos competitivos en precio, por sus bajos costos salariales, de países en vías de desarrollo.

La oferta española se caracterizaba por productos de bajo valor agregado y por su poco reconocimiento en los mercados internacionales. La autarquía que tradicionalmente se practicó en la industria textil motivó la falta de estructuras comerciales y la inexistencia prácticamente de organizaciones en el extranjero.

Desde la perspectiva de la evolución de costos, la mayor incidencia de la mano de obra en el producto afectó, hasta el punto, de que el costo laboral creció en mayor proporción que el de los mismos productos textiles. (7)

El costo financiero se incrementó en forma extraordinaria en el sector textil, por efectos de la inflación y particularmente, por los aumentos en el costo del petróleo sobre las fibras sintéticas que constituyen el 60% de la materia prima utilizada. A esto habría que añadir, la falta de adaptación de la gestión empresarial a circunstancias, motivadas, en parte, por su excesivo individualismo y por la falta de capacitación e información, lo que derivó en comportamientos anárquicos de la producción y de la inversión. (8)

En las últimas tres décadas, la evolución a nivel mundial del sector textil se ha caracterizado por un proceso de crecimiento acelerado en ciertos países en vías de desarrollo, que ha traído consigo la pérdida de mercados tradicionalmente

7) Montero D. "La Reconversión Ind. Textil en España". 1988, p. 15.

8) Idem., p. 18.

abastecidos por los desarrollados. Estos últimos han podido apreciar, como sus propios mercados empezaban a ser invadidos por productos textiles procedentes de países en los que el costo de la mano de obra era muy inferior, hasta de 10 veces en algunos casos.

Los cambios originados por la recesión mundial motivaron políticas específicas de ayuda a las industrias textiles en casi todos los países desarrollados, tanto en forma de planes, como de obstáculos y trabas aduaneras a las importaciones.

Los planes concretos de ayuda muestran sensibles diferencias, según cada país. En primer lugar existen medidas pasivas de ajuste implícitas en la firma de acuerdos limitativos del comercio textil bajo el amparo del Acuerdo Multifibras, para evitar la invasión de productos procedentes de países con bajo costo de mano de obra, al mismo pertenecan la totalidad de los países desarrollados. En segundo lugar, se aplicaron medidas que tendían a aumentar la competitividad de las industrias textiles y de la confección, fundamentalmente mediante la mejora de maquinaria y procesos productivos e inversiones en moda y diseño.

En los trabajos que se realizaron durante la preparación del Plan de Reconversión Español, el gobierno detectó 15 países en los que se aplicaron medidas de ajuste y de apoyo, entre ellos se puede mencionar a Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Holanda, Inglaterra, Italia, Irlanda, Japón, Luxemburgo y Noruega.

En todos estos países se establecieron medidas de apoyo específicas a la industria textil, algunos como Francia, Bélgica e Italia mediante un plan específico, en la mayoría de ellos se considera como industria prioritaria generadora de ingreso y de empleo.

Este tipo de medidas permitió que en Europa, el sector continúe siendo un fuerte exportador, a pesar de haberse reducido, en un millón, el número de puestos de trabajo.

1.3.4 Marco Institucional

La política de intervención del estado en la industria textil y de confección tiene una larga tradición en España y data desde antes de los 60's. Un total de 8 planes

textiles fueron aprobados e instrumentados entre 1960 y 1980. De acuerdo con sus objetivos se pueden distinguir dos fases.

Durante la primera, de 1960 a 1967, el énfasis fue puesto en la modernización de equipo, incluyendo la destrucción de maquinaria obsoleta, la racionalización de empresas e incrementos de capacidad de las compañías existentes o el establecimiento de nuevas empresas.

En la segunda etapa de 1968 a 1980, el énfasis fue cambiado para consolidar la industria y el cierre de plantas no viables fue apoyado. En adición, un esquema fue introducido para compensar a los trabajadores que perdieron su empleo como resultado del cierre de plantas.

La secuencia de los Planes Textiles españoles entre 1960 y 1970 fueron instrumentados en un clima económico general caracterizado por pleno empleo, alto nivel de inversión y el establecimiento de medidas de protección contra la competencia externa.

La intervención del Estado a través de los requerimientos de autorización de inversión fue por lo tanto factible, pero no necesariamente un instrumento efectivo para controlar el desarrollo de la estructura industrial. En los 80's, los parámetros habían cambiado completamente. La recesión económica internacional había también afectado a España.

España también estaba preparando su adhesión a la CEE, lo que requería el incremento de competitividad de su industria a los niveles alcanzados de los otros países miembros, el énfasis de los planes basados en el acervo de capital dejaba de ser el adecuado para estos nuevos parámetros, que requerían esfuerzos de promoción para incluir factores adicionales, tales como mejora en diseño, comercialización, estructura organizacional de empresas y promociones de comercio.

En los 80's, el Plan de Reconversión Textil tuvo como propósito el adecuar la estructura de la industria textil y de la confección al entorno internacional, estimulando su evolución hacia una situación caracterizada por la competitividad del sector en el mercado mundial y que permitiera a las empresas españolas el seguir constituyendo una fuente importante de creación de ingreso y empleo.

Se trataba de un Plan abierto, dadas las características del sector, en el sentido de que se tenían las medidas y las empresas podían decidir libremente acogerse o no. Partía de un planteamiento agresivo en el área comercial, moda, innovación, política de marcas, etc., a efecto de identificar todas las posibilidades de adaptación de la industria española a los mercados, con énfasis en calidad y alto valor agregado especialmente en el ámbito de la exportación, consideraba la mejora de las estructuras empresariales, productivas y financieras, para conseguir la optimización de los costos y su acomodo a dichos mercados; la corrección de los desajustes coyunturales o cíclicos de la oferta-demanda, típico de la industria textil y de la confección, para evitar innecesarias pérdidas económicas de empleo.

El denominador común de los objetivos sociales del Plan fue el mantenimiento del máximo empleo posible a nivel global, de forma que los reajustes de puestos de trabajo en determinados subsectores o áreas de la industria textil, y que son indispensables para garantizar su futuro, vengan compensados en la medida de lo posible, por una creación de nuevos puestos.

1.3.5 Instrumentos de Apoyo

Para su consecución fueron establecidos incentivos fiscales y financieros. Los primeros consistieron en créditos fiscales relacionados con un plan de inversiones en nuevos activos y consideraba:

- Créditos fiscales respecto a impuestos sobre ventas, de importación y exportación y contra los que se dirigían a establecer nuevas plantas, utilizando maquinaria y equipo de origen español, así como deducciones de impuestos al ingreso del corporativo hasta por el 40%.
- Se otorgaban apoyos financieros de hasta del 20% respecto a activos tangibles y hasta del 30% en intangibles. Este último tenía como propósito particular, apoyar las actividades relacionadas en los campos de diseño, moda, calidad y comercialización. La suma, sin embargo, no debía exceder el 70% de la inversión total. Los apoyos se garantizaban como parte de un esquema de incentivos regionales que se continuarían otorgando, pero no deberían exceder el 30% de la inversión.

Estas provisiones tenían como objetivo incrementar la flexibilidad productiva de la industria y permitirle reaccionar ante fluctuaciones estacionales de la demanda.

- Se permitía distribuir los gastos de despido en un período de 12 meses. También los requerimientos de seguridad social podían ser suspendidos hasta 60 días por paros o reducciones de los días trabajados producto de los cambios estacionados de la demanda. Finalmente se dió preferencia a programas de retiro voluntario.

En el Cuadro No. 4 se recogen los parámetros más significativos del Plan referidos a los objetivos señalados de inversión, producción y empleo, así como la distribución de los recursos financieros concedidos hasta marzo de 1983.

CUADRO No. 4
ESPAÑA
PLAN DE RECONVERSION DEL SECTOR TEXTIL

Inversión.-	1. Activos materiales	142.000	millones Ptas.			
	2. Activos inmateriales	17,500	" "			
Producción.-	Incremento de producción	28%				
	Incremento de productividad	60%				
Comercio Exterior.-	Saldo de la balanza comercial	51.000	millones Ptas.			
Empleo.-	Ajuste subsector textil	41.000	empleos			
	Subsector maquinaria)					
	Estructura comercial)	27.000	"			
	Actividades anexas)					
Saldo Neto.....		14.000	empleos			
Ayudas financieras concedidas y previstas al fo. de marzo de 1983:						
Subvenciones (Millones de pts).	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Presupuestadas.....	2000	7400	8000	9220	9440	9000
Concedidas.....	1738	7400	4206	1674	-	-
Crédito oficial						
Proyectos de inversión aprobados con propuesta de crédito oficial ó crédito subvencionado por el ISMFI; 14.175 millones de pesetas.						
Avalos						
(importe avales propuestos: 1828 millones de pesetas.						

FUENTE: Ministerio de Economía y Hacienda de España y Dirección General de Coyuntura. 1985.

1.3.6 Resultados de la Aplicación del Plan.

Como aspectos positivos se pueden enunciar el incremento de inversión en el sector y ajustes mínimos de la plantilla laboral. Sin embargo, hay que decir que fue escaso el fomento del empleo por falta de programas generadores de puestos de trabajo y de encauzamiento de la inversión a sectores intensivos de mano de obra.

Por otra parte, el Plan enfatizaba el objetivo de mejora de las estructuras comerciales, pero principalmente a lo que se denomina intangibles. Ese objetivo no había sido abordado en los diferentes esquemas de apoyo, siendo sin embargo, uno de los principales pilares sobre los que debía sustentarse el futuro del sector.

Las rigideces que se derivan de las normas, la propia dificultad del tema y el interés de las empresas en acogerse, en primer lugar, al saneamiento financiero y a la renovación de sus instalaciones, contribuyeron al abandono de este aspecto fundamental en la primera etapa del Plan.

David Montero reporta que en un principio no existió, por parte de la administración una actuación decidida para contrarrestar esta falta de iniciativa de las empresas del sector, ni se elaboraron criterios claros para su aplicación, de manera que quedaran garantizados el alcance de los objetivos. La selección de proyectos de inversión y el estudio de los mismos se llevó a cabo bajo una visión fundamentalmente microeconómica. (9)

También indica que los criterios de concesión de ayudas no fueron suficientemente rigurosos en todos los casos, sobrepasando frecuentemente el umbral del estímulo y persiguiendo como objetivo complementario el agotamiento de las dotaciones presupuestarias o de las líneas de crédito. Con cantidades menores de recursos públicos se hubiera podido movilizar el mismo volumen de inversión. La mayoría de los recursos disponibles se dirigieron a sectores cabecera. Además no se mantuvo como horizonte el nivel de competencia al que se enfrentaría el sector textil, dada su eminente adhesión a la CEE. (10)

La experiencia adquirida en esta etapa permitió la reconducción del Plan, al enfatizar en las siguientes acciones: (11)

9) *Idem.*, p. 22.

10) *Idem.*, p. 25.

11) ONUDI "Textile Policy Issues..." Op. Cit., p. 45.

- Instrumentación de un programa institucional de intangibles, denominado Plan de Promoción de Diseño y Moda, cuyo propósito se circunscribía a fomentar proyectos colectivos en moda, diseño, investigación, imagen en los mercados interno y externo, etc., puesto que sus efectos externos sobrepasan los intereses de la empresa en lo individual.
- Fortalecimiento de aquellos sectores que se encuentran más cerca del final del proceso productivo; incrementar el valor agregado y proyectar los productos textiles españoles a segmentos de altos ingresos en los mercados nacional e internacional; así como constituir una estructura promocional.
- Incorporación del mayor número de pequeñas y medianas empresas al Plan. Para ello se realizaron constantes campañas de publicidad a fin de que ésta llegara a un mayor número de empresas.
- Simplificación de trámites para favorecer la presentación de solicitudes y la revisión de los criterios de concesión de apoyo público, para obtener una máxima eficacia de los recursos disponibles.
- Creación de centros de enseñanza para capacitar al personal de la industria textil y de la confección. Con el fin de asegurar la concurrencia se asumió la responsabilidad de establecer los instrumentos necesarios para incrementar la relación entre estos centros e industrias objetivo. También se previó el desarrollo y eventual diseminación de materiales relacionados con los productos del sector a una escala internacional.
- Finalmente se creó el Centro de Promoción de Diseño y Moda. Sus responsabilidades incluyen la evaluación de solicitudes de firmas individuales para beneficiarse del Plan e instrumentar bajo instrucciones del Ministerio de Industria y Energía, programas para promover diseño y moda en las empresas objetivo.
- Establecimiento de un estricto mecanismo de seguimiento y control de los proyectos de inversión, con el fin de garantizar el cumplimiento de los objetivos fijados en cada proyecto de reconversión y para simultáneamente, asesorar a la pequeña y mediana industria sobre su desarrollo futuro.

1.4 LA POLITICA DE INDUSTRIALIZACION PARA EL SECTOR TEXTIL EN EL SUDESTE ASIATICO. LA EXPERIENCIA DE COREA.

1.4.1 Introducción

La rápida industrialización de los países del Sudeste Asiático, ha llamado la atención del mundo debido al impresionante ritmo de crecimiento y transformación de su estructura productiva en un lapso reducido y por el éxito logrado con las medidas adoptadas.

La estrategia de exportación de los países del Sudeste Asiático ha sido elevada en ciertos círculos a la categoría de paradigma y se ha sugerido su adopción, por haber permitido tasas de crecimiento sostenido en la producción, empleo y productividad.

Es frecuente escuchar que el éxito de esas experiencias, está basado en la apertura del comercio internacional, la reducida intervención pública y la presencia masiva de inversión extranjera. Además se indica que la aplicación de esta simple fórmula, en países como México, puede gestar modelos exportadores comparables con los del Sudeste Asiático.

En este contexto, adquiere especial importancia revisar las políticas, los mecanismos institucionales, las condiciones económicas y sociales internas e internacionales bajo las que se desarrollaron estas experiencias.

Fernando Fajnzylber nos dice que la mistificación implícita de lo ocurrido en el Sudeste Asiático es particularmente grave, ya que inhibe la comprensión de los factores que explican ese ritmo de crecimiento y transformación, con lo que se pierde la oportunidad de aprovechar experiencias en el ámbito de las políticas y mecanismos institucionales; y, porque se formulan recomendaciones que no sólo corresponden en un grado muy parcial a las experiencias de las cuales provienen, sino que además es discutible que al ser aplicadas a América Latina, en la forma que se sugiere, puedan generar resultados comparables a los observados. (12)

Por ello, en este apartado se intenta en forma esquemática, a través de la industria textil coreana y japonesa, analizar algunos de los aspectos específicos de esas experiencias que muestran una enorme complejidad y que sin duda son valiosas.

12) Fajnzylber Fernando. La Industrialización Trunca de América Latina. Ed. Nueva Imagen, 1983, p. 103.

En primer lugar se describe en términos resumidos la evolución de la economía coreana desde los 60's hasta la fecha, después se presenta la política sectorial seguida en el caso textil, para finalmente comentar el papel del Estado en el modelo de desarrollo adoptado, enfatizando la política proteccionista. En segundo lugar se comentará el caso de Japón, pero fundamentalmente el proceso de internacionalización de su industria textil y las medidas adoptadas en su consecución.

1.4.2 Evolución de la Economía Coreana.

En la actualidad, Corea es ampliamente conocida como uno de los países de reciente industrialización. Sin embargo, la mayoría pasa por desapercibido el tamaño del país, 99,117 km², cuya extensión es equivalente a la de Portugal y cuenta con una población de 43.5 millones de habitantes (13) prácticamente la mitad de la existente en México.

El desarrollo de Corea ha sido uno de los más rápidos y sostenidos en el mundo. El éxito de una serie de planes de desarrollo, iniciados desde 1962, han transformado al país de una economía agrícola, casi de subsistencia, a una totalmente industrializada, no obstante la falta de recursos naturales, de una tasa de crecimiento de la población mayor a la del PIB y de una fuerte deuda externa.

Desde el primer plan, que fue instrumentado en 1962 hasta 1991, la economía observó un crecimiento del 8.6% anual. La participación del sector manufacturero en el PIB pasó de 14.6% en 1962 a 27.7% en 1991, mientras que la agricultura, la siicultura y la pesca decrecieron del 37.0% a 8.1% durante el mismo periodo.

CUADRO No. 8
COREA
ESTRUCTURA DEL PIB

AÑOS	PIB Miles de Billones de dólares	PRIMARIO %	SECUNDARIO %	TERCIARIO %
1964	-	50.0	5.0	44.5
1962	-	37.0	14.6	48.4
1970	8.2	27.3	21.2	51.5
1975	20.8	25.9	26.2	47.9
1980	60.5	18.2	29.7	54.1
1985	89.7	13.8	30.3	55.9
1990	237.0	9.6	29.4	61.0
1991	272.7	8.1	27.7	-

Fuente: Korea Trade Promotion Corporation. "Cómo Comerciar con Corea". Corea 1992, p.28-29.

13) Fuente: Korea Trade & Business. "90 Census Shows Severe Urban Concentration". Mayo 1991, p. 16.

Este dinámico desarrollo puede ser atribuido a la rápida expansión de sus exportaciones. En estos 30 años, 1962 a 1991, crecieron 1,300 veces, al pasar de 55 md a 71,870 md. La tasa anual de crecimiento fue de 30.5% durante el periodo, mientras que la exportación mundial creció a una tasa anual del 6.6%. Este desempeño colocó a Corea en el 13o. lugar de los países exportadores más importantes del mundo en 1991.

En esas tres décadas la exportación jugó un papel de vital importancia "como el de una máquina de crecimiento" en el desarrollo económico de Corea. Sin embargo, existe un reconocimiento entre las autoridades coreanas, que la estrategia de exportación seguida, por sí sola, no hubiera tenido el éxito alcanzado, si ésta no hubiera estado acompañada de un paquete agresivo de medidas de mediano plazo, de mano de obra capacitada (14) y disponible, de empresarios altamente creativos y agresivos, así como de un medio ambiente internacional favorable, por lo menos hasta la primera crisis mundial del petróleo. (15)

En ese entonces se ofrecieron una gran variedad de subvenciones e incentivos a la exportación, tales como exenciones fiscales, precios preferenciales de servicios públicos, créditos blandos, aranceles especiales a la importación de insumos utilizados en bienes exportables, además de procedimientos aduanales simplificados y un tipo de cambio flotante.

Entre los 60's y principios de los 70's, el comercio mundial creció al 8% anual y los países industrializados estaban ávidos de los principios del libre comercio establecidos en el GATT. Este ambiente favorable fue muy benéfico en las etapas finales de la estrategia de desarrollo orientada a la exportación adoptada por Corea.

En el sector industrial la década de los 80's se caracterizó por grandes cambios estructurales. El primero fue la entrada del gobierno como planificador económico a través del Consejo Económico de Planificación, que se convierte en la primera fuerza institucional de apoyo a la política gubernamental, de amplia intervención y

14) El Nivel de alfabetización en los 60's, alcanzaba el 80%.

15) Su Kim Chul "Korea's Experience in Trade Expansion and Growth". Korea and Trade Business. Julio 1982, p. 35.

cuidadosa dirección de las estrategias nacionales de desarrollo económico basadas en la exportación.

Otro elemento fue la ayuda norteamericana que permitió la instalación de algunas empresas, bajo una política de sustitución de importaciones; sin embargo, al disminuir este apoyo el gobierno tuvo que buscar otras alternativas para enfrentar sus problemas de balanza de pagos.

En el periodo 1962-1968, la economía coreana fue reestructurada hacia una promoción de exportaciones basada en productos intensivos de mano de obra, alejándose del énfasis inicial de sustitución de importaciones.

En esencia la estrategia de los 60's fue promover la manufactura de bienes con un alto valor agregado para la exportación, en donde Corea tenía una ventaja comparativa. Los sectores de textiles, calzado, cemento, juguetes, minería y de manufactura ligera fueron la punta de lanza en su proceso de industrialización.

A principios de los 70's la estrategia de promoción de exportaciones basada en el uso intensivo de mano de obra empezó a enfrentar serios problemas, uno de ellos fue el rápido crecimiento de los salarios que tendieron a debilitar la ventaja comparativa que tenía Corea en las exportaciones; y, el otro fue el crecimiento de la demanda por partes importadas, componentes, insumos, maquinaria y equipo.

Considerando lo anterior, el gobierno en su 2º Plan de Desarrollo, establece como objetivos la modernización de las áreas rurales y el desarrollo de la industria pesada y química. En el caso de la industria, la estrategia tenía como propósito sustituir importaciones de materiales intermedios y de bienes de capital. Se favoreció a sectores intensivos de bienes de capital, tales como la construcción de barcos y automóviles, la producción de acero y productos químicos.

Estas actividades fueron etiquetadas como estratégicas y les fue otorgada una amplia variedad de incentivos bajo leyes específicas. Los resultados han sido exitosos, el desarrollo alcanzado por éstas permitieron un crecimiento poco común del PIB al ser del 10.4% entre 1974-1979. Por otra parte, la exportación coreana se generó en industrias que fueron beneficiadas por algún tipo de apoyo gubernamental.

CUADRO No. 6
COREA
PRINCIPALES EXPORTACIONES
(Millones de dólares)

CONCEPTO	1970	1980	1985	1989	1990
Carbón	83	1,153	1,135	2,213	2,037
Químicos	11	755	935	2,020	2,511
Telas y tejido de hilo	85	2,216	2,544	5,370	6,076
Hierro y acero	13	1,655	1,811	3,574	3,605
Máquinas de Oficina	-	89	555	2,752	2,702
Valores territoriales	-	617	1,137	4,702	5,394
Coches de Pasajeros	-	50	519	2,045	1,849
Buscas	-	615	5,040	1,759	2,801
Vehículos	214	2,920	4,450	9,025	7,579
Óxido	-	574	1,535	3,555	4,337
Juguetes	-	209	452	919	755
En Manufacturas	645	15,791	27,735	55,344	60,585
TOTAL	835	17,505	30,283	62,377	65,017

Fuente: Korea Trade Promotion Corporation, "Cómo Comercio con Corea", Corea 1992, p. 50-91.

En la década de los 80's, el país se vió afectado por un número importante de problemas estructurales, que llegaron a constituirse en serios cuellos de botella para continuar con el desarrollo económico observado. El más serio de todos ellos fue el alto nivel de inflación, atribuible a los altos precios del petróleo, a la expansión monetaria y políticas fiscales seguidas. Por supuesto la inflación indujo el incremento en los salarios y otros costos de producción que desincentivaron la competitividad.

El apoyo otorgado a la industria pesada, causó desbalances estructurales, particularmente en la distribución de la inversión y participación de la producción. Al respecto se reporta que la participación de la pequeña y mediana industria en el sector manufacturero en las dos últimas décadas, declinó drásticamente en términos de número de unidades, de empleo y de valor agregado (16).

Esto significaba la falta de una sólida base para la producción de partes y componentes para la industria pesada, que restringía la integración vertical. Buena

16) Korea Trade Promotion Corporation "Kotra Gives Lessons in the Korean Economic Experience", Julio 1992, p. 47.

parte de los productos principalmente maquinaria y equipo electrónico, se caracterizaron por su alto contenido importado, promoviendo con ello un efecto adverso en la balanza de pagos.

CUADRO No. 7
COREA
PRINCIPALES EXPORTACIONES
(Millones de dólares)

CONCEPTO	1970	1980	1985	1989	1990
Comestibles	319	1,789	1,309	3,082	3,245
Tiempo	80	357	442	435	419
Materiales en bruto	405	3,632	3,857	8,728	8,948
Algodón en rama	-	604	531	725	785
Comestibles minerales	136	6,880	7,353	7,827	11,203
Químico	-	5,633	5,572	4,933	6,388
Química	164	1,800	2,789	7,138	7,424
De Manufacturas y Metales	306	2,250	3,955	9,672	10,981
Maquinaria	580	4,980	10,945	21,105	23,940
Valores tecnológicos	-	527	1,130	4,073	4,580
De Química	47	685	1,233	3,555	4,242
De Manufacturas	1,107	9,014	18,225	41,460	48,128
TOTALES	1,984	22,282	31,135	61,485	68,944

Fuente: Korea Trade Promotion Corporation "Cómo Comercio con Corea", Corea 1992, p. 87.

El bajo nivel tecnológico, principalmente el de los sectores de maquinaria y equipo, también surgió como otro serio obstáculo para mejorar la estructura industrial. El gasto en investigación y desarrollo respecto del PIB fue muy bajo. Más aún las tecnologías importadas a menudo fueron inferiores y de segunda mano.

CUADRO No. 8
COREA
GASTO EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO

CONCEPTO	1970	1986	1988
Gasto en investigación y desarrollo tec. (M. dls.)	39	334	1,020
Gasto en investigación y desarrollo tec./PIB. (%)	0.55	1.83	2.37
No. de investigadores y científicos	6,400	23,900	55,900
No. de investigadores por cada 10 mil habitantes	2	8	14

Fuente: Korea Trade Business. "Korea vs. Technology Cooperation Imperative". Corea, Mayo 1992, p. 35.

En 1980 se realizaron una serie de reformas económicas para fortalecer el crecimiento de la economía con estabilidad de precios, que fue reflejada en su Plan de Desarrollo Económico y Social de 1982-1988. La estrategia adoptada tenía como objetivos el liberalizar la economía tanto interna como externamente e introducir una gran competencia en todos los sectores, descansando en los mecanismos de mercado.

El gobierno, por un lado, reforzó las leyes antimonopolio y las relativas a prácticas desleales de comercio y por otro, adoptó un programa de liberalización de importaciones y reducción de tarifas. En el campo de la inversión extranjera y desarrollo tecnológico modificó su sistema, orientando su selección hacia aquélla que ofrecía productos de alta tecnología. Su sistema de incentivos industriales lo dirigió a apoyar a la pequeña y mediana industria y a programas de capacitación técnica.

Bajo su 6º Plan de Desarrollo Económico y Social, vigente de 1987 a 1991, la economía coreana obtuvo un auge sin precedentes, con niveles de crecimiento del 12% en términos reales y una cuenta corriente con un superávit considerable. El avance tecnológico alcanzado también ha sido notable, al grado de convertirse en un productor de chips semiconductores de 10 megabits dram y ser uno de los tres únicos países en lograrlo, junto con los Estados Unidos y Japón. Actualmente se encuentra en el lugar número 12 de la lista de las potencias comerciales del mundo.

En los 90's, Corea en el plano industrial continúa centrando sus esfuerzos en mejorar su competitividad en los mercados internacionales. Inicialmente, el gobierno aplicó un esquema denominado "medidas para reforzar la competitividad de la industria manufacturera", anunciado en 1991. El propósito fue apoyar el esfuerzo de las empresas para mejorar su competitividad por medio de la investigación, desarrollo y una administración racionalizada.

Bajo el 7º Plan Quinquenal de Desarrollo Económico y Social vigente para el periodo 1992-1996, el gobierno tendrá como función atender aquellos problemas en los que la industria enfrenta limitaciones para llevarlos a cabo, como es el caso de realizar actividades de desarrollo e investigación tecnológica, inversiones en infraestructura social, expansión de zonas industriales y la aplicación de medidas para mejorar la calidad de la educación.

Respecto al sector manufacturero los esfuerzos serán dirigidos principalmente hacia la pequeña y mediana industria y al desarrollo de alta tecnología. Los incentivos financieros y fiscales, los programas de capacitación, así como apoyos sustanciales a proyectos de investigación y desarrollo se constituirán en la base para fortalecer su industria, mejorar su productividad e incrementar su autonomía para enfrentar el cambiante entorno internacional.

Para resolver el problema de escasez de mano de obra en el sector manufacturero, el gobierno ha considerado, en algunas empresas, exentar a trabajadores de sus obligaciones militares. También inducirá que las grandes empresas transfieran parte de su producción a las pequeñas y medianas. Con el conjunto de estas acciones se prevé que este segmento de la industria aporte el 52.4% de las exportaciones del país en 1996, lo que significaría un avance importante dadas las tendencias del mercado internacional.

En cuanto a la apertura de mercados, el Ministerio de Comercio apoyará la competitividad de la producción y distribución de la industria y atraerá a la inversión extranjera en sectores de alta tecnología, tales como electrónica, aereo-espacial y maquinas de precisión. También estimulará la cooperación técnica con empresas extranjeras, así como la inversión coreana en otros países lo que permitirá un desarrollo balanceado y superar el proteccionismo de terceros. El Ministerio predice que los sectores en alta tecnología como electrónicos, maquinaria y automóviles liderarán el futuro crecimiento del sector industrial de ese país. (17)

1.4.3 La Industria Textil Coreana.

En la sección anterior se comentó que el desarrollo de la economía coreana se basó en una estrategia de industrialización orientada a la exportación. En su consecución han participado un número importante de sectores; sin embargo, es ampliamente reconocida la contribución de la industria textil, como la principal fuerza de crecimiento en el PIB. Esta ha sido la punta de lanza de la exportación coreana y ha colocado al país entre las economías más prósperas de la historia contemporánea.

Para dar una idea de su importancia, basta mencionar que en 1990, las exportaciones de textiles representaron la cuarta parte del valor total exportado por

17) Fuente: Korea, Trade and Business. "Economic & Business Trends". Mayo 1992, p. 20.

Corea, generó el 14% del valor agregado de la producción manufacturera y dio empleo al 22.6% del total de la fuerza de trabajo.

CUADRO No. 9
COREA
SECTOR TEXTIL
PRINCIPALES INDICADORES

CONCEPTO	1975	1978	1980	1988	1990
PIB nat. 1)	17.3	25	35.7	78.1	108.4
PIB manuf. 1)	3.6	6.8	10.6	23.7	49.5
PIB textil. 1)	0.3	1.1	1.7	2.1	-
Empleo manuf. 2)	1232	2205	2972	3859	4928
Empleo textil. 2)	265	508	732	738	1114
Export. textil. 3)	0.3	1.9	5.1	7.1	14.7
Import. textil. 3)	-	-	1.2	1.5	3.5

1) Billones de won. 2) Miles de personas. 3) Billones de dólares.

Fuente: Moon Shin Hong, "The Textile Industry in Korea, Problems and Prospects".

Corea, Noviembre 1984, p. 2-4.

Korea Trade Promotion Corporation, "Cómo Comerciar con Corea", Corea, 1982, p. 28, 30, y 33.

Internacionalmente Corea ha surgido como uno de los mayores países productores de textiles, medido tanto por sus instalaciones como por sus exportaciones. En 1990 ocupó el 3er. lugar en la producción mundial de textiles y el 7o. como fabricante de maquinaria y equipo textil. (18)

No obstante su dinámico desempeño, el sector ha enfrentado un sin número de problemas, destacando entre ellos, el incremento de salarios y precios que han afectado su competitividad, la incursión de nuevos países en desarrollo en el mercado mundial de textiles dada su ventaja comparativa de mano de obra barata y abundante; así como el creciente proteccionismo registrado en los países desarrollados en relación a este sector.

Antes de continuar, es conveniente hacer un paréntesis para señalar que los procesos tradicionales en la industria textil tienden a ser intensivos en mano de obra y energía, no requieren de una tecnología avanzada o de un alto nivel de inversión, por ello muchos países la escogen como punta de lanza en sus primeras etapas de industrialización, pero en la medida que se avanza, dependiendo de los

18) Korea, Trade and Business. "Economic..." Op. Cit., p. 22.

objetivos nacionales establecidos, el sector puede perder o ganar peso con respecto a otros, convirtiéndose en algunos países en una actividad marginal o complementaria y en otros en estratégica.

No obstante que en Corea, el sector textil muestra una declinación en su participación del PIB dado el avance de la industria pesada y química, fenómeno similar en los países altamente industrializados, el gobierno Coreano la considera todavía de importancia estratégica para la economía y un líder de la exportación. Por ello se podrá comprender, el por qué, de los esfuerzos conjuntos del gobierno coreano y el sector textil para mejorar la competitividad vía la aceleración de su modernización.

Debe hacerse notar que el significativo papel jugado por la industria textil coreana en el crecimiento económico y las exportaciones no se dio de un día para otro. Esta ha sido la columna de la economía coreana desde los 30's y fue una participante crucial en el proceso de sustitución de importaciones hasta finales de los 60's. En su desarrollo se recurrió no sólo al avance tecnológico y mano de obra necesarios del mismo sector sino también, se le eslabonó con otras industrias.

El dinamismo del sector ha sido el producto de un esquema favorable de apoyos a la exportación y de esfuerzos de sustitución de importaciones. El manejo de tarifas y concesiones de impuestos, así como un ambiente cercano al libre comercio.

Este esquema permitió al sector textil utilizar su ventaja comparativa inicial de mano de obra barata y por otra parte asimilar y desarrollar tecnología con lo que pudo proyectarlo en un sector exportador líder. Otro aspecto que favoreció esta proyección fue el favorable ambiente de comercio mundial vigente, que se caracterizaba por una demanda altamente elástica.

A principios de los 70's, un ambiente de comercio diferente y nuevos problemas, forzaron a Corea el buscar nuevos enfoques de política y métodos de exportación, estableciendo el Plan Básico de Modernización para la Industria Textil en 1980, basado en la Ley para la Modernización del Sector, expedida en 1979. Aparte de esta normatividad el gobierno también estableció varias medidas de apoyo a un grupo selecto de empresas textiles y las catalogó como prioritarias.

Entre las medidas de apoyo, se encuentra el Fondo de Modernización Textil, cuyo propósito es financiar al sector, vía créditos preferenciales, la modernización de

sus plantas, pero también puede recurrir al Fondo de Promoción de la Pequeña y Mediana Industria. Aparte el gobierno ha fomentado las actividades de investigación y desarrollo.

También las industrias han disfrutado de beneficios fiscales a través de diferentes esquemas que consideraban la exención de impuestos a la importación de materias primas, la reducción de impuestos al pago de dividendos; deducciones del impuesto sobre la renta por ahorros en energía e inversión en investigación y desarrollo, depreciación acelerada en maquinaria y equipo; y, apoyos a empresas con pérdida, originadas por fallas en investigación y desarrollo o problemas en la exportación.

Moon Shin Hong comenta que la adopción de estas medidas no se deben entender como un apoyo específico a un sector, sino como los esfuerzos de Corea para acelerar su ajuste estructural, cuya necesidad se incrementa en el tiempo. (19)

En la actualidad, no obstante su impresionante desarrollo, la industria en los 90's empieza a mostrar signos de desaceleración, al enfrentar problemas internos y externos.

Entre ellos se puede mencionar la producción de productos de baja calidad, obsolescencia tecnológica, baja productividad, alto costo de la mano de obra, ineficiencia en la estructura industrial y erosión en la competitividad internacional.

El sector y el gobierno concientes de que su futuro depende, en forma crítica, de su habilidad para recuperar su competitividad, adaptándose rápidamente a los cambios del medio ambiente, así como de una alta flexibilidad, lo que significa múltiples ajustes. La modernización de la maquinaria y equipo, el desarrollo de nuevos materiales y de productos de alto valor agregado; la incursión en nuevos mercados; y, una mayor atención en investigación y desarrollo resultan indispensables para mantener su liderazgo.

19) Moon-Shin-Hong. "The Textile Industry in Korea. Problems and Prospects". Noviembre 1984. Institute for Economics and Technology, Korea 1985, p. 41.

1.4.4 Racionalización Industrial.

La industria textil Coreana muestra un bajo nivel de sofisticación tecnológica y un buen grado de obsolescencia, lo que limita la posibilidad para desarrollar productos de alta calidad.

Moon Shin Hong reporta que la mayoría de la maquinaria y equipo textil tiene una antigüedad superior a los 10 años y es predominantemente intensiva en mano de obra. También comenta que la productividad no ha crecido a la misma tasa de los salarios, lo que afecta la competitividad en la exportación, además de que no se debe perder de vista, el surgimiento de nuevos países en desarrollo que hacen más difícil la competencia en el mercado internacional. (20)

Ante esta situación el gobierno ha promovido, entre otras medidas, la racionalización de la industria a través de la fusión de empresas ineficientes para establecer grandes unidades y alcanzar economías de escala, la reorientación de la inversión hacia los subsectores de tejido y acabado; el reemplazo de maquinaria y equipo: así como de la introducción de métodos de producción intensivos en tecnología y capital.

Por otra parte, el gobierno está haciendo esfuerzos adicionales en apoyo a pequeñas empresas al otorgar créditos preferenciales para su modernización, al ajustar gradualmente el sistema de exportaciones y al abrir sus cuotas de exportación para instrumentar estrategias en favor de pequeñas empresas.

Al respecto, debe hacerse notar que los esfuerzos de producción a gran escala en Corea han sido desarrollados para atender las necesidades de los mayoristas extranjeros, quienes compran enormes cantidades, mientras que los de menudeo prefieren Taiwan porque sus firmas están mejor acondicionadas para abastecer pedidos pequeños. El gobierno, en respuesta, visualiza que en el futuro las grandes firmas se concentrarán en el desarrollo de productos más sofisticados, hilos y telas, que requerirán de grandes inversiones; las compañías comercializadoras se especializarán más en su campo; y, las pequeñas empresas asumirán la tarea de producción de prendas, por lo que se les ha venido facilitando toda clase de apoyos.

20) *Idem.*, p. 48.

En el sector de prendas, las necesidades son más apremiantes en automatización y en la producción de bienes de mayor valor agregado. La ventaja comparativa de Corea en el costo de mano de obra está desapareciendo rápidamente y la industria enfrenta escasez de trabajadores especializados. En respuesta, los fabricantes de prendas están realizando fuertes inversiones en máquinas y equipo moderno tendiente a ahorrar mano de obra y en programas de capacitación para el manejo de nuevos activos.

No hay que olvidar que el éxito de Corea en la exportación fue alcanzado fundamentalmente a base de incursiones y de ganarle mercado a los países industrializados en los segmentos de tela y ropa de producción masiva y bajo precio.

1.4.5 Investigación y Desarrollo Tecnológico.

Los observadores de la industria consideran que la prueba crucial más importante del sector será su capacidad para convertirse en un productor de prendas de mayor valor agregado antes de que pierda terreno en el mercado internacional.

Gobierno e industria concientes de esta debilidad se encuentran desarrollando, bajo un esfuerzo concertado en investigación y desarrollo tecnológico, nuevos productos, la identificación de nichos en un mercado saturado, como es el internacional de textiles, y el desarrollo de diseño y moda.

Los principales apoyos del gobierno se expresan a través de una asistencia financiera generosa a la investigación y desarrollo tecnológico. Las empresas más activas han sido las relacionadas con la fabricación de fibras sintéticas, cuyas investigaciones se encuentran enfocadas al desarrollo de productos con propiedades semejantes al algodón, seda y lana.

Los analistas de la industria señalan que el nivel tecnológico de Corea en la fabricación de fibras sintéticas se encuentra 10 años atrás respecto del alcanzado por la industria japonesa y alemana.

La Federación Coreana de Industrias Textiles realiza actividades de investigación y desarrollo tecnológico, consideradas como una carga para una empresa en lo

individual, y el Instituto Daegu para tecnología textil, agencia local, apoya al sector a resolver sus problemas en esta materia.

Por otra parte, se tienen programas de capacitación para técnicos e ingenieros de alta calificación. Asimismo, se tiene personal en el extranjero para ser preparados en grados de doctorado.

1.4.6 Diseño y Moda.

El gobierno y la industria han estado trabajando conjuntamente con el propósito de mejorar aquellos eslabones de la cadena en donde se presenta una mayor debilidad y que afecta el desarrollo de productos de mayor valor agregado, como son los casos de teñido y acabado y los de diseño y moda.

En el primer caso se puede señalar que es el segmento más atrasado de la industria textil coreana, debido a la obsolescencia de sus instalaciones y a la falta de técnicos de alta especialización. Asimismo, habría que considerar su precaria fuerza para tratar con los fabricantes de ropa, dado el tamaño de los pedidos e incertidumbre de trabajos de largo plazo.

Para superar estos cuellos de botella, el Ministerio de Comercio e Industria promovió el cambio y la concentración de los teñidores a parques industriales establecidos con fondos del gobierno. Actualmente cuentan con dos complejos que albergan 120 firmas. Por otra parte, a través de un programa específico se está promoviendo el desarrollo tecnológico en materia de teñido, teniendo como objetivo, en el mediano plazo, el alcanzar el nivel de los países industrializados.

Respecto a la relación con los fabricantes de ropa, se ha sugerido que el sistema de subcontratación sea reformado para promover órdenes de trabajo bajo bases de largo plazo, lo que permitirá mejorar la calidad del teñido de los productos.

En cuanto a diseño y moda se puede afirmar que actualmente es una de las principales deficiencias, no sólo de Corea sino de otros países en desarrollo. El papel que juega el diseño y la moda en el comercio mundial de textiles es creciente, por ello la industria y gobierno de este país se han embarcado en el desarrollo de un conjunto de actividades con el propósito de estar en posición de competir con los centros internacionales de moda.

Como ejemplo de las medidas adoptadas se tienen apoyos para la apertura de institutos de diseño y moda, que aparte de trabajar en estos campos, se integran a la selección de tejido, al trabajo de corte y confección, monitorean las tendencias en centros como Italia, Francia, Estados Unidos y Japón, así como las preferencias del consumidor.

Por otra parte, se efectuaron ajustes a las regulaciones relativas a la propiedad industrial e inversión extranjera para facilitar la introducción de marcas extranjeras y la coinversión con empresas especializadas en el campo de la moda y el diseño.

Se patrocina la organización de ferias internacionales y se fomenta la participación en las organizadas por los principales centros de moda. También se otorgan becas para capacitación en el extranjero.

Consideran vitales estos programas para consolidar la internacionalización de su industria, así como para competir por los nichos del mercado internacional.

1.4.7 Control del Sector Externo.

La administración del sector externo se constituye en una política prioritaria necesaria para el desempeño de la economía coreana dado su alto grado de orientación hacia el exterior. No hay que perder de vista que las actividades clave son el abasto de materias primas y la diversificación de mercados de exportación, lo que requiere de una atención constante tanto del gobierno como de la industria.

En un contexto particular, la industria textil coreana depende fuertemente de la importación de materia primas como es el caso del algodón, lana y fibras sintéticas, haciendo al sector altamente vulnerable a la fluctuación del mercado internacional.

Concientes de esta situación y con el propósito de contrarrestar cualquier efecto nocivo, se han establecido medidas cuya principal característica es la flexibilidad en su manejo y el fin específico es el garantizar un abasto oportuno de materias primas y bienes intermedios a precios internacionales. Entre ellas se tiene el financiamiento a las importaciones del algodón, ajuste a la tarifa respecto de las adquisiciones de lana en el extranjero; mecanismos de compras consolidadas para

fibras sintéticas; reducciones al impuesto del consumo en cuanto a artículos hechos a mano.

Por otra parte, la exportación textil coreana está significativamente concentrada en un pequeño número de mercados, Estados Unidos y Japón absorben más del 40%, haciendo al sector particularmente sensible a las restricciones de comercio impuestas por estos países. No hay que perder de vista que los países desarrollados al amparo del Acuerdo Multifibras y convenios bilaterales han acrecentado las barreras al comercio de estos productos, por lo que gobierno e industria han puesto especial énfasis en desarrollar nuevos mercados.

La industria está modificando sus esfuerzos de comercialización en todas aquellas áreas en donde no existan sistemas de cuotas, tales como el Medio Oriente, Sudamérica, Africa y el Sudeste Asiático.

Este esfuerzo de diversificación se ha complementado con el desarrollo y producción de productos no sujetos a cuotas de importación como es el caso de prendas de seda. También se ha iniciado el desarrollo de proyectos de coinversión en países sin sistemas de cuotas y en la participación directa de empresas coreanas en el sistema de distribución de los países importadores a través de la apertura de tiendas de mayoreo y menudeo.

Hay que resaltar que el gobierno prevé una amplia variedad de incentivos para este tipo de actividades. Finalmente el sistema de distribución de cuotas de exportación vigente otorga prioridad a productos de alto valor agregado, así como aquellos que contribuyen a la diversificación no sólo de artículos sino de mercados.

1.4.8 El Papel del Estado en el Modelo de Desarrollo Adoptado.

En la estrategia de industrialización y de exportación seguida por este país, con frecuencia se omite su opción fundamental en favor de la industrialización. Esta se encuentra dirigida a penetrar mercados internacionales, pero, en sí, basada en una industrialización.

El efecto dinámico de arrastre de su estrategia, como se indicó, generó empleo e incrementó el nivel de productividad, así como el consenso respecto a la relevancia

del progreso técnico, que está vinculado con el hecho de que se exportan productos industriales.

No es la orientación a la exportación lo que genera efectos dinamizadores, sino el hecho básico de que la producción exportada, a pesar de contar con un alto contenido de importación, es objeto de procesamiento interno, con lo que se difunde la lógica industrial al patrimonio local.

El rasgo central de este proceso está dado, por la concentración en la exportación de bienes de consumo con un contenido elevado de importaciones y un uso intensivo de mano de obra.

Aún dentro de las relaciones comerciales, se verifica una clara especialización, ya que Corea exporta principalmente prendas de vestir, telas e hilos, calzado, válvulas termiónicas y buques, productos que han sido considerados como prioritarios en los diversos planes de desarrollo e importa productos intensivos de capital y tecnología tales como maquinaria, insumos, productos químicos.

Contrariamente a lo que se sugiere en el modelo neoliberal, la política comercial seguida por Corea ha tenido un componente importante de sustitución de importaciones y de carácter extremadamente selectivo a nivel sectorial, que se ha modificado en el tiempo, dadas las prioridades de la política industrial.

Esta selectiva y cuidadosa política proteccionista ha utilizado mecanismos arancelarios y no arancelarios reforzados ambos con disposiciones relativas a inversión extranjera, transferencia de tecnología y acceso al mercado de divisas.

Fajnzylber menciona que esta selectividad se refiere no sólo a la identificación de sectores, sino inclusive a empresas, vinculándose las divisas para importación con las generadas por las exportaciones, todo ello implica la existencia de mecanismos institucionales que han permitido la comunicación permanente entre las autoridades gubernamentales y las empresas respectivas. Esta dimensión institucional con diferencias de modalidad deja en evidencia la existencia de un estado intervencionista en la más ortodoxa tradición japonesa. (21)

En la política proteccionista hay que tener en cuenta el hecho de que la información que proporciona el nivel de protección arancelario es extremadamente

21) Fajnzylber Fernando." Op. Cit., p. 133.

precario, debido a que las restricciones cuantitativas para la importación han sido más importantes que la tarifa para proteger la sustitución de importaciones.

En la liberación de importaciones que tuvo lugar en 1967 se introdujo la llamada "lista negativa" que conducía a autorizar automáticamente todas aquellas importaciones que no estuviesen en esa lista. Dos veces al año el gobierno anunciaba el número de artículos sujetos a importación restringida. Los criterios de inclusión se relacionaban fundamentalmente con la situación de balanza de pagos y los requerimientos de protección para la industria nacional.

El comentario anterior se ve confirmado en algunos de los propósitos del Acta de Comercio Exterior de Corea, al señalar entre otros, los siguientes:

"Proclamación de una transición gradual hacia un sistema comercial libre y abierto". Sobre el particular, el documento Cómo Comerciar con Corea (22) señala que las leyes que han gobernado el comercio durante los últimos 20 años, estaban destinadas al desarrollo de la economía nacional a través de promoción de la exportación y regulación de la importación. El propósito principal de la nueva Ley es desarrollar más la economía nacional, pero a través de la promoción de las relaciones exteriores y del establecimiento de un comercio justo.

En otro propósito se indica: "la reducción de restricciones a la exportación e importación". Al respecto, el documento señalado menciona que las leyes anteriores contenían provisiones que conferían autoridad al gobierno para ajustar unos precios máximos y mínimos sobre las importaciones y exportaciones. (23)

Respecto a la política de control de cambios, se encuentra que algunas de las provisiones de las Actas de Comercio Exterior y la de Control de Administración de Divisas tienen relación, por ejemplo, la importación o exportación se aprueba a través de la primera, sin embargo, los procedimientos para llevar a cabo la operación se realizan mediante la aplicación de la segunda.

Los bancos de cambio en Corea tienen autorización del Ministerio de Finanzas para involucrarse en actividades bancarias de comercio internacional. Su papel en la regulación de divisas es importante, desde el momento que tienen autorizado vigilar y aprobar la mayoría de las transacciones listadas en el Acta de Control de

22) Korea Trade Promotion Corp. "Cómo Comerciar..." Op. Cit., p. 97.

23) Idem., p. 98.

Administración de Divisas, además de autorizar exportaciones e importaciones de acuerdo con el Acta de Comercio Exterior.

En materia tecnológica el gobierno ha concebido programas cuyo principal propósito es la internacionalización, para mejorar su nivel de investigación doméstica y capacidad de desarrollo. El Ministerio de Ciencia y Tecnología ha considerado dentro de sus estrategias, alianzas tecnológicas no sólo con los Estados Unidos, que ha sido su principal socio en intercambio tecnológico, sino con Europa oriental a efecto de romper la barrera establecida, por los países avanzados del Occidente, como es el propio Estados Unidos, Japón y miembros de la Comunidad Económica Europea.

La Dirección y participación del estado se confirma también en el 7o. Plan Quinquenal, en donde se prevé que deberá reforzar las actividades de investigación y desarrollo para alcanzar los niveles de los países desarrollados. En su consecución tiene planeado invertir en investigación y desarrollo un monto equivalente al 3% del PIB; construir complejos industriales tecnológicos, similares al del Silicon Valley de Estados Unidos, para adaptar el progreso tecnológico interno del país.

La política del gobierno coreano en materia de inversión extranjera se ha caracterizado por su marcada selectividad. Cuenta con un sistema de lista negativa, en donde el inversionista extranjero puede identificar los proyectos que le están restringidos o prohibidos.

Esta política también se puede apreciar en la participación de la inversión extranjera respecto al PIB de Corea, que ha sido una de las más bajas con respecto a otros países del Sudeste Asiático. Esta relación en 1989 fue de 0.36% mientras que en Taiwan se ubicó en 1.61% y Singapur en 14.6%.

Por otra parte, es importante destacar que para aprobar la participación de inversión extranjera en un proyecto específico, se requiere de la aprobación de varios ministerios y se consideran como criterios la naturaleza y monto del proyecto, su influencia potencial sobre la política económica nacional y extranjera, que no promueva desorganización de mercado o la violación de leyes antimonopolio, la necesidad de financiamiento interno, así como el que no afecte al medio ambiente.

Actualmente el gobierno ha anunciado su intención de ajustar los términos de su política sobre inversión extranjera, con el propósito de generar un clima más atractivo. Sin embargo, el objetivo está dirigido a fortalecer las oportunidades de las firmas coreanas para obtener tecnología a través de proyectos de co-inversión; la mejora de productividad y diversificación de mercados.

Como se puede apreciar, la aparente política de liberación seguida recientemente en algunos campos, prevé propósitos muy claros de mediano y largos plazos, así como estrategias y esquemas específicos tendientes a su consecución, sin embargo en ellos se identifica el concepto de selectividad, bajo una clara dirección e intervención del Estado.

1.5 LA INTERNACIONALIZACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL JAPONESA

1.5.1 Introducción.

En esta parte se examina la internacionalización de la industria textil japonesa, principalmente, en el periodo 1970-1985. El término de internacionalización considera la inversión extranjera directa; el licenciamiento internacional de tecnología que involucra, entre otros, ingeniería básica y de detalle, know-how, procesos de producción, marcas y patentes, venta de maquinaria y equipo, construcción y administración de plantas; y la subcontratación. Formas que han jugado un papel importante en las distintas etapas de desarrollo de la industria. (Cuadro No. 10)

**CUADRO No. 18
EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA TEXTIL JAPONESA**

PERIODO	ETAPA DE DESARROLLO	MECANISMOS DE INTERNACIONALIZACION
1880-1900	Instalación de las primeras plantas de hilado y tejido de seda, algodón y lana.	Importación de Know-how a través de compras de maquinaria en Europa e intercambio técnico; incremento de las exportaciones y reducción de su dependencia externa.
1900-1930	Rápido crecimiento de la industria especialmente en hilos y prendas de algodón.	Mejoras internas de tecnología, parcialmente apoyadas por la transferencia de tecnología proveniente del occidente; rápido incremento de la demanda externa por productos japoneses.
1945-1965	Crecimiento continuo de la industria resultado de una rápida conversión a fibras sintéticas.	Licenciamiento de tecnología para la producción de fibras sintéticas provenientes de las multinacionales del occidente; se inicia el proceso de inversión japonesa en Manchuria, Corea, China y Taiwan, para después incursionar en Centro y Sudamérica.
1965-1985	Reajustes estructurales en la industria debido a la pérdida de competitividad, estancamiento de la producción doméstica y de las exportaciones e incremento del nivel de importaciones.	El rápido crecimiento de la inversión japonesa en los países de la Cuenca del Pacífico a principios de los 70's obedeció a la búsqueda de mano de obra barata y a la necesidad de proteger sus mercados de exportación. Después de 1975 se reduce la magnitud de inversión japonesa en otros países, pero incrementa el licenciamiento de tecnología, principalmente en Europa y Estados Unidos.

FUENTE: Business Week. The Battle for Europe. Junio 1981.

1.5.2. Inversión Extranjera Directa.

En general, se puede señalar que en el período de post-guerra, pocos fueron los países miembros de la OCDE que realizaron inversiones en la industria textil, sólo Japón fue la excepción.

La inversión de compañías japonesas en Manchuria, Corea, China y Taiwan empezó a incrementarse sensiblemente durante los 60's. En esa década se efectuaron 111 inversiones en diferentes lugares, que compara de manera significativa con las 7 realizadas en los 50's. (24)

24) Business Week. "The Battle for Europe". Junio 1981, p. 35.

En los 70's la industria textil japonesa se caracteriza por su agresiva participación, vía inversiones, en el extranjero; convirtiéndose en el sector líder. A principios de los 80's participaba con el 12% respecto del total invertido por el sector manufacturero en el extranjero, ocupando el 4o. lugar después de la industria metálica, química y maquinaria eléctrica.

La inversión extranjera japonesa en textiles se concentra en la producción de hilado y tejido de fibras sintéticas, 50%, en el hilado y tejido de algodón, 33%, mientras que en prendas de vestir es insignificante. Por otra parte, esta inversión se encuentra en países en desarrollo de Sudeste Asiático, contando con las dos terceras partes del total.

La inversión en estos países ha estado motivada por la combinación de varios factores, destacando la localización, el bajo costo de mano de obra, estabilidad política, receptibilidad de los gobiernos del país anfitrión. Además de que se le consideran inversiones definitivas, ya que están planeadas para proteger los mercados de exportación del Japón, amenazados por el surgimiento de nuevos competidores locales.

Fuera del Asia, la otra área importante para la inversión japonesa es Centro y Sudamérica, que representa cerca de una quinta parte del total invertido en textiles fuera del país.

La expansión de la inversión japonesa textil en Sudamérica y su inversión en algunos países europeos, obedecen, en buena medida al creciente número de restricciones cuantitativas a la importación establecida en Estados Unidos y Canadá

La principal forma de inversión utilizada por las multinacionales textiles japonesas es la coinversión con empresas del país anfitrión, en oposición a la política de tener el control de las subsidiarias.

El inversionista japonés tiene en mente, que en la legislación la mayoría de los países receptores se prevé una participación local equivalente, lo que coincide con el deseo de distribuir el capital japonés disponible a través de varios proyectos, con ello reduce los riesgos y la necesidad de planear con fondos adicionales proyectos fuera del país.

Por otra parte, también, han promovido nuevas modalidades de inversión, incluso al nivel de la casa matriz japonesa, entre ellas destaca la asociación de inversiones de fabricantes y comercializadores para concurrir al extranjero.

El conocimiento del mercado, el acceso a canales de distribución y minimización de riesgos, representan la mayor ventaja en estos acuerdos; como ejemplo de ellos se puede mencionar a una de las empresas textiles más grandes del Japón, Toray Industries Inc. que tiene aproximadamente 30 coinversiones en el extranjero en donde participa Mitsui; mientras que en las comercializadoras, Mitsubishi Rayón tiene 8 operaciones de coinversión con Mitsubishi Corporation.

En términos generales, la inversión extranjera textil japonesa puede ser vista como una parte de la restructuración general de la industria, que se inicia desde los 60's, en respuesta a los problemas nacionales como la escasez de mano de obra, incremento de salarios, una estructura industrial fragmentada y problemas internacionales.

Para atender esta problemática, gobierno e industria promovieron, bajo diferentes mecanismos, la inversión en automatización, la colaboración conjunta entre firmas para reducir el exceso de capacidad y mejorar la eficiencia, la diferenciación en la producción de bienes, así como introducir un mayor valor agregado. Sin embargo, dentro del conjunto destaca la relocalización de la producción en ultramar, a través de inversión extranjera y de acuerdos contractuales.

Estos dos últimos han sido un importante componente en la estrategia de sobrevivencia de la industria, ya que involucra la búsqueda de localidades con bajos costos de producción, seguridad y retención de los mercados de exportación, así como un intento de alcanzar una importante integración internacional de producción de las distintas actividades que componen la cadena productiva.

La inversión japonesa en países de la Cuenca del Pacífico para la producción de fibras sintéticas ha sido considerada como una reacción defensiva, cuyo propósito ha sido contrarrestar la amenaza sobre el mercado japonés ante la llegada de inversiones europeas y norteamericanas.

Por ejemplo, Toray Industries Inc. empezó a invertir en los mercados de exportación a mediados de los 50's, política que ha mantenido, actualmente cuenta

con más de 30 operaciones subsidiarias en 13 países, principalmente en el Sudeste Asiático.

Otros aspectos, que consideran las empresas japonesas para justificar sus inversiones en el extranjero, son la necesidad de asegurar y retener mercados, así como el superar los niveles alcanzados de exportación de hilados y tejidos de algodón y de sintéticos, que al final son producto de una integración vertical.

1.5.3 Licenciamiento Internacional de Tecnología.

Los acuerdos de licenciamiento han jugado un papel decisivo en el desarrollo mundial de algunos segmentos de la industria textil. La industria japonesa no es la excepción; sin embargo, su propósito es diferente, en el sentido de que las licencias por el uso de tecnología se han constituido en el principal elemento de su estrategia industrial.

El rápido crecimiento, en particular, de la industria de fibras sintéticas en el período de postguerra fue alcanzado bajo las bases de acuerdos de licencias negociados con empresas transnacionales europeas y americanas, en especial, en lo relacionado con la tecnología de nylon, poliéster y acrílico. Estos acuerdos permitieron a las compañías japonesas tener acceso a tecnología de punta, sin necesidad de realizar gastos excesivos de investigación y desarrollo, además de que permitieron establecer las bases para que el Japón surgiera como uno de los líderes en la fabricación de fibras sintéticas.

Entre 1955 y 1973 la producción de fibras sintéticas en dicho país se incrementó 5 veces. Esta frágil forma de entrar al desarrollo tecnológico mundial, introducida por el Ministerio de Comercio Internacional de la Industria (MITI) tuvo un impacto exitoso en desarrollos tecnológicos internos con base a tecnologías importadas.

La fórmula de licenciamiento utilizada restringía la producción de un bien a un solo fabricante, hasta que la demanda del mercado fuera suficiente para justificar una segunda planta bajo escalas eficientes; con este mecanismo se protegía al fabricante de una competencia injusta en las primeras etapas de desarrollo del producto. Por ejemplo, Toyo Rayon se inicia como único fabricante de nylon 66 en 1951 y a Nippon Rayon sólo le es permitido entrar al mercado en 1954; y es hasta 1963 cuando se incorporan otras compañías.

Como parte del patrón que tipifica el complejo petroquímico japonés, se puede señalar que muchas de sus empresas han surgido como importantes licenciantes, especialmente, en fibras sintéticas y productos seleccionados.

Toray Industries Inc. ha otorgado licencias a importantes empresas multinacionales como Firestone Tire & Rubber; Universal Oil Products, Union Carbide, Dow Chemical, Dupont, todas ellas de origen americano, también ha licenciado a Anic Spa de Italia; Hoechst de Alemania, Rhone-Poulenc de Francia; asimismo ha establecido convenios con países de Latinoamérica, y de Europa Oriental. La tecnología involucrada en estos acuerdos va desde la extracción de monómero de nylon 6 hasta procesos relacionados con la producción de fibra acrílica, polietilenos y plásticos.

Estos acuerdos de licenciamiento han permitido a las compañías japonesas maximizar su tasa de retorno por las inversiones realizadas en investigación y desarrollo de tecnología, ya que son transferidas, bajo licencias, a países en donde las regulaciones o el tamaño del mercado impiden la inversión directa.

Por otra parte, en estos acuerdos se puede llegar a considerar la construcción de plantas en los países receptores de tecnología. Un ejemplo de ello, es la empresa Pertomina en Indonesia, productora de fibras sintéticas, las compañías japonesas licenciaron tecnología de proceso, suministraron equipo y construyeron la planta.

1.5.4. Subcontratación Internacional

La subcontratación en países con mano de obra barata es otro campo en el que Japón ha incursionado agresivamente para fortalecer su posición en el mercado internacional de textiles. En la actualidad es difícil determinar su magnitud; sin embargo, algunas cifras sugieren 2.0 billones de dólares y la mayoría de estas operaciones se realizan por empresas comercializadoras.

1.5.5 Perspectivas del Sector

Actualmente, el sector textil japonés mantiene todavía, una importante posición en la estructura industrial del país, genera la quinta parte de la producción manufacturera total y ocupa el séptimo lugar en cuanto a la creación de empleo.

No obstante lo anterior, esta industria no se encuentra exenta de problemas, por un lado sus productos enfrentan una pérdida de competitividad; y, por otro, su participación en los mercados internacionales se ha visto limitada e incluso observado reducciones en algunos segmentos.

Preocupados por esta situación, gobierno y sector privado propiciaron la elaboración de trabajos que permitieran identificar los factores que estaban frenando el dinamismo de esta industria.

Entre ellos destaca la competencia extranjera de bajo costo y artículos de valor agregado mínimo, localizados en países en vías de desarrollo, principalmente de Asia; cambios demográficos, tales como la caída en la tasa de natalidad que reducirá la demanda de textiles en sectores como prendas para bebé y moda; también se identificó la escasez en mano de obra, especialmente de trabajadores jóvenes.

Esta situación llevó al establecimiento de una serie de estrategias defensivas, que van desde la racionalización del sector hasta la diversificación e inversión en nueva tecnología.

La diversificación en áreas de nuevos productos se constituye en la estrategia predominante entre los grandes productores de fibras sintéticas. Para ellos, la diversificación se concentra en productos no textiles, como la comercialización de computadoras personales, programa de investigación y desarrollo en energía, enriquecimiento de uranio y biotecnología, así como la producción de artículos diferenciados y de alto valor agregado derivados de la tecnología textil, incluyendo películas de políester, fibras plásticas ópticas y fibras de carbón. Con este último, Japón ha surgido como el líder en la fabricación mundial. Tales estrategias de diversificación han sido seguidas, en diferentes grado, por los productores de fibras de occidente.

En cuanto a los líderes de la industria textil y de prendas se puede señalar que también se embarcaron, de manera conjunta, en un programas de diversificación que incluyan la producción de cosméticos, desarrollo de ingeniería, bienes raíces y alimentos. Tal diversificación ha sido llevada en forma paralela con la introducción de nuevas tecnologías.

En cuanto a la pequeña y mediana industria, la estrategia adoptada se puede resumir en mecanismos de colaboración conjunta entre firmas, tendientes a promover una mayor integración en la cadena productiva. En 1985 se tenían 100 grupos y en la mayoría de los casos el gobierno japonés otorgó subsidios para su formación.

Como la participación de la industria textil, vía mayor inversión extranjera, parece improbable dada su actual penetración mundial y la barrera de otros países para contenerla, las empresas han considerado que su actividad se basará en la integración de las instalaciones existentes de producción a través de especializaciones entre plantas y regiones. Se tiene previsto que estas operaciones vayan acompañadas de mejoras de calidad de los productos, mayor valor agregado, y ahorros de mano de obra mediante la mecanización y automatización de procesos.

No obstante lo anterior, ha incrementado el licenciamiento de tecnología dado su liderazgo en ciertos segmentos de la industria textil y a la necesidad de maximizar sus utilidades, por las inversiones realizadas en investigación y desarrollo.

Las restricciones establecidas por los países receptores a la inversión extranjera, los riesgos asociados por el estancamiento de la demanda y una competencia creciente se constituyen en los elementos que han inducido a considerar el licenciamiento de tecnología, como una de las formas más importantes de la internacionalización.

Por otra parte, la amenaza de mayores barreras comerciales también se convierten en un incentivo para imprimir una mayor agresividad en la comercialización de los productos japoneses, en el establecimiento de distribuidores en los mercados extranjeros y en la instalación de subsidiarias.

2. LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA

2.1 Introducción.

El presente capítulo tiene como propósito presentar una semblanza del desarrollo de la industria textil y políticas de fomento industrial desde el tiempo de la Colonia hasta nuestros días, así como una breve descripción de su estado actual.

2.2 Evolución

2.2.1 En la Colonia

La política mercantilista española con respecto a las colonias, de intensa regulación en todos los ámbitos de la economía y creadora de una red de controles, privilegios y monopolios, determinó el desarrollo de los diferentes sectores de la actividad económica de la época.

El régimen colonial que vivió México durante tres siglos, le permitió con altibajos, el contar con una industria textil sólo para abastecer el consumo local. Las iniciativas de diferentes épocas, de Hernán Cortés, Francisco de Santa Cruz, Motolinía, el mismo Miguel Hidalgo y Costilla, se vieron entorpecidas por España, al establecer un sistema que favoreciera el consumo de productos que producía la Metrópoli y su comercio con otras colonias. (1)

No obstante, la industria de hilados y tejidos en México fue sin duda la más desarrollada. Su existencia obedece al alto costo de las telas importadas originada por el monopolio mercantil europeo, la disponibilidad de materias primas y el dar empleo a quienes no podían dedicarse a actividades como la minería y la agricultura. Las fábricas más antiguas de paño en México se encontraban en Texcoco. La mayor parte fue establecida en 1592 por el Virrey Luis de Velasco.

La imagen de la industria de la Colonia corresponde a una sociedad anterior a la Revolución Industrial, estancada dentro de las formas incipientes de intercambio y limitada a demandas de poca escala, dadas las profundas desigualdades sociales.

1) El establecimiento de una factoría requería licencia del Consejo de Indias, organismo establecido para impedir la explotación de los indios y el cual posiblemente constituyó un instrumento para evitar la competencia a la Metrópoli.

2.2.2 En el México Independiente

El México independiente nació con el predominio de las actividades artesanales como consecuencia de la inhabilidad del régimen colonial para desarrollar una industria propia.

Pasado el periodo bélico de independencia encontramos a la industria textil en una situación difícil. La nueva nación independiente se encontraba sumergida en el caos económico que requería de una solución que impulsará el crecimiento del país y un nuevo tipo de relaciones comerciales con las potencias manufactureras.

Pronto se formaron diversos grupos en el campo de lo económico, destacaban los que proponían el proteccionismo y denunciaban la competencia desigual que México enfrentaba con las naciones manufactureras y los partidarios del régimen de libre cambio.

Estos últimos, señalaban como argumento la captación de fondos para el erario a través del sistema aduanal y que resultaban indispensables debido a su escasez en los primeros gobiernos independientes. Pero si se hubiera permitido la entrada de mercancías, el sector habría continuado sin posibilidades de progreso.

Pedro de Escandón, uno de los principales comerciantes mexicanos señalaba las desventajas del sistema de libre cambio en los siguientes términos:

"... se puede comprender que Inglaterra y otras grandes potencias industriales y marítimas adopten de una manera absoluta el libre cambio, y sobre todo que se esfuercen en que otros pueblos las adopten; pero entre nosotros el libre cambio no tiene razón de existir. Si no nos bastamos, si todavía no producimos la multitud de manufacturas que recibimos del extranjero, si las que producimos no las reemplaza completamente, por su calidad y precio, si es inmensa la diferencia que existe entre los artículos de exportación y los de importación, no podemos de ninguna manera obtener que sean recíprocas las ventajas del libre comercio." (2)

El libre comercio suponía la compraventa de mercancías con beneficios mutuos, para que esto funcionara, México necesitaba superar el atraso industrial, la inestabilidad política, el contrabando, la falta de capital y el mal estado de su infraestructura, principalmente su red de caminos.

2) Soberanis Alberto. *La Industria Textil en México, 1840-1900*. Colección Mexicana. México, 1988, p. 20.

Tuvieron que pasar cuando menos cuatro décadas después del reconocimiento mundial de la independencia de México, para estabilizar al país y empezar a introducir las mejores técnicas a su incipiente industria. En contraste, Europa había llegado al fin de la primera etapa de la Revolución Industrial, lo que implicaba todo un desarrollo del conocimiento científico aplicado al proceso productivo.

Los intentos de crear una industria textil a la manera europea, pronto enfrentaron serios problemas, como el atraso tecnológico, la preeminencia de los talleres artesanales sobre la organización fábril y la poca ayuda de un gobierno ahogado en deudas. Sólo se contaba con las ideas avanzadas de hombres como Estevan de Antuñano y Lucas Alamán, quienes desde sus diferentes esferas lucharon para sacudir el atraso que había significado la dominación española.

Don Estevan de Antuñano, defensor del sistema proteccionista, aprovechó todos los medios a su alcance para expresar su preocupación por fomentar el desarrollo de la industria mexicana, así como las posibles medidas para su consecución.

López Rosado, señala que Estevan de Antuñano logra convencer al Congreso de la época, al mencionar en sus escritos que para acelerar la industrialización, se debían importar para aclimatarlos, plantas, árboles y animales de otros países, como fuente de materias primas, adquirir maquinaria y equipo extranjero, así como contratar técnicos que enseñaran su manejo a los trabajadores mexicanos. (3)

Presentó un programa económico en donde se afirmaba que sólo con el aumento de la producción agrícola que proveyera materias primas suficientes y baratas, la cimentación de una infraestructura de comunicaciones y la prohibición a la entrada de artículos que se pudieran producir en México, se podría avanzar con paso seguro.

Por su parte, Lucas Alamán mantuvo la convicción de que México debería iniciar su propio proceso de desarrollo tecnológico, Robert A. Potash señala: "Alamán tenía en su propósito, el establecimiento de aquellas industrias, particularmente las textiles, que produzcan los artículos que consumen las clases más pobres. Más aún para producir tales artículos a precios moderados, es esencial que el gobierno

3) López Rosado Diego G. *Curso de Historia Económica de México*. Ed. U.N.A.M. México, 1963, p. 217.

aliente a los nacionales y a los extranjeros a instalar fábricas modernas y mecanizadas." (4)

Por la falta de capitales, Alamán propuso la fundación de una institución, el Banco de Avío, que proporcionaría los fondos necesarios para apoyar a la industria. Esta institución fue creada el 16 de octubre de 1830 e iniciaría operaciones con un capital de un millón de pesos, mismo que se obtendría a través del cobro de derechos por introducción de géneros de algodón y una vez reunido el capital se limitaría la entrada de dichos productos.

La industria textil recibió un impulso importante del Banco de Avío, se trató de mecanizar la producción de hilados y tejidos con la importación de telares automáticos de la época y técnicos extranjeros que capacitaran a los trabajadores mexicanos. Sin embargo, es hasta 1860 cuando se puede observar la modernización de la maquinaria utilizada en las fábricas textiles.

Guanajuato, Tlaxcala, Veracruz, Puebla, el Estado de México y el D.F., fueron los lugares donde se instalaron las primeras industrias que se beneficiaron del apoyo del Banco.

En este periodo, la actitud de los gobernantes y del sector privado respecto de la inversión extranjera era de rechazo. Sin embargo, de 1880 a 1925 el criterio se modificó dada la expansión económica de los países desarrollados. En México, invirtieron en ferrocarriles, puertos, energía eléctrica, explotación de minas, transporte, establecimientos bancarios y casas de comercio, con ellos se iniciaba la configuración de una economía de enclave.

La construcción de los ferrocarriles por una parte, la concurrencia de la inversión extranjera y la política proteccionista del gobierno, dieron como resultado el crecimiento de numerosas ramas industriales en el país.

Si se considera como un hecho trascendente la construcción de ferrocarriles, habría que reconocerse también la introducción y el uso generalizado de la energía eléctrica, recurso sobre el que pudo desarrollarse la economía mexicana. Su aplicación inicial en la industria minera trajo como consecuencia el interés de otras ramas, como la textil, para aprovechar esta fuente de energía.

4) Potash A. Robert. *El Banco de Avío de México. El Fomento de la Industria 1821-1896*. Ed. F.C.E. México, 1976, p. 25.

A ésta y a la participación de inversión extranjera obedece el dinámico crecimiento del sector a finales del Siglo XIX y principios del XX, ya que promovió la modernización de maquinaria y equipo, el aumento de la producción y la generación de mayores fuentes de empleo.

Dentro del cuadro de las industrias que funcionaban en México hasta 1900, las de más alto rendimiento fueron las textiles, López Rosado, señala que en ese entonces el promedio de rendimiento sobre el capital invertido era de 25%. En este alto porcentaje de dividendos también tenía importancia la política proteccionista que mantuvo el gobierno. (5)

CUADRO No. 1
MEXICO
PRINCIPALES FABRICAS DE HILAZA, HILOS Y TEJIDOS DE
ALGODON
1900

Número de fábricas	118
Kgs. de algodón consumido	26,516,159
Piezas tejidas o estampadas	10,241,799
Kgs. de hilaza producida	1,887,042
Número de operarios	21,960

Fuente: López Rosado Diego G. *Curso de Historia Económica de México*. Ed. UNAM. México, 1963. p. 233.

El periodo de mayor crecimiento de la industria textil fue entre 1880 y 1905. Sin embargo, a partir de 1910 se produce una desaceleración de la actividad industrial en general, pero con mayor intensidad en la textil. El país entra en una profunda crisis que conlleva a la agudización de contradicciones sociales y políticas.

Sobre el particular, en la industria textil, las formas sindicales también aparecieron a finales del siglo. Tal fue el caso del "Círculo de Obreros de Jalapa".

Sin embargo, desde mediados del siglo XIX se habían ya registrado conflictos y huelgas en las fábricas, entre las que se pueden mencionar:

5) López Rosado Diego G. Op. Cit., p. 229.

CUADRO No. 2
MEXICO
HUELGAS
1850-1896

AÑOS	FABRICA
1850	Rebozos El Tareí
1865	Textiles San Idefonso y la Colmena
1875	La Hormiga
1895	Río Hondo, La Fama y San Antonio Abad
1896	Río Blanco

Fuente: Soberanis Alberto. *La Industria Textil en México, 1840-1900*.
Colección Mexicana. México, 1988, p. 18.

Los últimos movimientos elevaron a tal grado la lucha de clases que se consideran parte de la chispa que encendió el movimiento de la Revolución Mexicana.

2.2.3 En el Periodo Revolucionario.

Los efectos de la Revolución Mexicana son difíciles de evaluar. La destrucción del parque industrial parece haber sido cuantiosa y las estadísticas existentes dificultan la presentación de un panorama de la actividad industrial y en forma específica de la industria textil.

Sin embargo, algunos trabajos permiten construir una imagen de algunas de sus características. Los datos existentes, indican una caída vertiginosa entre 1910 y 1915 de la vida económica.

En el trabajo de Leopoldo Solís se menciona que Clark W. Reynolds, de la Universidad de Stanford, estima que el costo de oportunidad de la Revolución fue de aproximadamente del 37% en términos del ingreso no producido. (6)

La producción manufacturera, que creció al 4.9% anual entre 1895 y 1910, registró un descenso medio anual del 5.2% en 1921. El valor agregado en las manufacturas pasó de 1,836 millones (pesos de 1950) en 1910 a 1,669 millones en 1921 mostrando un descenso medio anual del 0.9%. (7)

6) Solís Leopoldo. *La Realidad Económica Mexicana: Retrosión y Perspectivas*. Ed. Siglo XXI. México, 1970, p.87.

7) Solís Leopoldo. Op. Cit., p. 89.

Respecto al sector textil se puede señalar que su actividad se vió afectada sensiblemente al igual que otras actividades, debido a la obstrucción en las comunicaciones que impedían el movimiento de materias primas y productos finales, la caída del consumo dado los bajos ingresos de la población, la existencia de una parque industrial que empezaba a mostrar signos de obsolescencia, numerosas huelgas y el fuerte contrabando de productos textiles.

Irma Portos señala, que durante el conflicto armado la industria de hilados y tejidos de algodón continuaba siendo la más importante, en ese entonces se tenían 119 fábricas que producían, principalmente, mantas, hilos, telas, driles, lonas, toallas y cobertores. Le seguía en importancia la industria de la lana, que contaba con poco más de 40 fábricas. (8)

2.2.4 En la Gran Recesión

Hacia fines de la década de 1920, cuando las tendencias al desequilibrio externo se encontraban en un punto crítico tras la recuperación de las exportaciones ocurrida en los primeros años, sobrevino la Gran Crisis Mundial.

Esta no sólo provocó la contracción del sector externo, sino de toda la economía. Sus efectos no se hicieron esperar en la industria textil, los que se ligaron a problemas que ya se tenían desde el pasado, agudizando su situación, lo que se puede traducir en cierre de empresas, desocupación, reducción de producción y ventas. Pero condiciones externas más favorables para el crecimiento industrial impulsaron su recuperación.

Efectivamente la Gran Crisis condujo a un proceso de crecimiento "hacia adentro", que en México se vió fortalecido por los ideales de renovación nacional que sustentaron el movimiento revolucionario. Los propósitos se plasmaron con el establecimiento de instituciones financieras y de fomento, sindicales, agrícolas y administrativas, así como de programas de expansión de la infraestructura.

En los primeros años de la década de los 30's, adquirió su primer impulso el proceso de sustitución de importaciones, basado en la necesidad de contener las compras en el exterior y de proteger subsecuentemente las actividades agrícolas e industriales. La devaluación y las tarifas aduaneras se constituyeron en las

(8) Portos Irma. *Pasado y Presente de la Industria Textil en México*. Ed. Nuestro Tiempo. México, 1982, p. 29.

principales barreras que protegieron las actividades internas de la competencia exterior.

Es en el gobierno del General Cárdenas, en donde se presentan una serie de medidas económicas y sociales. Se tenían como objetivos la consolidación de un proyecto nacionalista, el rompimiento con la economía de enclave y el desarrollo agrícola. La industrialización como estrategia para el desarrollo jugaba un papel secundario en el programa económico de gobierno. Sin embargo, interesaba promover algunas industrias, entre ellas se encontraban la agroindustria y la textil.

2.2.5 En la Segunda Guerra Mundial y en el periodo Post-bélico.

La devaluación de 1938, unida al ascenso de las exportaciones y a las restricciones impuestas por el conflicto bélico a los abastecimientos del exterior, dieron lugar al primer impulso que condujo a la industrialización acelerada del país. Si bien la actividad manufacturera se había canalizado hacia el abasto interno, la desorganización del comercio internacional provocada por la guerra, abrió temporalmente el acceso de mercados externos de cierta significación. La principal rama beneficiada fue la textil y en particular la dedicada a la elaboración de fibras blandas.

El volumen de la producción de la industria textil como un todo, aumentó notablemente durante la guerra y llegó a alcanzar en 1945 un nivel de 42%, superior al de 1940, mientras que el valor de la producción se debió al de la demanda externa, pues en 1940 las exportaciones de textiles eran de menos del 1% para alcanzar en 1945 más del 30% de las exportaciones totales. (9)

Durante los mismos años, los trabajadores textiles enfrentaron una creciente depauperización de sus salarios reales, al descender entre un 30-40% de 1940 a 1945, así como ver aumentadas sus jornadas de trabajo.

Por lo que se refiere a las inversiones de maquinaria y equipo textil, permanecieron hasta 1944 en el bajo nivel medio de 5 millones de pesos anuales que correspondía a sólo el 2.6% de la inversión industrial realizada en aquellos años; además existían limitaciones a la modernización dada la dificultad de importar

9) Portes Irma, Op. Cit., p. 37.

bienes de capital, como por la oposición de las organizaciones obreras al desplazamiento de trabajadores por máquinas modernas. (10)

Para 1947, la industria textil empieza a mostrar sus primeros síntomas de crisis, el índice del volumen de su producción mostró una baja al pasar de 142 en 1945 a 124 en 1947; pierde los mercados de exportación conquistados en el periodo bélico dada la obsolescencia de su parque industrial y el consumo desciende sustancialmente. (11)

La adopción de una serie de medidas proteccionistas por el gobierno de Miguel Alemán, como la prohibición de la importación de más de 120 artículos, son factores que van a permitir la recuperación de la industria.

En el periodo post-bélico, el mercado interno, la adopción de medidas proteccionistas y elevados subsidios, por parte del Estado se constituyen en los elementos que van a impulsar el crecimiento de la rama.

En este periodo se incrementa la inversión en maquinaria y equipo con el propósito de ampliar la capacidad y atender algunos mercados como el de Centroamérica. El consumo interno se eleva en 1950 a un nivel del 42% superior al de 1940.

Por otra parte, la sustitución de importaciones pasa a representar el 8% del consumo nacional respecto al 12% observado en 1940.

La situación del sector era difícil, ya que contaba con maquinaria y equipo, cuyo atraso promedio alcanzaba los 40 años.

Ricardo Torres Gaytán señala, que entre los elementos que contribuyeron a este atraso, fueron las barreras arancelarias que la preservaron de la competencia extranjera, la tarifa inflexible de salarios que obstaculizó la renovación del equipo; la reducida capacidad de compra de la mayoría de la población que limitó la expansión del mercado nacional; el contrabando que le significaba una competencia desleal, además de otros problemas indirectos, como la escasez de energía, la falta de transporte y materia prima costosa (12)

10) Idem., p. 38.

11) Idem., p. 39.

12) Torres Gaytán, Ricardo. "El Futuro de la Industria de Hilados y Tejidos". Revista de Economía. México, Octubre 1964, p. 14.

La industria del algodón seguía siendo la más importante en esta rama y las que mejores posibilidades tenían de desenvolverse, debido a la disposición interna de materia prima y tradición en México. Le seguían la lana y la artesana, ésta última empezó a adquirir importancia desde 1925, creciendo notablemente en los 40's.

A manera de resumen se puede señalar que en el período 1933-1943, el gobierno empezó a establecer una serie de medidas tendientes a normar y racionalizar la operación de la industria textil y productores de fibras. Estas tendían a regular a la industria y al comercio de la seda, artesana u otras fibras artificiales, así como la instalación de plantas y producción de hilados y tejidos de fibras blandas.

Con ellas se controlaba la importación, producción y el suministro de hilaza e hilos de seda, artesana u otras fibras artificiales, hasta la autorización para la instalación y el funcionamiento de nuevas fábricas; su ampliación o la sustitución y destrucción de maquinaria y equipo.

Estas disposiciones se aplicaron hasta 1992 y se constituyeron en uno de los pilares para regular y promover el crecimiento de la industria textil. Cabe señalar, que en el tiempo se fueron adecuando, principalmente en lo relacionado a la maquinaria y equipo. La Política de Racionalización fue el instrumento que permitió normar la operación del sector, de acuerdo a la situación económica prevaleciente, instrumento que se comentará más adelante.

En 1944 se inicia con el apoyo de NAFIN la producción de fibras químicas, que años más adelante tienden a desplazar a las fibras naturales.

2.2.6 En los años 50's - 60's.

El recrudescimiento de la competencia extranjera y el desequilibrio creciente de la balanza de pagos condujeron a la devaluación de la paridad cambiaria en 1948 y la implantación de medidas más estrictas de protección. Se eleva el arancel y se crea el sistema de permisos de importación, y la industria recibe por esa vía nuevos estímulos, mientras continúa el ascenso de los precios y se mantienen regímenes impositivos muy favorables para la formación de capital.

La evolución del sector manufacturero quedó a partir de entonces, ligada a las decisiones del sector público en materia de protección, y en especial a la creación

de áreas de alta rentabilidad para la sustitución de importaciones a través del uso de las licencias de importación. (13)

Hasta la mitad de la década de los 50's, el producto industrial crece a un ritmo apenas superior al del conjunto de la economía, 7.6% entre 1948 y 1955, como consecuencia de la notable expansión del sector agrícola. (14)

Entre 1950-1960, la participación de las ramas principalmente productoras de bienes de consumo no duradero se había reducido del 71% al 63% del producto manufacturero, mientras que los artículos intermedios pasaron del 23% al 28%. También debe reconocerse el impacto favorable de las economías externas atribuible al ensanchamiento apreciable de las obras de infraestructura, los servicios básicos prestados por el sector público, los cuadros técnicos y empresariales, así como la creciente corriente de inversión extranjera. (15)

El proceso de expansión del sector manufacturero se intensifica en la década de los 60's en la medida que entra de lleno a la sustitución de bienes intermedios de consumo duradero y de algunos de capital apoyado en el sistema de controles cuantitativos a la importación, ya que la promoción estatal tendió a disminuir.

Por su parte, la industria textil, después de la favorable coyuntura de la Segunda Guerra Mundial y de la Guerra de Corea, pierde su participación en el mercado internacional y enfrenta una situación interna caracterizada por atraso tecnológico, baja productividad, mercado interno limitado por sus altos precios y bajos ingresos de la población, lo que obliga la intervención del Estado.

El gobierno y empresarios emprendieron una serie de trabajos con el propósito de conocer la situación que guardaba el sector y con base en ello elaborar un plan que propiciara su modernización e integración, el aumento de su capacidad competitiva en el exterior; así como la mejora de los precios internos de sus productos.

13) Nacional Financiera, S.A., CEPAL. La Política Industrial en el Desarrollo Económico de México. México, 1971, p. 21.

14) *Idem.*, p. 21.

15) *Idem.*, p. 22.

El resultado de los trabajos (16) mostró lo siguiente:

- La operación de equipo viejo y obsoleto instalado en su mayoría a principios de siglo y antes de los años 40's. Se calculaba que el 69.7% del parque industrial textil era antiguo.
- La alta protección arancelaria propició el deterioro del parque industrial, el descuido de los métodos de trabajo y una administración ineficiente.
- La baja productividad del sector, altos costos y una marcada desintegración de la rama. Se tenían empresas de hilado con una mínima integración con el tejido y elevado entre tejido y acabado.
- La reducida dimensión de las fábricas, lo que impedía obtener bajos costos y una adecuada productividad. En contraste operaban grandes instalaciones con participación extranjera, sobre todo en la producción de fibras químicas.
- La lentitud en el crecimiento de la demanda por textiles. El consumo per cápita, 3.3 kg., se encontraba por abajo de lo observado en otros países de desarrollo económico similar. El nivel de consumo apenas se encontraba a un ritmo superior al del crecimiento de la población.
- Las exportaciones se integraban, principalmente, por materias primas para uso textil y en el caso de algunos artículos su participación obedecía a situaciones coyunturales del mercado externo.

No obstante lo anterior, se pueden señalar como cambios sobresalientes para el período comentado, los siguientes:

- El crecimiento significativo de la producción de fibras químicas y la fabricación de tejidos y artículos de punto como medias, calcetines, prendas interiores, así como el hilado y tejido de otras fibras blandas.
- A principios de la década de los 50's, el nivel de empleo en la rama observa un crecimiento significativo, pero en los 60's registra una contracción, salvo en la fabricación de tapetes, en el despepite de algodón y en las fibras duras.

16) Banco de México - NAFINSA. Bases para la Reestructuración de la Industria Textil Algodonera y de Fibras Químicas. México, 1962, p. 25.

- Una mejor distribución de la inversión, anteriormente se concentraba en la hilatura, pero en el período comentado, la mayor parte se dirige al tejido de fibras blandas. También se registran inversiones en la fabricación de casimires, paños, cobijas y productos similares.

Estos cambios tienen, en alguna medida, su origen en los ajustes registrados en la estructura económica de los países industrializados, que impulsaron la revolución científico-tecnológica para enfrentar la crisis.

En el caso de la industria textil los avances tecnológicos se tienen en el desarrollo de materias primas a partir de la petroquímica, lo que dió un gran impulso al sector. Por otro lado, se pueden señalar los avances en las máquinas, como controles automáticos y electrónicos que permitieron elevar su velocidad de operación; la introducción del sistema de turbina o rotor y open-end en las máquinas de preparación, apertura e hilado; el telar sin lanzadera, la automatización de sistemas continuos de acabado, etc.

Conviene señalar que la política industrial para el sector en esos años apuntaba, con base en los estudios Banco de México-NAFIN, a su reestructuración y modernización, debido a las ventajas que tendría México en el mercado mundial, puesto que producía algodón y fibras químicas, tenía mano de obra relativamente barata y energía a precios razonables. (17)

Esto implicaba la modernización de la maquinaria y equipo, métodos eficientes de trabajo y una mejora en la productividad y en la calidad de los productos. Se establecía como meta sustituir todos los husos y telares, así como la distribución del equipo antiguo, para entrar a los 70's con una infraestructura totalmente moderna que pudiera competir con el exterior en costos y calidad.

También se tenía como propósito, el producir productos textiles a bajos precios y con ello satisfacer las necesidades de la mayoría de la población.

Un aspecto que conviene resaltar, es el intento de mejorar el uso de la maquinaria, para que funcionara 24 horas diarias y la distribución de los productos a través de sociedades convertidoras, cuya función sería el concentrar la demanda, destinar volúmenes importantes a cada tipo de fábricas, enviar la producción cruda entre

17) *idem.*, p. 79.

las instalaciones acabadoras y canalizar la producción terminada hacia el mercado, a través del sistema de distribución. (18)

Por otra parte, se tenía como propósito una mejor distribución regional de las empresas textiles, dando prioridad en regiones donde no existía una actividad industrial significativa o donde estas se constitulan en la principal fuente de empleo.

También se previó el adiestramiento adecuado de la mano de obra y el establecimiento de sistemas de medición diaria de la eficiencia y el análisis sistemático de los resultados.

Se sugería reducir sustancialmente la protección y estimular una competencia "sana" de productos extranjeros sobre todo en telas de tipo popular, universal e industrial y continuar protegiendo los estampados, telas tejidas con hilos preteñidos. También se consideró desarrollar la investigación tecnológica a partir de los progresos alcanzados a nivel mundial en maquinaria y equipo, fibras y adiestramiento.

No obstante, los trabajos realizados y algunas medidas establecidas, la mayoría de los propósitos quedaron registrados en papel, pero no hay que dejar de reconocer que gracias a estos intentos se pudo obtener una fotografía de la situación de la industria en la década de los 60's.

2.2.7 En los años 70's.

Hacia finales de la década de los 60's y particularmente a mediados de los 70's el desarrollo industrial mostró una desaceleración y una incapacidad para producir en forma suficiente bienes de consumo necesarios y avanzar hacia nuevas ramas de manufacturas, en especial en el campo de bienes de capital.

La estrategia seguida y el efecto de políticas y presiones de corto plazo generaron una estructura industrial orientada hacia el mercado interno y su incapacidad para exportar; excesiva concentración urbano industrial; baja explotación y procesamiento de materias primas disponibles; así como la coexistencia de

18) Idem., p. 80.

grandes empresas oligopólicas con una multitud de pequeñas empresas dispersas y poco eslabonadas.

El gobierno conciente de esta situación, concluyó que la política industrial seguida hasta el momento, exigía una modificación sustancial. Entre los nuevos objetivos que se propuso, destaca la reorientación de la producción de bienes de consumo, tendiendo a fortalecer la de básicos; el desarrollo de ramas de alta productividad capaces de exportar y sustituir importaciones; aprovechar en mayor medida los recursos naturales y humanos del país; desconcentrar territorialmente la actividad económica, acorde con los propósitos de desarrollo regional; equilibrar las estructuras de mercado, combatir las tendencias a la concentración oligopólica y articular a la gran empresa con la pequeña.

Por otro lado, se tenía como propósito el eficientar la producción industrial evitando diferencias excesivas entre los precios internos y los que reglan en el exterior, la diversificación de exportaciones, así como avanzar a la autodeterminación tecnológica a través del desarrollo de tecnologías propias, congruente con la dotación de factores y la modificación de aquéllas que estuvieran disponibles a nivel mundial y pudieran adaptarse a las condiciones del país.

El eje de la estrategia industrial estaba basada en el potencial financiero que brindaban los recursos derivados de la exportación de hidrocarburos. También se consideraba a la industria paraestatal como uno de los pivotes del crecimiento industrial, al garantizar por una parte, la oferta de insumos estratégicos y por otra, el asegurar la demanda de bienes de capital, para el establecimiento y desarrollo de una capacidad eficiente en la fabricación nacional de esos bienes. Por otra parte, la inversión pública se orientó hacia el desarrollo de la infraestructura económica y social en las regiones preferentes de descentralización industrial.

Por otro lado, se estableció la política de fomento a la inversión en zonas designadas como prioritarias a través de descuentos en los precios internos de energéticos. Con ello aumentaba la capacidad competitiva de la industria al otorgarle un margen sustancial de protección, vía los costos de los insumos, estableciendo adicionalmente un impacto directo a la exportación.

En cuanto a la política de protección se decidió iniciar la política de sustitución gradual de permisos previos por el arancel, con ello se intentaba modernizar la

economía y estimular la competitividad de la industria. En ese tiempo, se consideraba ya el concepto de protección efectiva y en la determinación del nivel arancelario se tomaba el criterio de favorecer a los bienes de producción sobre los de consumo y los de consumo sobre los suntuarios, a fin de alentar una sustitución eficiente de importaciones y mejorar la integración del aparato industrial.

Entre los esquemas de apoyo destacan los de estímulos fiscales y los de financiamiento preferencial. Sin embargo, su otorgamiento se vuelve más selectivo. Se apoyaba a la industria que generaba empleo y realizaba inversiones, para la producción de bienes nacional y socialmente necesarios, así como a la pequeña industria.

El desempeño de la industria textil en la década de los 70's, confirmó las tendencias observadas en años anteriores, como la baja relativa de su participación en el conjunto de la economía nacional, así como en el manufacturero.

Su participación en el PIB nacional pasó del 2.3% en 1970 a 1.4% en 1980; respecto a las manufacturas, la contracción fue más acentuada, al quedar en 5.7% en 1980 contra el 10.2% observado en 1970. También el número de trabajadores empleados, disminuyó 11% durante los mismos años. (Cuadro No. 3)

CUADRO No. 3
PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL
EN LA ECONOMIA NACIONAL
(1970-1980)

RELACION (%)	1970	1977	1978	1979	1980
PIB Textil/ PIB Total	2.3	1.5	1.5	1.5	1.4
PIB Textil/ PIB Manufacturero	10.3	6.2	5.9	6.0	5.7
Trabajadores Textil/ Trabajadores Total	1.5	0.9	0.9	0.9	0.9
Trabajadores Textil/ Trabajadores Manufac.	9.0	7.5	7.3	7.3	7.2

FUENTE: Portes Irma. *Pasado y Presente de la Industria Textil en México*. Ed. Nuestro Tiempo. México 1982. p. 153 y 154

En cuanto a su tasa de crecimiento se puede señalar que fue de las más bajas al ser del 2.2%, mientras que la del PIB nacional alcanzó el 7.2% anual y la de manufacturas el 8.2%. El debilitamiento del sector significaba en el fondo el ajuste de su estructura productiva, que implicaba además una relación más estrecha entre la industria textil y la productora de fibras. (Cuadro No. 4)

CUADRO No. 4
CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA TEXTIL
TASAS DE PROMEDIO ANUAL*
1970 - 1985

CONCEPTO	1970-77	1978-85	1970-81
PIB Total	6.6	7.2	8.4
PIB Manufacturero	7.8	8.2	8.2
PIB Textil	0.5	2.2	6.7

* Millones de pesos de 1970.

FUENTE: Portos Ima. *Pasado y Presente de la Industria Textil en México*. Ed. Nuestro Tiempo. México 1992. p. 153 y 154

Este periodo se puede caracterizar de reacomodo productivo, expresaba el nuevo auge de la producción de fibras químicas y marcó una nueva fisonomía en la industria textil mexicana. (Cuadro No. 5).

CUADRO No. 5
CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA
DE LA INDUSTRIA TEXTIL
1970-1978 (%)

RESUMEN POR TIPO DE FIBRAS Y PRODUCTO	No. DE EMPRESAS		PERSONAL OCUPADO	
	1970	1978	1970	1978
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Algodón y lana	36.0	26.6	48.4	23.6
Fibras químicas y mezclas	16.5	22.3	21.3	45.7
Artículos de punto	24.2	27.4	14.2	14.0
Artículos con fibras duras	19.8	18.3	12.0	12.5
Otros productos textiles	3.4	4.2	4.1	4.1

FUENTE: Portos Ima. *Pasado y Presente de la Industria Textil en México*. Ed. Nuestro Tiempo. México 1992. p. 153 y 154

Los cambios importantes se reflejan en una tendencia gradual a sustituir las fibras naturales por las químicas. La revolución científico-tecnológica promovió cambios de gran importancia en la columna misma del proceso productivo, estimulando la sustitución de materias primas y la incorporación de procesos más complejos de producción. (19)

19) Portos Ima, Op. Cit., p. 62.

Otro indicador que refleja el cambio estructural en el periodo, es la fuerza de trabajo, cuyo nivel contratado decrece, con excepción de los años de auge, en donde se observa un incremento del 5%, pero no llega a alcanzar el nivel de empleo de 1970, año en que se tenían contratados 195 mil trabajadores. (20).

A manera de conclusión se puede señalar que en conjunto la industria textil decreció en el periodo comentado, principalmente en el quinquenio 1970-1975, en número de empresas y personal ocupado. Pero mantuvo una tasa de crecimiento alta en sus activos y en su producción, debido a la dinámica de las actividades dedicadas a la producción de fibras químicas, mezclas y artículos de punto, revelando el nuevo carácter de la industria textil intensiva en capital.

Hay que agregar que esta nueva fisonomía de la industria obedece al trabajo conjunto que realizaron el sector público y el privado. En los 70's surge la Política de Racionalización para la industria textil, la que se aplica en forma paralela con las disposiciones que datan desde 1937.

Esta nueva política surge a petición de las Cámaras Textiles que solicitaron al gobierno federal la implantación de medidas que regularan el crecimiento, aprovechamiento y modernización de la planta existente. En esa época la industria había realizado solo ampliaciones sin sustituir maquinaria y equipo, provocando un retraso en la modernización.

A raíz de la petición, en 1975 se instrumentó "La Política a seguir con respecto a la Importación de Maquinaria y Refacciones para la Industria Textil". Cuyo objetivo inicial fue el controlar las importaciones de maquinaria productiva, auxiliar y refacciones. A partir de esa fecha, este instrumento se renovó y modificó de acuerdo a la política de fomento vigente.

Entre 1979 y 1990, este instrumento tuvo como objetivos el promover la descentralización industrial, desarrollar la pequeña y mediana industria, limitar el crecimiento de empresas de tipo monopólico, modernizar la planta textil, preservar fuentes de trabajo y reglamentar las integraciones verticales.

Dentro de la legislación que normaba la operación de la industria textil, se tenía establecido que toda sustitución de maquinaria y equipo debía ser inutilizada o

20) *Idem.*, p. 63.

destruida. Esta medida se previó en la legislación de 1937 y su propósito fue el evitar una sobreinstalación de la industria. La Política de Racionalización la recoge, pero el objetivo es distinto, ya que se buscaba con ello la modernización de la industria.

En términos generales se puede señalar que la aplicación de estas medidas contribuyeron a modernizar parte del parque industrial existente y a regular el crecimiento del sector en las zonas de alta concentración.

En cuanto a otros objetivos, se encuentra que su incidencia fue mínima, dado que en algunos segmentos del sector se detectó la existencia de industria subterránea, cuya operación se realiza con maquinaria que fue desplazada por otras unidades económicas; y en otros se tiene una marcada concentración de la oferta.

En materia de fomento industrial, la industria fue considerada dentro de los programas generales de desarrollo, sin haberse establecido un esquema específico para reorientarla y fortalecerla. Su acceso a los beneficios fue limitado, dadas las características de los instrumentos de fomento y a la tendencia de la industria a consolidarse en sus zonas tradicionales, consideradas en su momento como de alta concentración.

Finalmente, un aspecto que influyó en la configuración de un sector pasivo, además de la excesiva protección otorgada, fue la falta de actualización del marco de operación bajo un enfoque de cambio estructural.

En otros países convencidos de mantener una industria textil competitiva, han adoptado medidas para reestructurar a un sector tradicional a las nuevas condiciones económicas de competencia internacional.

Su firme voluntad de contar con un sector textil poderoso y capaz de resistir la competencia, los ha llevado incluso a abandonar la idea de que esta industria es sólo propia de países en vías de desarrollo.

2.2.8 En los años 80'S

La situación económica por la que atravesaba el país en los 80's, puso en evidencia que el modelo de industrialización utilizado por más de cuarenta años, si

bien creó una importante plataforma productiva, también originó una serie de deformaciones que impedían el crecimiento económico del país.

La política de sustitución de importaciones, se sustentaba en la protección concedida a las industrias, fundamentalmente a través de permisos de importación y de incentivos fiscales y financieros, para apoyar el desarrollo de las actividades prioritarias.

La protección, aunada a cierta estabilidad en los precios y salarios, la expansión del gasto público y la creciente demanda, favoreció el establecimiento de unidades fabriles, convirtiendo a la industria en el principal motor de la economía nacional.

El sector industrial duplicó su participación en el producto interno bruto, ya que durante casi cuatro décadas, creció a una tasa promedio anual del 8%, en tanto que la economía en su conjunto lo hizo en 6%. (21)

La estrategia de industrialización basada en la sustitución de importaciones permitió crear una planta industrial, que logró ocupar un sitio destacado entre las quince primeras del mundo; sin embargo, pronto llegó a su punto de agotamiento al no favorecer el crecimiento equilibrado del país.

A la vez, el escaso eslabonamiento en la cadena productiva y la incapacidad de producir bienes de capital y diversos insumos demandados a nivel interno, afectaron el desenvolvimiento del comercio exterior. Estos hechos acentuaron la elasticidad de las importaciones en relación con el PIB, la participación de las importaciones en la oferta nacional pasó del 21% en 1970 al 31% en 1981.

La etapa de mayor protección arancelaria a la planta productiva se presentó en el intervalo 1979-1981, principalmente el último año, cuando se restituye la aplicación del permiso previo de importación debido al agudo desequilibrio comercial con el exterior.

A los desajustes comerciales se sumó la caída del precio del petróleo, la creciente deuda externa que en parte financió el desarrollo industrial; las elevadas tasas de interés, el tipo de cambio sobrevaluado que desalentó la exportación e incrementó la importación. (22)

21) SECOFI. "El Cambio Estructural de la Industria y Comercio Exterior, 1962-1988". p. 35.

22) *Idem.*, p. 37.

El período de bonanza concluyó en 1981 y a partir del siguiente año se manifestó la crisis que puede sintetizarse de esta manera: decremento del 0.2% en el PIB, agotamiento de las reservas del Banco de México, devaluaciones sucesivas; un déficit en cuenta corriente de 2,685 millones de dólares; déficit del sector público equivalente a 17% del PIB; y, una deuda externa total de aproximadamente 85 mil millones de dólares.

En suma el objetivo inmediato del gobierno en ese año fue el proteger a la planta productiva y al empleo, equilibrar las finanzas públicas y el sector externo; ordenar la paridad cambiaria y reducir el nivel inflacionario. Por esta razón, México, en 1982, se vió obligado a cerrar sus fronteras, devaluar su moneda y establecer el control de cambios.

El Plan Nacional de Desarrollo estableció una estrategia con dos vertientes, una para la reordenación económica, que atendiera de manera inmediata el funcionamiento de la economía; y, la otra orientada a las transformaciones de fondo del aparato productivo y distributivo a fin de superar las insuficiencias y desequilibrios estructurales.

En el Programa Nacional de Fomento Industrial y de Comercio Exterior (PRONAFICE) se plantearon objetivos de una política industrial destinada a promover ajustes fundamentales en la estructura productiva, que procuraran el desarrollo equilibrado autosostenido de la industria y de su creciente competitividad en el contexto internacional. Con ello se definió que el cambio estructural del aparato productivo sería posible en la medida en que se apoyara la racionalización y modernización de la industria existente.

Cabe recordar, que la planta industrial que México creó a partir de la Segunda Guerra Mundial se caracterizaba por una deficiente articulación interna, una dependencia tecnológica externa elevada, insuficiente competitividad y limitada capacidad para generar mediante exportaciones sus propias divisas. Esto exigía modificaciones estructurales profundas que permitieran una mayor inserción a la economía internacional.

El PRONAFICE concretó el perfil de un nuevo patrón de industrialización que consolidará y ampliará la integración de las cadenas productivas de bienes básicos como alimentos, vestido, calzado y medicamentos y que a la par impulsará el

desarrollo de la industria productora de insumos de amplia difusión como cemento, vidrio, acero, que podían constituirse en un motor interno de crecimiento, por sus bajos requerimientos de divisas y su efecto directo e indirecto en la generación de empleos.

Por otra parte, se contempló el fomento a la exportación de productos no petroleros, otorgando especial atención al potencial exportador de productos agroindustriales, automotrices, petroquímicos, etc., con el fin de favorecer niveles de excelencia en ramas con ventajas comparativas, moderna planta fabril y experiencia industrial.

En forma paralela en el PRONAFICE se proyectó el avance en la sustitución eficiente de importaciones, en la promoción selectiva de la industria de bienes de capital y en el fomento de nuevas industrias de tecnología de punta como la electrónica, la biotecnología, etc., con el objeto de introducir al país en el nuevo cambio tecnológico a través de proyectos seleccionados y vinculados a sus particulares demandas sociales y a las oportunidades de exportación.

También se consideró indispensable el cambio de mentalidad y actitud de los industriales y de todos los sectores productivos para enfrentar la nueva revolución tecnológica industrial basada en la automatización de los procesos industriales, la sustitución de materiales tradicionales por otros nuevos y el uso intensivo de capital, tecnología, organización y recursos humanos calificados.

La instrumentación de la estrategia de cambio estructural se orientó a la conformación de un sector industrial competitivo y especializado en comercio exterior, al desarrollo y adaptación de tecnologías adecuadas a la dotación de recursos naturales del país que permitieran aprovecharlos más eficientemente, a la racionalización de la estructura de la organización industrial que permitiera una mejor articulación entre la gran, mediana y pequeña empresa, a la aplicación de un patrón de localización industrial que impulsará una desconcentración territorial no dispersa, así como a la participación más articulada y eficiente de los agentes productivos aprovechando potencialidades y creatividad.

La estrategia de cambio estructural contempló, aún cuando su efecto fue muy limitado, la aplicación y desarrollo de instrumentos de apoyo financiero, estímulos fiscales, industria parastatal, productividad y capacitación y fomento a la pequeña

y mediana industria, coordinados con la política de comercio exterior que implicaba la racionalización de la protección al fomento a las exportaciones, un nuevo marco de negociaciones comerciales, así como el fomento a la inversión extranjera y la selectividad en la contratación de la tecnología.

La apertura comercial se le consideró indispensable por el doble papel a jugar, por un lado, el de obtener las divisas que requeriría el crecimiento económico, dada la inestabilidad de los precios del petróleo, principal producto de exportación y la limitación para obtener financiamiento externo y por otro, constituirse en un elemento de estímulo para la modernización industrial.

El programa de racionalización como parte de la política comercial se llevó a cabo en dos etapas, la primera que comprendió la sustitución del permiso previo por aranceles y la reestructuración de los niveles arancelarios. La segunda etapa en vigor a partir de abril de 1986, consistió en un programa de desgravación arancelaria que redujo el nivel de protección para aplicarse en cuatro fases hasta alcanzar niveles entre exento y 30% en octubre de 1988.

Anteriormente el industrial prefería invertir en actividades altamente protegidas por licencias de importación, ya que aseguraba una elevada rentabilidad de su capital. Además con una protección a ultranza, se propiciaba una mala asignación de recursos al favorecer en muchos casos la fabricación de bienes con escasa integración, destinados a los estratos de altos ingresos, en detrimento de los de consumo popular sujetos a control de precios.

La política de racionalización inicial no significó una apertura indiscriminada, sino el otorgamiento de una protección razonable a la planta productiva. Se fijaron niveles de aranceles entre 0 y 30%, rangos bajos en la historia comercial del país. Estas acciones se fortalecieron con un manejo congruente de la política cambiaria y de otras políticas económicas que en conjunto integraron un mecanismo de cambio estructural.

La utilización de los aranceles como instrumento regulador otorgó mayor transparencia a los niveles de protección concedidos a los bienes elaborados en el país.

El sistema de precios oficiales de importación se eliminó sustituyéndose por un mecanismo contra prácticas desleales y se adoptó un nuevo esquema de

clasificación arancelaria conocida como sistema armonizado de designación y codificación de mercancías.

Por otro lado, se promulgaron disposiciones jurídicas entre las que destaca la Ley de Comercio Exterior, instrumento que permite al Ejecutivo Federal manejar los instrumentos más relevantes de la política comercial como los aranceles a la importación y exportación, las restricciones cuantitativas y medidas de regulación, así como para intervenir en defensa de la producción nacional contra prácticas desleales de comercio.

La Ley de Normas tiene por objetivo garantizar niveles de calidad y mayor competitividad a las mercancías producidas en México tanto en precio como en calidad. Procura internacionalizar los métodos de producción y promover de manera efectiva las actividades de normalizar, ya sea para los procesos de fabricación como para la protección del consumidor.

Las Leyes de los Impuestos Generales de Exportación e Importación son trascendentales para la introducción en nuestro sistema de la clasificación aduanera conocida como Sistema Armonizado, en sustitución del Sistema de Clasificación Arancelaria basado en la nomenclatura de Bruselas.

A nivel internacional se produjo la adhesión de nuestro país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y en la suscripción de los Códigos de Conducta de Normas, Antidumping, de Valoración Aduanera y de Procesamiento para el trámite de licencias de importación.

El respaldo a la actividad exportadora fue un factor importante en la estrategia de cambio estructural. Este se consolida en el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, cuyos objetivos fueron promover la diversificación de mercados y productos; estimular la fabricación de nuevas líneas, incrementar la producción y asegurar la regularidad del abasto en la cadena productiva y de bienes exportables.

Los programas de importación temporal para la exportación (PITEX); la devolución de impuestos a exportadores (DRAW BACK); los derechos de importación de mercancías para exportación (DIMEX); la instauración del sistema de simplificación y desconcentración administrativa; la carta de crédito doméstica y la aplicación de

créditos, se constituyeron en los principales instrumentos de apoyo a la exportación de manufacturas.

Con base a lo descrito, se puede señalar que en esa década se tuvieron propósitos en los diversos planes y programas de gobierno para modernizar y convertir nuevamente el sector industrial en el pivote de la economía. En el caso de la industria textil, a pesar de que se realizaron estudios serios y proyectos para su modernización y reconversión, estos nuevamente quedaron en papel.

La situación económica y la política macroeconómica prevaleciente, la falta de recursos para apoyar nuevos proyectos, son algunos aspectos que no permitieron concretar esquemas específicos para algunas ramas de la actividad manufacturera, entre ellas la textil.

No obstante lo anterior, el sector fue considerado dentro de los esquemas generales de fomento industrial. La industria textil podía beneficiarse de estímulos fiscales, de apoyos financieros o de precios diferenciales de servicios del sector público, por la realización de inversiones o generación de empleo en zonas de menor desarrollo relativo. También podía obtener los incentivos establecidos en los instrumentos de fomento a la exportación comentados en puntos anteriores.

El monto de beneficios otorgados al sector fue mínimo, dada su actual localización en zonas de alta concentración y su tendencia a consolidarse en los mismos sitios, así como los niveles reducidos de exportación observados en el periodo.

Las pocas empresas que recibieron apoyo fueron las que realizaron inversiones en el segmento de acabado y aquéllas que modernizaron los procesos de hilatura y tejido, en particular el proceso algodonero y el de fibras.

En cuanto a la política de racionalización, se puede mencionar que el propósito para el sector textil fue el permitirle el acceso a insumos y bienes de capital a precios competitivos. Por ello, los ajustes iniciales tendieron a eliminar el permiso previo para sustituirlo por aranceles. Posteriormente se ajustaron los aranceles a la importación de fibras, colorantes, maquinaria y equipo; quedando los niveles entre el cero y 20%.

En materia de comercio internacional, se puede señalar que las negociaciones en los foros bilaterales y multilaterales se encaminaron a incrementar la participación

y permanencia de los textiles mexicanos en los mercados del exterior. En relación a los Estados Unidos se procuró acrecentar su acceso, el nivel mínimo de concurrencia ascendió a 790 millones de yardas cuadradas, con lo que México estaba en la posición de convertirse en su 5o. abastecedor. En el apartado 2.8 Balanza de Pagos y en el 2.9 Entorno Internacional se comenta más ampliamente el desempeño de la industria textil mexicana en el mercado internacional.

Con base a lo anterior, se puede concluir que en la década de los 80's, el sector textil se vió afectado por la situación económica del país, lo que ocasionó una reducción en su PIB. No obstante, se puede señalar que en el periodo se realizaron inversiones importantes en maquinaria y equipo. Esto se puede confirmar a través de las importaciones realizadas en 1980, 1982 y 1988, años en los que se observaron los niveles más altos.

A diferencia de otros sectores, la industria cuenta con la mayoría de sus materias primas de origen nacional; sin embargo, por distorsiones producto de un mercado altamente protegido, enfrentó problemas de abasto y alzas de precios que afectaban su competitividad.

El nivel de modernización del parque industrial del sector resulta comparable a nivel internacional, no obstante el acabado se constituye en el principal cuello de botella dado el nivel de atraso.

Conviene señalar, que otro problema serio de la industria fue la subutilización de la maquinaria y equipo, lo cual elevó el costo de capital y afectó la productividad. Asimismo, la falta de desarrollo de activos intangibles, como el diseño, moda y canales de comercialización limitaron la competitividad del sector y su participación en los mercados de exportación. Aunado a lo anterior, prevalece en la mayoría de las empresas la organización de tipo familiar, lo que hace al sector más vulnerable a la competencia externa.

2.3 Situación Actual

2.3.1 Importancia del Sector Textil en la Economía.

Como se indicó al inicio de este capítulo, el propósito de este apartado es presentar el estado que guarda el sector textil y su actual desempeño en la economía nacional y mercados de exportación. Aspectos que permitirán distinguir las fortalezas y debilidades del sector para enfrentar no sólo la actual competencia externa, sino la de sus futuros socios con la firma del TLC.

En el periodo 1981-1991 la contribución de la industria textil mexicana al PIB ha pasado de 1.33% a 0.97%, promediando 1.2%. (Cuadro No. 6) Su participación en la producción manufacturera ha declinado del 6.2% al 4.3%. No obstante lo anterior, continúa ocupando el 4o. lugar, superada sólo por las industrias alimentaria, bienes de capital y petroquímica.

CUADRO No. 6
PRODUCCIÓN MANUFACTURERA
1981 - 1991
(Millones de Pesos a Precios de 1985)

AÑO	PIB TOTAL	CRECIMIENTO %	PIB MANUFACTURERO	CRECIMIENTO %	PIB TEXTIL	CRECIMIENTO %		
1981	4,682,219	6.6	1,082,680	6.4	64,820	4.0	1.33	6.16
1982	4,631,689	(0.8)	1,023,911	(2.7)	60,484	(6.7)	1.26	5.91
1983	4,688,887	(4.2)	943,648	(7.6)	58,772	(2.6)	1.27	6.23
1984	4,788,030	3.6	880,888	6.0	58,987	(0.2)	1.22	6.82
1985	4,882,480	2.6	1,051,128	6.1	60,828	3.9	1.24	2.79
1986	4,738,640	(3.7)	988,948	(5.3)	58,448	(4.0)	1.23	5.87
1987	4,948,674	1.7	1,088,138	3.0	57,689	(1.8)	1.20	6.66
1988	4,888,891	1.4	1,088,989	3.2	58,387	2.3	1.21	6.80
1989	5,042,889	3.1	1,133,838	7.1	60,787	2.5	1.21	6.36
1990	5,288,387	3.9	1,182,884	6.2	62,888	(0.4)	1.16	6.07
1991	6,482,872	3.6	1,223,882	2.6	62,741	(2.9)	0.97	4.31
1992*	6,670,284	2.7	1,272,882	4.0	nd		nd	nd

* Datos provisionales al primer semestre.
FUENTE: CONAFIBEX. Muestra Estadística.

La tasa de crecimiento del sector, desde 1981, ha sido errática, el promedio anual ha sido del orden del 1.5%, que resulta bajo, comparado con el crecimiento del 2.7% del PIB y de la producción manufacturera 3.4%, también promedio. (Cuadro No. 6)

La disminución de la relativa contribución de la industria textil al PIB nacional, es un fenómeno que puede ser observado en otros países; sin embargo, en estos últimos se tiene que la elasticidad del ingreso de la demanda por textiles es menor a uno dados los incrementos en el ingreso per-cápita.

Un análisis de las fuentes generadoras de crecimiento del sector en México, muestra que la demanda doméstica ha sido la determinante en su desempeño, ya que la exportación y la sustitución de importaciones han sido mínimas. (Cuadro No. 7)

CUADRO No. 7
INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA
FUENTES DE CRECIMIENTO
1969 - 1989

	FUENTES DE CRECIMIENTO DOMESTICO				FUENTES DE CRECIMIENTO EXTERNO		
	VALOR DE LA PRODUCCION	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	DEMANDA DOMESTICA	DEMANDA EXTERNA	EXPORTACION	SUSTITUCION DE IMPORTACIONES
1980-80	3.7	3.4	1.8	3.7	88.3	1.8	0.2
1980-70	7.9	8.8	1.9	8.1	100.0	0.4	-0.4
1970-80	6.0	2.1	-0.4	6.2	88.4	-0.3	1.9
1970-74	6.2	-0.7	0.1	6.0	91.0	0.7	3.3
1974-77	2.4	-18.5	-8.5	2.7	108.2	-30.0	18.8
1977-80	6.1	32.8	0.8	6.7	108.8	0.6	-7.1

FUENTE: Banco Mundial. "Mexico - Future Directions of Industrial Strategy". Washington, 1983.

Para incrementar la competitividad internacional de la industria textil en México, se tiene que promediar el uso de la oferta potencial de los mercados internacionales, lo que ésto aumentaría la contribución al crecimiento económico general.

En los últimos años, la vulnerabilidad del sector textil, se ha venido agudizando por la baja competitividad de sus productos a nivel nacional y externo.

Con base a indicadores internacionales, se pueden observar los diferenciales de precios existentes entre productos de calidad similar, los cuales van desde un 50% hasta un 500%.

El creciente contrabando no sólo es la expresión de una competencia desleal, sino de la preferencia del consumidor por productos de buena calidad y precios bajos.

Asimismo, la baja competitividad del sector se refleja también en su reducida participación en las zonas libres y franjas fronterizas, así como en su reducida incursión en los mercados de exportación.

2.3.2 Estructura.

El número de establecimientos existentes en el sector asciende aproximadamente a 2,000, concentrándose el 70% en el Distrito Federal, Edo. de México y Puebla. (Cuadro No. 8).

CUADRO No. 8
INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA
DISTRIBUCION GEOGRAFICA
No. DE PLANTAS

ESTADO	ALGODON	LANA	FIBRAS QUIMICAS	TOTAL
PUEBLA	185	1	154	320
DISTRITO FEDERAL	81	11	823	715
EDO. DE MEXICO	46	12	309	367
JALISCO	20	-	124	144
TLAXCALA	8	8	35	51
HIDALGO	10	5	35	50
COAHUILA	13	-	-	13
VERACRUZ	4	-	2	6
GUANAJUATO	6	1	120	127
NUEVO LEON	7	-	18	23
QUERETARO	8	-	7	15
CHIAPAS	1	-	1	2
DURANGO	2	-	1	3
CHIHUAHUA	3	-	-	3
AGUASCALIENTES	1	-	76	77
MORELOS	2	3	7	12
SAN LUIS POTOSI	2	1	13	16
MICHOACAN	-	-	9	9
OTROS	29	-	31	60
TOTAL	408	42	1,563	2,013

FUENTE: SECOFI. Dirección de la Industria Química y de Bienes de Consumo. Feb. 1988

Esta configuración se encuentra ligada al proceso de industrialización seguido hasta la primera mitad de la década de los 60's. En esta actividad predomina la pequeña y mediana industria. La capacidad instalada alcanza las 460 mil toneladas en hilados, 349 mil en tejido plano y 237 mil en tejido de punto. (Cuadro No. 9)

CUADRO No. 9
INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA
MAQUINARIA PRODUCTIVA Y CAPACIDAD INSTALADA POR RAMA
1990*

R A M A	No. DE MAQUINAS	CAP. INST. TON / AÑO
HILATURA	3,879,343	460,148
Husos	3,530,604	426,038
Rotores	39,638	32,107
TEXTURIZADO	941	62,306
TEJIDO PLANO	44,867	349,002
TEJIDO DE PUNTO	28,647	237,794
Rectilíneas	4,348	37,183
Ful-fashion	181	8,874
Circulares de gran diámetro	5,054	108,118
Circulares de mediano diámetro	1,087	11,142
Calcearas	7,921	18,834
Módulos	4,320	5,184
Raschel	1,081	21,838
Tricot	1,065	29,755
PASAMANERÍA	16,236	36,189
Trenzado	12,703	20,326
Cintas	3,533	14,834
TUFTING	113	38,633

* Cifras preliminares

FUENTE: SECOFI: Dirección General de la Industria Química y Bienes de Consumo.

Por otra parte, a diferencia de otros sectores, la industria muestra una reducida dependencia externa, al observar altos grados de integración de insumos nacionales.

La forma de producción en la mayoría de los casos muestra el desarrollo de más de dos procesos. Si bien, esta versatilidad resulta conveniente para algunas actividades del sector, en otras significa una alta vulnerabilidad con respecto al exterior. También conviene señalar que en la actualidad existen más empresas dedicadas al hilado y tejido de sintéticas o mezclas, que de fibras naturales.

Como generadora de fuentes de trabajo, indudablemente es una de las más importantes dentro de la actividad industrial. En 1990 dió ocupación a 164 mil

personas en forma directa. Este número representa el 6.5% del personal ocupado en la industria manufacturera. (Cuadro No. 10) No obstante en el periodo 1981-1990 el sector dejó de dar empleo a 10 mil personas aproximadamente.

CUADRO No. 10
INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA
GENERACION DE EMPLEO
1981 - 1990
(Miles de Personas)

CONCEPTO	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990*
1.- Personal Ocupado Total	21,548.0	21,482.0	20,985.0	21,483.0	21,955.1	21,640.1	21,887.4	21,991.2	22,298.6	22,403.4
2.- Personal Ocupado en la Industria Manufacturera	2,567.4	2,505.3	2,326.4	2,374.2	2,450.5	2,404.1	2,429.8	2,431.9	2,483.0	2,507.7
3.- Personal Ocupado en la Industria Textil	179.5	170.7	186.7	187.4	171.8	188.1	198.0	188.4	170.0	164.0
Participación (%)										
3/1	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.7
3/2	7.0	6.6	7.2	7.1	7.0	7.0	7.0	6.9	6.8	6.5

* Datos Preliminares

FUENTE: INEGI Sistema de Cuentas Nacionales, 1992.

La inversión en este sector ha sido tradicionalmente nacional. La participación extranjera se presenta en el sector fibrero y es minoritaria. La participación del estado en el sector con respecto al conjunto fue marginal y su incursión tuvo como propósito el apoyar empresas con dificultades económicas.

Ahora bien, a pesar de la tradición de esta industria y de su contribución a la economía, su baja competitividad obedece a problemas, algunos de ellos gestándose desde hace varios años y otros promovidos por la actual situación económica.

2.4 Cadena Productiva

2.4.1 Materias Primas

La producción mundial de fibras se triplicó entre 1950 y 1970 a una tasa anual promedio de 5.6%. Entre 1970 y 1980 la tasa de producción fue del 3%, estancándose a principios de los 80's. A finales de 1984 vuelve a recuperarse creciendo a una tasa del 10.7%.

La tendencia de la producción mundial de las diferentes fibras textiles muestra diferencias significativas en las tasas de crecimiento. Mientras que la producción de algodón creció muy poco, las sintéticas lo hicieron rápidamente como resultado de los mayores cambios tecnológicos en la composición de la producción .

En México se puede señalar que la producción de fibras, salvo el caso de la lana, ha sido suficiente para abastecer a la industria textil, sin embargo, la articulación de la cadena muestra una inadecuada interrelación, principalmente en las formas de suministro, calidad y precio.

El consumo nacional de fibras blandas entre 1982-1991, ha sido errático, no obstante se observa una tendencia creciente al pasar de 384,505 tons. a 507,982 tons. en 1991, lo que significa un crecimiento anual promedio del 3.2%. La fibra de mayor consumo es la de origen químico 65.85%, seguida por el algodón con el 32.97% y la lana con 1.58%, estructura similar a la observada en los países desarrollados. (Cuadro No. 11)

CUADRO No. 11
INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA
CONSUMO NACIONAL DE FIBRAS BLANDAS
1982 - 1992
(Toneladas)

ANOS	ALGODON	%	LANA	%	FIBRAS QUIMICAS	%	CONSUMO TOTAL	%
1982	132,890	34.56	6,658	1.73	244,957	63.71	384,505	100
1983	118,610	32.61	4,699	1.31	236,311	66.08	357,620	100
1984	130,470	35.02	6,366	1.71	235,740	63.27	372,576	100
1985	143,000	32.74	9,162	2.10	284,634	65.16	436,796	100
1986	132,660	34.49	6,919	1.80	245,049	63.71	384,628	100
1987	149,600	34.38	6,085	1.40	279,418	64.22	435,103	100
1988	169,400	37.00	5,902	1.29	282,505	61.71	457,807	100
1989	163,900	35.57	4,816	1.04	293,404	63.49	462,120	100
1990	169,840	36.81	5,110	1.10	287,760	62.19	462,710	100
1991*	166,960	32.97	6,502	1.28	334,500	65.85	507,962	100
1992**	66,660	17.94	4,736	1.26	303,369	80.90	374,965	100

* Cifras Preliminares.

** Estimado Enero-Octubre

FUENTE: CANAINTEX. Memoria Estadística. 1993

El consumo per cápita promedio para el mismo periodo fue de 5.5 Kg. por habitante observando un máximo de 6.1 Kg. en 1991 y un mínimo de 4.8 Kg. en 1983. (Cuadro No. 12)

CUADRO No. 12
INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA
CONSUMO PER CAPITA DE PRODUCTOS TEXTILES DE FIBRAS BLANDAS
1982 - 1991

CONCEPTO	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Consumo Aparente (Tono)	384,505	357,620	372,576	436,796	384,628	435,103	457,807	462,120	462,710	507,962
Producción (Kilos de Hilo/tonos)	71,952	73,101	74,246	75,369	76,547	77,688	78,944	79,962	81,250	82,872
Consumo Per-Cápita (Kg. por habitante)	5.5	4.8	5.0	5.8	5.0	5.6	5.8	5.8	5.7	6.1

FUENTE: CANAINTEX Memoria Estadística. 1993.

En el cuadro No. 13 se puede observar la posición de México con respecto a un grupo de países seleccionados. En ese año, el consumo per-cápita de fibras del país se encontraba por abajo de los industrializados e incluso de algunos, cuyo desarrollo es similar al nuestro, como es el caso de Venezuela, Brasil, Egipto y Colombia.

CUADRO No. 13
FIBRAS TEXTILES
CONSUMO PER-CAPITA
1983
(Kilogramos por Habitante)

Estados Unidos	24.5
Canadá	20.3
Alemania Occidental	20.0
Japón	19.7
Australia	18.0
Suiza	17.0
Francia	15.1
Italia	13.9
España	9.3
Argentina	7.0
México	4.9
Venezuela	5.6
Brasil	5.3
Egipto	5.2
Colombia	5.0
Perú	3.9
China	3.5
India	2.2

FUENTE: UNIDO. Restructuring of the Mexican Textile Industry
January 1988.

2.4.1.1 Algodón

México como productor tradicional de algodón, no cuenta con una estrategia que le permita consolidar la producción y comercialización de la fibra y textiles de algodón a nivel nacional e internacional.

A manera ilustrativa, se puede señalar la tendencia de la producción de algodón en el periodo 1975-1992. Esta ha alcanzado niveles superiores a 300,000 toneladas, obteniéndose la cifra record en el ciclo 1977-1978 al ser de 372,140 toneladas. A partir de ese año empezó a descender la producción, aunque de manera errática, para alcanzar en el ciclo 1991-1992 las 180,840 toneladas. (Cuadro No. 14)

La exportación muestra un comportamiento similar al de la producción, es errática y con tendencia a la baja. Las exportaciones más altas se ubican entre 1977-1982 y 1983-1985. (Cuadro No. 14)

CUADRO No. 14
CONSUMO DE ALGODÓN A NIVEL PLANTA
1978 - 1991
(Toneladas)

CICLO	PRODUCCIÓN	IMPORTACIÓN	EXPORTACIÓN	CONSUMO NACIONAL
1975/1976	208,150	1,125	142,508	-
1976/1977	236,210	40	130,617	-
1977/1978	372,140	423	191,981	-
1978/1979	354,200	68	211,508	-
1979/1980	368,400	87	169,878	-
1980/1981	350,715	381	178,220	162,375
1981/1982	313,310	326	168,315	156,218
1982/1983	182,620	-	81,655	132,890
1983/1984	219,140	1,100	100,110	118,810
1984/1985	273,050	-	129,820	130,470
1985/1986	210,780	16,060	83,600	143,000
1986/1987	139,930	24,640	45,985	132,680
1987/1988	223,080	9,900	75,900	149,600
1988/1989	308,440	8,580	122,100	169,400
1989/1990	167,420	31,020	48,200	163,900
1990/1991	177,100	43,340	50,600	169,840
1991/1992*	180,840	41,140	55,000	166,980

* Estimado

FUENTE: INEGI. "La Industria del Vestido en México, 1970-1982". Agosto de 1984.
CANAINTEX, Memoria Estadística 1993.

El desarrollo del sector ha respondido más a fluctuaciones coyunturales que a una estrategia definida, entre los factores que han distorsionado su crecimiento se tienen problemas de clasificación del algodón, diferencias del precio nacional frente al internacional; costos elevados de almacenamiento; la calidad de las fibras; la tendencia de la moda; y, la política agrícola del momento. Factores insuficientemente estudiados y con posibilidades de control.

En otros países, estas actividades son consideradas como una fuente importante de ingresos dados sus efectos multiplicadores. En ellos existe una estrategia orientada a optimizar la utilización de sus recursos.

2.4.1.2 Fibras Sintéticas

Este subsector se encuentra integrado por sólo 9 productores y ha sido marcadamente dinámico, lo que se puede apreciar en los incrementos de capacidad productiva, niveles de producción y exportación.

En el cuadro No. 15 se puede observar el rápido crecimiento de la producción de fibras sintéticas. El acrílico y el poliéster fibra corta, en particular, han estado creciendo a ritmos elevados del 8% promedio anual, respectivamente, debido al incremento de la capacidad productiva.

CUADRO No. 15
INDUSTRIA TEXTIL, SECCION A
PRODUCCION NACIONAL DE FIBRAS BASICAS PARA LENO TEXTIL
1954 - 1959

DESCRIPCIÓN	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1959*	1959	1959	1959	1959*	1959*
Acetato PE Corto	6,267	6,347	6,760	6,868	7,262	6,894	6,999	6,999	6,457	6,914	6,929	6,496
Acetato Fibra Corta	6,261	7,269	6,758	6,758	7,269	6,845	6,926	6,926	14,266	12,668	14,267	12,249
Nylon PE Corto	6,245	5,267	4,866	4,866	5,261	5,136	5,245	5,245	5,245	5,441	5,451	5,245
Nylon Fibra Corta	16,952	5,264	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal Acil. Catalanes	33,769	24,884	17,186	16,892	17,892	16,817	17,277	16,779	21,666	21,266	22,067	19,866
Acetato Fibra Corta	62,771	62,673	76,366	74,366	79,466	66,434	107,666	112,666	107,666	97,366	126,176	116,267
Nylon PE Corto	26,122	26,211	27,276	26,122	26,211	26,016	26,066	26,267	27,261	26,276	27,261	26,066
Nylon Fibra Corta	3,261	2,266	6,266	4,272	3,751	6,171	4,264	1,271	261	1,146	766	666
Acetato	-	-	-	-	-	6,6	377	576	6,6	6,6	6,6	6,6
Poliéster PE Corto	76,573	71,266	91,666	66,261	66,476	64,122	62,516	76,276	76,266	76,461	62,267	61,267
Poliéster Fibra Corta	47,571	46,766	66,276	71,726	66,666	71,546	66,726	66,666	66,166	66,266	106,664	66,613
Poliéster PE y P.C.	6,261	6,666	6,267	7,266	6,261	7,266	6,266	7,166	7,266	7,126	7,777	6,666
Subtotal Sin. no Catalanes	221,266	226,176	266,266	266,266	266,172	266,704	266,266	261,266	216,266	216,266	266,266	277,266
TOTAL	266,246	261,266	276,126	266,726	266,261	266,461	266,266	266,266	266,266	266,266	276,266	266,266

* Cifras Preliminares

** Agosto-Octubre

FUENTE: COMPROFIT con datos de la Dirección de Pesca de la ANEP

A nivel internacional el poliéster fibra corta y el acrílico, también han experimentado crecimientos importantes, sobre todo el primero a nivel mundial.

A manera de resumen, se puede señalar que las principales plantas de acrílico son modernas, de escala adecuada y cuentan con una elevada productividad. En el caso del poliéster, su hilatura/extrusión requieren de modernización y del aumento de la escala de las líneas de polimerización en el mediano y largo plazos. Respecto al nylon se puede señalar que su posición es competitiva, sin embargo, se podría mejorar con líneas de hilatura de alta velocidad.

La posición del sector fibrero nacional es en general competitiva a nivel internacional y juega un papel crítico en el desarrollo del sector textil/confección: sus productos, la calidad y sus precios tienen gran influencia sobre los pasos subsecuentes en la cadena textil.

Las fibras producidas son adecuadas en general para los usos de la industria textil y las que no se producen pueden ser importadas sin ninguna restricción.

No obstante lo anterior, la utilización de capacidad del subsector de fibras ha sido relativamente baja en general, aunque algunos productores alcanzan niveles elevados, como es el caso del acrílico. La utilización de capacidad en nylon y filamento de poliéster fue de alrededor de 70 a 75% en 1992. Esto compara con los niveles del 80% en los Estados Unidos. La baja utilización de capacidad se ha debido a la estabilización en el consumo nacional de fibras en los últimos años, lo que ha llevado al subsector a un esfuerzo de exportación exitoso.

El nivel de exportaciones de fibras sintéticas pasó de montos mínimos a significativos en el periodo 1982-1991. En este periodo representaron el 59% del valor de las exportaciones del sector textil.

Historicamente los precios nacionales de las fibras han sido superiores en México que en otros países. Sin embargo, con la apertura el diferencial de precios existente con respecto al mercado internacional ha venido disminuyendo.

2.4.1.3 Lana

La producción nacional de la lana es insuficiente para satisfacer las necesidades de la industria, teniéndose que importar el 60% de su consumo. Las posibilidades de incrementar la oferta en el mediano y largo plazos son mínimas dadas las necesidades del sector. (Cuadro No. 16)

CUADRO No. 16
INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA
CONSUMO NACIONAL DE LANA LIMPIA
1982 - 1982
(Toneladas)

CONCEPTO	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991*	1992**
CONSUMO NACIONAL											
De Lana Limpia	6,658	4,699	6,366	9,162	6,919	6,085	5,902	4,816	5,110	6,502	n.d.
PRODUCCION NACIONAL											
Lana Sucia	4,533	5,235	5,748	6,953	6,222	7,111	5,700	4,000	5,574	5,368	n.d.
Equivalente En Lana Limpia	2,040	2,358	2,586	3,128	2,800	3,200	2,585	1,800	2,341	2,415	n.d.
IMPORTACION											
Lana Limpia	2,159	1,243	2,147	2,986	1,806	1,357	361	337	1,031	1,627	1,018
Lana Sucia	3,278	1,466	2,178	4,624	3,084	2,037	3,842	3,572	2,317	3,260	2,559
Equivalente En lana Limpia	2,459	1,100	1,633	3,468	2,313	1,528	2,956	2,679	1,738	2,460	1,919

* Cifras Preliminares

** Enero- Octubre

FUENTE: CANAINTEX. Memoria Estadística. 1993.

La mayoría de la lana se importa de Australia en forma de lana sucia, ésta se lava y se peina en México, por maquiladores independientes y el costo de estas operaciones es competitivo.

Esta situación ha permitido que el sector lanero tenga acceso a las mejores fibras del mundo. Sin embargo, la falta de modernización en algunos de los segmentos del parque industrial y la reducida versatilidad de los tejidos han afectado su competitividad tanto en el mercado nacional como internacional.

2.4.1.4 Otros Insumos

Finalmente, la industria requiere de otros insumos, como son los colorantes y productos auxiliares. En nuestro país la mala calidad de estos insumos incide negativamente en el acabado del proceso textil.

Aspecto que resulta difícil de justificar, por tratarse de un sector donde la producción muestra una marcada dependencia externa, sobre todo en las bases. Asimismo, conviene mencionar que la manufactura de estos insumos en el país,

responden en buena medida a prácticas que se derivan de la alta concentración en la oferta mundial de especialidades.

2.5 Desarrollo Tecnológico

A nivel mundial la industria textil ha sido una de las pioneras en el proceso de industrialización, constituyendo la tecnología uno de los factores determinantes para la configuración del marco internacional de la producción textil, así como en el desarrollo de nuevos insumos.

Actualmente, el avance tecnológico se ha dirigido a promover el uso intensivo de capital; a incrementar la velocidad de las máquinas; a integrar diferentes procesos en una sola operación; a inducir cambios en la producción de insumos; a incorporar al sector al campo de la automatización y la electrónica; y al desarrollo de intangibles.

Hasta el momento, el acceso de la industria nacional al avance tecnológico mundial en insumos y bienes de capital se encuentra caracterizado fundamentalmente por su importación y, en menor medida por el licenciamiento de marcas, patentes y asistencia técnica.

Al igual que en otros sectores, las aportaciones de la industria textil e instituciones existentes, al campo de la investigación y desarrollo tecnológico son limitadas, obedeciendo esta situación, principalmente, a la falta de una política tecnológica específica, a la velocidad de la innovación a nivel mundial y a las facilidades para la importación.

Las posibilidades de algunos países para incorporarse al desarrollo tecnológico textil a nivel mundial es mínimo, México por su tradición textilera y recursos todavía tiene oportunidad; sin embargo, su incorporación estará en función del patrón selectivo de desarrollo que se adopte para coordinar los recursos existentes en el país y articular los agentes económicos, fundamentalmente en las vertientes de calidad, productividad y comercio exterior.

2.6 Parque Industrial

Uno de los factores de la producción que muestra una mayor sensibilidad es el parque industrial. En algunas de las actividades del sector existen instalaciones modernas, en otras el atraso es su principal característica, como es el caso del acabado, lo cual resta eficiencia al conjunto.

Lo mismo se puede señalar a nivel planta, la operación combinada de maquinaria antigua y moderna o de tipos y marcas diferentes, tiene como consecuencia, reducciones en la productividad e inciden negativamente en su nivel de competitividad. En la actualidad, el 50% del parque industrial tiene una edad que fluctúa entre los 15 y 30 años. (Cuadro No. 17)

CUADRO No. 17
INDUSTRIA TEXTIL SUDAMERICANA
MAQUINARIA PRODUCTIVA INSTALADA POR PROCESO
1984 - 1989
(Unidades)

PROCESO	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1989
HELATURA	3,293,117	3,427,373	3,494,478	3,570,342	3,698,138	3,983,174	3,988,324
Husos	3,283,124	3,394,100	3,459,782	3,530,804	3,640,344	3,937,762	3,942,816
Rotores	29,993	33,273	34,696	39,538	48,792	45,362	45,718
TEXTURIZADO	868	900	941	941	947	938	944
TEJIDO DE CALADA	40,319	46,688	43,932	44,857	45,181	45,015	44,857
TEJIDO DE PUNTO	25,329	25,412	24,987	25,087	25,462	25,919	26,186
Rectifinos	4,651	4,881	4,303	4,348	4,432	4,481	4,458
Full-fashion	184	181	162	161	188	198	198
Circulares Gran y							
Mediana Diámetro	6,811	6,586	6,059	6,151	6,298	6,379	6,418
Colaberas	7,888	7,940	7,873	7,881	7,889	8,280	8,532
Máquinas	4,112	4,189	4,332	4,330	4,431	4,462	4,438
Reschal	938	947	1,088	1,081	1,080	1,111	1,115
Tricot	1,085	1,024	1,052	1,086	1,089	1,087	1,087
PARAMANERA	15,428	15,528	15,889	16,228	16,474	16,421	16,364
Trenes	12,329	12,341	12,451	12,702	12,938	13,844	13,537
Cintas	3,097	3,186	3,417	3,523	3,635	3,777	3,817
TUFTING	133	133	110	113	113	113	113

FUENTE: CANATEX. Memoria Estadística 1993.

Por otra parte, la reconversión de la industria textil en los países desarrollados ha provocado el desplazamiento de maquinaria y equipo usado, lo cual representa un atractivo para su importación dado el diferencial de precios.

Esto y la actual situación económica han propiciado un ambiente para importar maquinaria y equipo usado, lo que en algunos sectores resulta ventajoso por no

existir un avance tecnológico significativo, pero en otros representa retrasar la modernización y cancelar las posibilidades de articulación con el exterior.

En este contexto se hace necesario revisar los objetivos y mecanismos de la política existente, a efecto de asegurar la adecuada modernización del parque industrial y estar en posición de competir tanto a nivel nacional como internacional.

2.6.1 Proceso Algodonero.

Hilatura.- Cuenta con alrededor de 3.5 millones de husos, la edad del equipo fluctúa entre 15 y 20 años semejante al de los principales países competidores. (Cuadro No. 17). En el periodo 1985-1991, la inversión creció, salvo el último año. Lo que puede significar que el sector ha estado actualizando su parque industrial. (Cuadro No. 18)

CUADRO No. 18
INDUSTRIA TEXTIL, MECANICA
EXPORTACION POR TIPO DE MAQUINARIA TEXTIL
1982 - 1992
Miles de Dólares

CONCEPTO	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Máquinas para la Preparación de Mátanos Textiles	8,875	846	1,474	3,196	208	12,320	14,651	34,857	23,280	44,763	34,823	8,675
Máquinas Continuas de Hilar	55,589	18,348	814	288	16,327	11,348	8,882	17,148	7,288	23,382	11,228	6,388
Máquinas para Spinning e Ovecer Mát. Textiles	34,384	18,184	1,250	1,770	6,719	3,785	6,641	22,757	12,888	23,333	28,181	7,881
Máquinas Transportadoras de Hilado de Varios Cablos	21,888	2,882	944	728	1,131	4,048	1,388	6,486	3,388	8,888	11,842	3,888
Totales	71,646	34,528	6,828	5,886	24,283	24,791	6,288	68,418	51,478	28,887	38,842	3,778
Máquinas para Pintado Ovecer de Punto	28,888	28,888	2,441	5,278	18,288	11,882	12,388	38,123	63,118	64,311	41,611	13,874
Máquinas e Aparatos para Tejido y Acab. de Textiles	38,128	28,288	2,775	18,884	6,888	11,888	8,788	34,288	48,888	34,728	41,278	14,788
Otras Máquinas Textiles	188,128	52,488	6,228	28,971	38,881	18,221	8,888	7,288	18,252	18,887	34,888	8,888
TOTAL	348,381	288,524	22,282	54,843	68,276	38,798	64,788	288,448	288,828	228,387	231,888	68,888

FUENTE: COMEXTEL, Memoria Estadística 1992.

Otro aspecto que habría que hacer notar es la diferencia de tamaño de las plantas en México con respecto a las europeas o norteamericanas. La planta promedio en el país es de 7 mil husos, aproximadamente la mitad del promedio europeo y la quinta del norteamericano. Los fabricantes de maquinaria sugieren que 15 mil husos es la escala mínima económica, tamaños menores provocan deseconomías.

La posición competitiva de este segmento se encuentra determinada por la posición de costo, por tratarse de productos muy poco diferenciados. Su competitividad es regular si se compara con los países industrializados y baja con respecto al Sudeste Asiático. (23)

Esta situación es propiciada por la baja utilización de la capacidad instalada. Conviene señalar que el cambio tecnológico en la hilatura, se caracteriza por un uso intensivo de capital, lo cual demanda maximizar su operación.

En México, el equipo opera aproximadamente 5 mil horas por año en comparación con Corea, en donde se trabaja más de 8 mil horas, es decir continuamente. Una estimación muestra que si el equipo mexicano operara tan intensamente como el coreano, los costos se reducirían en un orden del 20%. (24)

La calidad del producto también afecta su competitividad. La falta de estándares de calidad impide establecer el precio justo con respecto a la calidad requerida del hilo.

Tejido.- El parque industrial instalado consta de 45 000 telares. (Cuadro No. 17) y compara favorablemente en modernidad a nivel internacional. Sobre el particular, se puede señalar que se encuentra en el punto medio entre países en desarrollo como Corea, Brasil y Turquía y la de países industrializados como los Estados Unidos.

La escala, en términos de telares, de la planta en México parece adecuada, ya que su distribución es similar a la de Italia y España.(25) Al igual que el proceso algodonero, la utilización de la capacidad ha sido baja tradicionalmente.

En México se trabajan sólo 4,000 horas por año y en Corea el equipo opera 7,000 horas. Los costos de transformación se reducirían en un 30% y se aproximarían al éxito exportador coreano. (26)

23) Boston Consulting Group. *La Industria Textil Mexicana 1988*. p. 41.

24) *Idem.*, p. 43.

25) *Idem.*, p. 51.

26) *Idem.*, p. 55.

2.6.2 Proceso Lanero.

Hilatura Peinada.- La maquinaria existente es prácticamente moderna debido a las inversiones que se realizaron a principios de los 80's. La mayoría de las plantas es de tamaño económico, por lo que se le puede calificar de competitiva.

Las materias primas son competitivas, la lana es importada casi en su totalidad, a precios internacionales. Los precios del acrílico, la fibra que domina el consumo en el sector han sido similares a los niveles internacionales y la calidad es buena.

La utilización de la capacidad instalada ha venido cayendo debido a la baja del mercado nacional. El patrón de utilización de la capacidad en México es muy variada, algunas empresas trabajan 4 turnos y otras dos o menos.

El nivel de productividad de la maquinaria es bajo, dado su nivel de utilización, la producción por huso y hora en México es de alrededor de 20 gr. comparada con 50 gr. en Inglaterra.

Hilatura Cardada.- Los husos del 70% de las plantas tienen una edad promedio superior a los 10 años. El nivel de utilización es bajo, aproximadamente de dos turnos en los últimos años.

Tejeduría.- El equipo instalado en México es en general reciente y de tecnología moderna, el 70% de los telares son sin lanzadera, lo que corresponde al 85% de la capacidad instalada.

Esta proporción es muy alta a nivel internacional, en Inglaterra los telares sin lanzadera representan 50% del número instalado y 72% de su capacidad. Los telares instalados en México se encuentran en plantas de tamaño económico, lo que equivale a una infraestructura competitiva. (27)

La utilización de la capacidad ha observado una fuerte baja en los últimos años, ésta pasó de 7,400 hs./año en 1980 a 5,450 hs./año en 1989.

El problema más importante de este segmento es su relativa baja utilización de capacidad. Con un mercado nacional de poco crecimiento, la exportación se constituye en una alternativa obligada para darle un mejor uso y alcanzar una mayor competitividad.

27) Idem., p. 85.

Tejido de Punto.- Es una segmento marcadamente fragmentado y caracterizado mundialmente por pequeñas empresas informales y familiares. El parque industrial es relativamente moderno y compara favorablemente a nivel internacional. Sin embargo, es altamente sensible a los cambios de moda, por lo cual resulta importante reaccionar en forma inmediata, con inversiones en el equipo más adecuado.

La estructura fragmentada es ventajosa desde el punto de vista de costos de producción, además de permitir un alto grado de flexibilidad para hacerle frente a la estacionalidad y a los cambios de moda.

La productividad del sector se ve afectada por la calidad del hilo, lo que frecuentemente obliga a reducir la velocidad de las máquinas hasta en un 40%. Esta situación reduce las posibilidades de entrega del productor en los momentos de auge dada la sensibilidad de las prendas de punto a las estaciones y moda.

El comercio exterior de tejido de punto es mínimo. Sin embargo, el de artículos confeccionados es amplio y dinámico. La participación del sector mexicano en los mercados de exportación es mínimo, la industria de prendas y maquiladora ha sido más agresiva.

2.6.3 Acabado

El acabado es un factor determinante en la calidad del producto, sea tela o confección y añade un valor agregado importante. El acabado es el eslabón más débil de la cadena textil mexicana. Los principales problemas se identifican en el parque industrial, tecnología de proceso y la estructura del sector.

Respecto al parque industrial, se puede señalar que su antigüedad es aproximadamente de 25 años, salvo en el caso de estampado que es de 15 años. La antigüedad constituye un problema, ya que los principales cambios tecnológicos que se han dado a nivel mundial, se han registrado precisamente en este segmento. Los factores que han propiciado esta evolución son el tejido de telas anchas, 160 cm., que generan menos desperdicios al cortarse y a su demanda en los mercados internacionales.

El equipo de acabado en México procesa como promedio tela de alrededor de 100 cm. de ancho, limitando sus posibilidades de exportación, sólo el 20% de la capacidad de acabado procesa telas de anchos iguales o superiores a la norma de los principales mercados internacionales.

Otro cambio importante en la tecnología de acabado se encuentra en el teñido. Por la antigüedad de este equipo en México se puede apreciar que su penetración es lenta. Las líneas de teñido continuo representan el 6% de la capacidad instalada frente al 32% en los Estados Unidos y 60% en Alemania.

En cuanto al estampado se puede mencionar que la base instalada es comparable a nivel internacional, en cuanto a modernidad y elección tecnológica. La técnica de cuadro rotativo ha tenido una amplia aceptación a nivel mundial y en México se encuentra asimilada de manera adecuada.

Sin embargo, habría que anotar que su capacidad como porcentaje de la producción de tela en crudo, es de sólo el 20% frente a 35% de los Estados Unidos. Con base a estos datos se puede inferir la necesidad de incrementar la capacidad para atender tanto el mercado nacional como el de exportación.

El acabado y secado final, requieren de modernización, ya que su edad fluctúa entre los 25 y 30 años. Su actualización promovería una reducción en el daño mecánico de las telas y la mejora en la apariencia, así como ahorros de energía e insumos.

En relación al mercerizado es de destacar que sólo el 40% de las plantas que procesan telas de algodón y sus mezclas tienen equipo de mercerizado, mientras que en los Estados Unidos y la CEE prácticamente en todas, la tienen integrada a su infraestructura.

Es un proceso aplicado a tejidos de algodón y sus mezclas, su propósito es mejorar la calidad del producto en cuanto a su resistencia, pre-encogido y absorción del tinte. Por otra parte, conviene observar que es muy difícil vender artículos de algodón sin mercerizar en los mercados internacionales.

Finalmente se puede señalar, en términos generales, que la estructura del segmento de acabado a nivel de integración es alto, sólo el 20% de la capacidad

se encuentra entre maquiladores, que es bajo al comparar este porcentaje con Europa que es del orden del 50%.

Esta estructura genera una utilización en las plantas integradas del 75% y en las de los maquiladores del 95%, por lo que en el caso de los primeros puede tener un efecto significativo en los costos y en la elección tecnológica.

2.7 Relación Contractual y Capacitación

El futuro desarrollo de la industria textil, estará en función también de una nueva relación contractual. Las condiciones de trabajo, las horas efectivamente laboradas, los niveles de ausentismo, las formas de trabajo establecidas en las diferentes actividades del ramo, son algunos aspectos que inciden en la baja productividad de algunos de los segmentos del sector. Ante situaciones similares, en otros países se han promovido reformas para adecuar la estructura laboral a las necesidades de modernización del aparato productivo.

Las relaciones contractuales en México se encuentran reguladas mediante los Contratos Ley, instrumentos que poseen características propias de acuerdo con su sistema de trabajo, sus tabuladores de salarios y prestaciones y al grado de modernidad de la industria.

No obstante estas previsiones, la aplicación de estos sistemas se han venido distorsionando a través del tiempo, hasta convertirse en motivo de negociación la fijación de un tiempo o la asignación del número de unidades de producción. Conviene enmarcar que los vicios generados no pueden imputarse solo a los sindicatos y trabajadores, sino también a los propios empresarios. La falta de actualización y la rigidez observada en la concertación y aplicación de los Contratos Ley ha deteriorado la relación obrero-patronal y afectado negativamente la productividad de la planta industrial.

La observación a través del tiempo de estos fenómenos, lleva al convencimiento de que los problemas tienen la mayoría de las veces su origen, en la falta de conocimiento generalizado de los sistemas o en la ausencia de una evaluación de los mismos, lo cual provoca una actitud defensiva o de rechazo entre las partes.

Otro aspecto que se ha venido reflejando en estos esquemas, son los textos de los contratos Ley, los cuales son extensos, repetitivos y carentes de una ordenación lógica dada su antigüedad y a las múltiples revisiones y modificaciones que se han llevado a cabo.

Esta situación impide consultarlos o aplicarlos correctamente cuando no se cuenta con el conocimiento adecuado, además han tendido a generar rigideces en los sistemas de contratación, impidiendo con ello un mejor margen de flexibilidad en la estructura industrial.

El esfuerzo de modernizar las relaciones contractuales en el sector es indispensable, lo cual implica como premisa fundamental su revisión y ajuste, considerando el entorno internacional y la situación económica y social del país.

Por otra parte, el predominio de esquemas formales escolarizados en la capacitación para el trabajo y la ineficacia de mecanismos para hacer cumplir la legislación en la materia, han sido entre otros, determinantes en la falta de una estructura de oferta de recursos humanos acorde a las necesidades de la industria.

La industria atiende sus necesidades de capacitación de diferentes formas. En algunos casos las grandes empresas cuentan con áreas de capacitación, otras recurren a despachos o instituciones, cuyo giro es impartir cursos para capacitar y mejorar la productividad del trabajador.

Por otra parte, la industria ha establecido, via sus Cámaras, instituciones que ofrecen servicios en materia de capacitación a niveles técnicos. Sin embargo, se puede señalar que su actividad, aunque importante, es poco significativa comparada con el número de empresas y trabajadores.

Lo mismo puede señalarse, sobre las instituciones a nivel licenciatura, es inconcebible que ante la magnitud del sector textil, sólo existan dos escuelas a nivel superior en el país.

2.8 Balanza de Pagos

La importancia de la industria textil como generadora de divisas ha sido reducida en las dos últimas décadas, resultado de su débil desarrollo exportador y de aquellos segmentos que están siendo atendidos principalmente por importaciones.

En la última década, el sector ha registrado un constante déficit comercial, creciendo en forma importante en el periodo 1988-1992. (Cuadro No. 19)

CUADRO No. 19
COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO
1986 - 1991
Miles de dólares

PERIODO	EXPORTACION			IMPORTACION			SALDO		
	TOTAL	INDUSTRIA MANUF.	INDUSTRIA VERTEL.	TOTAL	INDUSTRIA MANUF.	INDUSTRIA VERTEL.	TOTAL	INDUSTRIA MANUF.	INDUSTRIA VERTEL.
1986	16,031.0	7,782.1	88.9	11,918.2	10,202.2	231.1	4,112.8	(2,433.1)	(164.2)
1987	20,986.2	10,988.1	147.6	12,780.7	10,771.3	235.2	6,092.6	(163.2)	(57.4)
1988	20,957.6	12,381.3	134.2	18,725.5	16,747.0	530.2	932.3	(4,285.7)	(288.3)
1989	22,764.9	13,014.1	202.7	24,475.4	20,832.8	634.9	(1,710.5)	(7,788.9)	(432.2)
1990	28,730.3	14,880.3	450.4	32,880.0	28,341.1	815.9	(5,938.7)	(13,374.8)	(385.5)
1991	27,175.0	16,828.3	516.1	42,114.7	35,648.8	1,051.6	(12,938.7)	(18,840.3)	(535.5)

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO
1986 - 1991
Miles de dólares
(Porcentajes de Participación)

PERIODO	EXPORTACION		IMPORTACION	
	TOTAL EXP.	INDUSTRIA MANUF.	TOTAL IMP.	INDUSTRIA MANUF.
1986	0.4	0.8	1.9	2.2
1987	0.7	1.4	1.6	1.9
1988	0.6	1.1	2.7	3.2
1989	0.9	1.5	2.6	3.0
1990	1.5	3.0	2.5	2.9
1991	1.9	3.0	2.6	2.9

FUENTE: INEGI. La Industria Textil y del Vestido en México 1992.

En la década de los 70's y principios de los 80's el déficit lo generaba fundamentalmente la importación de maquinaria y equipo, que no se producen en el país. (Cuadro No. 20)

CUADRO 20
IMPORTACIONES DE
TEXTILES
(Miles de Dólares)

CONCEPTO	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Subtotal	5730	2283	238	688	1089	1334	1019	2423	2931	5221	6567	8184
Algodón	4384	6440	7395	11888	5018	16851	33327	42783	26480	67208	130423	177884
Lana	3273	26884	117813	16322	27037	16607	16943	31230	36320	3468	41286	37877
Pa. Art. y No. Art. Crispas	4188	34888	53713	17380	21388	25348	17828	71885	83288	88281	240288	288883
Pa. Art. Crispas	20873	20812	54815	13883	13749	15418	16780	88811	78288	11788	16883	18888
Crav. Pisos Vegetales	18811	884	84	408	282	387	284	880	1388	4820	6888	3888
Pa. Tejido y No. Tejido de Córdón	24882	13880	4385	8388	14889	12384	15878	11780	17282	28872	41880	42817
Alfileras	7284	4378	881	4878	4817	3288	2880	4888	1882	3824	4784	8887
Reservorio												
Art. de Córdón Tejido												
Tejido y No. Tejido	24880	14889	1384	2283	1781	1882	3383	2888	4288	2484	4288	8880
Crav.	3485	26885	3384	7889	9882	7882	8885	17385	2880	6883	2885	2884
Subtotal	20384	12873	43842	81811	10882	10880	14888	32821	38138	88872	78184	82883
Máquina Textil	30880	28880	22880	9880	18120	18780	18780	20480	22880	28870	28880	ND
Filamentos	ND	ND	ND	12870	23720	24880	26880	37880	37880	42880	48880	ND
Subtotal	30880	28880	22880	8780	12880	12220	18880	28180	28880	37880	37880	-
TOTAL	88884	38483	42872	88811	24882	21880	23268	81851	88878	88872	138884	82880

FUENTE: COMEX - Mercaderías

Es a partir de 1984 cuando se empiezan a elevar las importaciones de productos textiles, dado el proceso de liberalización e incluso llegan a superar de manera importante las adquisiciones de maquinaria y equipo textil. (Cuadro No. 20)

Por su parte, las exportaciones en el periodo 1981-1992 han mostrado una tendencia ascendente, salvo 1985-1986, al pasar de 74,840.1 miles de dólares en 1981 a 427,207.2 miles de dólares en 1992. (Cuadro No. 21)

CUADRO No. 19
INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA
EXPORTACIONES
Bienes de Consumo

CONCEPTO	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Algodón	7,268.8	9,246.9	9,572.4	12,004.8	5,977.5	23,402.7	52,986.1	9,734.1	22,242.9	147,861.9	142,861.2	99,426.0
Lana	46.5	38.5	71.2	624.1	436.3	21.5	1,826.1	4,326.7	4,566.1	4,286.2	4,264.2	5,612.0
Fibras Químicas	26,982.9	26,987.7	76,633.0	64,988.7	52,863.3	52,867.0	66,412.9	76,417.3	173,526.1	-	-	-
Fibras Art. y Sint. Cere	-	-	-	-	-	-	-	-	-	135,211.6	123,714.6	108,988.2
Fibras Art. y Sint. Quím.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	66,266.2	156,662.7	153,666.3
Cables Fibras Vegetales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,616.3	1,626.1	1,662.9
Maq. Tej. y Art. de Costura	49,872.3	23,967.7	38,470.1	27,362.1	13,176.4	19,664.4	16,766.8	2,462.5	2,217.7	21,973.6	36,446.5	26,776.7
Alfileres	-	-	-	-	-	-	-	-	-	26,472.6	26,674.2	41,767.9
Perforaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,526.5	6,196.0	5,966.6
Art. Tejidos de Mas. Text	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9,647.2	6,772.0	7,613.6
Tejidos de Punto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,473.2	5,666.5	7,526.7
Quím. Productos Textiles (1)	-	-	-	-	-	-	-	49,264.4	-	-	-	-
TOTAL	74,946.1	66,766.4	114,968.7	134,666.5	72,526.5	66,966.2	147,666.1	134,167.9	266,667.7	466,666.9	516,166.1	427,267.2

(1) En la clasificación del Sistema Armonizado la subpartida 5.054 se incluye diversos tipos textiles.

FUENTE: CANAMTEX. "Memoria Estadística, 1992".

Sin embargo, el monto no es representativo al compararlo con el nacional y manufacturero exportado. (Cuadro No 19) Además de que la exportación se reduce a un número mínimo de productos y de empresas. Siendo las principales exportadoras las dedicadas a la producción de fibras sintéticas y en menor medida algunas de algodón.

En la mayoría de los casos, la concurrencia a los mercados de exportación ha sido esporádica, sobre la base de excedentes de producción, lo cual daña la imagen del sector a nivel internacional.

La debilidad del sector exportador es manifiesta y su configuración fue determinada por el mercado proteccionista; la existencia de una planta industrial orientada al mercado interno; la falta de especialización; el bajo valor agregado de los productos; los diferenciales de precios; y, la ausencia de una adecuada estructura de comercio exterior.

Por otra parte, conviene mencionar que la falta de competitividad del sector y su limitada participación en los mercados, obedece a la poca importancia que se otorga al desarrollo de intangibles, así como de la falta de elaboración de

diagnósticos de los diferentes mercados externos y sus perspectivas en el corto plazo. En el país un número reducido de empresas cuenta con áreas de control de calidad y diseño. A lo anterior se debe agregar que la organización de la mayoría de las empresas se realiza bajo un enfoque tradicional de tipo familiar y no en el marco de la administración moderna.

2.9 Entorno Internacional

Por décadas el sector textil mundial, ha venido enfrentando problemas de carácter estructural. Su origen se encuentra principalmente en las características de las industrias domésticas, determinadas por la tecnología, el desarrollo de nuevas fibras y a la situación laboral prevaleciente en los mismos.

A lo anterior, habría que sumar las implicaciones de carácter social, económico y ultimamente de naturaleza política, que en conjunto convierten a este sector en un ente más susceptible para apantear o exagerar distorsiones en sus mercados ante la importación de productos textiles; y así promover el establecimiento de barreras al comercio exterior.

Al respecto, se puede considerar a la década de los 50's como el período de inicio de pugna entre los países desarrollados y los en vía de desarrollo. A efecto de superar sus diferencias inician procesos de negociación que se concretan en distintos acuerdos, primero entre Estados Unidos y Japón y posteriormente la gran Bretaña con los países del Commonwealth, los cuales se constituyen en el antecedente y conducen al establecimiento del "Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de Textiles", comunmente referido como el Acuerdo Multifibras o AMF.

Con el AMF se ha pretendido expandir el comercio vía una liberación progresiva del mercado de textiles; asegurar el desarrollo ordenado y equitativo del mismo; evitar los efectos desorganizadores en los distintos mercados y ramas de producción; así como fomentar el desarrollo económico y social de los países subdesarrollados.

En la actualidad se tiene 43 signatarios del AMF que representan a 54 países y su comercio equivale al 48% del comercio mundial de textiles y de prendas de vestir,

el 52% restante se lleva a cabo entre países fuera del Acuerdo, así como entre estos y no signatarios.

Pese a los esfuerzos de carácter internacional para alcanzar los objetivos establecidos, en el fondo su existencia está orientada a contrarrestar la constante presión de los países industrializados para continuar fortaleciendo la protección de sus mercados.

En la última extensión, los países en desarrollo con tal de no perder sus posiciones en los mercados de los industrializados, aceptaron la incorporación de mayores restricciones en lugar de iniciar su desmantelamiento.

Por lo que se puede señalar, que el actual mercado mundial de textiles se encuentra caracterizado por un marcado proteccionismo; donde las restricciones cuantitativas son el principal instrumento.

Dentro de este marco proteccionista, los países desarrollados iniciaron procesos de reconversión del sector textil, lo cual les ha permitido constituir, nuevamente, a su industria en una actividad eficiente y por tanto capaz de resistir la competencia internacional.

Por otra parte, conviene resaltar la posición de los países del Sudeste Asiático, los cuales a nivel mundial han provocado una especial atención en virtud del rápido desarrollo de su sector textil y de prendas de vestir, así como por su dinámica participación en los mercados de exportación.

Su destacada posición se debe fundamentalmente al bajo costo de producción, a sus agresivos sistemas de comercialización; a su amplio y moderno parque industrial, así como a sus niveles de productividad.

En cuanto a la posición de los países subdesarrollados, se puede señalar que su infraestructura muestra marcadas diferencias, las cuales se encuentran determinadas por el nivel de desarrollo del país, la magnitud del sector y su modernización, productividad, tipo y calidad del producto.

El comercio de textiles entre países subdesarrollados es mínimo, sin embargo muestra una tasa de crecimiento elevada. El mayor flujo proviene del Sudeste

Asiático representando el 50% del total. La exportación de América Latina dentro del conjunto ha sido la de menor importancia.

Ante este panorama, la posibilidad de concurrencia de México al mercado internacional, quedará sujeta al desarrollo de un patrón selectivo y especializado de comercio exterior.

2.9.1 Convenios Bilaterales México - Estados Unidos en Materia de Textiles.

Dentro del marco de los principios y normas del Acuerdo Multifibras, México celebró convenios con Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, estos últimos no se comentarán en este trabajo dada la orientación del mismo.

México ha firmado 5 Convenios Bilaterales con los Estados Unidos, en el tiempo, estos instrumentos han presentado diversas modalidades; sin embargo, su objetivo permanente ha sido establecer las normas del comercio de textiles entre ambos países y en algunos casos limitar el intercambio de productos que tiendan a afectar el desempeño de la industria norteamericana.

En el cuadro No. 22 se pueden observar las principales modalidades de los distintos convenios. En el periodo 1967-1975 se reguló exclusivamente el comercio de algodón. A partir de ese año se amplió la cobertura para incluir productos de fibras de lana y sintéticos.

CUADRO No. 22
 CONVENIOS BILATERALES MEXICO ESTADOS UNIDOS
 SOBRE PRODUCTOS TEXTILES

CONVENIOS	PERIODOS	PRODUCTOS INCLUIDOS	CATEGORIAS	NIVELES	CUOTA ARTERANIAS
I Acuerdo Bilateral sobre el comercio de productos textiles de algodón México-Estados Unidos.	1o./I/1967 al 30/IV/1971.	Hilos, Telas y Confecciones de algodón.	64	Específicos y de consulta.	N D.
II Acuerdo Bilateral sobre el comercio de productos textiles de algodón México-Estados Unidos.	1o./I/1971 al 30/IV/1975.	Hilos, Telas y Confecc. de algodón.	64	Específicos y de consulta.	13 6 Millones de Yds2 global.
III Acuerdo sobre el Comercio de Prod. Textiles de algodón, lana y fibras artificiales y sintéticas entre México y Estados Unidos.	1o./I/1975 al 30/IV/1978.	Hilos, Telas y Confecc. de algodón, lana y F.A.S.	104	Específicos, de consulta, designado y mínimos de consulta.	Sin límite
IV Acuerdo Bilateral México-Estados Unidos en Materia de Textiles de algodón, lana y fibras artificiales y sintéticas.	1o./I/1978 al 31/XII/1981.	Hilos, Telas y Confecc. de algodón, lana y F.A.S.	104	Específicos, de consulta, designado y mínimos de consulta.	Sin límite
1a. Prórroga del 4o. Acuerdo.	1o./I/1982 al 31/XII/1985.	Hilos, Telas y Confecc. de algodón, lana y F.A.S.	104	Específicos, de consulta, designado y mínimos de consulta.	Sin límite
2o. y 3o. Prórroga del 4o. Convenio.	1o./I/1986 al 31/XII/1988.	Hilos, Telas y Confecc. de algodón, lana y F.A.S.	120	Específicos, de consulta, designado y mínimos de consulta.	Sin límite
4o. Prórroga del Convenio.	1o./I/1987 al 31/XII/1988.	Hilos, Telas y Confecc. de algodón, lana y F.A.S.	120	Específicos, de consulta, designado y mínimos de consulta.	Sin límite
V Acuerdo Bilateral México-Estados Unidos en materia de textiles.	1o./I/1988 al 31/XII/1991.	Hilos, Telas y Confecc. de algodón, lana y F.A.S.	131	Específicos, de consulta, designado y mínimos de consulta.	Sin límite

Fuente: Summary of Agreements. Selected Provisions. U. S. Department of Commerce International Trade Office of Textile and Apparel.

Por otra parte, se observa la tendencia de crecimiento de los niveles de acceso global al mercado norteamericano. Entre 1967 y 1978, el nivel de cuota creció 2.5 veces al pasar de 327 a 830 millones de yardas cuadradas. A partir de 1978, el nivel de acceso se mantiene y en algunos casos se reduce. El penúltimo Convenio

tuvo en principio, para la mayoría de las categorías de hilos y telas el carácter de consulta debido al bajo nivel de exportación.

Los artículos exportables se clasificaban en grupos y categorías y los cupos en yardas cuadradas, libras o docenas. En 1967 se controlaban 64 productos. (28)

2.9.1.1 Ultimo Convenio Bilateral con Estados Unidos en Materia de Textiles.

Este Acuerdo establecía una vigencia del 1o. de enero de 1988 al 31 de diciembre de 1991; sin embargo, por el proceso de negociación del TLC se acordó una prórroga hasta el 31 de diciembre de 1993. Su cobertura consideraba productos de fibras de algodón, lana, sintéticas y sus mezclas. Estaba dividido en 4 grupos y 131 categorías. Este Convenio se negoció conforme a la nomenclatura del Código del Sistema Armonizado. Ahora los cupos se establecen en metros cuadrados, kilos o docenas.

En este convenio se fijaron, por primera vez, las bases para instrumentar el Sistema Especial para 27 categorías de 75 que amparan prendas de vestir. Bajo este sistema se dan cupos elevados al ensamble de prendas con tela producida y cortada en los Estados Unidos.

En consecuencia el exportador podía concurrir al mercado norteamericano bajo dos esquemas, el tradicional de menor cupo, utilizando tela de cualquier parte del mundo; y, el especial circunscrito a la utilización de tela fabricada y cortada en Estados Unidos.

En términos generales el nivel de acceso establecido en el Convenio, permitía concurrir al mercado norteamericano con un potencial mínimo de 790 millones de yardas cuadradas.

28) Para administrar y controlar las importaciones de textiles y de prendas, E.U. cuenta con un sistema de visas. Las artesanías quedan exentas del esquema de cuotas, para su exportación se requiere del certificado de producto artesanal.

CUADRO No. 23
MÉXICO
NIVELES DE ACCESO
(Miles de yardas cuadradas)

Grupo	Cuota base 1987	Cuota base 1988-1991	Incremento %
Hilos	65,065	298,745	370 1)
Teles	55,359	84,085	51
Prendas de Vestir*	189,192	257,293	35
Otras Manufacturas	101,650	148,610	46
TOTAL	407,266	788,633	93

*) Considerando régimen especial. 1) Cifra conservadora. Esta puede ser superada hasta un 50% debido a las exclusiones de las categorías 600, 601, y 602.

Con este convenio, México quedó en la posibilidad de convertirse en el 5o. abastecedor del mercado estadounidense en caso de que saturara los niveles de cuota negociados.

2.9.1.2 El desempeño de la exportación de textiles en el mercado norteamericano.

Dentro del Grupo de hilos, el segmento más dinámico en la exportación lo ha constituido el sector fibrero, sus exportaciones en el periodo 1979-1987 crecieron 10.1 veces al pasar de 17.6 a 178.2 millones de yardas cuadradas. En algunos productos México se encuentra entre los primeros abastecedores de Estados Unidos (Cuadro No. 24) compitiendo principalmente con Europa.

CUADRO No. 24
COMERCIO BILATERAL, MEDIO-ESTADOS UNIDOS
PORCENTAJE DE UTILIZACIÓN DE LAS CUOTAS TEXTILES
1979-1987
ORLEPO HILOS

CATEGORÍA	DESCRIPCIÓN	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
300	Hilo de Algodón Cardado	37.5	4.2	6.8	17.4	18.9	56.6	21.6	129.7	117.5
301	Hilo de Algodón Puntado	2.5	0.4	0.1	3.1	1.3	2.4	3.6	80.0	74.9
400	Mécheres e Hilos de Lana	4.1	1.8	0.8	1.4	0.4	0.9	68.1	5.7	121.1
600	Hilos Trenzados	134.0	20.7	932.9	1,138.9	1,827.6	4,130.5	2,548.5	4,513.3	7,788.9
601	Hilos Calificados Cort	764.4	810.4	789.6	541.0	629.0	358.7	374.5	511.2	387.9
602	Hilos Calificados no Cort	12.4	9.0	13.3	609.4	5,400.0	8,829.4	3,175.9	5,882.1	7,388.4
603	Hilos de Fibra Corta Cel	-	-	-	-	-	-	-	-	-
604	Hilos de Fibra Corta no Cel	241.6	448.6	333.4	382.6	1,284.7	95.6	27.3	80.7	72.4
605	Otros Hilos Sintéticos o Artificiales	253.3	183.1	334.3	240.5	446.8	318.6	467.1	477.5	684.5
604	TEJIDA-310 30488042	69.0	80.2	56.4	102.0	224.8	-	85.2	102.2	91.3

FUENTE: U.S. General Imports U.S. Department of Commerce, International Economic Policy Office of Textiles and Apparel

Para el mismo periodo, la exportación de hilos de algodón ha sido errática. En los últimos 10 años se registra una clara tendencia a la baja, exportándose sólo 4.6 millones de yardas cuadradas en 1985, frente a las 56.9 exportadas en 1978. En el último semestre de 1986 y todo 1987, se incrementó su participación en el mercado norteamericano, registrando niveles de utilización del 100% de la cuota, equivalente a 43.3 millones de yardas cuadradas. En 1988 se presenta una baja del 50% al exportarse 20.3 millones de yardas cuadradas. (Cuadro No. 24).

En cuanto a la exportación de telas, se puede señalar que hasta el primer semestre de 1986, la participación de la industria mexicana había sido prácticamente nula. A partir de esa fecha se manifiesta cierto interés; sin embargo, su participación en el mercado norteamericano, se ha circunscrito a productos de reducido valor agregado, como es el caso de mantas o bramantes en crudo. Las telas de fibras artificiales o sintéticas (Cuadro No.25) prácticamente no se han exportado.

CUADRO No. 26
COMERCIO BILATERAL MERCADOS UNIDOS
PORCENTAJE DE UTILIZACIÓN DE LAS CUDAS TEXTILES
1976-1987
GRUPO TELAS

CATEGORÍA	DESCRIPCIÓN	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
310	Telas de Cuadros	-	-	-	-	15	14	33	-	-	-	-	-
311	Rectangulares	-	-	-	-	-	38	-	-	-	-	-	100.5
312	Perlas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
313	Telas para Sábanas	15.4	7.1	14	48.1	73.3	0.2	1,438.7	83.9	-	-	-	-
314	Papelinas y Serimas	-	4.5	8.9	2.8	1.1	0.2	12.5	0.2	-	-	-	-
315	Telas Estampadas	0.6	1.2	0.9	-	-	-	82.6	77.7	-	-	-	-
316	Telas para Corbatas	-	-	-	-	-	-	30.5	-	-	-	-	-
317	Rangos y Retorcidos	419.2	63.0	8.7	0.2	134.1	-	472.8	85.3	-	-	-	-
318	Telas de Hilo Preferido	0.2	0.1	0.1	1.1	0.6	-	0.8	-	-	-	-	-
319	Lorans y Lorans	1.7	5.8	11.0	21.7	134.9	72.1	87.0	88.7	-	-	-	-
320	Clases Telas	34.0	24.0	15.8	48.3	195.7	15.7	52.0	85.4	-	-	-	-
321	Fundas para Almohadas	-	0.2	0.1	-	1.9	0.1	1.4	9.9	-	-	-	-
322	Sábanas	-	-	-	-	12.8	0.3	0.4	0.1	-	-	-	-
323	Robocamas y Cuchas	1.3	0.1	0.1	0.2	4.2	-	20.2	-	-	-	-	-
324	Telares	2.7	0.3	3.4	85.1	112.8	84.0	100.0	91.2	-	-	-	-
325	Clases Manufacturas	138.8	88.2	44.9	88.9	278.4	74.5	388.9	87.5	-	-	-	-
410	Lorans y Telas Tejidas	1.4	5.6	-	10	102.4	89.2	54.9	83.8	-	-	-	-
411	Tejidos y Telas para Tejedoría	2.8	3.0	3.1	9.3	0.1	-	-	-	-	-	-	-
420	Tejido de Punto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
421	Clases Telas	0.2	0.8	-	-	21.8	-	-	-	-	-	-	-
422	Costuras	41.1	1.6	3.9	4.7	8.8	2.0	4.7	2.9	-	-	-	-
423	Alforzas y Tejidos	36.3	26.9	28.5	33.8	14.1	1.5	2.8	8.2	-	-	-	-
424	Clases Manufacturas	23.0	18.0	14.5	13.8	8.7	19.6	8.6	33.1	-	-	-	-
510	Tejido de Hilos Continuos Cat.	-	-	-	0.8	1.3	-	-	-	-	-	-	-
511	Tejido Plano Continuo Cat.	-	-	-	0.1	12.2	-	-	-	-	-	-	-
512	Tej. de Hilos Continuos no Cat.	2.3	-	6.1	6.1	30.0	1.6	62.0	79.5	-	-	-	-
513	Tej. de Hilos Continuos no Cat.	-	8.6	1.1	23.2	5.0	-	0.2	15.7	-	-	-	-
514	Clases Tejidos no de Punto	-	-	2.5	4.9	14.7	-	10.8	85.7	-	-	-	-
520	Tejidos de Punto	28.8	44.4	8.9	23.1	25.4	5.7	40.0	188.9	-	-	-	-
521	Telas Apiladas y Aboladas	-	-	0.1	7.7	44.4	-	7.8	21.4	-	-	-	-
522	Telas Separadas	489.9	634.8	427.4	433.1	377.0	235.0	1,030.0	98.9	-	-	-	-
523	Alforzas y Tejidos	0.2	-	-	35.8	113.7	34.9	37.0	88.5	-	-	-	-
524	Clases Manufacturas	252.8	403.9	245.9	242.2	800.9	438.1	748.1	100.0	-	-	-	-
525	Máquinas y Robots F.A.S.	-	-	-	-	-	-	85.1	40.9	-	-	-	-

Fuente: U.S. General Imports U.S. Department of Commerce, International Economic Policy Office of Textiles and Apparel.

Dentro de la exportación de textiles, el segundo lugar en importancia lo ocupa la maquila de prendas de vestir. (Cuadro No. 26 A, B, C) En el pasado, esta actividad se realizaba en la frontera y sólo en un número reducido de ciudades como es el caso de Tijuana, Mexicali, Cd. Juárez y Piedras Negras.

CUADRO No. 25A
 COMERCIO BILATERAL MERCADOS UNIDOS
 PORCENTAJE DE UTILIZACION DE CUOTAS TEXTILES
 1989-1997
 GRUPO PRENDAS

CATEGORIA	DESCRIPCION	1989	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
335	Abrigos para mujeres, niños e infantes	110.8	80.4	47.6	35.5	47.3	41.8	68.4	100.0
339/339	Camisas y blusas de punto	47.6	48.3	37.4	48.5	60.7	37.9	93.4	100.0
347	Pantalones para hombres y niños	66.2	43.5	66.6	76.3	nd	nd	78.7	88.4
348	Pants para mujeres, niños e infantes	66.1	68.5	41.4	75.2	nd	nd	62.9	88.4
369	Overoles	-	-	-	-	-	-	83.2	100.0
633	Abrigos tipo saco para hombres y niños	41.8	30.4	8.2	1.4	61.2	101.6	64.2	100.0
634	Otros abrigos para hombres y niños	73.2	42.2	14.9	5.5	6.6	nd	37.6	83.9
635	Abrigos para mujeres, niños e infantes	40.2	21.5	19.8	19.1	14.8	nd	73.8	88.5
638	Camisas de punto	24.7	18.0	12.6	3.8	4.0	nd	21.7	68.2
639	Blusas de punto	68.0	41.4	22.3	23.7	15.6	nd	68.4	100.0
641	Blusas	128.0	101.2	38.3	96.1	48.9	80.2	65.8	81.9
647	Pantalones para hombres y niños	55.6	30.5	10.1	17.2	40.1	nd	105.6	100.0
648	Pantalones pijamas, niños e infantes	62.5	54.5	38.4	34.8	48.6	nd	63.9	76.7
649	Polos/blusas, flejes, etc.	72.1	53.6	37.7	38.6	44.6	38.1	54.7	68.8
650	Overoles	-	-	-	-	-	-	75.7	85.5

CUADRO No. 25-B
 COMERCIO EXTERIOR, MEDIO-ESTADOS UNIDOS
 PORCENTAJE DE UTILIZACION DE CUOTAS TEXTILES
 1988-1997
 GRUPO PRENDAS

CATEGORIA	DESCRIPCION	1988	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
331	Camisas	-	-	2.1	-	-	-	-	1.2
334	Camis Abrigo para hombre	80.6	35.8	37.9	16.2	66.3	81.0	88.8	100.0
336	Vestidos	95.0	88.1	72.9	137.1	61.2	46.1	84.0	93.9
340	Camisas no de punto	40.0	28.7	6.0	8.5	87.1	120.0	91.4	88.8
341	Blusas no de punto	107.6	73.7	43.2	81.6	68.9	80.8	-	86.1
352	Ropa interior	89.7	60.6	13.5	15.3	16.8	14.7	62.7	88.0
388	Camis prendas de vestir	74.6	51.5	46.0	75.6	121.8	102.4	71.4	38.6
433	Abrigos tipo saco para hombre y niñas	6.5	27.2	12.4	32.1	91.3	84.5	78.6	38.4
434	Camis abrigo para hombre y niñas	2.6	0.6	-	26.6	35.3	8.0	1.1	0.1
436	Abrigos para mujeres, niñas e infantiles	6.5	18.7	8.2	38.4	32.1	43.8	48.9	83.7
638	Vestidos	24.0	18.1	15.5	18.7	28.9	28.9	-	78.9
640	Camisas no de punto	15.1	8.8	5.0	4.8	18.8	27.8	68.5	88.8
642	Faldas	18.1	21.1	24.3	48.0	42.1	34.2	84.2	77.2
644	Tropas para mujeres, niñas e infantiles	3.5	2.3	1.0	4.1	5.1	0.3	1.2	2.3
651	Ropa para dormir	22.2	18.9	23.2	28.8	41.3	10.1	82.7	100.0
682	Ropa interior	38.1	68.3	48.4	35.6	28.3	28.9	-	87.8
688	Camis prendas de vestir	88.7	48.9	31.8	28.6	48.3	66.2	84.4	100.0
689	Servilletas	-	-	-	-	-	-	68.1	85.8

CUADRO No. 26-C
CONVENIO BILATERAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS
PORCENTAJE DE UTILIZACION DE CUOTAS TEXTILES
1984-1987
GRUPO PRENDAS

CATEGORIA	DESCRIPCION	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
300	Pañuelos	15	18	19	10	08	02	02	-
332	Médanos y Calcetines	-	43	-	26	01	40	03	85
333	Albargos tipo saco para hombre y niño	64	42	16	13	28	06	41.7	26.2
337	Tropas para jugar	62.9	63.1	36.4	6.6	82	29.3	36.0	44.6
342	Faldas	32.4	19.8	21.8	99.2	42.3	76.9	84.2	83.4
345	Sutiles	115.1	34.9	7.0	14.5	42.0	29.8	105.4	100.0
348	Portabustos, fajos, etc.	4.6	-	3.6	9.2	32	5.3	39.4	51.4
350	Sutiles	1.0	0.4	0.4	0.8	42	15.3	12.1	100.0
351	Ropa para dormir	2.9	0.1	2.0	0.2	92	37.6	20.1	100.0
421	Quemises	-	-	-	0.1	-	-	-	-
432	Médanos y Calcetines	-	-	-	0.1	-	-	-	-
436	Vestidos	110.0	11.4	-	5.4	40.1	0.2	1.1	0.1
438	Camisetas y blusas de punto	3.1	-	-	-	2.0	-	0.3	0.8
440	Camisetas y no blusas de punto	-	0.3	-	5.3	2.4	0.1	-	-
442	Faldas	1.2	33.2	107	56.1	51.2	49.9	53.3	40.8
443	Tropas para hombre y niños	19.7	7.6	10.9	89.3	100.0	45.8	38.9	90.5
444	Tropas para mujer, niña e infante	0.0	0.1	59.2	173.0	57.0	23.9	2.1	-
445	Sutiles para hombre y niño	2.3	1.8	3.8	17.8	11.4	1.5	7.9	15.9
448	Sutiles para mujer, niña e infante	15.5	17.3	37.4	27.8	11.8	4.3	13.1	18.7
447	Pantalón para hombre y niños	6.2	7.3	4.7	5.4	33.7	96.9	47.9	100.0
448	Pantalón para mujer, niña e infante	0.8	95.0	1.2	18.4	50.0	54.2	40.8	38.0
488	Otras prendas de vestir	74.0	40.5	25.6	51.7	43.5	16.7	47.7	61.0
630	Pañuelos	0.1	-	-	-	-	0.1	-	-
631	Quemises	-	-	-	0.6	0.2	0.4	1.4	5.4
632	Médanos y Calcetines	2.0	3.0	7.4	64.5	43.6	14.9	8.8	53.3
637	Tropas para jugar	12.6	1.5	0.3	5.8	1.1	47.0	-	92.4
643	Tropas para hombre y niño	0.7	0.3	3.7	1.2	7.8	2.9	1.8	5.4
645	Sutiles para hombre y niño	2.9	2.8	1.1	4.6	55.1	24.8	14.8	38.2
646	Sutiles para mujer, niña e infante	21.9	4.9	9.4	17.3	32.1	53.4	48.8	98.8
650	Sutiles	101.5	78.0	81.2	56.6	30.1	96.2	73.0	100.0
688	Otros artículos de casa como cobertores, colchas, mantas, etc.	909.0	778.6	736.3	1,012.0	1,181.0	1,271.5	79.6	91.1

FUENTE: U.S. General Imports U.S. Department of Commerce, International Economic Policy Office of Textiles and Apparel.

Actualmente, se le encuentra con mayor frecuencia en otras ciudades del interior y empieza a localizarse en el centro y sur del país, principalmente en Coahuila, Durango, Aguascalientes, Edo. de México y Yucatán.

Asimismo, se presenta una tendencia hacia la especialización en las distintas regiones del país, las Bajas Californias se distinguen por la maquila de blusas, camisas, playeras, vestidos y pantalones cortos. Chihuahua, Coahuila, Durango y Aguascalientes en pantalones, chamarras y faldas de mezclilla.

La industria de la confección, a pesar de la reducida participación, en la exportación, conviene señalar que ésta concurre principalmente con trajes de lana y prendas de tejido de punto, destacando con playeras, ropa interior y juegos para infantes. La exportación de trajes y vestidos artesanales se encuentra concentrada en la microindustria artesanal y comerciantes.

De la evaluación global sobre la utilización de las cuotas textiles durante los últimos años, puede concluirse que la vocación exportadora de la industria textil ha sido marginal, mientras que algunos segmentos han mostrado una participación dinámica en la exportación, otros han puesto de manifiesto que su participación es coyuntural.

El sector no ha podido consolidar su presencia en el mercado norteamericano, lo que refleja la falta de una estrategia clara por parte de los exportadores y la falta de competitividad para concurrir de manera permanente.

Como se indicó, 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 de un producto poco diferenciado.

3. LA INDUSTRIA TEXTIL Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

3.1 Introducción

El propósito de este capítulo es evaluar las perspectivas de la industria textil frente al Tratado de Libre Comercio (TLC) e identificar sus retos y opciones con respecto a sus socios, Estados Unidos y Canadá, en los próximos años.

En su desarrollo se comentarán, brevemente, los principales aspectos que caracterizan el entorno internacional, la política adoptada por México en materia comercial e industrial y lo que representa el TLC en el contexto de una economía mundial más competitiva; los principales aspectos contenidos en el Tratado respecto al sector textil; y, sus ventajas comparativas en cuanto a sus futuros socios.

3.2 Entorno Internacional.

El panorama internacional actual se caracteriza por una situación de cambios constantes y profundos. Las nuevas circunstancias apuntan hacia el surgimiento de un nuevo orden que difiere sustancialmente del gestado a finales de la década de los 40's, la dinámica de los fenómenos políticos, económicos y sociales dificulta anticipar con certeza el desenvolvimiento de los sucesos internacionales en el futuro inmediato.

La década de los 70's marca el inicio del cambio del orden internacional surgido de la post-guerra; fenómeno que se explica, en buena medida, por la aparición de nuevas potencias que configuran un orden multipolar, así como por la creación y consolidación de nuevas organizaciones y alianzas entre países, que al margen del multilateralismo, buscan promover intereses comunes en áreas diversas.

Se es testigo de la globalización de los mercados, la interdependencia financiera, el recrudecimiento de la competencia y de una verdadera revolución científico-tecnológica en los procesos productivos. La internacionalización de los procesos y la revolución de la tecnología y las comunicaciones propician la globalización y estrechan la interdependencia.

Países de niveles de desarrollo diferente e ideologías encontradas están inmersos en transformar sus economías y eliminar obstáculos para competir y avanzar en sus intereses anticipando la nueva realidad mundial.

La apertura de las economías se encuentra en el núcleo de la transformación interna de los países, los cambios profundos de la economía internacional muestran que la competitividad y el crecimiento económico, no resultan de los esfuerzos aislados, sino de la interacción de las distintas estructuras productivas.

El progreso hacia el nuevo orden económico internacional requiere de estrategias claramente definidas y meditadas, de manera que permitan formas equitativas de interacción a fin de aprovechar al máximo el bienestar derivado del aprovechamiento de los recursos mundiales.

Si bien, la estrategia de interdependencia global es el resultado de anteriores relaciones entre países industrializados y los países en desarrollo, la prescripción de política no implica la continuidad del statu quo, no se puede mantener la idea de que los países en desarrollo continúen como un receptor pasivo de ayudas institucionalizadas o un participante desafortunado en las relaciones globales.

Este se debe convertir en un copartícipe activo en la conformación de la economía internacional, al irse perfilando una mutualidad de intereses entre países desarrollados y en desarrollo.

Las condiciones de interdependencia global han sido establecidas por los países industrializados que controlan la mayor parte de la producción, financiamiento, tecnología y comercio mundiales. Estos han articulado sus propios intereses de grupo mediante organizaciones tales como la OCDE, la CEE, el Grupo de los Diez y la Comisión Trilateral. En el tiempo han desarrollado una red de intercambios culturales, militares y comerciales.

En contraste, el concepto de autosuficiencia colectiva del Tercer Mundo es modesto, en donde todavía predominan estructuras de comunicaciones, comercio, transporte, administración y sistemas jurídicos impuestos en una época colonial.

El objetivo definitivo de igualdad en las relaciones económicas internacionales, sólo se puede lograr si los países en desarrollo adoptan políticas encaminadas a fortalecer sus economías y su poder de negociación.

La reordenación productiva en marcha a nivel mundial cruza a la economía mexicana de diferentes maneras. El mercado se ve influido por la producción mundial, por el comercio intrafirmas, por las integraciones entre empresas y por el proceso creciente de subcontratación. La integración y el comercio entre empresas permite adquirir o complementar economías de escala y tener acceso a productos, procesos partes y componentes. Con ello se puede compartir, ampliar y organizar los canales de comercialización, acceder a tecnología y a experiencias administrativas.

México no ha sido inmune a este proceso de globalización y el desarrollo del país dependerá de su capacidad para vincularse a dicho proceso. Dentro de este contexto, trabaja con un modelo, cuyos componentes son el determinismo económico y geopolítico respecto a Estados Unidos y el otro la doctrina económica neoliberal.

3.3 Reforma Comercial e Industrial en México

Conforme al apartado anterior se puede señalar que la nueva etapa de desarrollo industrial se encuentra prácticamente determinada, por la progresiva globalización de la economía mundial y para enfrentarla México definió una estrategia de promoción industrial y de comercio exterior, piezas clave del modelo seguido, cuyo propósito es aprovechar las ventajas comparativas actuales y potenciales.

Actualmente se tienen considerados cinco ejes rectores para sustentar la modernización de la industria y el fomento del comercio exterior: la internacionalización de la industria; el desarrollo tecnológico; el mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total; la desregulación de las actividades económicas; la promoción de las exportaciones; y, el fortalecimiento interno. (1)

Esto significa el iniciar y consolidar la inserción de la industria en la corriente de la globalización que prevalece en la economía mundial; el propiciar su especialización

1) Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994.

en la producción; la asimilación de tecnologías; y, una mayor participación de la inversión extranjera.

La competencia a nivel internacional es intensa y el número de participantes mucho más grande que en el pasado y las formas de participación son complejas y diferentes. La competencia está basada en la lucha aguda por la obtención de capital, la adquisición de tecnologías y la conquista de una mayor número de mercados.

En el caso de la industria textil, el Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección y el TLC vienen a representar una de las respuestas y un reto a la cambiante naturaleza del mercado internacional.

Con el Programa se tiende a contribuir a la modernización del sector y promover competitividad, asignándosele al sector privado el papel decisivo de su concreción.

El TLC reconoce la globalización creciente y la interdependencia económica al vincular el intercambio de bienes, el comercio de servicios y los movimientos de capital. Asimismo, se encuentra dentro de los principios establecidos en el GATT, al proponerse la creación de un espacio económico más amplio.

3.3.1 Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección.

Después de tres décadas esta industria por fin cuenta con una política específica. El Gobierno, en coordinación con los industriales del ramo, considerando nuevamente su importancia en la economía, su capacidad para generar empleo y su potencialidad para concurrir a los mercados de exportación, establece el Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección, además de que puede hacerse acreedora de los mecanismos generales para promover la competitividad.

Las líneas de acción se centran en comercio exterior, tecnología, organización industrial y financiamiento.

3.3.1.1. Comercio Exterior

En este campo se fijó como propósito el actualizar las operaciones en materia aduanal y de fiscalización para combatir el contrabando y la subfacturación, así como revisar los aranceles de los diferentes eslabones de la cadena productiva a fin de asegurar la competitividad del sector.

También se consideró el actualizar las normas y la defensa contra las prácticas desleales a efecto de establecer equidad en los requerimientos de normalización entre nacionales y extranjeros, otorgar una mejor defensa contra la competencia desleal, así como apoyo logístico a la internacionalización del sector.

Respecto a esto último, destaca la promoción de una cultura exportadora a través de cursos y seminarios; la identificación de nichos de mercado; la asistencia a ferias comerciales; la coinversión y/o alianzas estratégicas con comercializadoras especializadas.

De las acciones reseñadas, en términos generales, se puede señalar que ha habido avances sustanciales en cuanto a su instrumentación, pero en la práctica se encuentra que falta infraestructura y capacitación por parte del sector privado y público.

A manera ilustrativa, se puede mencionar la Ley de Comercio Exterior en lo relativo al sistema de defensa contra prácticas desleales. Entre 1987 y enero de 1992, sólo el 5% de las investigaciones realizadas en México sobre antidumping y antisubvención correspondieron a productos de la industria textil.(2)

La baja participación del sector textil en las investigaciones se explica en gran medida, por el desconocimiento que tienen las empresas denunciante sobre la legislación para la defensa contra dichas prácticas; así como la percepción de que los procesos de investigación son demasiado largos e implican altos costos.

Por otra parte, se están actualizando las normas en materia textil. A manera ilustrativa, en octubre de 1990, se publicó el Acuerdo que establece la información comercial que deben presentar los textiles y las prendas de vestir y sus accesorios tanto nacionales como extranjeros. Sin embargo, el cumplimiento ha sido parcial.

2) Al respecto, se presentaron dos denuncias contra las importaciones de mezclilla provenientes de Hong Kong y de Estados Unidos.

La introducción de ropa usada se constituye, actualmente, en uno de los mayores problemas del sector. Para contrarrestar su importación, las autoridades procedieron a modificar los textos de las fracciones por las que se clasifican los trapos, el inicio de revisiones físicas de la importación, así como campañas publicitarias contra el contrabando. No obstante, se continúan introduciendo volúmenes importantes.

La subfacturación es otra de las prácticas que daña a la industria nacional, entre las acciones realizadas para combatirla se encuentran la del despacho aduanero y glosa de aduanas.

En relación al primero, las autoridades correspondientes y la industria determinarán los criterios de precios y costos, que permitan tener una referencia para enfrentar el problema de la subfacturación en las aduanas y se instrumentará un mecanismo de revisión física de aquellos productos que se pretendan internar a precios por debajo de los precios de referencia. (3)

En cuanto a la glosa aduanal se identificarán las aduanas y países de donde proceden los principales flujos subfacturados de productos textiles y en los casos necesarios se realizarán las auditorías correspondientes.

Conviene señalar que éstas última se encuentra en proceso de instrumentación dado lo complejo que resulta integrar y mantener la información actualizada, así como su alimentación a las aduanas.

3.3.1.2 Tecnología

En este campo se consideran acciones en materia de recursos humanos y desarrollo tecnológico, cuyo propósito es sentar las bases para la modernización de la planta industrial.

Entre ellas destacan los programas para promover la vinculación entre la industria, instituciones educativas y de investigación técnica, así como centros de capacitación textil; la difusión de mecanismos internacionales de asistencia técnica; y, el Programa de Financiamiento al Desarrollo Tecnológico a cargo de Nacional Financiera.

3) Las autoridades iniciaron el desarrollo de 120 auditorías a compañías importadoras.

En este campo, el sector al igual que otros no muestra desarrollos sustanciales. Hasta el momento, el acceso de la industria textil al avance tecnológico de insumos y bienes de capital se ha caracterizado fundamentalmente por su importación y en menor medida por el licenciamiento de patentes, marcas y asistencia técnica.

Al respecto, se considera conveniente reconsiderar este apartado del Programa, a efecto de reorientar de manera selectiva la estrategia y medidas, pero sin perder de vista el entorno internacional.

3.3.1.3 Organización Industrial

En dicha sección se presentan los lineamientos y medidas en diseño y moda, de coinversión y de alianzas estratégicas. Ello tiene como propósito el fortalecer el eslabonamiento de la cadena productiva, mejorar la capacidad de respuesta de la industria a los requerimientos de la demanda nacional e internacional, así como modernizar las etapas de diseño y presentación.

En cuanto al diseño y moda se tiene prevista la creación de un Centro de Información y el Instituto Mexicano de Moda, cuyas funciones serían, en el caso del primero, concentrar la información actualizada sobre tendencias, materias primas e insumos, tecnologías y apoyos financieros organizativos.

El segundo tendría como tarea el desarrollo de un mayor conocimiento y cultura sobre el diseño y moda, así como el establecer vínculos con los centros internacionales más importantes en esta materia. Por otra parte, se decidió fortalecer el Centro de Moda y Diseño, orientándolo fundamentalmente al servicio de diseño, graduación, trazo, patronaje y corte de prendas.

Por otro lado, la promoción de alianzas estaría orientada a la obtención, vía acuerdos de cooperación, de tecnología, franquicias, sistemas de distribución, administración, manufactura, etc.

Al respecto, en México se han venido adecuando los mecanismos de regulación y en algunos casos eliminándolos para permitir el mejor funcionamiento de los mercados. En este caso destacan las reformas relativas a la normatividad en materia de inversión extranjera.

El Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera permite la inversión extranjera directa en la industria textil y puede ser hasta de un 100% del capital social de la empresa.

La participación extranjera en el sector textil es mínima y su crecimiento debería estar orientado hacia aquellos segmentos de la cadena que muestran una mayor debilidad, como es el caso del acabado y la comercialización.

Con la abrogación de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, ahora la adquisición de tecnología no patentada se rige por el derecho común y la patentada por la Ley de Fomento y Protección a la Propiedad Industrial.

El caso textil, la adquisición de tecnología es prácticamente de acceso universal, salvo en lo que se refiere al segmento de acabado, en donde se tendría que generar un esquema específico de asimilación y desarrollo tecnológico.

No obstante lo anterior, conviene comentar que en los países del Sudeste Asiático la inversión extranjera y la tecnología han jugado un papel estratégico en cada sector, por lo que su participación o adquisición dependen de su contribución a los objetivos de política económica y tecnológica establecidos.

Su aceptación depende de un organismo gubernamental encargado de evaluar los proyectos, por ejemplo, en el caso del Japón la institución es el MITI y en Corea es el Comité Revisor del Proyecto de Capital Extranjero, dependiente del Consejo de Planeación Económica del país.

Bajo este mismo apartado del Programa se prevé la organización de seminarios con el propósito de divulgar el funcionamiento del "sistema de respuesta dinámica" que consiste no sólo en la instalación de tecnología electrónica sino de la adopción de una nueva actitud hacia la organización de la producción, distribución y ventas para lograr eficiencia, competitividad y calidad total.

3.3.1.4 Apoyo Financiero

Las acciones en materia de financiamiento persiguen mejorar y hacer más eficientes los mecanismos de respaldo que existen para el sector y fortalecer la

modernización integral del mismo. Los principales esquemas se encuentran a cargo de Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior.

Estos esquemas se encuentran dirigidos a apoyar el capital de trabajo de las empresas, la adquisición de activos fijos, los programas de capacitación, a participar en el capital, realizando aportaciones minoritarias etc..

Aunque en los esquemas de apoyo financiero se expresan los buenos propósitos para apoyar a la industria textil, en la práctica, los bancos del primer piso requieren el cumplimiento de un número exagerado de requisitos que prácticamente inhiben el uso de los fondos (4). Aspectos a revisar en caso de tener la intención de otorgar esos apoyos de forma expedita.

3.3.2 La Industria Textil en el TLC.

Ante el comercio internacional textil, caracterizado por una agresiva competencia y un marcado proteccionismo, en donde la definición de nuevas formas de organización y estructura tecnológica e industrial se constituyen en un reto para efficientar el uso de los recursos de cada país, así como fortalecer su posición competitiva.

México debe redoblar los esfuerzos de modernización para evitar que esta industria no se vea marginada de la dinámica del reajuste del mercado mundial. Particularmente en aquellas actividades consideradas como maduras y que en años recientes han mostrado rezagos tecnológicos, problemas de eficiencia y competitividad productiva.

El TLC vendría a representar una respuesta y una oportunidad de crecimiento para el sector, sobre la base de mercados de exportación, así como la posibilidad de una integración eficiente de la cadena productiva, a partir de la modernización tecnológica y de la explotación de grandes economías de escala.

Bajo esta orientación, el capítulo textil establece las condiciones de liberación comercial en cuatro áreas básicas: eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, reglas de origen para el sector y establecimiento de salvaguardas. Asimismo, prevé que las disposiciones de textiles en el TLC prevalecerán sobre las

4) A septiembre de 1993, NAFIN Y BANCOMEXT habían otorgado 1 297 créditos al sector, por un monto de 1 302 millones de nuevos pesos.

establecidas en el Acuerdo Multifibras y otros acuerdos internacionales de productos textiles celebrados por los países integrantes del TLC con terceros.

3.3.2.1 Barreras Arancelarias y no Arancelarias

Al entrar en vigor el convenio los tres países eliminarán de manera inmediata o programada, en un periodo máximo de diez años, sus tasas arancelarias a todos los productos producidos en la zona y que cumplan con las reglas de origen. (Cuadros No. 1 y 2)

CUADRO No.1
TRATADO DE LIBRE COMERCIO
Desgravación Acordada
respecto al total de importaciones

México/ Estados Unidos
Importaciones
1988-1991
millones de dólares

Periodo	Valor	%
D	60.10	4.00
A	298.20	19.50
B	908.40	59.90
C	254.30	16.70
C+	0.00	0.00
TOTAL	1,519.00	100.00

Estados Unidos/México
Importaciones
1988-1991
millones de dólares

Periodo	Sin régimen especial		Con régimen especial	
	Valor	%	Valor	%
D	(a)	(a)	(a)	(a)
A	784.90	23.80	1,501.50	45.90
B	2,302.60	69.80	1,581.80	48.30
C	210.50	6.40	204.30	6.20
C+	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL	3,297.70	100.00	3,297.70	100.00

e) E. U. incluye el periodo de desgravación "D" en "A".

D).- Desgravado antes del T.L.C.; A).- Desgravación inmediata
B).- Desgravación en 5 años tendiendo a arancel cero al primer día del sexto año; C).- Desgravación a 10 años; C+).- Más de 10 años.

CUADRO No.2
TRATADO DE LIBRE COMERCIO
Desgravación Acordada
en relación al total de importaciones

México / Canadá
Importaciones
1989-1991
millones de dólares

Periodo	Valor	%
D	10.80	38.80
A	1.30	4.70
B	0.50	1.80
B+	12.80	46.10
C	2.40	8.60
C+	0.00	0.00
TOTAL	27.80	100.00

Canadá / México
Importaciones
1989-1991
millones de dólares

Periodo	Valor	%
D	0.50	0.40
A	14.00	11.80
B	3.50	3.00
B+	80.00	67.80
C	20.30	17.20
C+	0.00	0.00
TOTAL	118.30	100.00

D).- Desgravado antes del T.L.C.; A).- Desgravación inmediata; B).- Desgravación en 5 años teniendo arancel cero al primer día del 6o.año; B+).- Periodo especial; C).- Desgravación a 10 años; C+).- Más de 10 años.

Periodo Especial
Esquema de Desgravación

Año B+	% a desgravar
1	20.00
2	0.00
3	10.00
4	10.00
5	10.00
6	10.00
7	10.00
8	30.00

Actualmente los productos textiles mexicanos enfrentan un arancel máximo de 57% para entrar a los Estados Unidos y de 30% en Canadá. En contraste México

impone un arancel máximo de 20% a las importaciones de textiles de cualquier país.

El efecto inmediato de este acuerdo será la eliminación de picos arancelarios en el momento de entrada en vigor del Tratado. Por ejemplo, Estados Unidos eliminará inmediatamente los aranceles a las fracciones que representan 45% del valor actual de nuestras exportaciones a ese país. México sólo desgravará menos del 20% del valor de las exportaciones de textiles estadounidenses.

Por otro lado, con el fin de proteger los segmentos más sensibles de la cadena textil, México desgravará en un plazo de diez años, el 16% del valor de las importaciones provenientes de los Estados Unidos, mientras que ese país sólo mantendrá 6% de sus importaciones textiles de México en dicho plazo.(5)

En forma paralela, Estados Unidos removerá su esquema de cuotas a la importación de textiles provenientes de México y gradualmente eliminará las cuotas vigentes a prendas que no cumplan con las reglas de origen. Ninguno de los socios puede imponer nuevas cuotas, excepto con lo establecido en el punto de salvaguardas.

Con esta medida, México verá beneficiada más del 90% de sus ventas de textiles y de confección a Estados Unidos, siempre que cumpla con las reglas de origen. Para las que no la cumplan, en este caso 97 categorías, se les permitirá el acceso, quedando solo 14 categorías sujetas a cuota al entrar en vigor el Tratado; para diez de ellas se eliminarán las cuotas en siete años y, para las cuatro restantes en una década.

También fue acordada, en el caso de Canadá, la eliminación del requisito de permiso previo a la importación de textiles mexicanos, lo que permitirá una mayor fluidez de comercio.

3.3.2.2 Reglas de Origen

Tiene como propósito el asegurar que el acceso preferencial beneficie primordialmente a los productores de la región, el TLC establece que la mayoría de

5) Serra Puche, J. "Presentación de los resultados de negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, a la Comisión de Comercio de la Honorable Cámara de Senadores". Ed. Cavallari Impresores y Editores. Octubre, 1992, p.35.

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, estos tendrán que fabricarse con fibras mexicanas, estadounidenses o canadienses para cumplir con el requisito de origen.

También se aplica el concepto "de minimis", que permite considerar productos con insumos extraregionales que no cumplan con la regla de origen hasta por un 7% del valor del producto final. En el caso textil este concepto será de 7% del peso del producto, sin considerar los adornos y accesorios.

Dentro de los términos negociados se tiene como excepción a los productos de seda y lino, que recibirán un tratamiento especial, por ser materiales que no se producen en la región, pero sujeto a que la última transformación se realice en cualquiera de los tres países.

Para los bienes que no cumplan con las reglas de origen se establece el régimen de "cupos de preferencia arancelaria". Su propósito es permitir un acceso preferencial a Estados Unidos hasta ciertos límites. Bajo este régimen se podrán exportar prendas que no cumplan con la regla de origen hasta por 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.

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 prevaletentes en el mercado de la zona de libre comercio. Además se acordó un procedimiento para permitir ajustes anuales a los niveles de los cupos para preferencia arancelaria.

3.3.2.3 Salvaguardas

Las salvaguardas tienen como propósito evitar distorsiones graves que dañen la cadena productiva en alguno de los tres países, por ello se incorporaron medidas

de emergencia transitorias que garantizarán a los productores afectados un plazo para ajustarse a las nuevas condiciones de mercado.

Si la industria enfrenta daños graves a causa del aumento en las importaciones de productos provenientes de otro país miembro del TLC, el país importador podrá temporalmente elevar las tasas arancelarias o con excepción del comercio entre Canadá y Estados Unidos, imponer cuotas a la importación 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.

Para los bienes que cumplan con las reglas de origen, la salvaguarda consistirá en la posibilidad de restablecer hasta por un periodo de tres años, el arancel vigente previo a la entrada en vigor del TLC, aunque dichas restricciones sólo podrán aplicarse a las exportaciones que rebasen el valor registrado en el momento de decretarse la salvaguarda. Al término de los tres años de salvaguarda, se reanudaría el programa de desgravación para concluir el término pactado originalmente.

La salvaguarda para productos originarios sólo podrá adoptarse una vez por producto. El país que la adopte deberá compensar al país exportador afectado, otorgándosele concesiones comerciales de valor equivalente en el propio sector textil.

3.3.2.4 Otras Disposiciones

Por otra parte, se establecieron previsiones de etiquetado mediante un Comité para el Etiquetado de Productos Textiles, integrado por el gobierno y el sector privado, que recomendará los procedimientos para eliminar los obstáculos al comercio textil, resultado de los diferentes requerimientos de etiquetado en los tres países.

Mediante un programa de trabajo se desarrollarán requerimientos de etiquetado uniforme, a manera de ejemplo, de pictogramas, símbolos, instrucciones de manejo, contenido de fibras e información sobre el pegado de etiquetas, etc..

3.4 Perspectivas de la Industria Textil en el Marco del TLC.

Con el propósito de identificar las perspectivas del sector ante la zona de libre comercio más grande del mundo, será conveniente tomar como supuestos los beneficios, comentados en múltiples foros, que se obtendrán con el Convenio. Entre ellos se pueden comentar los dos siguientes, considerados como las más frecuentes:

"El TLC abre nuevas oportunidades para la expansión de nuestra economía, la ampliación de nuestras exportaciones, el aumento de la inversión productiva, la generación de empleos bien remunerados y sobre todo, el trazo de una pauta más progresiva y equitativa en la distribución del ingreso nacional."

En el caso de la industria textil **"México garantizará un acceso permanente a un mercado de más de mil por ciento mayor que el nacional. Esta escala aunada al acceso a tecnologías e insumos competitivos, permiten prever un crecimiento sustancial en la inversión y en la generación de empleo en el sector. La modernización textil se convierte, así en la mejor opción que mejor garantizará su viabilidad de largo plazo."**

Antes de realizar algunos comentarios sobre el contenido de las citas señaladas, se puede afirmar que difícilmente el sector podrá crecer, en el corto y mediano plazos, sobre la base de un mercado de exportación, dadas las debilidades que se observan en algunos de los procesos de los diferentes eslabones de la cadena productiva, así como el comportamiento de la demanda internacional de estos bienes.

3.4.1. Ventajas Comparativas

En el siguiente Cuadro, de un estudio realizado por el Banco de Montreal, que puede ser aplicado en términos generales al sector textil, se puede apreciar que Estados Unidos muestra un grado óptimo de competitividad le sigue Canadá. Asimismo, se destaca entre otras cosas, que Estados Unidos tiene un nivel óptimo en 12 de los 15 capítulos de competitividad, su vecino del norte en cinco y México sólo en uno, el de salarios.

CUADRO No. 3
VENTAJAS COMPARATIVAS

CONCEPTO	CANADA	MEXICO	ESTADOS UNIDOS
Costo de capital	M	MD	MF
Regulaciones de gobierno	M	D	MF
Regulaciones obrero-patronales	MF	D	MF
Habilidades laborales	MF	D	MF
Macroeconomía/Pol. Fiscal	M	M	M
Mercado	F	MD	MF
Estabilidad política	F	MD	MF
Calidad de producción	MF	MD	MF
Productividad	F	MD	MF
Dirección empresarial	MF	MD	MF
Proveeduría	MF	F	M
Estructura de impuestos	M	M	MF
Tecnología	F	MD	MF
Infraestructura/ Transportes	F	MD	MF
Salarios	MD	MF	D

MF: Muy fuerte. F: Fuerte. D: Débil. MD: Muy débil

Fuente: Bank of Montreal, Economic Department, citado por Castro M. Pedro. Comercio e Inversiones México-Canadá: un asunto trilateral. Rev. Comercio Exterior. Mayo 1983.

3.4.2. Exportaciones

En materia de exportación se puede señalar que la industria textil tendrá que realizar un esfuerzo extraordinario en su proceso de modernización y comercialización.

Un aspecto que ejemplifica el esfuerzo que tendrá que realizar el sector textil es su actual plataforma exportadora frente a otros países, entre los cuales se encuentran los grandes exportadores tradicionales como Italia, Francia y Bélgica, así como los nuevos, destacando Taiwan, Portugal y Chipre, ella muestra que países con un número equivalente a la quinta parte de las empresas mexicanas están exportando cinco veces más que México; y, Alemania con poco más de dos mil empresas exportan 30 veces más que nuestro país.

La exportación mexicana de textiles a los Estados Unidos en 1991 representó, el 3.2% de la importación total de ese país de dichos bienes, además de que los asiáticos se han convertido en los principales proveedores.

Por otra parte, la industria norteamericana es una de las más poderosas en la producción mundial de textiles, al estar prácticamente dentro los primeros lugares.

(Cuadro No. 4 A, B, C, D) En lo que se refiere a Canadá se puede señalar que su participación es modesta; sin embargo algunos estudios muestran una tendencia creciente, dada su especialización en algunos segmentos de la actividad textil.

CUNCIRO No. 4A
Producción Mundial de Textiles
Volúmenes de la Producción de Hilados de Algodón
1988-1999
Miles de Tons.

País	1988	%	1987	%	1986	%	1985	%
China	2,785.80	29.70	3,117.40	30.80	3,430.30	32.80	3,388.80	31.30
India a)	1,257.20	13.50	1,347.70	13.20	1,288.80	12.40	1,357.20	12.40
Estados Unidos	857.80	10.10	1,125.30	11.00	1,040.00	9.90	1,181.80	11.00
Pakistán	438.80	4.70	538.20	5.30	617.80	5.80	685.20	6.30
Japón b)	388.20	4.30	415.50	4.10	425.20	4.00	422.80	3.80
Egipto	235.00	2.40	253.20	2.50	248.40	2.40	328.80	3.20
Corea Rep. de	238.80	2.60	258.00	2.50	284.20	2.70	288.80	2.70
Turquía	278.80	3.00	287.70	2.80	285.80	2.70	284.80	2.60
Italia	188.00	2.00	218.80	2.10	210.70	2.00	228.10	2.10
Hong Kong	182.10	1.80	215.10	2.10	210.80	2.00	215.80	2.00
Tailandia c)	188.80	1.80	182.70	1.80	185.20	1.80	124.10	1.10
Polonia	112.80	1.20	118.30	1.10	121.40	1.20	118.40	1.10
Yugoslavia	112.20	1.20	114.00	1.10	111.70	1.10	100.70	0.90
Portugal d)	118.80	1.30	121.80	1.20	179.00	1.70	-	-
México	-	-	13.80	0.10	14.10	0.10	-	-
China Pequeña	1,181.80	12.70	1,848.80	18.10	1,888.80	18.00	2,118.20	19.80
TOTAL	9,281.40	100.00	10,181.00	100.00	10,485.80	100.00	10,780.70	100.00

a) Único productor de hilados. b) Eritrea, incluye hilo de algodón comestible.

c) Incluye hilados hilados con desechos. d) Incluye hilados de algodón.

FUENTE: INEGI. "La Industria Textil y del Vestido en México", 1992.

CLINDO No. 4-B
Producción Mundial de Textiles
Volumen de la Producción de Tejidos de Algodón
1985-1989
Miles de Tons.

País	1985	%	1987	%	1988	%	1989	%
China	19,685.00	21.80	20,679.00	25.30	22,454.00	28.41	18,988.00	20.85
India	12,387.00	13.76	12,912.00	15.80	12,289.00	15.82	12,487.00	15.23
U.R.S.S. a)	8,770.00	9.75	8,721.00	10.67	8,670.00	10.97	8,808.00	10.85
Estados Unidos	3,648.00	4.05	3,880.00	4.88	3,673.00	4.60	3,837.00	4.68
Japón b)	1,994.00	2.20	1,837.00	2.25	1,885.00	2.39	1,915.00	2.30
Italia c)	1,633.00	1.82	1,633.00	2.00	1,811.00	2.04	1,884.00	1.89
Alemania Occ. d)	848.00	1.05	1,014.00	1.24	882.00	1.22	943.00	1.15
Francia e)	841.00	0.94	843.00	1.03	820.00	1.04	841.00	1.02
Hong Kong	780.00	0.85	851.00	1.04	804.00	1.02	816.00	1.00
Polonia a), e)	678.00	0.74	601.00	0.74	638.00	1.05	611.00	0.69
Egipto e)	728.00	0.81	684.00	0.85	704.00	0.89	727.00	0.80
Rumanía e)	727.00	0.81	705.00	0.88	688.00	0.87	688.00	0.84
Corea, Rep. de a)	688.00	0.75	380.00	0.44	620.00	0.78	648.00	0.70
Chonabourguia a)	634.00	0.71	634.00	0.78	628.00	0.80	624.00	0.76
Portugal c)	618.00	0.68	581.00	0.72	533.00	0.64	582.00	0.72
Brazil a)	2,382.00	2.62	2,388.00	2.89	2,157.00	2.73	-	0.00
México c)	504.00	0.55	628.00	0.77	494.00	0.64	-	0.00
Indonesia d), f)	3,038.00	3.38	2,283.00	2.78	-	0.00	-	0.00
Nipal	21,388.00	23.79	11,887.00	14.58	8,487.00	10.71	-	0.00
Cinco Países	7,889.00	8.74	8,382.00	10.23	10,882.00	13.48	20,710.00	26.20
TOTAL	88,808.00	100.00	81,732.00	100.00	78,022.00	100.00	82,087.00	100.00

a) Después de los procesos de acortado. b) Embarques. c) Tons. métricas. d) En metros.

e) Incluye tejidos de sustitutos de algodón. f) Incluye tejidos sintéticos.

FUENTE: INEGI. "La Industria Textil y del Vestido en México". 1992.

CUADRO No. 4-C
Producción Mundial de Textiles
Volumen de la Producción de Hilados de Lana Pura y Mezclada*
1986-1989
Miles de Tons.

Pais	1986	%	1987	%	1988	%	1989	%
U.R.S.S.	430.80	19.57	427.70	19.47	436.40	19.77	443.30	20.43
Italia	294.10	13.69	294.30	12.94	290.50	13.07	280.00	12.91
China	148.10	6.94	204.70	9.32	225.00	10.12	230.00	11.52
Japón a)	112.10	5.22	123.30	5.61	119.80	5.39	118.10	5.44
Bélgica	88.20	4.01	84.80	3.88	80.20	4.08	87.80	4.00
Alemania Occ.	78.00	3.54	78.90	3.50	79.10	3.56	79.90	3.68
Polonia	82.90	3.84	79.00	3.60	83.70	3.77	77.20	3.58
Turquía	47.10	2.19	51.00	2.32	53.10	2.39	72.30	3.33
Rumanía	77.00	3.58	78.80	3.45	78.10	3.42	88.80	3.22
Reino Unido	148.00	6.89	155.80	7.08	152.00	6.84	84.40	2.97
Checoslovaquia	55.70	2.59	55.40	2.52	55.80	2.50	88.10	2.98
Estados Unidos	81.80	2.88	81.50	2.80	54.70	2.48	64.10	2.48
Yugoslavia	51.80	2.42	53.50	2.44	49.80	2.25	48.30	2.23
Alemania Occ.	65.20	2.97	52.70	2.40	46.30	2.22	46.00	2.12
Bulgaria	35.20	1.64	41.00	1.87	38.20	1.72	35.70	1.66
Corea, Rep.	30.30	1.41	34.50	1.57	33.50	1.81	33.20	1.53
Austria	23.80	1.11	23.10	1.05	23.20	1.04	21.80	0.99
Francia	33.90	1.66	27.00	1.23	25.10	1.13	21.30	0.98
Nueva Zelanda	23.40	1.09	22.70	1.03	20.10	0.90	20.60	0.96
México	0.00	0.00	19.80	0.99	17.90	0.81	-	0.00
Otros Países	285.10	13.27	242.80	11.05	245.90	11.07	280.30	12.92
TOTAL	2,148.70	100.00	2,188.80	100.00	2,222.30	100.00	2,188.70	100.00

*) Se refiere a la producción total de hilados de lana pura, castaña y garruda, es decir hilados mezclados en los que la lana es el material predominante por el peso, conteniendo menos del 10% de su peso en cada otro tipo de fibras de la lana o cualquier combinación de esas fibras.

a) Embalajes. b) Incluye hilados de hilados. c) Producción estimada.

FUENTE: INECA. "La Industria Textil y del Vestido en México". 1982.

CUADRO No. 4-D
Producción Mundial de Textiles
Volumen de la Producción de Tejidos de Lana*
1986-1989
Miles de Tons.

País	1986	%	1987	%	1988	%	1989	%
U.R.S.S.	842.00	24.08	854.00	24.88	878.00	24.46	890.00	26.31
Italia a)	448.00	12.81	438.00	12.70	457.00	12.78	457.00	13.51
Japón c), d)	313.00	8.95	331.00	9.64	353.00	9.86	351.00	10.38
China b)	418.00	11.90	438.00	12.76	472.00	13.18	307.00	9.07
Bélgica	167.00	4.78	141.00	4.11	159.00	4.44	148.00	4.37
Estados Unidos	155.00	4.43	150.00	4.37	152.00	4.24	148.00	4.32
Polonia e)	137.00	3.92	135.00	3.93	133.00	3.71	133.00	3.93
Rumanía e)	102.00	2.92	100.00	2.91	104.00	2.90	108.00	3.22
Alemania Occ. e)	110.00	3.15	105.00	3.08	104.00	2.90	100.00	2.98
Yugoslavia g)	86.00	2.46	85.00	2.48	86.00	2.40	87.00	2.57
Checoslovaquia e)	78.00	2.17	85.00	1.89	88.00	1.84	88.00	2.54
Corea, Rep. de e)	64.00	1.83	68.00	1.92	52.00	1.45	51.00	1.51
Bulgaria e)	42.00	1.20	44.00	1.28	47.00	1.31	50.00	1.48
Alemania Oriental	93.00	2.68	90.00	2.62	89.00	2.49	25.00	0.74
Reino Unido h)	11.00	0.31	-	0.00	-	0.00	-	0.00
México	437.00	12.50	392.00	11.42	431.00	12.04	443.00	13.09
TOTAL	3,497.00	100.00	3,432.00	100.00	3,581.00	100.00	3,383.00	100.00

*) Considera tejidos y estambres de lana en piezas antes de pasar por el proceso de acabado.

- a) Cifras originales en tons. b) Cifras originales en metros. c) Incluye tejidos terminados y cobertores de fibras sintéticas.
d) Embarques. e) Después de los procesos de acabado. f) Incluye tejidos sustitutos de lana. g) Incluye tejidos celulésicos.
h) Incluye entregas de tejidos y estambres de lana terminados, excepto cobertores que conforme a su peso contienen más del 15% de lana o fibras animales.

FUENTE: INEGI. "La Industria Textil y del Vestido en México". 1992.

Con base en lo anterior, se puede concluir que la posibilidad de México para incrementar sus exportaciones de manera sustancial en el corto y medianos plazos, salvo en algunos productos, parecen mínimas. (6) Además no hay que olvidar las ventajas comparativas y prácticas que ejercen los principales proveedores de Estados Unidos y Canadá para penetrar sus mercados.

En cuanto a la industria de los futuros socios comerciales, se puede señalar que probablemente tendrán un elevado interés en utilizar mano de obra mexicana a través de la maquila, para hacer más competitiva su propia cadena productiva. El sector textil siempre ha sido una de las actividades más sensibles para los países desarrollados, en donde normalmente el costo de mano de obra es elevado.

6) La SECOFI en coordinación con BANCOMEXT han promovido la formación de 11 grupos de exportación.

Lo anterior impone a la industria textil mexicana un gran reto, lo ideal es que esas prendas que se exportan a Estados Unidos y Canadá lleven telas y fibras hechas en México.

Otro ejemplo, de la posición mexicana en el comercio internacional textil es su participación en el mercado europeo. Este absorbió el 15% de las exportaciones textiles mexicanas en 1990. Sin embargo, dicho nivel significó el 0.001% de las importación total de productos textiles realizado por la Comunidad.

3.4.3 Modernización Tecnológica

Como se indicó en otros apartados de este capítulo, el acceso de la industria textil al avance tecnológico ha sido a través de la importación de insumos y de bienes de capital y en menor medida por el licenciamiento de marcas y asistencia técnica.

Al igual que otros sectores, las aportaciones de la industria textil nacional e institucional al campo de la investigación y desarrollo tecnológico han sido limitados. El acceso a tecnologías como la norteamericana y canadiense en este campo no necesariamente garantizan la competitividad del sector, ya que los avances más importantes se han venido registrando en los países de Europa occidental.

Los flujos de comercio exterior muestran que el origen principal de las importaciones de maquinaria textil es la Comunidad Europea. En el período enero - septiembre de 1991, el 63% de las importaciones de maquinaria para el sector se originaron en dicha región, el 23% provino de Estados Unidos y el 12% de Asia.

No obstante, que se han estado adoptando medidas para fortalecer al sector en este campo, se considera que los esfuerzos debieran reorientarse, bajo criterios de estricta selectividad, hacia la adquisición y asimilación de avances tecnológicos de punta, así como promover su innovación; pero dando especial énfasis al proceso de acabado, a la normalización, homologación y control de calidad.

En cuanto al desarrollo de diseño y moda, los esquemas públicos y privados establecidos son prácticamente marginales comparados con los que existen en los países industrializados y los del Sudeste Asiático. La dinámica de la moda es

quizá el elemento más poderoso en la comercialización de géneros textiles y prendas de vestir.

Cuando un exportador de un país en desarrollo decide vender productos textiles en el mercado internacional debe como condición tener en cuenta la importancia capital del diseño; y en cuanto más cita su producto al estilo y a la moda del momento, más vendible será su producto y más alto podrá ser su precio.

3.4.4 Generación de Empleos

El peso estratégico de los salarios se ha convertido en un tema de discusión política en los tres países. En este sentido y en el supuesto de la posible competencia entre los tres países Rugman y Verbeke (7) sostienen que las decisiones estratégicas de inversión de las empresas no se orientan por uno, sino por varios elementos. Los costos laborales aparecen en un plano secundario, la disponibilidad y costo de capital, regulaciones oficiales, relaciones capital/trabajo, habilidad laboral, capacidad administrativa, política financiera, estabilidad política, etc., vienen a jugar un papel importante.

La ventaja de México en materia salarial no puede ser considerada como ventaja comparativa. En el fondo se citan el papeleo y el burocratismo en general, el ausentismo laboral, la alta rotación de personal, la pobre infraestructura en comunicaciones y transportes, todo lo cual se traduce en una inadecuada relación salarios/productividad.

En los términos señalados la posición de ventaja correspondería a Canadá, que posee una fuerza laboral adiestrada, una clase administrativa pública y privada motivada y competente, una estructura económica moderna y un sistema financiero eficiente que promueve un alta tasa de inversiones.

Una postura diferente señala que los bajos costos de mano de obra en ciertas actividades neutralizan buena parte de las ventajas comparativas restantes, cuando aquellos se constituyen en el componente principal de un producto. Esta tesis se apoya en una perspectiva de escenarios globales e interdependientes.

7) Rugman Alan M. y Verbeke Alain. "Domina el Capital Estadounidense en la Región", Excelator. Agosto, 12 y 13 de 1982.

En la actualidad, ya está consolidado el sistema de producción integrada global, iniciado a principios de los sesentas, cuando las operaciones manufactureras de las empresas transnacionales sobre todo las norteamericanas, se ubicaron en diversas partes del mundo.

La división internacional del trabajo ha sido espacial para el funcionamiento adecuado del sistema, los países menos desarrollados realizan tareas intensivas en mano de obra, mientras que los más avanzados se encargan de las fases de producción intensivas en capital y con habilidades especializadas.

Con base a lo anterior se puede concluir que la posición favorable de los salarios mexicanos no es un determinante, para la inversión estadounidense y canadiense, en ciertas áreas. A manera ilustrativa, se puede mencionar dentro de la cadena productiva al segmento de fibras y textil, ya que estos eslabones son intensivos en capital. El contraste lo tenemos en la industria de la confección o maquiladora, cuyo principal componente es la mano de obra.

4. CONCLUSIONES

Este fin de siglo se caracteriza por su intensidad y múltiples contradicciones. La sucesión de fenómenos es extraordinariamente rápida y compleja. Es difícil prever con certidumbre cuál será la configuración del mundo. Sin embargo, se tiene enfrente un camino lleno de oportunidades y riesgos. Lo importante es distinguirlos y a partir de objetivos nacionales saber como aprovecharlos o atenuarlos.

El fenómeno más notorio de este nuevo orden o desorden es la globalización que ha acelerado el grado de interdependencia y se caracteriza, por un alto grado de exposición mutua entre naciones de donde derivan acontecimientos hasta hace poco inimaginables.

La industria textil mundial ha experimentado un considerable cambio en las últimas tres décadas y bajo el marco de la globalización se considera que continuará modificando su estructura y esto se constituirá parte de los planes de los gobiernos para revitalizarla o reestructurarla.

La industria textil no ha perdido importancia y está en el centro de pugnas del comercio internacional. En la mayoría de los países se le continua considerando clave por su capacidad de generar ingreso y fuentes de empleo, en otros se le atribuye un papel de impulso a la industrialización, como ha ocurrido en las naciones del Sudeste Asiático.

La actual situación y perspectivas de la industria textil mexicana no dependen sólo de las circunstancias nacionales. La recesión de los países industrializados y la lucha por los mercados exigen la reorientación de la política vigente, para enfrentar una competencia altamente agresiva, aún en el mercado que ofrece el TLC.

En los 70's la industria textil de la mayoría de los países industrializados se encontraba prácticamente en crisis, debido a la falta de adecuación de su planta productiva a las condiciones cambiantes del mercado, a la pérdida de competitividad de sus productos, a la caída del nivel de consumo y al crecimiento de importaciones provenientes de productores de bajo costo, principalmente del Sudeste Asiático.

Ante esta situación los gobiernos de esos países (1) promovieron la reestructuración del sector, lo que implicó el establecimiento de un conjunto de medidas, cuyo principal propósito fue adecuarlo al entorno internacional, se estimuló su evolución hacia una situación caracterizada por la competitividad internacional y se le siguió fortaleciendo como una fuente importante de creación de ingreso y empleo.

Las medidas adoptadas entre dichos países muestran sensibles diferencias, sin embargo presentan un común denominador. En primer lugar se tienen "Las pasivas de ajuste", implícitas en la firma de acuerdos limitativos de comercio textil al amparo del AMF, que por más de 25 años ha gobernado el comercio de textiles.

Sus reglas han venido a representar la derogación del principio fundamental del GATT. Al utilizar el concepto de distorsión de mercados, para justificar restricciones a la importación, ha institucionalizado prácticas de comercio discriminatorias en los países desarrollados en contra de los subdesarrollados.

En el caso de los Estados Unidos, el ajuste de su sector textil se ha realizado al amparo de tarifas elevadas a efecto de contrarrestar la importación proveniente de los países industrializados; y, la combinación de tarifas con cuotas, con base en el AMF, para protegerse de productos textiles de bajo costo, entre los que destacan los procedentes de los países del Sudeste Asiático.

Por su parte, Canadá mantuvo por mucho tiempo un sistema de protección tarifario a la importación de textiles y prendas de vestir, pero a la mayoría de los exportadores del Sudeste Asiático les fue fácil evadirlo. Por ello, Canadá adoptó medidas unilaterales para proteger su industria y promover su modernización. De los países desarrollados es uno de los que mantiene el nivel tarifario más elevado en textiles.

El otro denominador común, fue la aplicación de medidas que tendieron a aumentar la competitividad de la industria textil y de la confección, fundamentalmente con la mejora de maquinaria y equipo, procesos productivos e inversión en intangibles.

1) Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Holanda, Inglaterra, Italia, Irlanda, Japón, Luxemburgo y Noruega aplicaron medidas de ajuste y apoyo a la industria textil.

El énfasis inicial fue puesto en la modernización de equipo y la destrucción de maquinaria obsoleta; en la racionalización de la capacidad existente; en la instrumentación de esquemas de retiro voluntario y de programas de reconversión de trabajadores para ubicarlos en otros sectores de la actividad manufacturera. Aspectos que implicaron la adopción de un conjunto de ayudas específicas, destacando las fiscales y las financieras.

Posteriormente, las medidas se dirigieron a fortalecer las estructuras empresariales, productivas y financieras para conseguir la optimización de los costos y su acomodo a los mercados internacionales; así como a la corrección de los desajustes coyunturales o cíclicos de la oferta-demanda, típico de la industria textil y de la confección.

La industria de los países desarrollados observa una marcada especialización conforme sus ventajas comparativas y concentrada en los mercados de exportación con productos de calidad y alto valor agregado.

A diferencia de los países industrializados, el sector textil en los países del Sudeste Asiático ha sido la principal fuerza de crecimiento en el PIB y es una de las puntas de lanza en los mercados de exportación.

El dinamismo del sector ha sido producto de un esquema favorable de apoyos a la exportación y de esfuerzos de sustitución de importaciones. El manejo de tarifas, incentivos fiscales y financieros, así como programas de investigación, desarrollo tecnológico y de capacitación se han constituido en la base para fortalecer su industria, mejorar su productividad e incrementar su autonomía para enfrentar el cambiante entorno internacional.

Contrariamente a lo que se sugiere en el modelo neoliberal, la política comercial seguida en los países del Sudeste Asiático ha tenido un componente importante de sustitución de importaciones y de carácter extremadamente selectivo a nivel sectorial. Esta selectividad implica la existencia de mecanismos institucionales que han permitido la comunicación permanente entre las autoridades gubernamentales y las empresas. Esta dimensión deja en evidencia la existencia de un Estado intervencionista en la más ortodoxa tradición japonesa.

Es conveniente destacar el caso de la industria textil japonesa, que se ha caracterizado por su agresiva participación en el mercado internacional. Gobierno

e industria han promovido, bajo diferentes mecanismos, la inversión en automatización, la colaboración conjunta entre firmas para reducir la capacidad y mejorar la eficiencia, la diferenciación en la producción de bienes, etc. Sin embargo, dentro del conjunto destaca la relocalización de la producción en ultramar, a través de inversión y de acuerdos contractuales de licenciamiento de tecnología y subcontratación.

Estos elementos han sido importantes en la estrategia de sobrevivencia de la industria, ya que involucra la búsqueda de localidades con bajos costos de producción, seguridad y retención de los mercados de exportación, así como un intento de alcanzar una importante integración internacional de producción de las distintas actividades que componen la cadena productiva.

No obstante, el nivel de desarrollo alcanzado por la industria textil en los países industrializados y el impresionante avance observado en los países del Sudeste Asiático, en la actualidad este sector ha empezado a enfrentar nuevamente problemas internos y externos, como el alto costo de mano de obra, déficit comercial elevado principalmente en los países de la CEE, la incursión de nuevos países en desarrollo en el mercado mundial de textiles, dada su ventaja comparativa en el bajo costo de salarios y distorsiones de la competencia producidas por la existencia de prácticas desleales.

A lo anterior, habría que sumar las implicaciones de carácter social, económico y de naturaleza política, que en conjunto convierten a este sector en un ente más susceptible para aparentar o exagerar distorsiones en sus mercados ante la importación de productos textiles y así promover el establecimiento de barreras al comercio exterior.

Concientes de que el futuro depende, en forma crítica, de su habilidad para recuperar su competitividad tanto en el mercado interno como externo, nuevamente gobiernos, industria y sindicatos han empezado a concertar medidas que van desde la desaparición de empresas ineficientes, la especialización conforme sus ventajas comparativas, el reemplazo de mano de obra por capital hasta incrementos en la productividad como resultado de la innovación tecnológica. También están otorgando mayor atención al consumidor final al responder más rápidamente a sus necesidades.

En forma paralela se encuentran inmersos en el desarrollo de nuevos materiales y de productos que son demandados en industrias de alta tecnología, continúan invirtiendo en forma significativa en diseño y moda, así como en la identificación de nichos en un mercado altamente competido.

Japón dentro del conjunto es nuevamente el líder, sus desarrollos tecnológicos se han concentrado, a partir de la tecnología textil, en el campo de películas de poliéster, fibras plásticas ópticas y fibras de carbón. También ha promovido programas de diversificación que incluyen la producción de cosméticos y el desarrollo de ingeniería.

Las restricciones establecidas por los países receptores a la inversión extranjera, los riesgos asociados por el estancamiento de la demanda y una competencia creciente se constituyen en los elementos que le han inducido a considerar el licenciamiento de tecnología como una de las formas más importantes de la internacionalización.

Por otra parte, la amenaza de mayores barreras comerciales también se convierten en un incentivo para imprimir una mayor agresividad en la comercialización de los productos japoneses al establecer distribuidores en los mercados extranjeros, así como promover la instalación de subsidiarias.

Ante este panorama, la posibilidad de concurrencia de la industria textil mexicana al mercado internacional, queda sujeta al desarrollo de un patrón selectivo y especializado de comercio exterior.

El desarrollo de la industria hasta principios de los 80' fue determinada fundamentalmente por el mercado interno y por las políticas generales de desarrollo industrial, salvo algunas medidas específicas para fomentar la modernización del parque industrial, adoptadas al amparo de los modelos de economía de enclave y el de industrialización vía sustitución de importaciones.

A pesar de ser una industria prioritaria por su capacidad de generar ingreso y fuentes de empleo, así como atender mínimos de bienestar, no contó con un programa específico que orientará su desarrollo bajo una estrategia semejante a la observada en otros países. Al parecer, no hubo un interés o un convencimiento de los diferentes integrantes de la cadena textil, para reestructurarla de acuerdo a las nuevas condiciones del mercado mundial.

En los 80's el cambiante entorno internacional y la situación económica por la que atravesaba el país, puso en evidencia que el modelo de industrialización utilizado por más de 40 años, si bien creó una importante infraestructura productiva textil, también originó una serie de deformaciones que le impedían continuar creciendo, no obstante de contar con la mayoría de sus materias primas en el mercado nacional y observar un nivel de modernización comparable a los estándares internacionales, salvo en el segmento de acabado.

Con la nueva política de cambio y ajuste estructural se tiene como objetivo en materia industrial, inducir a la planta productiva a elevar sus niveles de eficiencia, al tener que enfrentar una mayor competencia proveniente del exterior.

La estrategia y medidas adoptadas hasta el momento parecen haber permitido, desde el punto de vista macroeconómico, el alcance de la mayoría de los objetivos planteados para sortear la crisis. Sin embargo, a nivel microeconómico será necesario buscar su correspondencia. En este sentido, la política de la industria textil tendrá que ser revisada considerando su muy sui generis entorno internacional.

Su futuro desarrollo no puede ser fincado en políticas de carácter general, de orientación y de simplificación de trámites, ya que se corre el riesgo de perder lo alcanzado hasta el momento y no aprovechar las ventajas que ofrecerá el mercado más grande del mundo.

Reorientar la producción, modernizar sus estrategias de comercialización, mejorar la calidad de servicio, así como aplicar una política de fomento congruente con la orientación estratégica económica nacional, serán vitales para su integración a una zona de libre comercio.

Para llevarla al nivel de los líderes internacionales se requiere de la concepción integral de una estrategia muy clara y de largo plazo, que considere el estado que guarda la industria, su desarrollo potencial, disponibilidades de recursos, tal como se dió en los países industrializados, en donde precisamente su desarrollo o modernización se fincó en un amplio espectro de políticas e instrumentos y no simplemente en el libre juego de las fuerzas del mercado.

Por ejemplo, su modernización deberá continuarse bajo un esquema de racionalización y especialización, semejante al observado en otros países,

considerando sus ventajas comparativas ante uno de los mercados más grandes del mundo, pero también de los más competidos.

Desde el punto de vista tecnológico se requiere mejorar la posición del sector, sobre todo en aquellos segmentos que resultan críticos para mejorar su competitividad, como es el caso del acabado. El énfasis otorgado en los países desarrollados y del Sudeste Asiático a actividades de investigación y desarrollo, la recopilación y la diseminación de información sobre los mercados, así como la capacitación de los trabajadores ha sido fundamental en el éxito de los programas aplicados.

En cuanto al diseño y moda se puede afirmar que es una de las principales deficiencias, no sólo de México sino de otros países en desarrollo. El papel que juegan estos conceptos en el comercio mundial de textiles es estratégico, por ello será importante desarrollar medidas más agresivas que permitan estar en posición de competir con los centros internacionales de moda, así como para competir por nichos que ofrece el mercado norteamericano y canadiense.

Otro aspecto que deberá fortalecerse, quizá el principal, es el relativo a los canales de distribución y comercialización; no obstante los esfuerzos realizados se requiere de una mayor dirección y agresividad. El excesivo proteccionismo que se practicó en el sector motivó la falta de estructuras comerciales y la inexistencia prácticamente de organizaciones en el extranjero.

Los procedimientos de los diversos esquemas de apoyo vigentes en materia de comercio exterior, financieros, de organización industrial tendrán que ser más expeditos, los requisitos, costos y tiempos de operación actuales inhiben su uso.

La sugerencia de revisar algunos aspectos de la política industrial seguida en materia textil no se debe interpretar como la reimplantación de los esquemas adoptados bajo el modelo de sustitución de importaciones, sino como una posible contribución para acelerar su ajuste estructural, cuya necesidad se incrementa en el tiempo.

El desarrollo de la industria textil mundial ha dependido de políticas dirigidas y del uso selectivo de instrumentos de carácter proteccionista. Como ha sido evidente, no se ha dejado totalmente al libre juego de las fuerzas del mercado y la tendencia se mantendrá.

Información más actualizada revela importantes cambios en la distribución mundial de esta industria, una primera es la propuesta de integrar progresivamente al sector textil en las reglas del GATT, que se debe traducir por una mayor apertura en el acceso a los mercados de otros países vs. el reforzar las reglas y disciplinas del AMF, referidas a las medidas antidumping, antisubvenciones, cláusulas de salvaguarda y de protección de la propiedad industrial, etc.; y, a ello se agregan circunstancias que también hacen pensar que no habrá nuevas oportunidades de destacar en el mercado mundial de textiles sino se adoptan las medidas adecuadas.

Con el TLC se abren muchas oportunidades, pero hay que trabajarlas. Los países que han logrado insertarse de manera exitosa en una economía globalizada con bastiones sólidos de exportación, siempre han instrumentado de manera explícita una política industrial y una estrategia exportadora de largo plazo.

BIBLIOGRAFIA

Banco de México - NAFINSA. Bases para la Reestructuración de la Industria Textil Algodonera y de Fibras Químicas. México 1992, p. 25, 79-80.

Banco Mundial. "México - Future Directions of Industrial Strategy". Washington, 1983.

Boston Consulting Group. La Industria Textil Mexicana 1888. p. 41- 55, 85.

CANAINTEX. "Memoria Estadística". Varios años.

Castro M., Pedro. "Comercio e Inversiones México-Canadá: un asunto trilateral". Rev. Comercio Exterior. Mayo 1993.

Fajnzylber Fernando. La Industrialización Trunca de América Latina. Ed. Nueva Imagen, 1983, p.103, 133.

GATT. Los Textiles y el Vestido en la Economía Mundial. 1986.

GATT. Textiles and Clothing in Uruguay Round. Documento inédito. 1987.

Hilker Tons. La Reconversión Industrial Mexicana: sus razones y sus restricciones endógenas y exógenas. Ed. C.I.D.E. México. 1986.

I.M.C.E. Convenios Comerciales Multilaterales suscritos por México. México, 1985.

SPP. "Sistema de Cuentas Nacionales". Varios números.

INEGI. "La Industria del Vestido en México" Varios números.

I.T.A.M. México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Impacto Sectorial. Ed. Mc. Graw Hill. México. 1992.

Korea, Trade and Business. "90 Census Shows Severe Urban Concentration". Mayo, 1991, p.16.

Korea Trade Promotion Corporation. "Cómo Comerciar con Corea". Corea 1992, p. 28-29, 30- 33, 90-96.

Korea Trade Promotion Corporation. "Kotra Gives Lessons in the Korean Economic Experience". Julio 1992, p.47.

Korea Trade Business. "Korea vs. Technology Cooperation Imperative". Corea, Mayo, 1992, p. 35.

Korea Trade and Business. "Economic & Business Trends". Mayo 1992, p. 20, 22.

López Rosado Diego G. Curso de Historia Económica de México. Ed. U.N.A.M. México, 1963, p. 217, 229-233.

Major Shippers and Apparel by Category and by Country with data summaries. Selected General Import Statistics. U.S. Department of Commerce. International Trade Administration. Office of Textiles and Apparel International Agreement and Monitoring División.

Ministerio de Economía y Hacienda de España. "La Política de Reconversión Industrial, Balance y Perspectivas". 1986, p. 2.

Montero D. "La Reconversión Industrial Textil en España". 1986, p. 15.

Moon Shin Hong. "The Textile Industry in Korea. Problems and Prospects". Institute for Economics and Technology, Korea, Noviembre 1985, p. 2-4.

Nacional Financiera, S.A. CEPAL. La Política Industrial en el Desarrollo Económico de México. México, 1971, p. 21-22.

North C. Douglas. Estructura y Cambio en la Historia Económica. Ed. Alianza Universidad. España. 1981.

ONUDI. "Textile Policy Issues for Developing Countries". Regional and Country Studies Branch. Studies and Research Division. Agosto 1987, p. 27.

ONUDI. "The Restructuring of the Textile Industries in Belgium". Noviembre 1985, p. 41.

ONUDI. "Restructuring of the Mexican Textile Industry". January, 1986.

Plan Nacional de Desarrollo. Últimos tres sexenios. Rev. El Mercado de Valores. Varios números.

Potash A. Robert. El Banco de Avío de México. El Fomento de la Industria Textil 1821-1846. Ed. F.C.E. México, 1976, p.25.

Portos Irma. Pasado y Presente de la Industria Textil en México. Ed. Nuestro Tiempo. México, 1992, p. 29-39, 62-63, 153-154.

Programa Nacional de Fomento Industrial y de Comercio Exterior. Últimos tres sexenios. Rev. El Mercado de Valores. Varios números.

Ramboer, W. "The Restructuring of the Textile Industry in Belgium. ONUDI. Conference on the Mexican Textile Industry. México, Noviembre, 1985.

Rugman Alan M. y Verbeke Alain. "Domina el capital estadounidense en la región." Excelsior. agosto, 12 y 13 de 1992.

SECOFI. El Cambio Estructural de la Industria y Comercio Exterior: 1982-1988. Noviembre 1988. p. 35, 37.

SECOFI. Tratado de Libre Comercio. Ed. Corporación Editorial MAC. S.A. de C.V. México, 1993. p. 80-96.

SECOFI. Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994.

SECOFI. Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección. 1992.

Serra Puche, J. "Presentación de los resultados de negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, a la Comisión de Comercio de la Honorable Cámara de Senadores". Ed. Cavallari Impresores y Editores. Octubre, 1992, p. 35.

Soberanis Alberto. La Industria Textil en México. 1840-1900. Celanese Mexicana. México, 1988, p.16-20.

Solis Leopoldo. La Realidad Económica Mexicana: Retrosión y Perspectivas. Ed. Siglo XXI. México, 1970, p. 87-89.

Su Kim Chul "Korea's Experience in Trade Expansion and Growth". Korea and Trade Business. Julio 1992, p. 35.

The Battle for Europe. Business Week. Junio 1991. p. 35.

Textiles Outlook International Business and Market Analysis for the Textile and Apparel Industries. Ed. The Economist Publications, Ltd. Varios números.

Torres Gaytan Ricardo. "El Futuro de la Industria de Hilados y Tejidos". Revista de Economía. México, Octubre 1994, p. 14.

Toyne Brian. U.S. Textile Policy, The Adjustment Strategies of the U.S. Textile Industry and their Implications for the Mexican Textile Industry. ONUDI. Conference on the Mexican Textile Industry. México, noviembre, 1985.

U.S. Department of Commerce International Trade Office of Textile and Apparel. "Summary of Agreements. Selected Provisions". Varios años.

U.S. General Imports. U.S Department of Commerce International Economics Policy Office of Textiles and Apparel. Varios años.