



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

70
29

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLAN"**

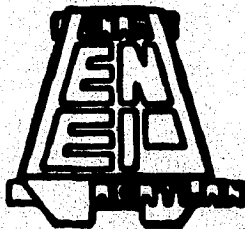
**"LOS SECTORES TEXTIL Y DEL VESTIDO
MEXICANOS ANTE EL NUEVO MARCO
MULTILATERAL DE LA GMC"**



T E S I S

**PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

**P R E S E N T A :
ANGELICA VILLA VARGAS**



SANTA CRUZ DE ACATLAN, EDO. DE MEXICO,

1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

**LOS SECTORES TEXTIL Y DEL VESTIDO MEXICANOS ANTE EL NUEVO
MARCO MULTILATERAL DE LA OMC.**

INDICE

INTRODUCCIÓN

**CAPITULO I EL COMERCIO INTERNACIONAL DE TEXTILES Y DE
VESTIDO**

I.1.- Características del Comercio Internacional de Textiles y del Vestido	
I.1.1.- Estructura, evolución y distribución por áreas	
I.1.1.1.- Estructura del sector en el comercio internacional	5
I.1.1.2.- Evolución del sector en el comercio internacional	8
I.1.1.3.Distribución por áreas.	13
I.1.2.- Participación e importancia de los países desarrollados	13
I.1.2.1.- Sector Textil	15
I.1.2.2.-Sector del Vestido	17
I.1.3.- Participación e importancia de los países en desarrollo	20
I.1.3.1.-Sector Textil	21
I.1.3.2.-Sector del Vestido	25
I.2.- Relación y participación del sector textil y del vestido en el GATT.	
I.2.1.- Generalidades del GATT	27
I.2.1.1-Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)	27
I.2.2.- Estructura orgánica del GATT	28
I.2.3.- Relación del sector textil y del vestido con los principales cláusulas del GATT	29
I.3.- Los acuerdos multilaterales sobre comercio de textiles	
I.3.1.- Antecedentes	33
I.3.2.- El Acuerdo a Corto Plazo	36
I.3.3.- El Acuerdo a Largo Plazo	37

1.3.4.- El Acuerdo Multifibras (AMF) y sus renovaciones	
1.3.4.1.- El Marco del Acuerdo Multifibras I	39
1.3.4.2.- AMF II. Prórroga de 1978-1982	43
1.3.4.3.- AMF III (1982-1986)	45
1.3.4.4.- AMF IV (1986-1994)	46
1.3.5.- Consecuencias del Acuerdo Multifibras	
1.3.5.1.- Para países desarrollados	48
1.3.5.1.1.- Efectos de las restricciones en los precios y el consumo	48
1.3.5.1.2.-Efectos de las restricciones en la producción nacional, inversión y empleo	49
1.3.5.1.3.-Medición de las repercusiones de las restricciones	49
1.3.5.2.- Para países en desarrollo	54
1.3.6.- El papel de la Oficina Internacional de los Textiles y Prendas de Vestir (ITCB) bajo el AMF	60

CAPITULO II LAS NEGOCIACIONES DE TEXTILES Y DEL VESTIDO EN EL MARCO DE LA RONDA URUGUAY

II.1.- Las rondas de negociación del GATT	64
II.2.- Causas que propiciaron el reajuste estructural del Acuerdo Multifibras a la Ronda Uruguay	67
II.3.- Análisis de las negociaciones en materia textil en el marco de la Ronda Uruguay	
II.3.1.- Estructura y evolución de las negociaciones de textiles y prendas de vestir en al marco de la Ronda Uruguay	68
II.3.1.1.- Declaración de Punta del Este	68
II.3.1.2.- Avances del Grupo de Negociación en 1987 y 1988	71
II.3.1.2.1.- Principales puntos de vista expuestos en las deliberaciones	72
II.3.1.2.2.- Informe para el balance a mitad de período	72
II.3.1.3.- Reunión Ministerial de Montreal	73
II.3.1.4.- Comité de Negociaciones Comerciales (abril de 1989)	74
II.3.1.5.- Fase de Negociación Sustantiva	74
II.4.- Posición y propuestas de los países desarrollados	
II.4.1.- Posición y propuestas de los E.U.	79
II.4.2.- Posición y propuestas de la U.E.	80
II.4.3.- Posición y propuestas de los países miembros de la Oficina Internacional de los Textiles y el Vestido (ITCB)	82

II.4.3.1.- Posición y propuestas de México ante las negociaciones	83
II.4.3.2.- Estrategia de México	84
II.4.3.3.- Escenarios de Negociación	86
II.5.- Reacción a las propuestas presentadas	
II.5.1.- Principales Actores	89
II.6.- Resultados de las negociaciones en materia textil y del vestido en la Ronda Uruguay.	
II.6.1.- La Ronda Uruguay y el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido	90
II.6.2.- Marco Legal del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido	95

CAPITULO III ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DEL SECTOR TEXTIL MEXICANO ANTE EL NUEVO MARCO MULTILATERAL EN MATERIA TEXTIL DE LA OMC

III.1.- Importancia de la industria textil y del vestido en la economía nacional	
III.1.1.- Evolución	96
III.1.2.- Descripción y participación del sector textil y del vestido en la estructura industrial de México	100
III.1.3.- Clasificación del sector textil y del vestido	103
III.1.4.- Estructura Productiva	109
III.1.5.- Participación regional del sector	109
III.1.6.- Problemática actual del sector textil y del vestido	110
III.2.- Participación de la industria textil y del vestido en comercio exterior de México	121
III.3.- Impacto de la negociación de la Ronda Uruguay en la industria textil mexicana	124
III.4.- Perspectivas del Sector Textil	125

CONCLUSIONES
APÉNDICE
ANEXOS
BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN.

En el último quinquenio, la evolución de la economía mundial ha experimentado un vertiginoso proceso de cambio. Se ha caracterizado por la globalización de mercados y de procesos de producción e integración que han significado grandes retos y desafíos a todas las naciones, ya que las ha obligado a revisar sus estrategias de desarrollo para adecuarlas a los avances científicos y tecnológicos, así como a las nuevas características que han asumido las innovaciones productivas, las formas de comercialización y los hábitos de consumir.

En la actualidad, el mundo comercial presenta una mayor organización a través de la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), por lo que toda nación ha establecido estrategias de desarrollo encaminadas a conquistar el acceso hacia nuevos mercados.

Es un fenómeno en el que deben participar en conjunto los sectores público, social y privado en el contexto económico interno de todo país que desee lograr una mayor participación en el nuevo y complejo sistema de comercio internacional

Es una oportunidad que todas las naciones deben aprovechar cabalmente, ya que todas las sociedades están conscientes de que es prácticamente imposible alcanzar el bienestar nacional en el marco de una economía cerrada. Gracias a la creciente interdependencia económica, el desarrollo se finca en el aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país y en las oportunidades que ofrece el comercio internacional.

Ante este contexto económico internacional, nuestro país, se ha caracterizado por no quedarse al margen de este proceso de cambio y transformación. Para enfrentar el nuevo entorno internacional, se ha llevado a cabo diversos esfuerzos tanto en lo interno como en lo externo de nuestro país con el objetivo de lograr alcanzar un bienestar para todos los mexicanos.

Por su parte, en lo interno se ha dado una revisión profunda en todos los ámbitos del que hacer nacional para adecuarlo a los requerimientos y exigencias de un desarrollo productivo que permita satisfacer las demandas de empleo y bienestar que México plantea.

En cambio en lo externo, se ha consolidado la apertura comercial. Se ha emprendido un vigoroso esfuerzo, tanto a nivel bilateral como multilateral, para crear mejores condiciones para el desarrollo de nuestras exportaciones y para la expansión del comercio internacional sobre bases sanas y equitativas.

México se ha caracterizado por un activo proceso de transformación, ha logrado concretar acuerdos con diversas regiones como lo son; América del Norte, América Latina y con algunos países Europeos así como del Pacífico. Entre los acuerdos más importantes logrados por nuestro país se encuentran los siguientes:

i) En 1993, nuestro país suscribió un acuerdo con Canadá y Estados Unidos, constituyendo el hoy conocido Tratado de Libre Comercio. Este acuerdo constituye una de las estrategias del gobierno Mexicano para modernizar el aparato productivo, elevar su competitividad y alcanzar niveles de desarrollo y bienestar.

ii) Con América Latina se han establecido políticas de acercamiento sobre bases sólidas que permiten una mayor económica. En un plazo breve, ha sido posible firmar Acuerdos de Libre Comercio con Chile, Colombia, Venezuela, Costa Rica y Bolivia.

iii) En 1991, nuestro país suscribió un acuerdo marco con la Comunidad Europea, e incluso en la actualidad se están estrechando las relaciones tanto económicas como políticas, por otro lado se han dado diversos acuerdos bilaterales con Suiza, Italia, y Francia.

iv) Por último, con los países de la Cuenca del Pacífico, México ha buscado profundizar y ampliar sus relaciones, de ahí nuestra participación en el Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico (APEC) y en el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC).

La agenda comercial bilateral y regional de México ha permitido a los exportadores mexicanos tener una participación en mercados externos específicos, sin embargo falta asegurar un desarrollo pleno, justo y equitativo de estas relaciones comerciales, que el marco multilateral de comercio, que establece principios, reglas e instancias de carácter universal, sea plenamente aceptado y respetado por todas las naciones.

Era inaplazable que surgiera un marco que normalizara las relaciones comerciales internacionales, principalmente por la globalización de los procesos productivos. De no surgir este marco se traduciría en el reforzamiento de las tendencias proteccionistas y en la creación de fortalezas comerciales que aparejarían conflictos, pérdida de competitividad y, por ende, disminución del crecimiento y del bienestar.

De ahí, la importancia que México otorga al fortalecimiento del acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Acuerdo que después de su ampliación en 1994, pasó a llamarse Organización Mundial de Comercio (OMC). Es un foro que constituye un marco de negociación comercial mediante la organización de las llamadas rondas.

Hasta la fecha, han surgido ocho rondas de negociación, dentro de las cuales México solo ha participado en la última llamada Ronda Uruguay ya que se inició su negociación en 1986, año del ingreso de nuestro país, quien tuvo una participación activa a lo largo del proceso de negociación comercial de la ronda, la cual se caracterizó por ser la más larga en cuanto al período de negociación, siendo su duración de siete años (1986-1993).

Con la participación activa de nuestro país a lo largo de las negociaciones de esta Ronda Uruguay, México demuestra una vez más que cumple con el compromiso de participar activamente en foros internacionales que nos permitirán un mayor acercamiento en cuanto a nuestras relaciones comerciales frente a otras naciones.

La participación de México en la Ronda Uruguay a significado un gran avance para lograr este objetivo ya que esta Ronda es y ha sido la más ambiciosa de todas. A diferencia de las anteriores rondas, esta última se caracterizó por negociar prácticamente todos los sectores relativos a bienes y servicios. Cubrió temas que tuvieron un desarrollo notable en el mercado internacional, como que el caso de la propiedad intelectual, los servicios y las medidas de inversión, al igual que áreas tradicionales tal como agricultura y textiles.

En el caso de este último, es importante señalar que su comercio nunca estuvo sujeto a reglas generales aplicables a otros bienes, pues en 1961 se rigió a través del Acuerdo a Corto Plazo (ACP), de 1962 a 1973 por el Acuerdo a Largo Plazo (ALP) y finalmente de 1974 a 1994 por el Acuerdo Multifibras (AMF). Acuerdos que se manejaron totalmente independientes, es por ello que la participación del sector en la Ronda Uruguay ha marcado un cambio importante en cuanto a su adhesión a la normatividad de la OMC.

El sector textil y del vestido fue uno de los resultados más importantes alcanzados por la Ronda Uruguay, tema central en la presente tesis. Considere esta área tradicional para la realización de este trabajo de investigación porque la considero una industria vital para todos los países, en especial para aquellas economías en desarrollo.

Es vital para todos los países porque es el primer escalón del "proceso industrializador" de todo país sin importar su actual grado de desarrollo, pues antes de iniciar un proceso hacia la modernización, todos los países partieron de satisfacer sus necesidades básicas como son el techo, la alimentación y las prendas de vestir. Al satisfacer estas necesidades básicas el hombre tuvo que iniciar una estrategia productiva que facilitara el trabajo de las personas a un menor costo y tiempo posible, surgiendo así una de las primeras experiencias industriales del hombre; la textil y del vestido.

Por otro lado, se trata de una industria atractiva especialmente para las economías en desarrollo puesto que es un sector que cuenta con características que benefician especialmente a estos países. Estas características son: el alto grado de utilización de mano de obra así como de materias primas y en menor proporción de las innovaciones científico-tecnológicas (si se compara con otros sectores industriales).

Ello hace que esta industria se desarrolle principalmente en estos países quienes cuentan con estas ventajas competitivas frente a los desarrollados.

Para las economías en desarrollo este sector significa una oportunidad para incorporarse al desarrollo industrial mundial, optimizando sus ventajas competitivas utilizadas en el sector, siguiendo el ejemplo de países como China que, sin contar con la infraestructura necesaria en el sector han logrado destacar en el comercio internacional.

Partiendo de lo anterior es por lo que considero al sector textil y del vestido como una opción muy viable para que nuestro país logre una mayor participación en el comercio mundial, aprovechando sus ventajas comparativas anteriormente mencionadas para incursionar exitosamente en el sector.

Ante esta brecha que tiene nuestro país de poder alcanzar un mayor desarrollo en el sector de textiles y del vestido, fue lo que realmente me motivo a conocer de cerca la problemática que envuelve al sector y establecer un criterio sobre sus perspectivas a futuro tanto en lo interno como en lo externo de nuestro país.

Por lo tanto, el objeto de la presente investigación es el analizar el impacto que tienen las reglas multilaterales del comercio de textiles y del vestido en el marco de la OMC en la industria mexicana, y su participación a futuro en el entorno comercial internacional.

Con tales propósitos, en el primer capítulo de la presente tesis se trata de dar un panorama general de las características más relevantes del comercio internacional en materia textil y del vestido. También se analizan los acuerdos bilaterales y multilaterales que han surgido con el paso de los años y que han tratado de regular el comercio internacional de estos sectores.

Dentro del contexto del capítulo segundo, se hace mención de los antecedentes de la Ronda Uruguay en materia textil y del vestido así también se analiza la posición y propuesta de los países participantes surgidas a lo largo de las negociaciones de dicha ronda.

Por otro lado, se hace un seguimiento al protocolo de negociaciones comerciales multilaterales, con las propuestas de los países miembros y resultados de la Ronda Uruguay en materia textil y del vestido.

En el tercer y último capítulo, se analiza la importancia y participación de nuestra industria textil y del vestido no solo en el marco interno sino también en el comercio exterior. Se hace referencia a la posición de nuestro sector frente al nuevo acuerdo multilateral en el comercio internacional. Se analiza como repercutirá en nuestra industria y sobre nuestras posibles perspectivas tanto nacionales como internacionales.

CAPITULO I

CAPITULO I

I.1.- Características del Comercio Internacional de Textiles y del Vestido

En los últimos años, la evolución del sector textil y del vestido en el marco internacional se ha caracterizado por experimentar un proceso de cambio impresionante, en el que día a día, retoma una mayor importancia en cuanto a su aportación en el comercio internacional de bienes.

A continuación se hace un esbozo de la estructura, evolución y distribución por áreas del sector en el comercio internacional, así como de la participación e importancia tanto de países en desarrollo como desarrollados con respecto al sector, para con ello conocer la posición y situación actual de los principales exportadores e importadores del sector en el comercio internacional.

I.1.1.- Estructura, evolución y distribución por áreas

I.1.1.1.- Estructura del sector en el comercio internacional.

La estructura de la industria textil y del vestido en el comercio internacional se encuentra conformada por tres sectores:

En primer lugar, el sector productor de *fibras sintéticas y artificiales*. Las fibras sintéticas se elaboran a partir de productos derivados del petróleo y las artificiales a partir, entre otras materias primas, de celulosa. Este sector se conoce como el *sector de fibras*.

En segundo lugar, el *sector textil*, que abarca la fabricación de fibras naturales y todo tipo de hilados, tejidos, telas y sus acabados, así como de productos terminados procesados directamente a través del tejido¹.

Finalmente, el *sector de confección*, que es la fabricación de ropa interior y exterior, artículos de punto, entre otros.

¹ Incluye alfombra.

A continuación se muestra la estructura de sector textil y del vestido internacional:

ESTRUCTURA DEL SECTOR TEXTIL Y DEL VESTIDO INTERNACIONAL.

Sector Textil	Naturales	Algodón Sed Lana
	Sintéticas	Poliéster Acrílico Nylon
Sector de Fibras	Artificiales	Acetato Rayón
		Artículos de punto Ropa exterior e interior Otras
Sector del Vestido		

Esta estructura del sector textil y del vestido en el comercio internacional ha permitido una mayor participación de los países productores, en los cuales predominan las siguientes ventajas:

La primera es tener una mano de obra abundante y a bajo costo, como es el caso de algunos países asiáticos como China, Corea, Hong Kong y la India.

La segunda es tener una avanzada tecnología que permita competir con los países que tienen la primera ventaja. Entre estos segundos destacan Italia y Alemania.

La industria textil y del vestido ha sido una actividad pionera en la industrialización de la economía mundial, ha vivido una serie de grandes cambios en los últimos dos siglos, motivando ella misma una reestructuración histórica de patrones de localización demográfica y de urbanización, siendo a la vez un gran laboratorio de progresos tecnológicos, sobre todo en lo que hace a la producción de fibras, y escenificando un tradicional terreno de importaciones, movimientos y reformas laborales.

La organización industrial de estas actividades exhibe en la actualidad un proceso intenso de internacionalización, más cercano a las características de la globalización económica que a la transnacionalización característica de ramas manufactureras con mayor densidad de capital y adelanto tecnológico.

Lo anterior sobre todo aplicado a la fabricación de prendas de vestir, que es una actividad de fácil manufactura si se le compara con la fabricación de fibras sintéticas que requieren un mayor empleo de tecnología y capital.

"Tradicionalmente, la industria textil y del vestido se ha caracterizado por ser una de las ramas de la economía que mayor empleo genera"². Generalmente se constituyen unidades de pequeña escala. Esto se debe a las escasas barreras a la entrada que presenta esta industria, como por ser intensiva en mano de obra que requiere de poco adiestramiento.

Cuando se creó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1947, no contenía disposición alguna sobre textiles en particular. El hecho de que el primer gran acuerdo comercial multilateral no considerara a los textiles y el vestido, aunado a la importancia de este sector para la economía de la mayoría de los países, produjo una proliferación de restricciones cuantitativas y condujeron a la creación de varios acuerdos bilaterales y multilaterales restrictivos.

Estos acuerdos hicieron que: "El sector de los textiles y del vestido estuvieran sujetos a mecanismos especiales de salvaguarda que permitieron a los países importadores hacer frente a aumentos repentinos de las importaciones de textiles y prendas de vestir de los países en desarrollo"³. Se discutirán a detalle en este mismo capítulo todos los acuerdos restrictivos que surgieron para limitar de una u otra forma las exportaciones de los países en desarrollo.

² Montoya, Alejandro. "La Industria Textil y del Vestido ante el TLCAN". Centro de Estudios para un Proyecto Nacional, S.C. México 1993.

³ Pineda, Antonio. Del GATT la OMC: Un Nuevo Reto hacia el Multilateralismo. UDLA. Puebla 1995

I.1.1.2.- Evolución del sector en el comercio internacional.

El sector textil y del vestido, tiende a tener distintos patrones de comportamiento en conformidad al bloque económico del que se trate, incluso esta evolución es un poco distinta al interior de los mismos. Sin embargo, se puede establecer un patrón de conducta general que se presenta en el comercio internacional del sector. textil y del vestido.

En primer lugar, en la industria textil predominan los países que pueden proveer a la industria con mayor capacidad de inversión en tecnología(investigación y bienes de capital), generalmente, los países desarrollados. "Estos países son a su vez los que compran cuatro quintas partes de la producción mundial del vestido (en valor monetario)"⁴.

Por otra parte, la industria del vestido se encuentra dominada por países que pueden proveer al sector con una abundante mano de obra, siendo estos los países en desarrollo, por ser este un sector manufacturero, razón por la que no requiere de una inversión y tecnología como es el caso del sector textil.

Tomando como base el patrón de conducta señalado anteriormente se observa que, en 1973, el sector textil tuvo un valor de \$23,400 millones de dólares, siendo mayor su aportación en el comercio mundial que aquella del sector de prendas de vestir que sumó tan solo \$12,600 millones de dólares.

Al comparar el comportamiento de ambos sectores en el período comprendido entre 1974 y 1989, se observa que su crecimiento fue impresionante pues el último año señalado supero al primero en un 444.4%. Cifra que nos demuestra que tanto el sector textil como del vestido son ramas productivas con gran capacidad de desarrollo y que están logrando ocupar mayores espacios en el comercio internacional de mercancías.

Es un desarrollo que se ha suscitado en ambos sectores, por su parte el sector de textiles creció en un 318.8% en este mismo período, mientras que el sector del vestido ha sido mucho más dinámico que el primero ya que logró un incremento de 677.7%

Por otra parte, la aportación de estos dos sectores en el comercio mundial, en el mismo período, fue significativa ya que fue de 446.1%. Cifra que nos indica que estos sectores han tenido una tendencia realmente positiva, logrando cada vez ocupar mayores espacios en el comercio mundial de mercancías.

⁴ Acosta Caballero Martín, Roman López Enrique, "Seminario sobre el Comercio Internacional de Textiles", GATT, 31 de marzo de 1992.

Comercio Mundial de Textiles y Vestido 1973-1989
(Miles de Millones de USD)

	Valor	Participación en el sector (%)	Valor	(%)	Crecimiento (%)
	1973		1989		1989/1973
Textiles	23.4	65%	98.0	50%	318.8%
Vestido	12.6	35%	98.0	50%	677.7%
Total	36.0	100%	196.0	100%	444.4%
Comercio Mundial	566.7	100%	3,095	100%	446.1%

Fuente: GATT

Para comparar la magnitud del crecimiento de ambos sectores en el comercio internacional, para 1989 se obtuvo una producción total de 196 mil millones de dólares. "Si se compara con las cifras obtenidas en 1990, se observa un crecimiento sin precedentes ya que en este último año se logró una producción total en ambos sectores de 211 mil millones de dólares, cifra que incluso tuvo una tasa de crecimiento superior a la del comercio mundial de mercancías (6%)".⁵

En un período más reciente, 1990-1994, la aportación de ambos sectores en el comercio mundial ha mostrado un constante crecimiento. A continuación se analizará la por separado la evolución de ambos sectores para precisar la aportación de cada uno de ellos en los últimos años.

En el caso del sector textil, para 1990 alcanzó a totalizar 105,060 millones de dólares y para 1994 logró alcanzar 128,860 millones de dólares, como se observa el siguiente cuadro:

⁵ Acosta Caballero Martín. Op. Cit.

Comercio Mundial de Textiles, 1990-1994.
(Millones de dólares)

1990	1991	1992	1993	1994	Crecimiento Porcentual 1990-1994
105,060	109,310	117,420	112,670	128,860	22.6%

Fuente: Tendencias y Estadísticas del Comercio Internacional, OMC., 1995.

En este cuadro se puede apreciar que el comercio mundial de textiles ha tenido distintos ciclos de desarrollo. Si obtenemos el crecimiento que se dio en el período comprendido entre 1990 a 1994 se observara que fue de un 22.6%, cifra importante si se considera que fue un crecimiento obtenido a lo largo de cuatro años. Este incremento se debió al aumento en la demanda del producto en los principales mercados de destino principalmente los países miembros de la OCDE.

Por su parte, en el comercio mundial de prendas de vestir se observa que, al igual al sector de textiles, existe una tendencia de incremento en su participación en el comercio internacional año tras año. Tan solo para 1990 alcanzó una cifra de 106,880 millones de dólares y para 1994 fue de 139,700 millones de dólares.

Sin embargo 1993, con participación de 128,400 millones de dólares, fue el único año donde su participación no aumentó, por el contrario, decreció ligeramente con respecto al año anterior (1992), donde alcanzó la cifra 130,560 millones de dólares, cifra notable si se compara con años anteriores. Ver cuadro siguiente.

Participación de las Prendas de Vestir en el Comercio Internacional, 1994.
(Millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	Crecimiento Porcentual 1990-1994
Total Mundial	106,880	115,710	130,560	128,400	139,700	30.7%

Fuente: Tendencias y Estadísticas del Comercio Internacional, OMC., 1995.

Al analizar este desarrollo en porcentajes se observa que en el período que va de 1990 a 1994, tuvo un crecimiento del 30.7%, porcentaje que nos indica que es un sector que se encuentra en pleno desarrollo en el comercio internacional de bienes.

1.1.1.3.- Distribución por áreas.

Se analizara por separado la participación del sector textil y la del vestido en su distribución por áreas para comprender mejor su participación en el comercio mundial.

1.1.1.3.1.- *Sector textil.*

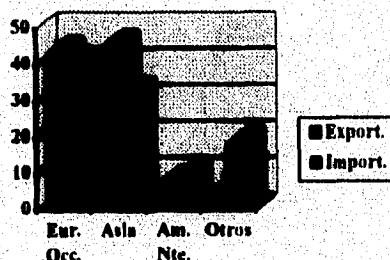
Al analizar el comercio mundial de textiles, por regiones, se observa que en 1994, La región del Asia fue la que ha logrado un desarrollo notable en cuanto a sus exportaciones, es decir, logró una participación del 42.5%, mientras que sus importaciones fueron del 32% viéndose superadas por Europa Occidental, con un 39% mientras que sus exportaciones fueron del 42%, ligeramente inferior a las de Asia. Ambas regiones son realmente las que tienen el mayor control tanto en exportaciones como en las importaciones de textiles en el comercio internacional.

Por su parte la región de América del Norte, se caracteriza por presentar una tendencia a importar más textiles de lo que exporta en esta materia. En 1994, importó el 9% de las importaciones mundiales en este rubro, mientras que sus exportaciones fueron del 5.5% del total mundial.

Con respecto a América Latina, en el mismo año, su participación fue mínima, sus índices llegaron a ser muy bajos, por lo que difícilmente lograron formar parte de un conteo de encuesta por región en el comercio mundial en este sector, como se observa en la gráfica siguiente.

Comercio Mundial de Textiles, Porcentajes de participación en 1994.

Fuente: Tendencias y Estadísticas del Comercio Internacional, OMC., 1995.



1.1.1.3.2.- Sector del vestido.

Con respecto a las principales corrientes regionales en materia de prendas de vestir en el comercio mundial en 1994, Asia es la región con mayor participación en las exportaciones mundiales en el sector acaparando el 49%, mientras que sus importaciones en este rubro fueron del 17.7% del total mundial.

Europa Occidental fue la región que más importó dentro de este sector ya que sus importaciones participaron con el 49.5% del total mundial, seguida de E.U., quien importa un 26.5%, como se observa en la gráfica siguiente.

**Comercio Mundial de Prendas de Vestir,
Porcentajes de participación en 1994.**



Fuente: Tendencias y Estadísticas del Comercio Internacional, OMC., 1995.

Al comparar la participación en el comercio mundial del sector textil con la de prendas de vestir se puede apreciar que, esta última rama ha logrado una mayor dinámica en la mayoría de las economías en desarrollo, principalmente en países asiáticos⁶.

Este fenómeno se debe principalmente a que la industria de prendas de vestir es un sector manufacturero, es decir, tienen un alto grado de utilización de mano de obra a diferencia de la industria textil que requiere de la implementación tanto de tecnología como de capital para su pleno desarrollo⁷.

⁶ China, Hong-Kong y Corea.

⁷ Esto ocurre principalmente en las fibras sintéticas.

1.1.2.- Participación e importancia de los países desarrollados

"Los países industrializados⁸ han experimentado una reducción continua de su participación en los mercados mundiales de exportación⁹, acompañada de un crecimiento continuo de su participación en las importaciones, resultando saldos comerciales negativos desde mediados de los setenta".¹⁰

Un elemento estabilizador de sus exportaciones ha sido el crecimiento fuerte y continuo de la exportación de ropa, hecho sorprendente dado que el proceso de producción es intensivo en mano de obra. Lo anterior se debe a que la mayor parte de estas exportaciones (88%) constituyen un comercio entre países desarrollados, para los que los factores de costo son los principales determinantes.

Por su parte, las exportaciones de textiles de países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE¹¹) como porcentaje del total mundial ha declinado entre 1975 y 1993 de 59.2 a 47.4%. Es de particular interés saber que el 88.5% de las exportaciones textiles y del vestido de estos países tiene como destino final otro país de la misma organización.

Exportaciones Mundiales de Textiles y del Vestido Participación de la OCDE

1975	1980	1985	1990	1993
59.2	54.2	49.2	47.4	47.4

Fuente: Tendencias y Estadísticas del Comercio Internacional, OMC., 1995.

⁸ Países industrializados o desarrollados se caracterizan por el aumento continuo del PIB o del PNB en sus economías, acompañado de modificaciones sustanciales de sus estructuras productivas encaminadas a lograr un pleno crecimiento en su producción nacional.

⁹ Exportación: Es la acción y el efecto ocasionado por enviar bienes y servicios de un país a otro.

¹⁰ La Reconversión Industrial en América Latina-Industria Textil. Memoria del I Seminario Latino-Americano de Reconversión Industrial, Fondo de Cultura Económica, México 1987, página 37.

¹¹ Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía.

"En el rubro de importaciones de textiles y del vestido, los países de la OCDE¹² han sido los principales destinos, sumando el 88% del total mundial en 1993"¹³. Algunos de estos países tales como Canadá, Estados Unidos y Japón, son considerados importadores netos tanto de textiles como del vestido, exportan menos del 10% de su producción total.

En el período comprendido entre 1973 y 1987, los países desarrollados, tomados como grupo, tuvieron una baja en la utilización de mano de obra utilizada en la industria de textiles y del vestido, se vio disminuida en un promedio de entre el 3,2% y el 2,1%, respectivamente. "Esa pronunciada contracción de la mano de obra, se debió a la automatización implementada en estos años y fue lo que contribuyó a acrecentar substancialmente la productividad laboral en ambas industrias".¹⁴

Los países desarrollados cuentan con una importante industria textil y del vestido importante en cuanto a su participación en el comercio internacional. En 1987 acapararon el 62% de la importación total mundial de textiles y más del 40% en las prendas de vestir, cifras que nos indican que los países desarrollados son importantes consumidores de este sector.

Algunos de los países menos ricos de esta organización se vieron beneficiados al entrar en acuerdos comerciales como la Unión Europea y/o tratados bilaterales de libre comercio. Este es el caso de Grecia y Portugal, países en los que la exportación de productos textiles y del vestido pasó a representar el 20% del total de sus exportación mundial. En contrapartida, los países que se han negado a participar en sistemas de integración comercial han disminuido sus exportaciones en este sector. Tal es el caso de Japón.

Por su parte, Francia y Alemania, que se especializan en un mercado de más alto nivel dentro de los países desarrollados, perdieron terreno ante la competencia de la misma calidad y mejor precio de Grecia, Portugal y Turquía en los primeros tres años de la década de los noventa. "En especial Turquía de quien se espera se convierta en el principal exportador de prendas de vestir a la Unión Europea a lo largo de los años noventas".¹⁵

Los países que realmente han experimentado un incremento notable en su participación en la importación de textiles y del vestido a lo largo del período 1975-1993 han sido: Estados Unidos, Alemania, Italia, Dinamarca, Nueva Zelanda, Australia, Países Bajos y por último Reino Unido.

¹³ OCDE. "Globalisation of Industrial Activities: A Case Study of the Clothing Industry". OECD Press, Paris 1994.

¹⁴ M. Salib. "El Mercado Mundial de los Textiles, la evolución del Comercio Internacional y la Función del GATT". GATT, octubre de 1989.

¹⁵ "The Consequences of EC92, GATT and Developments in Eastern Europe for Export from Developing Countries to the European Market", Product Report: Clothing, Centre for the Promotion of Import from developing Countries, Amsterdam, June 1991, page 21.

A continuación se analizara por separado la evolución del sector textil y del vestido tanto en sus importaciones como en sus exportaciones en este grupo de países, con los datos estadísticos más recientes obtenidos por la OMC.

1.1.2.1.- Sector Textil.

En 1994, en cuanto a la exportación de este sector en los países desarrollados se observa que, Hong-Kong ocupa la primera posición con 12,570 millones de dólares, Alemania se encuentra en segundo lugar con 12,560 millones de dólares, seguida de Italia, Bélgica-Luxemburgo y Japón, como se observa en el cuadro siguiente.

Principales exportadores de textiles, 1994.
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Exportadores	Valor	Participación Porcentual Mundial.		
	1994	1980	1990	1994
Hong-Kong	12,570	-	-	-
Alemania	12,560	11,4	13,4	9,7
Italia	10,690	4,0	5,8	8,3
Bélgica-Luxemburgo	6,800	9,3	5,6	5,3
Japón	6,780	9,3	5,6	5,3
Estados Unidos	6,590	6,8	4,8	5,1
Francia	6,220	6,2	5,8	4,8
Reino Unido	4,370	5,7	4,2	3,4
Países Bajos	2,690	4,1	2,8	2,1

FUENTE: Tendencias y Estadísticas, el Comercio Internacional, OMC.

Con respecto al desarrollo de estos países en la importación¹⁶ de textiles, en el mismo año, Hong-Kong nuevamente ocupa el primer sitio con una 15,290 millones de dólares, Alemania en la segunda posición con 10,720 millones de dólares, le siguen Estados Unidos y Reino Unido en la cuarta posición, como se observa en el cuadro siguiente.

Principales Importadores de textiles, 1994
(Millones de dólares y porcentajes)

Importadores	Valor 1994	Importaciones mundiales		
		1980	1990	1994
Hong-Kong	15,290	-	-	-
Alemania	10,720	11,9	10,8	7,9
Estados Unidos	9,660	4,4	6,1	7,1
Reino Unido	6,680	6,2	4,8	6,9
Francia	6,590	7,1	6,9	4,9
Italia	5,150	3,9	3,7	3,8
Japón	5,150	2,9	3,7	3,8
Bélgica- Luxemburgo	3,620	4,0	3,2	2,7
Países Bajos	3,50	3,9	3,3	2,3
Canadá	2,90	2,2	2,1	2,2
España	2,20	0,6	1,9	1,6

FUENTE: Tendencias y Estadísticas del Comercio Internacional, OMC.

Como se observa en este cuadro, los países desarrollados son grandes importadores de textiles provenientes principalmente de la región asiática¹⁷.

En los años ochenta, este grupo de países iniciaron una política de auge en pro de la producción de fibras sintéticas¹⁸, logrando alcanzar productos altamente competitivos en el mercado internacional, sin embargo, no lograron cubrir por completo sus necesidades por lo que siguieron importando grandes cantidades de textiles.

¹⁷ China, Hong-Kong, Corea.

¹⁸ Caracterizado por su alto grado de utilización de capital como de tecnología.

Este fenómeno se observa aun hoy en día, como se observa en el cuadro anterior, los 11 primeros importadores de textiles en el comercio internacional fueron países desarrollados.

Si se analiza la matriz del comercio mundial de textiles de 1994, esta nos indica que los países desarrollados son plenamente países importadores de este sector ya que tienen un comercio intrarregional de un 79% de su producción, mientras que el 17% lo dirigieron a países en desarrollo y el restante (4.2%) a los países del Este.¹⁹ Ver el cuadro siguiente.

**Participación de los Países Desarrollados en el Comercio Mundial de Textiles.
1994.**
(En porcentajes)

Origen	Países Desarrollados %	Países en Desarrollo %	Países del Este
Países Desarrollados	78,9	17	4,2

FUENTE: Tendencias y Estadísticas, el Comercio Internacional, OMC.

1.1.2.2.- Sector del Vestido.

Con respecto a la exportación de prendas de vestir en este grupo de países, Hong-Kong ocupó en 1994, la primera posición, seguido de Italia, país mundialmente reconocido por su excelencia en este rubro, le siguen Alemania y Estados Unidos, como se observa en el cuadro siguiente.

¹⁹ Últimos datos obtenidos por el INEGI.

Principales Exportadores de Prendas de Vestir, 1994.
(Millones de dólares y porcentajes)

Exportadores	Valor	Porcentaje de exportaciones mundiales		
	1994	1980	1990	1994
Hong-Kong	21,730	4,0	9,0	17,0
Italia	12,530	11,3	11,1	9,0
Alemania	6,640	7,3	7,4	4,8
Estados Unidos	5,620	3,1	2,4	4,0
Francia	4,970	5,7	4,4	3,6
Reino Unido	3,920	4,6	2,8	2,8
Portugal	3,130	1,6	3,3	2,2
Países Bajos	2,620	2,2	2,0	1,9

FUENTE: Tendencias y Estadísticas, el Comercio Internacional, OMC.

Como se observa en este cuadro, en su gran mayoría la lista de exportadores la integran países Europeos, (exceptuando a los Estados Unidos) región que se ha caracterizado por su despliegue en la alta moda mundial, con marcas, creaciones y diseñadores exclusivos, factores que han marcado ha este continente como el precursor de la moda internacional.

Son altamente competitivos en cuanto a calidad, mientras que sus precios son muy altos, por lo que solo un cierto sector de la sociedad internacional tiene acceso a ellos, quienes están dispuestos a pagar precios muy altos con tal de vestir con el último grito de la moda.

Los países desarrollados han experimentado una reducción continua de su participación en los mercados mundiales de exportación, acompañada de un crecimiento continuo de su participación en las importaciones, como se ha observado anteriormente, resultando en saldos comerciales negativos desde mediados de los setenta.

Con respecto a las importaciones de este sector en el mismo año, Estados Unidos fue el país con mayor participación en las importaciones mundiales, con un valor de 38, 640 millones de dólares, como se observa en el cuadro que sigue. Por orden de participación, importa prendas de vestir provenientes de China, Hong-Kong,, Taiwan y Corea del Sur²⁰.

²⁰ Según datos estadísticos de la División de Estudios y Análisis Económico y la División de Estadísticas y Sistemas de Información, GATT.

Le siguen a los E.U., Alemania, Japón, Hong-Kong y Francia, quienes ocupan las primero cinco posiciones dentro de la lista de los principales importadores de prendas de vestir, como se observa en el cuadro siguiente.

Principales Importadores de Prendas de Vestir, 1994.
(Millones de dólares y porcentajes)

Importadores	Valor	Importaciones Mundiales.		
	1994	1980	1990	1994
Estados Unidos	38,640	16,3	24,0	26,3
Alemania	22,450	19,5	18,2	15,3
Japón	15,270	3,6	7,8	10,4
Hong-Kong	12,460	-	-	-
Francia	9,120	6,2	7,5	6,2

FUENTE: Tendencias y Estadísticas, el Comercio Internacional, OMC.

Por último, con respecto al comercio regional de prendas de vestir en este grupo de países, el 90% es intrarregional y sólo un 8% se destina a los países en desarrollo y un 1.9% tiene como destino los países del Este.

**Participación de los Países Desarrollados en Comercio de Prendas de Vestir
1994**
(En porcentajes)

Origen	Países Desarrollados %	Países en Desarrollo %	Países del Este
Países desarrollados	90	7,6	1,9

FUENTE: Tendencias y Estadísticas, el Comercio Internacional, OMC.

I.1.3.- Participación e importancia de los países en desarrollo

En el comercio mundial, el sector de textiles y vestido es un rubro importante en cuanto a su aportación en la industria manufacturera gracias al alto grado en la utilización de la fuerza laboral. Los países en desarrollo, como sabemos, cuentan con un alto índice de mano de obra barata además de las materias primas requeridas por estos sectores.

Al hacer un análisis en 1994, sobre la distribución de los flujos del comercio mundial de textiles y del vestido muestra las siguientes tendencias:

- a) "Los países en desarrollo son abastecedores sustanciales de ambas categorías de productos, siendo más importante en el caso de las prendas de vestir".²¹

"Esta tendencia se inició desde los años 50' s, período en el que los países en desarrollo, lograron duplicar su participación en la producción textil mundial a la vez que la triplicaron en el sector del vestido"²².

El período comprendido entre 1975 a 1985 se caracterizó por una alta participación por parte de los países en desarrollo en el comercio internacional del sector textil y del vestido, tan solo en el primer año lograron una participación del 44.3% mientras que para 1985 alcanzaron un 58.2%, cifras que nos indica que este grupo de países ha logrado un grado de desarrollo significativo en el sector gracias al buen aprovechamiento de sus ventajas comparativas.

"Por su parte, en la década de los ochentas la gran mayoría de los países en desarrollo, lograron una participación en el sector²³ con un valor añadido entre el 10 y el 15%. Con respecto a su aportación en el empleo fue entre el 15 y el 30%".²⁴

En un período más reciente, 1990-1994²⁵, ambos sectores han seguido mostrando una tendencia positiva en cuanto a su participación en el comercio internacional de mercancías. A continuación se analizara por separado la matriz del comercio del sector textil y la del vestido de los países en desarrollo, para comprender mejor su evolución en dicho período.

²¹ Grupo de Trabajo de los Textiles y el vestido, Comunicación de Pakistán, GATT, 23 de octubre de 1984.

²² Montoya, Alejandro. "La industria Textil y del Vestido ante el TLC". CEPNA. México 1993.

²³ Sector textil y del vestido.

²⁴ Grupo de Trabajo de los Textiles y el vestido, Comunicación de Pakistán, GATT, 23 de octubre de 1984.

²⁵ Datos estadísticos más recientes obtenidos por la OMC.

1.1.3.1.- Sector Textil.

Para 1994 la matriz del comercio internacional de textiles en los países en desarrollo mostró la siguiente tendencia:

b) "Se dirigió a los países desarrollados el 40.7% de la producción textil de los países en desarrollo y un 42.6% es atribuible al comercio intrarregional, el restante (17%) lo dirigieron al este europeo."²⁶ Como se observa en el siguiente cuadro.

**Participación de los Países en Desarrollados en Comercio de Textiles
1994**
(En porcentajes)

Origen	Países Desarrollados %	Países en Desarrollo %	Países del Este
Países en desarrollados	40.7	42.6	16.9

FUENTE: Tendencias y Estadísticas, el Comercio Internacional, OMC.

Estas cifras nos indican que la mayor parte de la producción de textiles de los países en desarrollo se destina a la exportación, principalmente a mercados de países desarrollados en los que este sector tiene gran aceptación, en especial el del vestido, como se analizara más adelante.

Es importante señalar que la aceptación de este sector en los países desarrollados ha traído como resultado una expansión en las exportaciones del sector textil²⁷. "Ello ha sido fundamental para el crecimiento económico principalmente de países del sudeste asiático que, en su momento, se les consideraba países en desarrollo."²⁸ Tal es el caso de Hong-Kong y de Corea del Sur.

²⁶ García, Teresa/ Acosta Caballero, Martín, Op. Cit. página 3.

²⁷ Así también el sector del vestido.

²⁸ *La Reconversión Industrial en América Latina. Memorias del I Seminario Latinoamericano de reconversión industrial, XII Industria Textil*, FCE, México, página 37.

Con respecto a la participación de China en el sector, es un país que con el paso de los años ha logrado incrementar su nivel de competitividad, tan solo para 1992, logró desplazar a Italia como principal proveedor de los países miembros de la OCDE.

Gran parte del terreno ganado por China fue a costa de países como; Hong Kong y Corea del Sur. Estos países perdieron en conjunto un 10.7% del mercado de los países del primer mundo en el mismo año. Sin embargo, ambos países lograron reponerse al grado que en incluso en 1994 encabezaron la lista de entre los 15 países exportadores de textiles más importantes del mundo.

Siguiendo con el análisis de la participación de los países en desarrollo en cuanto a la matriz de las exportaciones de textiles en el comercio internacional podemos señalar también lo siguiente:

c) En cuadro mundial de exportadores de textiles se conformó por 15 países que representaron en 1994 el 78% del comercio mundial en este sector. Cinco de los cuales fueron economías en desarrollo.

Dentro de estas cinco economías en desarrollo, en orden de importancia en cuanto a su participación en la exportación de textiles internacionales se encuentran: China que participo con un 9.2% en la exportación total mundial, le sigue Taiwan con un 7.9%, Pakistán con un 3.1%, India con un 2.3% y finalmente Indonesia con un 1.9%.

Como se observa en el cuadro siguiente, China y Taiwan son los países de este grupo de economías que han logrado con el paso de los años mejorar su capacidad de exportación de textiles destinándolos principalmente hacia las economías desarrolladas.

Principales exportadores en desarrollo de textiles, 1990-1994.
(Millones de dólares y porcentajes)

Exportadores	Valor	Exportaciones mundiales			Variación porcentual anual.				
	1994	1980	1990	1994	1990-94	1991	1992	1993	1994
China *	11,82	4,6	6,9	9,2	13	11	7	1	36
Taiwan	10,20	3,2	5,8	7,9	14	20	3	8	25
Pakistán	3,99	1,6	2,5	3,1	11	20	12	-2	14
India	2,92	2,1	2,1	2,3	10	16	16	-1	...
Indonesia	2,50	0,1	1,2	1,9	19	41	62	-7	-5

INFORME: Tendencias y Estadísticas del Comercio Internacional, OMC, 1995.

En cuanto a la participación de los países latinoamericanos, ninguno ha logrado figurar en esta lista de grandes exportadores, esto es gracias a la desestabilidad macroeconómica derivada principalmente de la inflación que predomina en sus economías.

Jaime Requeijo²⁹ en su libro *Economía Mundial, Análisis de Dos Siglos* señala que, la inflación no ha sido un estímulo para el crecimiento económico de América Latina, más bien ha comprimido su capacidad productiva ya que impide el cálculo económico además de que no permite desarrollar una capacidad adquisitiva sana que permita a su vez la implementación de innovaciones tecnológicas que modernice la planta productiva del sector.

Por tanto, es una región que aún le falta desarrollar una industria dinámica que sea altamente competitiva frente a países como China, país que desde mediados de los ochenta, es un gran receptor de capital extranjero que le ha permitido alcanzar una dinámica impresionante en varios sectores productivos, entre ellos el sector textil y del vestido.

La principal razón de este rezago latinoamericano se debe a que existe un financiamiento insuficiente que no ha logrado apoyar el desarrollo de la infraestructura del sector provocando una competitividad insuficiente frente a productos provenientes principalmente de la región asiática.

Por su parte, la región asiática observa una tendencia muy distinta a la anterior, es la zona más activa tanto en las importaciones como exportaciones del sector, ha presentado una tendencia muy positiva al grado que se ha ganado el reconocimiento internacional. "Para 1994 ya habían logrado acaparar el 43% de las exportaciones mundiales de textiles"³⁰.

El primer mercado importador extra-regional Asiático es Europa Occidental con 6,900 millones de dólares, le sigue América del Norte con 5,100 millones de dólares y por último con Oriente Medio con 3,600 millones de dólares. Los países en desarrollo que más aportan a la región son: China y Taiwan.³¹

²⁹ Catedrático de Estructura Económica de la U.N.E.D. y profesor del C.U.N.E.F.C. Es autor del libro *Introducción a la Balanza de Pagos de España* (Tecnos, 1985, 1987, 1989), y de numerosos trabajos sobre *Economía Internacional y Economía Española*.

³⁰ "The Consequences of EC 92, GATT and Developments in Eastern Europe for Export from Developing Countries to the European Market". Products Report: Textile, Centre for the Promotion of Import from Developing Countries, Amsterdam, June 1991.

³¹ Estos datos se obtuvieron de la publicación; "Tendencias y Estadísticas del Comercio Internacional", publicado por la OMC, 1995.

Corriente Regional Asiática en la Exportación de Textiles, 1990-94.
(Millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Variación porcentual anual		
		1990-94	1993	1994
Asia (intrarregional)	36,7	15	2	24
Asia a Europa Occidental	6,9	4	-1	8
Asia a América del Norte	5,1	8	4	3
Asia a Oriente Medio	3,6	12	6	-4

Nota: A partir de los datos correspondientes a 1993, los cambios introducidos en los métodos de recopilación de datos sobre el comercio afectan las estadísticas de los países miembros de la UE.
INFORME: Tendencias y Estadísticas del Comercio Internacional, OMC, 1995.

Con respecto a la lista de los 15 países importadores de textiles más importantes internacionalmente se observa que, sólo tres países en desarrollo participan, por orden de importancia fueron China, México y Singapur.

Para 1994, China importó 9,350 millones de dólares, es un país que tiende a orientar más su actividad industrial a la manufactura del sector del vestido, como se mencionará más adelante, ejemplo de esto es que en el mismo año logro ser el primer exportador de prendas de vestir en el mercado internacional.

Por su parte México, ocupó la penúltima posición en la lista de importadores mundiales, su importación en este año fue de 2,150 millones de dólares. Singapur el tercero y último país importador perteneciente a este grupo de países con 2,020 millones de dólares, como se observa en el siguiente cuadro.

Países en Desarrollo Importadores de textiles, 1994
(Millones de dólares y porcentajes)

	Valor		% mundial		Variación porcentual anual	
	1994	1994	1994	1994	1994	1994
China ^a	9,350	6,9			22	
México	2,150	1,6			13	
Singapur	2,020	1,5			3	

^a Incluye significativas importaciones a través de las zonas de elaboración.
FUENTE: Tendencias y Estadísticas del comercio Internacional, OMC, 1995.

I.1.3.2.- Sector del Vestido.

Con respecto a las exportaciones de prendas de vestir, China es el principal exportador mundial en este rubro, tan solo de 1990 a 1994 sus exportaciones se incrementaron en un 25%. Esta tendencia a la alza se debe a que este país cuenta con un alto índice de mano de obra barata dedicada al ensamble de prendas de vestir, logrando una competitividad difícil de igual por algún otro país.

Exportadores de prendas de vestir, 1994
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor		% mundial		Variación porcentual anual	
	1994	1994	1994	1994	1994	1994
China ^a	23.73	17			29	
Tailandia	4.66	3.3			12	
Turquía	4.58	3.3			6	

^a Incluye significativas exportaciones de las zonas de elaboración.
FUENTE: Tendencias y Estadísticas Comerciales Internacionales, OMC, 1995.

Con respecto a la participación de los países en desarrollo en cuanto a la importación de prendas de vestir siempre a sido inferior si se compara con los países desarrollados, más bien tienden a ser grandes exportadores de este producto. "Tan solo en 1989, los países en desarrollo fueron responsables del 56% de las exportaciones de prendas de vestir y solo un 13% de las importaciones mundiales".³²

Dentro de los pocos países en desarrollo importadores de prendas de vestir se puede considerar que México es el que registró en 1994 una mayor participación, como se observa en el cuadro siguiente.

Importaciones de Prendas de Vestir de México, 1994
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Importaciones			Variación porcentual anual			
	1994	1980	1990	1994	1991	1992	1993	1994
México	1,82	0,3	0,5	1,2	39	41	16	40

* Incluye significativas exportaciones de las zonas de elaboración.

Fuente: Tendencias y Estadísticas del Comercio Internacional, OMC, 1994.

Año tras año, la participación en las importaciones de prendas de vestir en el comercio internacional de los países en desarrollo tiende a disminuir substancialmente ya que estos se están dedicando más a la manufactura y exportación de este sub-sector, que tienen como destino final un mercado conformado principalmente por los países desarrollados, entre los más importantes en orden de importancia se encuentran: E.U., Alemania, Japón y Francia.

³² García Teresa/ Op. Cit. pág 2

1.2.-Relación y participación del sector textil y del vestido en el GATT.

El sector textil y del vestido ha sido una industria precursora del desarrollo industrial en casi todos los países del mundo. Esta situación puede comprobarse con los países en desarrollo, quienes como observamos en el apartado anterior, están adquiriendo una creciente importancia en el comercio mundial de ese sector, como resultado de un proceso real y previsible de su industrialización en este campo y a la vez que están obteniendo mayores ventajas comparativas y mayor competitividad internacional.

Prueba de ello es el creciente proteccionismo que los países desarrollados han aplicado a las exportaciones de las áreas en desarrollo a través de prácticas restrictivas con el objetivo de limitar las importaciones y proteger a su industria nacional las cuales se han regido el comercio internacional de los textiles y del vestido desde 1960.

Sin embargo, estas disposiciones legales que rigieron el comercio del sector nunca estuvieron sujetas a la normatividad del GATT, por el contrario, se manejaron independientemente y en la mayoría de los casos se aplicaron en contra de las mismas reglas del Acuerdo General.

Por ello, es por lo que a continuación se presentan algunas generalidades del GATT así como sus principales cláusulas y la forma en la que las disposiciones legales mediante las que se ha regido el sector textil y del vestido se han aplicado en contra o incluso fuera de dichas cláusulas del Acuerdo General.

1.2.1.- Generalidades del GATT.

1.2.1.1 - Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

El Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y del Comercio (GATT), creado el 30 de octubre de 1947 y conformado por 23 países, entró en vigor el 1º de enero de 1948 con sede oficial en Ginebra, Suiza. Para 1994 124 países³² eran países miembros del Acuerdo General con una participación en el comercio mundial del 90%.

³² Alemania, Angola, Antigua y Barbuda, Argentina, Australia, Austria, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Bélgica, Belice, Benin, Brunel, Burkina Faso, Burundi, Camerón, Canadá, Colombia, Congo, Corea, Costa Rica, Cuba, Chad, Chile, Chipre, Dinamarca, Dominica, Egipto, El Salvador, Emiratos Arabes Unidos, España, E.U., Fiji, Filipinas, Finlandia, Francia, Liechtenstein, Luxemburgo, Macao, Madagascar, Malasia, Malawi, Maldivas, Mali, Malta, Marruecos, Mauricio, Mauritania, México, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nicaragua, Níger,

El GATT es un tratado internacional que regula el comercio internacional así también funciona como un foro de negociaciones comerciales para reducir o eliminar barreras arancelarias (impuestos) y no arancelarias (licencias y cuotas) para lograr un libre comercio. Finalmente, funciona como un mecanismo para resolver las diferencias comerciales entre los países miembros.

"El GATT tienen como finalidad el promover el comercio internacional, a través del establecimiento de normas de carácter general que rige los intercambios y prevé mecanismos para la solución de diferencias".³⁴

"Su objetivo es el de incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios, lo cual permitirá aumentar el empleo y el ingreso. Esto se logrará con base en la reducción de los aranceles y barreras comerciales y la eliminación del trato discriminatorio en el comercio mundial".³⁵

1.2.2 - Estructura orgánica del GATT.

Concebido en sus inicios como un simple acuerdo comercial, el GATT convertido en una verdadera organización internacional, reuniendo todos los elementos para serlo:

- (1) Un tratado: el Acuerdo General.
- (2) Órganos permanentes: las reuniones de las Partes Contratantes, el Consejo de Representantes y un Secretariado General con un Director General.
- (3) Un presupuesto: al que contribuye cada parte contratante en función de su participación en el comercio internacional.

Nigeria, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Pakistán, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Qatar, Reino Unido, República Centroafricana, República Checa, República Dominicana, Rumania, Ruanda, Santa Lucía, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Senegal, Sierra Leona, Singapur, Sri Lanka, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Suriname, Swazilandia, Tailandia, Tanzania, Togo, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Uganda, Uruguay, Venezuela, Yugoslavia, Zaire, Zambia, Zimbabue.

³⁴ SECOFI. "México, el GATT y la Nueva Organización Mundial de Comercio". Ciudad de México, 1994.

³⁵ Tussie, Diana. "Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial, un desafío al GATT". F.C.E./19 de octubre de 1988.

Desde sus orígenes el GATT es un tratado entre los países firmantes no una organización internacional, y en tal virtud sus miembros no tienen la categoría de "Estados Signatarios", como sucede en la Organización de las Naciones Unidas, sino que son considerados "Partes Contratantes del Acuerdo General", manteniendo su estatus formal de carácter provisional.

Las funciones de los miembros del Acuerdo General en su conjunto consisten, básicamente, en verificar que las disposiciones del GATT sean correctamente observadas. Cuando todas las naciones que lo integran actúan en conjunto para adoptar una decisión, se conocen como las Partes Contratantes y éste es su órgano supremo. Bajo estas circunstancias, tienen el poder de aceptar que, en ciertas condiciones, un país pueda apartarse -generalmente de manera temporal- de ciertas disposiciones contenidas en el Acuerdo.

Las Partes Contratantes tienen, además, el poder de organizar negociaciones comerciales multilaterales, así como discutir anualmente la evolución del comercio internacional y ventilar las controversias entre los países miembros.

Por acuerdo de las Partes Contratantes fue creado en 1960 un Consejo de Representantes, que se ha convertido en el órgano más importante del GATT, después de la sesión anual del órgano. El Consejo, con el concurso de la Secretaría, asegura la continuidad de los trabajos del organismo y toma las decisiones necesarias para el funcionamiento permanente del mismo. Está integrado por aquellos representantes que, por autoelección y en forma voluntaria, han manifestado su disposición de asumir obligaciones en calidad de Miembros del Consejo.

El Consejo no es un órgano que se integre por representantes elegidos; no trata de asegurar una distribución geográfica o equitativa de los puestos; no se elige por rotación ni hay representantes que tengan puestos permanentes. Pueden formar parte del Consejo.

En auxilio a las labores que realizan las Partes Contratantes y el Consejo de Representantes, se han establecido Comités para tratar sistemáticamente asuntos específicos, cuya función resulta de suma importancia en las labores diarias del GATT.

1.2.3. - Relación del sector textil y del vestido con las principales cláusulas del GATT.

Dentro de los principales principios generales mediante los cuales el GATT regula las relaciones del comercio y la actividad económica internacional, con el deseo de elevar el desarrollo de la economía de los países miembros, se encuentran los siguientes:

1.- El principio fundamental del Acuerdo General es la cláusula de nación más favorecida (NMF) contenida en el artículo I. Esta cláusula impone a las partes contratantes la obligación de otorgar a cualquiera otra un trato igual:

"Toda ventaja, favor, privilegio o inmunidad que otorgue cualquiera de las partes contratantes a cualquier producto originado en cualquiera otro país o destinado a cualquier otro país se otorgará de inmediato e incondicionalmente al producto igual originado en los territorios de todas las demás partes contratantes o destinado a tales territorios".

En el GATT se expresó que dicha cláusula podría crear un sistema de comercio liberal, con lo cual existiría una competencia de precios con miras de alcanzar la eficiencia económica, en lugar de una guerra económica entre los países miembros. Sin embargo, dentro del sector textil y del vestido esta cláusula nunca se ha respetado, desde 1957 E.U. estableció con Japón un Acuerdo de Restricciones Voluntarias con el objetivo de limitar las exportaciones japonesas en este sector. El establecer esta práctica dio pauta a que se establecieran muchos otros acuerdos de este tipo, mermando el alcance y ventajas del principio de NMF establecido en el GATT.

2.- **Cláusula de trato no discriminatorio de las restricciones cuantitativas:** Se encuentra en el artículo XIII del GATT, el Acuerdo también se preocupó por otorgar un trato igualitario entre las mercancías importadas y las nacionales frente a leyes y prácticas comerciales del país importador:

"Ninguna parte contratante impondrá prohibición ni restricción alguna a la importación de un producto originario del territorio de otra parte contratante o a la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, a menos que se imponga una prohibición o restricción semejante a la importación del producto similar originario de cualquier tercer país o a la exportación del producto similar destinado a cualquier tercer país".

En materia textil y del vestido, se abusó dicha cláusula desde 1957, al no otorgarse trato igualitario a los textiles de algodón importados del Japón. A esta práctica desleal de comercio le siguió Reino Unido, quien también limitó las exportaciones provenientes de Hong Kong, la India, Pakistán y también del Japón. Aplicaban restricciones cuantitativas en contra de los países proveedores de textiles y del vestido a través de acuerdo bilaterales que limitaban sus exportaciones.

3.- Consolidación arancelaria (artículo XXVIII bis): En una cláusula en la que los países miembros convinieron una lista de aranceles³⁶ consolidados en la que cada país se compromete :

"A no reducir substancialmente el nivel general de los derechos y de las demás cargas percibidas sobre la importación y la exportación, y en particular a la reducción de los derechos elevados que obstaculizan las importaciones de mercancías incluso en cantidades mínimas".

La lista de los aranceles consolidados convenida en el GATT es y ha sido respetada por los países miembros. Sin embargo en materia textil y del vestido se trata de un sector que nunca había estado regulado por el Acuerdo General, más bien a través de acuerdos manejados principalmente por los países importadores en los que se impusieron cuotas restrictivas para frenar las exportaciones de los países en desarrollo y con ello protege a su industria nacional.

4.- Protección arancelaria (Aforo Aduanero): Dentro del artículo VII, el GATT también se preocupa por regular el método que podría usar un país para proteger a sus productores nacionales contra tal competencia y lo expresa en esta cláusula que otorga dicha protección a través de aranceles y no a través de otras medidas comerciales como cuotas y permisos, la práctica del "dumping"³⁷ o el subsidio a las exportaciones. El aforo aduanero señala que:

"Las mercancías importadas debían basarse en el valor real de las mercancías a la que aplique el derecho o de una mercancía similar y no en el valor de una mercancía de origen nacional, ni en valores arbitrarios o ficticios".

Ciertamente en materia textil y del vestido se aplicaron constantemente medidas restrictivas con el único fin de proteger a los productos nacionales de los países importadores de la competencia externa. Sin embargo, nunca se acudió a la aplicación de esta cláusula para dicho fin por ser ésta una medida insuficiente para frenar las exportaciones además de que el comercio de textiles y del vestido se regulo a través de cuotas y no de los aranceles estipulados por el GATT

5.- Consultas, conciliación y solución de diferencias. A través de este principio, el GATT interviene como arbitro ante toda diferencia que surja entre los países miembros.

³⁶ Arancel: Impuesto que grava la importación de bienes o servicios. Generalmente se trata de impuestos ad valorem; es decir, un porcentaje del valor del bien o servicio. Pueden ser "específicos": cantidad fija por unidad.

³⁷ Dumping: Vender en el exterior a precios más bajos que el costo real del producto.

Para resolver las diferencias relativas al comercio entre los miembros del Acuerdo General, se estableció un principio básico, mediante el cual los países deben consultarse mutuamente en caso de controversia (artículo XXII). Estas consultas sirven para aclarar las dificultades u hallar soluciones equitativas.

Sin embargo, si mediante las consultas que en una primera etapa se llevan a cabo bilateralmente no se llega a un arreglo mutuamente satisfactorio, el artículo XXIII del GATT establece un procedimiento detallado para tramitar las reclamaciones, y se han establecido fórmulas especiales para los países en desarrollo, con objeto de dar soluciones expeditas y favorables a sus problemas.

En materia textil y del vestido, tanto países importadores como exportadores han coordinado sus diferencias no a través de esta cláusula del GATT, más bien a través del Órgano de Vigilancia de los Textiles, quien se encargaba precisamente de supervisar las relaciones comerciales de dichos países. Fue un Órgano que tuvo una duración de 20 años (1974-1994).

6.- Salvaguardias: Se encuentra en el artículo XII del Acuerdo General, permite a cualquier país:

"Adoptar medidas de urgencia sobre la importación de determinados productos en la medida necesaria para prevenir o reparar un perjuicio grave a los productores nacionales que el aumento de las importaciones cause o amenace causar."

Estas medidas tenían como objetivo incrementar los derechos arancelarios, o aplicar restricciones cuantitativas a las importaciones de esos productos. Para la aplicación de tales medidas se debería cumplir con los siguientes requisitos:

- a) "Que el producto en cuestión se importe en cantidades mayores,
- b) Que dicho aumento fuera consecuencia de una devolución imprevista de las circunstancias y efecto de las obligaciones contraídas en virtud del Acuerdo General, y
- c) Que toda importación entrara en cantidades tan grandes que causarían o amenazarían causar un perjuicio grave a los productores nacionales de productos similares o sustitutos".³⁸

³⁸ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, artículo XII, párrafo 1.

Este artículo protegía a toda industria nacional de los países miembros del Acuerdo General, a través de la aplicación de restricciones a toda importación que afectara a su industria nacional.

En cuanto a la aplicación de esta cláusula de Salvaguardia en materia textil y del vestido se puede señalar que, ésta nunca intervino para incrementar los derechos arancelarios, o aplicar restricciones cuantitativas en contra de las importaciones de aquellos productos que afectarían a la industria nacional, es decir, el sector textil y del vestido nunca había regulado sus relaciones comerciales a través de la normatividad del GATT, más bien se manejó de forma independiente con la participación tanto de países importadores como de exportadores del sector.

1.3.- Los Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio de Textiles

A continuación se plantea la evolución de las normas legales a través de las cuales se ha regulado el comercio internacional del sector textil y del vestido por el correr de los años (1957-1994).

Normas legales que se han caracterizado por ser una excepción al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), han estado en contraste con sus normas y principios, a las que supuestamente deberían atenerse. Estas normas ampliaron su cobertura en lo que respecta a productos y países; pero también, y por otro lado, se fueron intensificando su aplicación discriminatoria principalmente en contra de los países en desarrollo.

A continuación se analizan las diversas políticas legales mediante las cuales se ha regido al sector, ello nos permitirá entender mejor la problemática actual del sector tanto de países desarrollados como en desarrollo.

1.3.1 Antecedentes

"Desde 1945 hasta los años sesenta, los Estados Unidos y Gran Bretaña eran los principales productores y exportadores de textiles de algodón siendo al mismo tiempo importadores importantes",³⁹ logrando controlar el comercio mundial del sector.

³⁹ Tussie, Diana. Los países menos desarrollados e el sistema de comercio mundial. Un desafío al GATT. Fondo de Cultura Económica, octubre de 1988.

En dicho período, ninguno de estos dos países tuvo una inclinación discriminatoria en contra de país alguno ya que, según ellos, hasta ese entonces no existía competencia alguna que pudiera afectarlos. Era de su conocimiento que Japón había logrado desarrollar una estructura productiva importante en los textiles de algodón, pero al no ser país miembro del GATT pensaron que dicho país no afectaría a su industria nacional.

Por su parte, dichos productos japoneses lograron no estar sujetos a controles específicos de ninguna especie hasta 1957, lapso de tiempo que aprovecharon para desarrollar una industria fuertemente competitiva tanto en precio como en calidad. Con el ingreso de Japón al GATT en 1955, Gran Bretaña junto con los E.U. buscaron la forma de proteger a sus industrias nacionales.

Estos países importadores, no pudiendo imponer medidas discriminatorias que pudieran ir en contra del propio Acuerdo General, fue por lo que en especial, el gobierno norteamericano, inició conversaciones con el Japón en 1955 a través de Eisenhower.

Se propuso a Japón limitar voluntariamente sus exportaciones⁴⁰ en productos textiles de algodón a los E.U., es así como en 1957, Japón delineó un plan quinquenal de las restricciones de las exportaciones para satisfacer la presión norteamericana conocido como el Acuerdo de Restricciones Voluntarias (VER)⁴¹.

Las disposiciones de este Acuerdo en general consistían en: no autorizar la imposición de "medidas restrictivas cuantitativas"⁴² con fines de protección, salvo en los casos en que hubiera dificultades en materia de "balanza de pagos"⁴³ o a título de medida urgente de "salvaguardia"⁴⁴. Sin embargo toda contingenciación debía ser global y no discriminatoria.

40 Exportación: Es el envío de bienes y servicios de un país a otro.

41 Cuota que impone el país exportador, generalmente a requerimiento del país importador.

42 Son cuotas impuestas por el país importador para tratar de limitar en número a las importaciones provenientes de otros países.

43 Balanza de Pagos: Registro sistemático de las transacciones económicas realizadas entre los residentes de un país y los del resto del mundo. Se confecciona, generalmente, por períodos anuales.

44 Salvaguardia: Es una medida que garantiza una protección a la planta productiva nacional.

Con las anteriores medidas (que no eran mas que una política disfrazada por conceptos como la "desorganización del mercado"⁴⁵, "desviación razonable"⁴⁶ así como "limitaciones voluntarias"⁴⁷) E.U. logró imponer una medida proteccionista en beneficio de industriales norteamericanos en materia textil y del vestido.

Al funcionarle dicha práctica proteccionista a los norteamericanos fue lo que dio pie que en 1951, muchos otros países industrializados le siguieron en esta nueva política de negociación bilateral con países exportadores de productos textiles, ejemplo de ello fue Reino Unido, quien limitó las exportaciones provenientes de Hong Kong, la India, Pakistán y también del Japón.

Por su parte, Gran Bretaña introdujo en 1959 un programa de asistencia para el ajuste de la industria conocido como la Ley de la Industria del Algodón. Dicho programa comprendía: un sistema de pagos en efectivo a las empresas que cerraran sus plantas, con un premio para las que abandonaran la industria definitivamente; "subsidios financieros"⁴⁸ para las empresas que emprendieran programas de reequipamiento aprobados; y una compensación para los trabajadores que se quedaran sin empleo a resultado de la modernización.

Dicha negociación se conoció como El Pacto de Lancashire, quien al igual que los anteriores acuerdos, no resultó del todo eficaz para los fines de la industria de países importadores, ya que las fuentes continuaron creciendo en beneficio de los proveedores.

Como se observa, El Pacto de Lancashire junto con el Acuerdo de Restricciones Voluntarias y la Ley de la Industria del Algodón, fueron las primeras políticas que rigieron al comercio internacional de los textiles y prendas de vestir, mismas que se adecuaron y afinaron en favor de los países importadores.

Sin embargo, a pesar de dichas restricciones los países proveedores lograron seguir creciendo en sus exportaciones gracias al "precio"⁴⁹ y "calidad"⁵⁰ altamente "competitivo"⁵¹ de sus productos.

⁴⁵ Por "desorganización del mercado" se entiende que ésta se da cuando existe una amenaza real de perjuicio grave para los productores nacionales de los países importadores, causada por un brusco e importante incremento de las importaciones de ciertos productos procedentes de determinadas fuentes, y estos productos se ofrecen a precios considerables más bajos que los vigentes en el mercado del país importador, para mercancías similares y discriminatorias.

⁴⁶ Por "desviación razonable" se entiende a que algunos casos específicos, los países importadores podrían desviarse de las disposiciones del Acuerdo, con la aclaración de que estas desviaciones serían transitorias" y que se regresaría al marco del acuerdo en el plazo más breve posible.

⁴⁷ Bajo el concepto de limitaciones voluntarias, se obligaba a los países exportadores a limitar sus exportaciones destinadas a los países desarrollados, de una manera selectiva y discriminatoria.

⁴⁸ Subsidio Financiero: Beneficio económico concedido por un gobierno a sus productores.

⁴⁹ Precio: Es el valor de un bien o servicio traducido en un costo monetario.

⁵⁰ Calidad: Conjunto de cualidades reunidas por un bien o servicio.

⁵¹ Competitividad: Capacidad para ampliar y defender mercados. Puede aplicarse a una empresa o a una economía en su conjunto.

Ante esta situación, los países importadores siguieron mostrando una preocupación por ver sus mercados cada vez más inundados de productos importados que afectaban directamente a sus industriales. Es por ello por lo que el gobierno norteamericano, a través de Kennedy, desarrolló un programa de rescate a la industria más eficaz conocido como el Acuerdo a Corto Plazo (ACP) en 1961, con duración de un año y auspiciado por el GATT.

1.3.2.- El Acuerdo a Corto Plazo

A instancias del presidente norteamericano John F. Kennedy, se celebraron, bajo los auspicios del GATT, una serie de reuniones entre "países exportadores"⁵² e "importadores"⁵³, con el objeto de implantar un "programa textil que buscara un entendimiento internacional que proveyera una base para el comercio que evitara toda perturbación excesiva de las industrias establecidas"⁵⁴.

Estas reuniones dieron origen al Acuerdo a Corto Plazo, entró en vigor el 1º de octubre de 1961 y que duraría hasta el 1º de septiembre de 1962. Este acuerdo estuvo conformado por 16 países exportadores e importadores⁵⁵, quienes regulaban el 90% de los textiles de algodón en el mundo.

Por primera vez se creó un comité encargado de solucionar a largo plazo los problemas que se fueran suscitado: el Comité Provisional de los Textiles de Algodón

Las finalidades de este acuerdo fueron; por un lado, estimular el comercio internacional de textiles y de vestido y por otro, controlar la "desorganización del mercado" por parte de los países importadores.

Para lograr estos objetivos, se establecieron tres estrategias de apoyo en el ACP:

1) Ampliar significativamente el acceso a los mercados que entonces estaban sujetos a "restricciones cuantitativas"⁵⁶;

⁵² País exportador: País que introduce bienes o servicios nacionales a mercados extranjeros.

⁵³ Países importadores: País que introduce bienes o servicios a su mercado nacional provenientes de mercados extranjeros.

⁵⁴ Comisión de Comercio Internacional de los E.U., 1978, página 7.

⁵⁵ Australia, Canadá, Corea, Comunidad Europea, España, Estados Unidos, Suiza, Portugal, India, Pakistán y Hong Kong.

⁵⁶ Limitantes a las cantidades de productos que puedan ser importados o exportados. Estos límites se traducen en el establecimiento de cuotas.

- 2) Mantener un acceso ordenado a los mercados que se mantenían relativamente abiertos, y finalmente;
- 3) Garantizar cierto grado de limitación por parte de los países exportadores con el fin de evitar la desorganización.

Fue un Acuerdo en el que se empezaron a sentar las bases del actual AMF y como su vigencia era relativamente corta (un año), no se logró hacer una real apreciación de sus efectos en el comercio internacional de los textiles de algodón, sin embargo, fue evidente que este Acuerdo funciono como mecanismo que legislara las restricciones impuestas a exportadores competitivos como el Japón además de que resultó ser una antesala del Acuerdo a Largo Plazo que entró en vigor en octubre de 1962.

1.3.3- El Acuerdo a Largo Plazo

El Acuerdo a Largo Plazo (ALP) inicial entró en vigor en octubre de 1962 por un período de cinco años. Su principal objetivo era evitar la desorganización de mercado en el sector de los textiles de algodón, procurando que se efectuara de manera razonable y ordenada.

Se conformo por 30 países⁵⁷, dentro de los cuales participa México por vez primera en materia textil en este tipo de negociaciones.

El Acuerdo a Corto Plazo junto con este Acuerdo a Largo Plazo, contuvieron disposiciones sobre la liberalización de las restricciones existentes y sobre la imposición de nuevas restricciones a los países que mantenían restricciones fuera del marco del GATT.

La aplicación de estas restricciones se permitía en los casos en que el país importador se encontrara ante una situación o amenaza de "desorganización del mercado" por productos o fuentes hasta entonces no sujetos a limitación (artículo 3).

⁵⁷ Australia, Canadá, Corea, Comunidad Europea, España, Estados Unidos, Suiza, Portugal, India, Pakistán, Hong Kong, México, Argentina, Brasil, Colombia, Uruguay, Perú, Filipinas, Indonesia, Macao, Malasia, Tailandia, Rumania y Yugoslavia.

Esta medida se podía adoptar ya sea contando con el acuerdo del país exportador, o bien en forma unilateral, en caso de desacuerdo. Los niveles de los contingentes no podían ser inferiores a la cantidad de importaciones efectivas correspondientes al período anterior y, en circunstancias normales, los "contingentes"⁵⁸ podían incrementarse un 5 por ciento por año.

Las restricciones del ALP se aplicaron no sólo a los productos de algodón, también cubría los hilos, las telas, los artículos, la ropa y otros productos textiles manufacturados en los que el algodón era el 50% o más contenido de fibras por el peso, con la excepción de los productos tejidos a mano de las industrias domésticas.

Una de las principales cláusulas del ALP fue la disposición del artículo 4, por la que se permitía la aplicación de acuerdos bilaterales que contuvieran otras estipulaciones "que no fuesen incompatibles" con los objetivos del Acuerdo. ello permitía a los países imponer medidas restrictivas aun cuando no estuviesen amenazados con encontrarse ante situaciones de desorganización del mercado.

La necesidad de una evolución ordenada del comercio pudo así convertirse en la base de una regulación y un control del comercio global de los textiles y vestidos de algodón. además, la reglamentación podía ampliarse a fuentes de exportación que tenían una parte modesta en el mercado.

Al finalizar el período del Acuerdo a Largo Plazo, este se prorrogó por tres años a partir de 1967 para finalizar en 1970 (esta última prórroga de tres meses coincidió con la entrada en vigor del Acuerdo Multifibras en 1974).

En dicha prórroga quedaron impresos los mismos lineamientos del primer Acuerdo, en cuanto a su práctica, los países importadores la aplicaron en forma variable. En la primera etapa, muchos países participantes europeos mantuvieron algunas de las "restricciones"⁵⁹ vigentes, ampliando al mismo tiempo las "cuotas"⁶⁰ en cumplimiento de sus compromisos. Se eliminaron varias cuotas aplicables a los textiles de algodón.

Durante las últimas etapas de aplicación del ALP, los países desarrollados optaron por concertar sobre todo acuerdos bilaterales con sus principales proveedores los productos comprendidos variaron desde toda la gama de textiles de algodón en los acuerdos de la CE (con excepción de los hilados de algodón) y de los E.U., hasta productos seleccionados en los acuerdos de los demás países importadores.

⁵⁸ Contingente: Cuota impuesta a un bien o servicio con que se contribuye a un fin determinado.

⁵⁹ Restricción: Cuota que impuso el país importador en contra del país exportador para tratar de limitar sus exportaciones.

⁶⁰ Cuota: Instrumento de protección a la importación que consiste en fijar un límite, físico o de valor, a la importación de un bien.

Los E.U. impusieron, para comenzar, numerosas limitaciones unilaterales que subsiguientemente dieron lugar a acuerdos bilaterales, en virtud de los cuales se aplicaron topes globales a todos los textiles de algodón. Asimismo negociaron con proveedores asiáticos varios acuerdos de "limitación voluntaria de las exportaciones"⁶¹ de artículos distintos de los de algodón.

Estas limitaciones unilaterales así como bilaterales, como se observa, incluyeron artículos no solo de algodón también las fibras artificiales, esto ocurrió a principios de los años setenta. La industria se torno en una industria de multifibras en la que se fueron borrando las tradicionales impuestas por este Acuerdo.

Siguiendo con las limitaciones impuestas, E.U. fue el país que más aplicó restricciones, tan sólo en 1971, firmaron acuerdos restrictivos sobre cinco países asiáticos; dichos acuerdos cubrieron las fibras de lana y artificiales, además de los productos de algodón. Como dicha estrategia resulto funcional en cuanto al control de las importaciones, ello fue lo que dio pie a acentuar la presión para extender este sistema de control.

Por su parte los países de Europa Occidental, en particular la CEE, continuaron aplicando las restricciones residuales que estaban vigentes, pero aplicaron sus contingentes de textiles de algodón en virtud de sus compromisos.

Para 1973, se iniciaron negociaciones para elaborar una cobertura más comprensiva que se extendiera a toda la industria textil. Surge entonces el AMF I, suscrito por más de 40 países⁶², en su mayoría países en desarrollo, su objetivo principal era el de regular el comercio de textiles y vestido del algodón, lana y fibras sintéticas como artificiales.

I.3.4.- El Acuerdo Multifibras (AMF) y sus Renovaciones.

I.3.4.1- El Acuerdo Multifibras I (AMF)

El Acuerdo Multifibras basado en el modelo del Acuerdo a Largo Plazo entró en vigor el 1º de enero de 1974, siendo sus objetivos básicos los siguientes:

Artículo 1. párrafo 2:

⁶¹ Limitación voluntaria de las exportaciones: Cuota que impone el país exportador, generalmente a requerimiento del país importador.

⁶² Argentina, Australia, Bangladesh, Brasil, Canadá, Colombia, Comunidad Económica Europea, Corea, Checoslovaquia, República Dominicana, Egipto, El Salvador, E.U., Filipinas, Finlandia, Guatemala, Haití, Hungría, India, Indonesia, Israel, Jamaica, Malasia, Maldivas, México, Noruega, Pakistán, Perú, Polonia, Portugal, en nombre de Macao, Rumania, Reino Unido en nombre de Hong Kong, Singapur, Sri Lanka, Suecia, Suiza, Tailandia, Turquía, Uruguay, Yugoslavia y la República Popular de China.

"Conseguir la expansión del comercio, la reducción de los obstáculos a ese comercio y la liberalización progresiva del comercio mundial de productos textiles, y al mismo tiempo asegurar el desarrollo ordenado y equitativo de ese comercio y evitar los efectos desorganizados en los distintos mercados y en las distintas ramas de producción, tanto en los países importadores como en los exportadores".⁶³

Artículo 1. Párrafo 3:

"Fomentar el desarrollo económico y social de los países en desarrollo y conseguir un aumento substancial de sus ingresos de exportación procedentes de los productos textiles y darles la posibilidad de conseguir una mayor participación en el comercio mundial de estos productos".⁶⁴

Teóricamente estos objetivos buscaban una mayor expansión y liberalización del comercio de textiles y vestido controlando a la vez toda posible desorganización de los mercados y finalmente favorecer el desarrollo económico y social de los países proveedores.

Para lograrlo, los países miembros adquirieron con el AMF derechos y obligaciones, dentro de los que se encuentran dos conjuntos:

En primer lugar, si bien los participantes podían utilizar sus mecanismos de salvaguardia en determinadas circunstancias definidas, se les exige también que adopten políticas apropiadas para fomentar el reajuste estructural.

En segundo, el derecho del país importador a imponer restricciones se equilibraba con su obligación de respetar las disposiciones del anexo B relacionadas con los niveles básicos, los coeficientes anuales de crecimiento y la flexibilidad de los contingentes. En opinión de la mayoría de los participantes, estos elementos representaban una mejora considerable respecto del ALP.

En cuanto a las disposiciones introducidas por el AMF para proteger los intereses de los países exportadores se encuentran las siguientes medidas:

- a) "Un coeficiente del 6% como mínimo para los productos sujetos a limitación.

⁶³ Diario Oficial. Artículo 1, párrafo 2 del AMF, 23 de enero de 1976.

⁶⁴ Diario Oficial. Artículo 1, párrafo 3 del AMF, 23 de enero de 1976.

El AMF incluyó provisiones generales que permitían un crecimiento anual mínimo del seis por ciento a las exportaciones tanto de textiles como de prendas de vestir de países en desarrollo, medida que les aseguraba una expansión comercial. Teóricamente con esta medida se trató de alentar un desarrollo económico y social de estos países, quienes eran importantes proveedores de textiles y del vestido en el mercado mundial. Sin embargo, en la práctica nunca se respetó este coeficiente de crecimiento, más bien se registró un congelamiento e incluso una reducción de tal coeficiente a través de la negociación de acuerdos bilaterales entre países importadores y exportadores, dejando un margen de crecimiento mínimo en las exportaciones para estos últimos.

b) Flexibilidad en la administración de las restricciones, es decir, "compensación".

Esta disposición permitía y regulaba los cambios entre categorías de productos, el uso de una cuota no llenada durante el año anterior, o el uso adelantado de una parte de la cuota del año siguiente. Fue una medida que en la práctica resultaron beneficioso para los países exportadores puesto que pudieron utilizar dichas cuotas en el lapso de tiempo en el que las requerían.

c) Trato especial para los nuevos exportadores y los pequeños exportadores y los exportadores de textiles de algodón,

El AMF reconocía a través del artículo VI.2 un tratamiento especial a los países recién llegados no tomando en cuenta su actuación anterior y un apoyo especial a todos los pequeños proveedores a través de este mismo artículo en el punto VI.3, este apoyo consistía en evitar la imposición de cuotas a estos proveedores. En la práctica, esta medida si se respetó en beneficio de estos países, al grado de que el AMF significó para algunos países su aparición en el comercio internacional, es decir, mientras por un lado se restringía a los grandes proveedores exportadores, por el otro se dio oportunidad de crecimiento a los pequeños y nuevos exportadores puesto que estos se encontraban muy lejos de perjudicar a la industria de los países importadores.

d) La exclusión de los productos tejidos en telares manuales

Al igual que el ALP, este acuerdo excluyó todos los productos tejidos a mano de las industrias domésticas en apoyo al folklore de los países exportadores. Fue una medida respetada por los países importadores ya que estos productos nunca han sido exportados en proporciones significativas al grado que pudiera afectar a la industria nacional de un país importador.

e) La creación del Órgano de Vigilancia de los Textiles (OVT)⁶⁵.

Fue una innovación importante del Acuerdo Multifibras la creación de una institución multilateral de vigilancia (artículo 11). Este Órgano se conformó por 8 miembros y de un presidente designado por los países miembros. Su función residía en supervisar el funcionamiento del Acuerdo, todos los participantes debían informar a este Órgano de las medidas de salvaguardia que hubiesen adoptado y éste se encargaba de verificar si estaba o no en conformidad con las disposiciones del Acuerdo. En la práctica, el OTV nunca funcionó como órgano de vigilancia ya que se suscitaron numerosos desaciertos así como prácticas fuera de los lineamientos del propio AMF y éste nunca logró una participación determinante en la solución de dichas prácticas.

Todas estas previsiones ofrecieron un incentivo inicial para la participación de los países menos desarrollados (PMD) cuyas exportaciones se quedaron atrás u aspiraban a alcanzar el crecimiento dinámico de las exportaciones de los países del sudeste asiático.

Las restricciones aplicadas a estos últimos países, aunadas a las consideraciones especiales anteriormente mencionadas otorgadas a los países menos competitivos, significaba estos tendrían acceso a una porción del mercado garantizada.

Sin embargo, en la práctica el AMF no cumplió con dicho acceso a los mercados, mas bien se limitaron las exportaciones a través de la negociación de acuerdos bilaterales entre países importadores y exportadores. "La CEE, los E.U. y Canadá fueron los países que se caracterizaron por negociar múltiples acuerdos bilaterales con países que prevén menos del 1% del mercado o incluso sin importaciones registradas"⁶⁶.

Por otra parte, los artículos 2, 3 y 4, que formaron el núcleo del Acuerdo Multifibras, tratan a fondo el problema de las restricciones utilizadas para limitar las exportaciones de países proveedores.

i) El artículo 2 se refería a la eliminación progresiva de las restricciones anteriores al Acuerdo.

ii) El Artículo 3 estipulaba que un país importador que estimara que su mercado estuviera siendo desorganizado, podía solicitar la celebración de consultas con un país importador a fin de convenir en una limitación de las exportaciones de un producto determinado. En caso de que no se llegase a un acuerdo en un plazo dado, el país importador podía imponer unilateralmente restricciones, sujetas a ciertas condiciones.

⁶⁵ GATT. "Acuerdos sobre los Textiles y el Vestido". LATINTRADE, 1994.
⁶⁶ UNCTAD7 MTN7 CB.22, 1980.

iii) Por último, el artículo 4 trataba sobre las situaciones en las que existe un verdadero riesgo de desorganización del mercado. Desde el punto de vista del Acuerdo Multifibras, sólo se permiten acuerdos bilaterales en aplicación de este artículo. Esto significa que la invocación de un "verdadero riesgo" de desorganización para justificar una medida restrictiva unilateral no tendría ningún valor en el marco del Acuerdo Multifibras.

Estos tres tipos de aplicación de restricciones del Acuerdo Multifibras se habrían de notificar en un plazo de 60 días, contados a partir de la fecha de adhesión de un país al AMF, o bien, de eliminarse.

En la práctica, los efectos del AMF fueron diversos, desde el punto de vista de los países desarrollados, este Acuerdo convino en la mayor parte de sus intereses, pues logró en múltiples ocasiones una reducción de sus niveles de importación, esto a través de los artículos 2, 3 y 4, quienes como se había dicho, fueron utilizados como mecanismos para aplicar restricciones en contra de los proveedores y con ello mantener una mayor control sobre estos.

Aunque en muchos de los casos, lejos de respetarse la cláusula de nación más favorecida (NMF)⁶⁷, o el de trato no discriminatorio de las restricciones cuantitativas⁶⁸, se obstaculizó la aplicación del artículo XII del Acuerdo General (Salvaguardas) y nunca se regularon las diferencias existentes entre los países miembros a través del OVT⁶⁹.

Lo anterior nos indica que el AMF se condujo fuera de la normatividad del GATT, he incluso que las mismas cláusulas del Acuerdo fueron utilizadas por los países importadores del sector, claro está, en beneficio de estos mismos.

Por su parte los países en desarrollo exportadores el AMF "...ha significado una limitación y una denegación de oportunidades comerciales en un sector en el que cuentan con una ventaja comparativa que hubiera podido ampliar"⁷⁰, ciertamente vieron obstaculizada su expansión comercial en detrimento de su producción nacional.

1.3.4.2.- AMF II. Prórroga de 1978-1982.

El examen para prorrogar el AMF tuvo lugar en un momento en el que el mundo se recuperaba aún de la recesión de 1975, recuperación que era además menos acusada en las industrias de los textiles y el vestido que en muchos otros sectores de la economía.

⁶⁷ Artículo I del GATT:

⁶⁸ Artículo XIII del GATT.

⁶⁹ Artículo XXII del GATT:

⁷⁰ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. "Examen de las Tendencias...".
Página 36.

Tras tres años de recesión y de aumento de las importaciones, los países miembros de la CE principalmente, deseaban la "estabilización del mercado" en ciertos productos con una elevada tasa de penetración de las importaciones mediante el establecimiento de límites globales máximos de las importaciones a los niveles de 1976.

De ahí la necesidad de la CE de querer dar origen a un acuerdo que congelara el crecimiento de las importaciones de todas las fuentes y la reducción de las exportaciones de algunos de los países abastecedores.

A insistencia de la CE es por lo que surge el AMF II, quien entró en vigor el 1 de enero de 1978 por un plazo de cuatro años.

El Protocolo del AMF II contenía la "cláusula de desviaciones razonables" (es toda reducción de los contingentes con relación a sus niveles anteriores o al comercio real, negativas o reducciones en materia de flexibilidad, y frecuente fijación de coeficientes de crecimiento inferiores al 6 por ciento en circunstancias en que no se hubieran estimado aceptables antes del establecimiento de la cláusula relativa a la desviaciones razonables) disposiciones particulares del acuerdo (párrafo 5.3).

Esta cláusula permitió a la CE resolver sus problemas urgentes con respecto a todo Acuerdo bilateral que mantenía con los países exportadores.

En realidad, esta cláusula se tradujo en una ruptura entre las disciplinas previstas por el AMF, por ser este un concepto muy ambiguo, su efecto se anuló por completo en carácter obligatorio del Acuerdo. No solo esta cláusula permaneció vigente, con otras condiciones, hasta la segunda prórroga, en diciembre de 1981, sino que se ha permitido que las desviaciones transitorias, subsistan incluso en acuerdos bilaterales concertados recientemente.

Por su parte, los gobiernos de los países en desarrollo, vieron intensificadas las presiones internas para que se adoptaran posiciones regresivas y no liberales en las negociaciones de prórroga del AMF⁷¹.

Por este motivo, el 7 de noviembre de 1980, en Bogotá, un Grupo de Países en Desarrollo Exportadores de Textiles y Prendas de Vestir, realizaron un programa auspiciado por la UNCTAD, (United Nations Conference on Trade and Development) en donde se realizó una declaración en la que expresó su preocupación con respecto a que los países desarrollados no han cumplido su compromiso de liberalizar el comercio mundial de textiles a través del AMF II.

⁷¹ Los países que participaron en la Reunión de Bogotá fueron Colombia, Hong Kong, India, Corea, Macao, Pakistán, Perú, República Popular de China y la aceptación de México.

Muy por el contrario, el Acuerdo solo agravó la situación debido al comercio ilimitado entre los propios países desarrollados, y por perpetuación de los regímenes de control de las importaciones de textiles en violación de las reglas del GATT.

Los conceptos de "desorganización acumulada de mercado" y el de "desviaciones razonables" fueron también denunciados como prácticas que afectaban ilegítimamente el comercio de los países en desarrollo.

Este movimiento, tendiente a lograr la cooperación y la coordinación de los países proveedores del sector, era vital y oportuno en vista de la expiración inminente del AMF II. Sin embargo, este Grupo (hoy conocido como el ITCB⁷²) no logró su objetivo de implementar un Acuerdo que liberalizara el comercio mundial del sector de las restricciones características de los anteriores AMF's.

Sus propuestas se hicieron presentes a lo largo de las negociaciones del nuevo Acuerdo, sin embargo, les faltó experiencia para lograr reforzar su posición frente a los países importadores, razón por la que no obtuvieron los resultados deseados puesto que se prorrogó una vez más el AMF por un periodo de cuatro años.

1.3.4.3- AMF III (1982-1986)

Las negociaciones de prórroga de 1981 tuvieron lugar en un clima económico internacional de crecimiento global bajo y de descenso del crecimiento en la producción y el comercio de manufactura, por su parte los países industrializados tenían serios problemas monetarios, al grado que la inflación había originado un incremento en los precios, en términos generales, tanto la producción como el comercio de manufacturas iba en detrimento.

Por su parte, los países en desarrollo (como se señaló anteriormente) mostraron un frente común con el objetivo de "reducir los obstáculos al Comercio Internacional de los Textiles y liberalizar progresivamente dicho comercio y asegurar un desarrollo ordenado y equitativo del mercado de textiles y del vestido".⁷³

Ante este clima internacional, las negociaciones lograron finalizar el 22 de diciembre de 1981 con la decisión de prorrogar el acuerdo por un periodo de cuatro años y siete meses. Este entró en vigor el 1o. de enero de 1982 para finalizar el 31 de julio de 1986.

⁷² A partir de julio de 1995, este programa surgió como una organización independiente llamándose Oficina Internacional de los Textiles y del Vestido (ITCB).

⁷³ "Resúmenes de la Información Recibida de los Países Participantes", GATT. COM. TEX, 33, Rev. 1, Ginebra, 1984, página 214.

En este acuerdo perdió vigor la cláusula relativa a las "desviaciones razonables". Sin embargo, se incluyeron otras dos restricciones en la Extensión del Protocolo, en donde nuevamente los países importadores desarrollados consiguieron concesiones a su favor.

En primer lugar, se introdujo la tasa de crecimiento del mercado como un nuevo elemento para la determinación del crecimiento permitido en las importaciones de un país dado. La medida trataba de inantener constante la participación de las importaciones en el mercado, de modo que los proveedores nacionales y extranjeros se vieran obligados a compartir el crecimiento de la demanda en la misma proporción dada por sus posiciones iniciales.

La segunda innovación fue la inclusión de la llamada "cláusula antisurge" que se impuso para reducir el crecimiento de las exportaciones dentro de una cuota asignada a los países proveedores, ya que existían dificultades cuando los exportadores complementaban en forma brusca y masiva sus contingentes subutilizados (las partes de la cuota a que tenía derecho y no utilizaron) de productos sensibles.

Se estimaba que estos incrementos bruscos generaban una desorganización en el mercado, aspecto favorable para los países desarrollados, quienes dieron un mayor énfasis a la utilización de este concepto incluido en el anexo A del Acuerdo.

Esta innovación fue una concesión importante negociada por los países importadores ya que representó la posibilidad de reducir los contingentes de los abastecedores que ocupan una posición predominante, fue una cláusula que consolidó aún más su rigidez a través del establecimiento de consultas para evitar un crecimiento desmedido de las importaciones, ya fuese en las categorías o provenientes de países sin cuotas específicas.

En la práctica, se facilitó de esta manera a los países importadores una nueva vía para proteger sus mercados internos en las importaciones procedentes de países en desarrollo. Es importante señalar que este Acuerdo se caracterizó por la aplicación de acuerdos bilaterales como principales instrumento de regulación al comercio.

1.3.4.4.- AMF IV (1986-1994)

Las restricciones existentes en la exportación de textiles y prendas de vestir hacia los países industrializados siguieron creciendo en número, principalmente en Canadá y E.U., países que se encontraban inundados por importaciones de textiles. Esto se dio básicamente por la hipervaluación del dólar en comparación con las monedas de sus principales proveedores del sector.

Los países antes mencionados iniciaron negociaciones para renovar el AMF e incorporar en este nuevas fibras como la seda, lino, yute, ramí, coco, sisal, abacá, maguey y el henequén. Estas fibras eran producidas en condiciones más competitivas en países en desarrollo, por lo que fácilmente desplazaban a la producción de los países industrializados.

Se argüía que los incrementos desahorados de las importaciones de estas fibras estaban perturbando a los mercados importadores, por lo que requerían de una cobertura adicional. Con en este objetivo en mente, los países desarrollados dieron origen al AMF IV, el cual entró en vigor el 1º de agosto de 1986, y finalizó el 31 de diciembre de 1994.

Este Acuerdo es la continuación de las tradicionales restricciones aplicables en contra de los proveedores. Un estudio realizado por Raffaelli⁷⁴, señala que el AMF IV, al incluir más fibras en su cobertura restrictiva ocasiono que nuevamente no se le otorgaran concesiones a los países en desarrollo, por el contrario, desde que se inicio el AMF gradualmente se ha ido alejando de sus disposiciones y objetivos, así como de los principios del GATT. Fue un Acuerdo en el que fue común en los países desarrollados⁷⁵ la creación de acuerdos bilaterales restrictivos con estos países.

Tan solo para los Estados Unidos, además de sus veintidós acuerdos bilaterales, establecieron acuerdos con otros diez países que consideraban "discusiones de posibles limitaciones cuando surjan problemas". Esto nos demuestra claramente que el AMF estableció un umbral de importación por país y por categoría de producto que, una vez creado, puede desatar un procedimiento de consulta que trató de frenar el crecimiento de las importaciones.

Por su parte la CE concertó acuerdos bilaterales con los principales exportadores de textiles y prendas de vestir. Entre estos se encuentra a: Argentina, Bangladesh, Brasil, China, Colombia, Filipinas, Guatemala, Hong Kong, India, Indonesia, Corea del Sur, Macao, Malasia, México, Pakistán, Perú, Singapur, Sri Lanka, Tailandia, y Uruguay.

A pesar de dicha cobertura restrictiva basada en la concertación de acuerdos bilaterales, este último AMF al igual que los anteriores Acuerdos, fracasaron en su intento de detener las exportaciones de productos textiles y de vestido de países en vías de desarrollo.⁷⁶ Tan es así que, actualmente algunos países proveedores en desarrollo han logrado acaparar gran parte del mercado de textiles y del vestido, un ejemplo de ello es China, país que acapara el 18% del comercio internacional de este sector.

⁷⁴ M. Raffaelli, 'El Acuerdo Multifibras y el Comercio Internacional de Textiles'. GATT. 1992.

⁷⁵ Los países desarrollados que forman parte del AMF IV son: Los 12 países de la Comunidad Europea; E.U.A., Canadá, Japón, Austria, Finlandia, Noruega, Suecia y Suiza.

⁷⁶ Los países en desarrollo que integran el AMF IV son: Turquía, Yugoslavia, Rumanía, Egipto, Bangladesh, India, Pakistán, Sri Lanka, Hong Kong, Corea del Sur, Macao, Singapur, Malasia, Tailandia, Indonesia, Filipinas, Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Jamaica, México, Perú y Uruguay.

1.3.5- Consecuencias del Acuerdo Muntifibras

Los lineamientos del AMF afectaron de forma diversa tanto a importadores como a exportadores de productos textiles y prendas de vestir. Sin embargo es difícil cuantificar cuáles han sido los efectos de este Acuerdo sobre el comercio internacional. En ambos casos se dieron efectos tanto favorables como desfavorables. Por ello, se hará un análisis breve de las repercusiones que tuvo el AMF para cada grupo de países:

1.3.5.1.- Para países desarrollados.

El AMF dio un impulso al crecimiento de la industria textil y del vestido a estos países, a través de restricciones impuestas a algunos países en desarrollo exportadores, provocando una desviación de las corrientes comerciales, a continuación se tratara de analizar los efectos de estas restricciones desde varias perspectivas para comprender mejor las desviaciones ocasionadas.

1.3.5.1.1.- Efectos de las restricciones en los precios y el consumo.

Un estudio realizado en Gran Bretaña y Canadá⁷⁷ se indica que los precios al por mayor de las prendas de vestir importadas procedente de fuentes sujetas a restricciones aumentaron en un 87%, mientras que las importaciones de fuentes no sujetas a restricciones y los precios al por mayor de las prendas de vestir de producción nacional subieron respectivamente un 40%.

Esta variación en los precios de productos sujetos a los contingentes de importación y los derechos arancelarios se debe a que se crea una escasez artificial de dichos productos que provoca a su vez un incremento en sus precios ante el deseo de los individuos por consumir cantidades mayores a las existentes en el mercado.

En base a lo anterior, se puede observar que el efecto de las restricciones aplicadas por el AMF mejoraron notablemente los márgenes de beneficio en los países importadores principalmente por el incremento del precio de los productos así como de sus inversiones, las que lograron superar el monto de las restricciones que hubieran alcanzado de no haber existido las restricciones.

⁷⁷ Gobierno del Canadá, 1980, "Textile and Clothing Board, Textile and Clothing Injury", Ottawa, vol. I, págs 72-73

1.3.5.1.2.- Efectos de las restricciones en la producción nacional, inversión y empleo.

Teóricamente las restricciones sobre la producción se basa en la siguiente tendencia:

- i) "Al aumentar la rentabilidad y la demanda, las restricciones inducen a los productores no competitivos a seguir produciendo"⁷⁸.*

La especialización por productos, el efecto de las restricciones en los precios ha sido más fuerte para los productos de calidad inferior, es decir, en los países desarrollados las restricciones han logrado distorsionar la realidad en la calidad inferior de sus productos, por el contrario han incrementado sus ganancias así como las inversiones de ramas productivas poco competitivas en el plano internacional.

Ello se debe a que el AMF permitía la implementación de cuotas aplicadas por los países desarrollados como una medida para limitar las importaciones a sus mercados y proteger a su industria nacional. Dichas cuotas no podían ser rebasadas por los países exportadores, en cuanto estos llegaban a cubrirlas y ante una demanda imperante obligan a los países desarrollados a importar productos de países con una calidad limitada y con un precio que en la mayoría de los casos era elevada con relación al precio real del producto, aplicándose ampliamente la ley de la oferta y de la demanda.

Por su parte el efecto de las restricciones en el empleo es difícil de evaluar, sin embargo es evidente que las restricciones han sustituido cada vez más la mano de obra por el capital, por lo que es lógico de suponer que el empleo se ha agravado. Mientras que las restricciones han proliferado y se han hecho más rigurosas, el descenso de empleo continua o se ha intensificado.

1.3.5.1.3.- Medición de las repercusiones de las restricciones.

Las repercusiones de las restricciones del AMF son difíciles de aislar principalmente por la falta de estadísticas, por lo que las evaluaciones cuantitativas que se hagan a lo largo de éste trabajo deben interpretarse como indicadores aproximados.

⁷⁸ GATT, Demanda, producción y Comercio de Textiles y Vestido". COM: TEX/W/239, 25 de noviembre de 1991.

Se ha comprobado que las restricciones aplicadas por el AMF tuvo varias repercusiones para los países desarrollados:

Por un lado, acarrió un costo para sus consumidores, quienes pagaron más por los productos que consumían y a la vez se redujo la compra de los mismos a causa del alza de los precios de dichos productos sujetos a restricciones. Por el otro lado, las restricciones aplicadas a los hilados y los tejidos aumentaron los costos de producción de los artículos de confección simple y en las prendas de vestir, mientras que las restricciones a los textiles y del vestido en general representaron una forma de gravamen sobre otras ramas de la industria en la que los países desarrollados obtuvieron una ventaja comparativa.

Como se observa, las restricciones impuestas por el AMF incrementó los precios de los productos afectando directamente al consumidor nacional de países importadores, dentro de los que preveían los países desarrollados. Como se señaló con anterioridad, ello se debe a que todo precio de algún producto sujeto a una restricción tiene un efecto inflacionario cuya magnitud varía de acuerdo a la oferta y la demanda tanto de países exportadores como importadores así también de la competencia existente entre ambos grupos de países

Por otra parte, no hay que dejar a un lado que el AMF se caracterizó por la sustitución de medidas unilaterales por acuerdos bilaterales globales por parte de los países importadores, esto es, aplicables a la totalidad de los textiles y prendas de vestir exportados. Acuerdos utilizados como mecanismos que permitan un mayor control sobre las importaciones.

Es importante señalar que, los países importadores "aceptaron" las disciplinas impuestas por el AMF, por ejemplo, el preservar las corrientes históricas, prever un coeficiente anual de crecimiento, el mantener un coeficiente anual de crecimiento así como el margen de flexibilidad en la aplicación de los contingentes, y finalmente adoptar medidas y políticas de reajuste estructural que brindarían un mayor acceso a los textiles y prendas de vestir procedente de países en desarrollo. Sin embargo, la realidad fue distinta, las disposiciones sobre trato especial para los países en desarrollo nunca se ejerció.

Ejemplo de esto es que no han sido respetadas las relativas al coeficiente de crecimiento al aumento en los niveles de base y a la mayor flexibilidad para la transferencia de los tres tipos de contingentes:

- a) "Swing": Transferencia de cuotas a las categorías de un producto a lo largo de un año en particular.
- b) Carry forward": Un ajuste limitado entre años sobre un producto en parte.

c) "Carry over": Contraer una cuota para un año futuro, siempre inferior al "Carry forward".⁷⁹

Lejos de respetarse el coeficiente de crecimiento para conseguir el objetivo principal del AMF: "Fomentar el desarrollo económico y social de los países en desarrollo, conseguir un aumento sustancial de sus ingresos de exportación procedentes de los productos textiles y darles la posibilidad de conseguir una mayor participación en el comercio mundial de estos productos"⁸⁰, se ha registrado un congelamiento e incluso una reducción de tal coeficiente, conforme lo comunicado por el Órgano de Vigilancia de los Textiles (OVT).

Otro logro obtenido por los países desarrollados fue el derecho a invocar las disposiciones de salvaguardia del AMF y a proteger por ende a sus industrias de la desorganización del mercado interno causada por la importación.

Desafortunadamente los lineamientos de las medidas de salvaguardia del AMF en realidad sólo justificaron las acciones proteccionistas de los países importadores en cuanto surgía una "desorganización de mercado".

Es importante señalar que el objetivo del apartado de la "desorganización de mercado" fue: Evitar los efectos perjudiciales de una afluencia inesperada y brusca de importaciones, y dar tiempo a los productores para que se adopten a los cambios en la estructura de la oferta y la demanda y no proteger a la industria nacional contra la competencia.

Sin embargo, los países desarrollados aplicaron estos lineamientos, pero muy lejos del objetivo inicial que era el de: Dar un respiro a los productores textiles y del vestido, más bien limitaron una y otra vez las exportaciones provenientes de las economías en desarrollo frenando a su vez los procesos autónomos de "reajuste estructural"⁸¹

El mercado mundial de los textiles y el vestido, por tanto, quedó predominantemente regido por medidas restrictivas como proteccionistas de carácter discriminatorio ejercido por parte de los países desarrollados, los elementos distintivos de este hecho son la proliferación de contingentes y el recurso a limitaciones "voluntarias" de las exportaciones de los países en desarrollo.

⁷⁹ Clyde Hufbauer Gary, Berliner Diane/ "Trade Protection in the United States, 31 Case Studies" Institute for International Economics/ Washington, D.C., 1986.

⁸⁰

⁸¹ De acuerdo al AMF, el "reajuste estructural" es el proceso de ajuste que resultaría de la interacción de los factores que intervienen en la demanda y en la oferta sobre la base de la ventaja comparativa a través del mecanismo de los precios.

Como se observa en el siguiente cuadro, gracias a la aplicación de esta estrategia, estos países lograron establecer una cierta estabilidad de 1977 a 1990, en cuanto a la ocupación laboral en sus sectores textil y del vestido, aun que en este último, como se observa, si perdieron cierto terreno ya que los países en desarrollo lograron crecer en este sector a pesar de las restricciones aplicadas.

Participación de los textiles (T) y el vestido (V) en la generación de empleo en los países desarrollados.
(porcentajes)

1977	1980	1990
------	------	------

Australia	T	7	5	5
	V	3	3	3
Canadá	T	4	4	4
	V	3	3	3
Dinamarca	T	4	3	3
	V	2	2	2
Francia	T	8	4	4
	V	8	2	2
Alemania	T	3	3	3
	V	3	2	2
Grecia	T	16	17	..
	V	2	4	..
Irlanda	T	7	7	7
	V	4	3	..
Italia	T	7	7	7
	V	3	3	3
Paises Bajos	T	3	3	3
Reino Unido	T	6	4	4
	V	2	2	2
Finlandia	T	4	3	3
	V	4	4	3
Japón	T	7	5	4
	V	2	2	1
Noruega	T	3	2	2
	V	2	1	1
Estados Unidos	T	3	3	3
	V	3	3	2

FUENTE: GATT, Comité de los Textiles, Estadística sobre textiles y vestido.

Por tanto, el proteccionismo que concedió el AMF, hizo que los países desarrollados protegieran su industria nacional a la vez de que se realizaran cuantiosas inversiones en equipos automatizados para contrarrestar así la desventaja comparativa generada por los países en desarrollo y con ello estar al día con la competencia internacional a través de la automatización.

Como resultado de ésta estrategia fue el que, actualmente la industria del sector en estos países sea la de mas alta densidad de capital del sector manufacturero. Algunas de ellas se han canalizado hacia las líneas de productos que compiten directamente con los que se importan de países en desarrollo.

Un estudio realizado por la OCDE sostuvo que el costo de la aplicación de estrategias proteccionistas al sector de proteger la industria textil en varios países de la OCDE es sustancial. "Se estima que con a eliminación de cuotas y tarifas por parte de los países desarrollados, se generará una ganancia tanto para los exportadores como los importadores de 23,000 millones de dólares en 1990".⁸² Esto se desglosó de esta manera: 2,200 millones para la CEE, 12,300 millones para los E.U., 800 millones para Canadá y los restantes 8,000 millones para los países en desarrollo.

Sin embargo, ésta tendencia a generar mayores ganancias tanto a importadores como a exportadores a su vez redujo substancialmente la utilización de mano de obra en los países desarrollados, gracias a su alta utilización de innovaciones tecnológicas que han facilitado los procesos productivos de estos países. Es una situación que la justifican por la supuesta presencia en sus mercados de productos de "bajo costo", de esta forma se ha aunado el sentimiento popular que exige la adopción de restricciones y de una política proteccionista.

En la industria del vestido, el avance tecnológico ha sido menor que en la de los textiles. Pese a importantes innovaciones, por ejemplo el corte con láser así como la manipulación autorizada y el diseño asistido por ordenador, la costura sigue siendo una operación de alta densidad de mano de obra, dicha desventaja es aprovechada al máximo por los países en desarrollo, quienes han incursionado con éxito en la exportación de este sector.

A este respecto, han tenido especialmente éxito grande países productores y consumidores de textiles, tales como Italia, la República Federal Alemana y los E.U.

⁸² OCDE. "Globalization of Industrial Activities: A Case Study of the Clothing Industry". OCDE Press. Paris 1994.

1.3.5.2.- Países en desarrollo

No se puede determinar cuantitativamente si el AMF ha ampliado la posibilidad u oportunidad de los países en desarrollo para seguir una mayor participación en el comercio mundial⁸³ de textiles y vestido. Sin embargo, se tratara de establecer un parámetro para ver realmente los efectos de este Acuerdo al sector de este grupo de países.

PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES POR GRANDES GRUPOS DE ABASTECEDORES.

(Porcentajes, importaciones totales = 100)^a

	Textiles			Prendas de Vestir		
	1973	1979	1982	1973	1979	1982
Canadá						
Países desarrollados	84	82	80	44	28	24
Países en desarrollo	9	9	11	33	42	51
Estados Unidos						
Países desarrollados	67	52	49	27	12	9
Países en desarrollo	25	35	33	53	63	60
Japón						
Países desarrollados	44	39	39	17	23	21
Países en desarrollo	47	48	45	74	66	61
Australia						
Países desarrollados	90	88	88	83	85	80
Países en desarrollo	3	5	6	12	12	14
CEE						
Países desarrollados	83	79	79	67	60	57
Países en desarrollo	8	10	11	23	27	29

Fuente: GATT, Comité de los Textiles, Estadísticas sobre textiles y vestido, COM, TEX/W/143 y GATT, El Comercio Internacional.

⁸³ El comercio mundial se refiere a los países importadores participantes en el AMF.

En el cuadro anterior se muestran los cambios registrados en la participación de los países en desarrollo exportadores signatarios del AMF en las importaciones de textiles y vestido efectuadas en los mercados de los países desarrollados miembros del AMF en el período comprendido entre 1971-1982.

Se puede observar un aumento en las exportaciones de países en desarrollo del AMF con el paso de los años, más fue un aumento que se registró en Europa y el Canadá y no en los Estados Unidos. En Europa, se debió en gran medida a la depreciación de las monedas europeas respecto al dólar después de 1979, mucho más pronunciada que la de las monedas de los países en desarrollo los participantes en el AMF.⁸⁴

Entre 1979 y 1983, los precios de exportación del conjunto de textiles y del vestido alemanes bajaron aproximadamente un 17% en dólares de los E.U., mientras que los precios de las exportaciones procedentes de Corea disminuyeron un 2% y los de Hong Kong aumentaron un 2%.⁸⁵

En el caso de los E.U. en este mismo período, se dio una disminución en la participación de los proveedores en desarrollo miembros del AMF, gracias al carácter más restrictivo del mismo Acuerdo, es decir, pasó de un 53.8% en 1979 a un 46.6% en 1983.⁸⁶

Sin embargo, este examen no basta para atribuir el estancamiento o disminución de la participación de los países en desarrollo miembros del AMF al carácter cada vez más restrictivo del AMF, por cuanto las variaciones de los tipos de cambio y de la competitividad, la disminución de la demanda y demás factores también ejercen su influencia en las corrientes comerciales.

Con lo expuesto anteriormente sobre el AMF, se puede señalar que desde 1978, el sector de textiles y del vestido, se a dado una evolución sostenida al alza las exportaciones de los países en desarrollo participantes del AMF en las importaciones totales de manufactura de los países desarrollados.

Por otro lado, para muchos países en desarrollo exportadores, el AMF dejó de ser un remedio para casos específicos de desorganización del mercado para volverse un mecanismo de distribución del mercado.

⁸⁴ Esta depreciación disminuyó el valor en dólares E.E.U.U. de las importaciones procedentes de otros países europeos en relación con el de las importaciones procedentes de otras fuentes; automáticamente, la parte correspondiente al comercio entre países europeos disminuye mientras que aumenta la pendiente al comercio entre países en desarrollo signatarios del AMF. Este cambio en las partes respectivas probablemente ha sido apreciable, dada la preponderancia que tienen en los países europeos las importaciones de textiles y vestido procedentes de otros países europeos.

⁸⁵ Esto refleja en parte una transición hacia la exportación de artículos de mayor valor en el caso de Corea y Hong-Kong.

⁸⁶ GATT, Distribución especial, 23 de octubre de 1984, página 89.

Para algunos países el AMF fue la causa de su aparición en el comercio internacional de los textiles, es decir, si hubiesen estado: "Limitados por contingentes, industriales de Japón, Corea y Hong Kong probablemente no hubieran trasladado capital a Sri Lanka, Maldivas, Panamá, Bangladesh, Indonesia y otros países que solamente han surgido en el escenario internacional de los textiles por obra y gracia del Acuerdo".⁸⁷

Algunos países en desarrollo exportadores principalmente del Este y Sur de Asia y en menor escala países del Norte de África⁸⁸, resultaron víctimas del AMF. "Lo fueron porque sinceramente deseaban el fin de las restricciones, ya que se sentían capacitados para enfrentar la competencia internacional y para ganar una parcela del mercado si las condiciones hubieran sido de libre competencia⁸⁹".

Actualmente con el Acuerdo Textil y del Vestido (ATV) en la Ronda Uruguay se incorporarán a la normatividad del GATT, principalmente estos países tendrán una excelente oportunidad de conquistar nuevos mercados, ya se tratará con mayor profundidad este tema en los capítulos subsecuentes.

Un efecto positivo del AMF en los en desarrollo fue efectivamente la prima contingentaria⁹⁰. Como la administración de los contingentes fijados en el AMF se encontraba a cargo del país exportador, éste obtenía en principio la "renta contingentaria", en todo o en parte.

La distribución de la renta dentro del país exportador variaba según las peculiaridades del sistema de asignación en cada país sujeto a limitaciones, y la cuantía de esa renta estaba en función de la fuerza de la demanda y del grado de limitación.⁹¹

Estas rentas compensaron a los países en desarrollo, más no está muy claro qué proporción de la renta obtuvieron en la práctica estos países ya que la desviación del comercio menoscababa la renta que podría derivarse para los países en desarrollo, pues los importadores tenían la posibilidad de efectuar sus compras de fuentes no sujetas a limitación.

⁸⁷ Salib, Op. Cit. página 29

⁸⁸ Entre los principales países exportadores en desarrollo Asiáticos y en menor proporción países del norte de África se encuentran: Hong Kong, Turquía, Yugoslavia, Corea del Sur, Morocco, Túnez, India, Thailandia, entre otros.

⁸⁹ Salib, Op. Cit. página 29

⁹⁰ La prima contingentaria o renta contingentaria es: el valor de las licencias de importación que equivale a la diferencia entre el precio de las licencias de importación entre el precio al por mayor del producto en el mercado interno y el precio a que se suministra el producto rival de importación, incluidos los derechos de aduana.

⁹¹ Para mayor información sobre las rentas contingentarias, consultar a Martín Wolf y Donal Keesing, en su libro titulado, *An evaluation of the Multifibre Arrangement and Negotiating Options*, 1981.

Carl Hamilton,⁹² nos señala al respecto que, a todo aquel proveedor al que se le aplicaban las limitaciones corría el riesgo de no poder utilizar plenamente su contingente de exportación, por lo que era sancionado por su gobierno mediante la asignación de un contingente de exportación más reducido para el período siguiente, razón por lo que propuso que estos países exportadores optaran por permitir que los importadores obtuvieran también parte de dichas rentas para evitar precisamente que se sancionaran algunos de estos.

Aparte de las rentas, los contingentes estimularon a los países sujetos a limitaciones a:

i) "Producir y exportar artículos de calidad superior. Para obtener el mayor rendimiento de los contingentes fijados en unidades físicas, los países trataron de exportar cada vez más artículos de mayor valor añadido, aumentando así el valor unitario de las exportaciones.

ii) Pasar a categorías menos limitadas o no sujetas a limitación y abrir nuevos mercados, o diversificar la industria pasando de los textiles y del vestido a sectores con un uso más intensivo de capital (por ejemplo, el acero, los automóviles y los productos químicos) y a los servicios que son de comercio".⁹³

Se trató de dos estrategias comerciales aplicadas por los países exportadores para tratar de no ver tan obstaculizadas sus exportaciones por las restricciones aplicadas por el AMF, fueron medidas con las que se intentó, por un lado, de mejorar el precio y calidad de sus productos y con ello incrementar el valor unitario de sus exportaciones, independientemente de las restricciones impuestas a dichos productos. Por el otro lado, intentaron diversificar su industria enfocándose a aquellas que estuvieran lo menos sujetas a limitaciones así como las de mayor requerimiento de capital, tratando con ello de obtener una mayor expansión de mercados y por tanto asegurar un mayor valor en sus exportaciones.

Estas presiones se sintieron más sobre los mayores proveedores, como Hong-Kong y Corea. Sus perspectivas de diversificación del mercado, fueron limitadas. Corea por su parte, aumentó sus mercados en Asia y Oriente Medio después de 1977, cuando se hicieron más estrictas las restricciones a la exportación en sus mercados principales.

⁹² Carl Hamilton, 1983, "Import Quotas and Voluntary Export Restraints: Focussing on Exporting Countries", (trabajo no publicado).

⁹³ M. Raffaelli, "El Acuerdo Multifibras y el Comercio Internacional de Textile". GATT. 1992.

Pese a esta expansión, los especialistas de la industria estimaron que estos nuevos mercados permanecerían probablemente en una magnitud reducida. "No es probable que constituyan una solución para el problema de la creciente aplicación de restricciones a la importación en los grandes mercados de Corea: Europa y los Estados Unidos".⁹⁴

No se sabe con exactitud si estas presiones también funcionaron con proveedores pequeños y nuevos exportadores, pues su base industrial es modesta comparada con los principales abastecedores y sus tasas de crecimiento económico suelen ser inferiores.

Refiriéndonos ahora a los efectos negativos producidos por el AMF y que afectaron directamente a los países exportadores en desarrollo se puede comentar en primera instancia sobre las rentas resultantes de las primas contingentarias no resultaron un beneficio total. El sistema de contingentes tiene en las industrias textil y del vestido de los países exportadores unos efectos desfavorables no provocados por otras restricciones del comercio:

i) Hay indicios sustanciales de que la mayoría de los sistemas de asignación de contingentes tendían a favorecer a las empresas establecidas a expensas de las nuevas empresas, frenando así la competencia entre ellas y reduciendo la eficacia en la industria textil y del vestido de los países en desarrollo. Ello caracterizó la cartelización de las empresas, lo que tendió a la alza de los precios de los productos para el mercado consumidor en general.

ii) Las restricciones bilaterales tendieron a hacer recaer una pesada carga administrativa sobre los países en desarrollo, que a veces carecen de la experiencia y capacidad necesaria para hacer funcionar el sistema de modo eficiente; en los casos en que existe una estructura administrativa, las facultades discrecionales de la burocracia en la asignación de contingentes tendieron a favorecer a las empresas más grandes y más antiguas.

iii) El sistema de contingentes supuso, tanto para los inversionistas potenciales como para los encargados de la formulación de políticas, una incertidumbre mucho mayor que la acompañada a otras formas de protección. Este elemento de incertidumbre afectó relativamente más a los proveedores establecidos, ya ello por razones obvias.

⁹⁴ Vincent Cable y Betsy Baker, "World Textile Trade and Production trends", Economist Intelligence Unit, Pág. 136.

Otro efecto negativo resultado del Acuerdo fue la reducción de la capacidad de importación de los países en desarrollo, gracias a las limitaciones bilaterales características del mismo. Se debió principalmente a la insuficiencia de los ingresos de exportación que a su vez redujo la capacidad de estos países para efectuar importaciones.

Hay que recordar que los países en desarrollo participantes del AMF son importadores considerables de textiles, prendas de vestir (ésta en menor medida), de maquinaria, etc.

Entre 1977 y 1980, fue un período que tendió a la alza de las exportaciones textiles y del vestido en estos países lo que estuvo acompañada de una expansión de sus importaciones textiles y del vestido, maquinaria y otros bienes manufacturados provenientes de países desarrollados.

Otro efecto negativo fue la reducción de las oportunidades de empleos, es decir, las restricciones impidieron también que el país exportador aprovechara plenamente las ventajas de las economías de escala, o de la producción en gran escala, en las industrias textiles y del vestido.

En muchos países del AMF el mercado interno es reducido, por el bajo número de habitantes o por el bajo ingreso per capita, o por ambos factores a la vez. Un país en desarrollo pobre con un mercado pequeño ha de hacer frente a costos unitarios muy elevados si trata de producir de todo un poco para su mercado nacional.

El comercio internacional amplía efectivamente el mercado y permite que el país produzca grandes cantidades y rebaje sus costos unitarios. Así sucede en los países en desarrollo más pequeños (Brasil, Corea, México, India, Hong-Kong, Colombia, Filipinas, Indonesia, Malasia, Uruguay y el Perú)⁹⁵ que pese a lo reducido de su mercado interno, mantienen niveles relativamente elevados de producción.

Dicha expansión favorece la competencia entre sus industrias nacionales, se ejerce una presión sobre ellas para que satisfagan las mayores exigencias de los mercados de exportación y acelera la transferencia de tecnología, conocimientos de mercado, entre otros, por medio de la competencia. Factores que redundan en un incremento del progreso técnico y productivo.

⁹⁵ Fuente: Naciones Unidas, "Year of Industrial statistics"; OCDE, "Industrial Structure Statistics"; cintas de estadísticas comerciales de las Naciones Unidas; FMI, "Financial Statistics"; Hong-Kong, "Monthly Digest of Statistics and Survey of Industrial Production", Departamento de Censos y Estadísticas.

Por otro lado, se puede considerar que todos los países en desarrollo resultaron ser víctimas del Acuerdo, ya que la existencia del mismo significó la constante amenaza al libre desarrollo de sus exportaciones; un país puede empezar a exportar un determinado producto textil aspirando alcanzar un nivel de producción que corresponda a un rendimiento adecuado para las inversiones hechas, pero si el país importador le imponen un contingente a un nivel relativamente bajo, el exportador queda perjudicado.

No importa si el país importador tiene o no razón o si está abusando de las disposiciones del AMF: el país exportador queda perjudicado. Es cierto que existe el OVT y que pueden solicitar su intervención, pero aunque el OVT le dé razón, el simple hecho de que hubo una amenaza de imposición de cuotas tenía incidencia sobre futuras exportaciones ya que los comerciantes importadores se retraían.

Con todo lo expuesto anteriormente se puede señalar que, todos los beneficios del comercio internacional han sido vitales para el éxito obtenido por proveedores en desarrollo tales como China, Corea y Hong-Kong principalmente, gracias a sus estrategias de apoyo a las operaciones de ensamble tanto en materia textil como del estilo con miras a la exportación.

Instituciones como el Banco Mundial y el FMI han estimulado a todos los países en desarrollo interesados en desarrollar su industria con miras a la exportación, a los cuales condicionan muchas veces sus préstamos, razón por la que la mayoría de los países no han logrado desplegarse como quisieran.

El AMF, como se analizó anteriormente, contribuyó mucho con sus políticas proteccionistas para desalentar a la industria, principalmente a todos aquellos países pobres con posibilidades de exportación que querían seguir el ejemplo de Hong-Kong y Corea, países como el nuestro, que si en verdad queremos ocupar una posición en el comercio exterior en estos productos, debemos en conjunto, empresarios y gobierno, hacer un esfuerzo macro para dar solución a muchas de las deficiencias existentes, las cuales se analizarán con mayor profundidad en el último capítulo de la presente tesis.

1.3.6.- El papel de la Oficina Internacional de los Textiles y Prendas de Vestir (ITCB) bajo el AMF.

La Oficina Internacional de los Textiles y Prendas de Vestir (ITCB), tiene sus orígenes en 1981, surgió como un programa dentro de la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) que se lanzó para coordinar la posición de los países exportadores de textiles en las negociaciones de los Acuerdo Multifibras (III y IV). En 1987 el ITCB firmó un acuerdo con la Confederación Suiza para el establecimiento oficial de su sede en Ginebra.

En julio de 1995, el programa dio origen a una organización independiente constituyendo el actual ITCB (International Textiles and Clothing Bureau). Se trata de una organización internacional de indole gubernamental.

"La ITCB se encuentra constituido por 22 países miembros, siendo los siguientes: Argentina, Bangladesh, Brasil, China, Colombia, Costa Rica, Egipto, El Salvador, Hong-Kong, India, Indonesia, Jamaica, Corea, Macao, Maldivas, México, Pakistán, Perú, Sri Lanka, Tailandia, Turquía y Uruguay".⁹⁶

Además cuenta con 9 países observadores como son: Cuba, Honduras, Mauritania, Paraguay, Singapur, UNCTAD, GATT, Tratado Central Internacional, The Indian Cotton Textiles Export Promotion Concil.

Con respecto a su estructura, la ITCB se conforma por un órgano máximo llamado el Consejo de Representantes, quien se reúne generalmente dos veces al año. La primera reunión es para decidir sobre asuntos sustantivos y la otra se realiza al final del año, sirve para tratar asuntos administrativos de la Oficina.

Es importante señalar que, el Consejo puede convocarse en las Sesiones Especiales siempre y cuando estas lo requieran. El Consejo elige cada año a su Presidente y vicepresidente de entre los países miembros. Este último desempeña dos funciones al mismo tiempo, por un lado es vicepresidente y por otro es a la vez Presidente del Comité de Presupuesto.

La ITCB además de contar con el Consejo de Representantes, cuenta también con un Comité de Presupuesto encargado de los asuntos administrativos.

Finalmente la ITCB tiene reuniones de coordinación muy frecuentes a lo largo del año para tratar asuntos de interés de los países miembros.

La mayor parte de las actividades del ITCB han estado orientadas a las acciones en los foros de la OMC, como se mencionó con anterioridad, uno de los principales objetivos de esta Oficina fue la eliminación de la selectividad y del proteccionismo en los textiles característico de los AMF' s.

Sin embargo, en la practica la participación del ITCB frente a la negociación del AMF III y IV fue deficiente a pesar de su activa intervención, ello se debió, en mi opinión, a una falta de mayor integración y participación por parte de los países miembros para lograr una posición mucho más solida frente a los países importadores desarrollados. Dicha deficiencia se reflejo notoriamente al no lograr la eliminación de estos dos últimos AMF's, por el contrario se prorrogó el tercer y cuarto AMF.

⁹⁶ Díaz Dinora, Economista de la ITCB ("International Textiles and Clothing Bureau."), Ginebra, Suiza., 15 de julio de 1996.

Afortunadamente la intervención del ITCB en la reciente Ronda Uruguay fue distinta ya que esta vez logró unificar en una sola postura las distintas propuestas de los países miembros de esta Oficina Internacional con el objetivo de lograr una mejor posición frente a la creación de un nuevo Acuerdo que regulará al sector textil y del vestido en el marco del GATT. La participación del ITCB a lo largo de las negociaciones de la Ronda Uruguay se analizará en el capítulo siguiente.

Por último, es importante señalar que el ITCB se ha caracterizado por ir a la par de la aplicación de las reglas del GATT al sector, nunca en contra de la normatividad de este Acuerdo, he incluso en todas las reuniones del ITCB ya sea de coordinación o del Consejo de Representantes formula su posición y es presentada por el Presidente quien utiliza como plataforma los diferentes foros internacionales de la OMC dentro de los que se trata la temática textil, por tanto, el ITCB y el GATT complementan plenamente sus funciones.

Acuerdos multilaterales para el comercio internacional de textiles y vestido

	DURACIÓN	COBERTURA	Nº DE PAÍSES
Corto Plazo	1961	Contenía previsiones que tenían como finalidad estimular el comercio internacional de textiles de algodón.	16
Largo Plazo	1962-1973	Controlaba las exportaciones de los hilos, las telas, la ropa y otros productos textiles manufacturados que contenían más del 50% de algodón por peso.	30
AMF I Acuerdo Multifibras	1974-1977	-No cubría el comercio intra-UE -Cubre fibras sintéticas, artificiales y discontinuas; lana, algodón; desperdicios; y mono filamentos artificial y sintético -Estaba conforme a la normatividad del GATT, salvo en medidas de salvaguarda.	53
AMF II	1978-1981	Guarda todo lo anterior. El concepto de desorganización de mercado se utiliza mucho más en este AMF.	53
AMF III	1981-1986	Además de lo anterior se incluyeron restricciones adicionales como un mecanismo para limitar el crecimiento de los exportadores medianos.	53
AMF IV	1986-1994	Contiene las mismas previsiones que el anterior Acuerdo, solo que se incluyeron fibras como la seda, el lino, el ramí, y el yute, Con ello se trato de tener un control sobre todos los productos existentes.	47
ATV⁹⁷	1995-2005	Pretende integrar a todo el sector de textiles y del vestido en la OMC sobre la base de normas y disciplinas del GATT reforzadas. En un periodo de integración de 10 años.	124

⁹⁷ Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, hecho en el marco de las negociaciones de la Ronda Uruguay en 1994.

CAPITULO II

CAPITULO II

Las negociaciones de textiles y del vestido en el marco de la Ronda Uruguay.

La existencia de un marco que norme las relaciones comerciales internacionales constituye una exigencia inaplazable, debido a la globalización creciente de la economía. De ahí, la importancia que todos los países otorgan al fortalecimiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y a la etapa de negociaciones de la última ronda llevada a cabo conocida como la Ronda Uruguay.

El aumento de los intercambios comerciales mundiales ha planteado la necesidad de tratar por primera vez en éste foro multilateral a áreas tradicionales cuyo comercio no había estado sujeto a las reglas generales del Acuerdo General como es el caso del sector textil y del vestido. A continuación se hace un análisis de la participación del sector textil y del vestido en la Ronda Uruguay y como quedó regulada por primera ocasión dicha área bajo el amparo del GATT.

II.1.-Las rondas de negociaciones del GATT.

"El GATT además de promover el comercio internacional y de establecer normas de carácter general que rijan los intercambios prevé a la vez mecanismos para la solución de diferencias que surjan entre los países miembros. El GATT es un foro de negociación comercial a través de la organización de las llamadas rondas"⁹⁸.

Estas rondas son procesos de negociación comercial para liberalizar el comercio internacional con reglas claras y precisas. Hasta la fecha se han organizado ocho rondas de negociación para abordar problemas de interés específico para los países miembros frente a un contexto comercial internacional.

⁹⁸ Serra Puche, Jaime. "México y la Ronda Uruguay del GATT". SECOFI, 7 de enero de 1992.

Las primeras siete rondas se caracterizan por un lado por haberse tomado un período corto de negociación, a la vez, aportaron grandes avances, gracias a que se lograron acuerdos sobre reducción de aranceles, eliminación de algunas barreras no arancelarias y se clasificaron diversas disposiciones sobre prácticas desleales y normas técnicas, entre otros temas de interés para los países miembros.

Debido al mayor volumen y gran complejidad en los intercambios mundiales, se planteó la necesidad en los países miembros de abocarse a temas que les ha significado un desarrollo notable, como en el caso de la propiedad intelectual, los servicios y las medidas de inversión, al igual que a ciertas áreas tradicionales cuyo comercio no había estado sujeto a las reglas generales como es el caso del sector textil y del vestido así como la agricultura.

"Fueron temas de peculiar importancia para los países miembros, razón por lo que iniciaron en 1986, en Punta del Este, las negociaciones conocidas como la Ronda Uruguay, con la participación de 108 países"⁹⁹.

Esta última Ronda ha sido la más ambiciosa de todas las Rondas, ya que cubrió prácticamente todos los sectores del comercio, entre ellas el sector textil y del vestido, tema central de la presente tesis.

El sector textil y del vestido participa por primera ocasión en las negociaciones del GATT en la octava y hasta ahora última negociación llamada "Ronda Uruguay".

Las Negociaciones culminaron el 15 de abril de 1994 en Marruecos, se llevaron 8 años de negociación ya que los países miembros tardaron en establecer lineamientos en los que todos estuvieran de acuerdo para que rigieran a sectores importantes para todas las economías.

Fueron 124 países los que firmaron el Acta Final, comprendida por 28 Acuerdos distintos en los que el sector de nuestro interés¹⁰⁰, entro en vigor el 1° de enero de 1995.

En la siguiente hoja se presenta un cuadro en el que se sintetizan las ocho rondas que han surgido desde 1947, bajo los lineamientos del GATT.

⁹⁹ Serra Puche, Jaime. Op. Cit. página 5
¹⁰⁰ El sector de textiles y del vestido.

RONDAS DE NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES DEL OMC.

Año	Lugar	Tema	Países Participantes	Resultados
1947 (abril-octubre)	Ginebra, Suiza	Aranceles (acceso a mercados)	23	45 mil concesiones que representaron 10.000 millones de dólares.
1949 (abril-agosto)	Annecey; Francia	Aranceles (acceso a mercados)	13	5 mil concesiones que representaron 2 mil millones de dólares.
1950-1951 (septiembre-abril)	Torquay, Inglaterra	Aranceles (acceso a mercados)	38	8,700 concesiones que representaron reducciones de un 25% con relación al nivel de 1948.
1956 (enero-mayo)	Ginebra	Aranceles (acceso a mercados)	26	Reducciones arancelarias que representaron 2,500 millones de dólares.
1960-1962 (septiembre-junio)	Ginebra "Ronda Kennedy"	Aranceles, y Antidumping, (acceso a mercados)	62	Reducciones en varios sectores de 50%, que representaban 40,000 millones de dólares
1973-1979 (septiembre-noviembre)	Ginebra "Ronda Tokio"	Aranceles y medidas no arancelarias y acuerdos del "Marco Jurídico" (acceso a mercados)	102	Reducciones y consolidaciones que representaron 300,00 millones de dólares.
1986-1994 (septiembre-abril)	Ginebra "Ronda Uruguay"	Aranceles, medidas no arancelarias, agricultura, Textiles, (acceso mercados), servicios, propiedad intelectual, inversiones relacionadas con el comercio	124	Reducciones y consolidaciones que representan un aumento anual de la renta mundial, estimado en 510 mil millones de dólares, en el momento en que en el año 2005, se hayan aplicado plenamente los compromisos de acceso a los mercados.

II.2.- Causas que propiciaron el reajuste estructural del AMF a la Ronda Uruguay.

El AMF se caracterizó por un lado, por la imposición de restricciones a algunos países en desarrollo exportadores, y por el otro extremo tuvo una tendencia a otorgar impulso al crecimiento de la industria textil y del vestido de otros países principalmente desarrollados importadores. Esto provocó una desorganización del mercado, como se señaló con anterioridad.

Los creadores del AMF arguyen que uno de los beneficios indirectos de este Acuerdo fue el traslado de inversión extranjera directa a países como Sri Lanka, Panamá, Bangladesh e Indonesia. Esto se debe a que países capitalistas como Japón, Corea y Hong-Kong habían "llenado" sus cuotas y necesitaban alguna forma de poder utilizar su capital y experiencia en el sector. Es así que decidieron pasar parte de su capacidad instalada a los primeros países para exportar.

Por otro lado, para los países con capacidad de lanzar sus productos a la exportación se vieron frenados por el AMF ya que se desarrollaron prácticas proteccionistas a su amparo. Estas fueron en favor de países importadores a través de la imposición de cuotas restrictivas, quedando directamente afectado el exportador. El OVT, a juzgar de los exportadores, nunca fue funcional.

Por tanto, la existencia del AMF sólo tendió a ocasionar una inestabilidad en el comercio en el sector para todos los países miembros. Por un lado, una y otra vez surgieron abusos por parte de los países importadores en perjuicio de los exportadores, mientras que por el otro, ambos bloques deseaban no prorrogar el AMF, ya que este Acuerdo no se adecuó a la nueva normatividad del comercio internacional, ocasionando casi una nula funcionalidad del Acuerdo.

El interés por integrar a los textiles y el vestido a la normatividad del GATT era compartida por ambos grupos de países. Por su parte, los países importadores deseaban ir a la par de las exigencias de la apertura comercial internacional, mientras que los países en desarrollo querían dar por terminado todo un período de restricciones que solo los limitó en sus exportaciones.

Estas fueron las principales razones que originaron un descontento general con respecto al AMF. Era evidente para todos los países miembros la poca funcionalidad del mismo, lo que propició una revisión de la existencia y funcionalidad del Acuerdo.

A lo largo de las negociaciones de la Ronda Uruguay, muchas veces se alzaron en favor de negociar el asunto textil a nivel multilateral. Esta vez, se trataba de homologar al comercio internacional de textiles y vestido con el comercio internacional de cualquier otra mercadería. Esto es, dejar de tratar al sector como una excepción en materia comercial.

Lo anterior, evidentemente se logró al concluir las negociaciones de la Ronda Uruguay en Marrakech, Marruecos en 1994. Aquí quedó firmado el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, que se describe en el apartado 2.3 de este capítulo.

II.3.-Análisis de las negociaciones en materia textil en el marco de la Ronda Uruguay.

II.3.1.- Estructura y evolución de las negociaciones de textiles y prendas de vestir en el marco de la Ronda Uruguay.

II.3.1.1.- Declaración de Punta del Este.

Hace ya más de un cuarto de siglo que el sector de los textiles y el vestido no cesa de ser una preocupación contante para los negociadores presentes en Ginebra. Al igual que en la agricultura, el sector de los textiles y el vestido se ha tratado como una excepción a las normas del Acuerdo General a lo largo de todo el período de posguerra.

Sin embargo, en estos últimos años se ha hecho cada vez más evidente que "...el sistema internacional de comercio no puede seguir soportando los efectos negativos de una excepción ininterrumpida del cumplimiento de esas normas en sectores de tanta importancia".¹⁰¹

Con el objetivo de liberalizar y hacer más transparente el comercio de textiles y vestido, en el momento del lanzamiento de la Ronda Uruguay en 1986, existía consenso acerca de incorporar el tema a las negociaciones, gracias a ello es por lo que surge la Declaración de Punta del Este.

Los Ministros de las partes contratantes(108) del GATT, dejaron claramente sentado por ellos en la Declaración de Punta del Este que su objetivo general en la Ronda Uruguay sería la liberalización y expansión del comercio mundial y el rebosamiento del sistema multilateral de comercio.

¹⁰¹ Salib M. "El Mercado Mundial de los Textiles". La evolución del comercio internacional y la función del GATT. GATT, Octubre de 1989.

Como se señaló con anterioridad, fue en Punta del Este donde por primera vez el tema de los textiles se incorporaban en una negociación comercial multilateral; hasta entonces, el tema se había tratado en el marco de algunos de los regímenes especiales¹⁰² a los cuales estuvo sujeto el comercio de textiles desde 1962.

Los Ministros convinieron en que las negociaciones al respecto tendrían por finalidad el "...definir modalidades que permitieran integrar finalmente ese sector en el GATT sobre la base de norma y disciplinas del Acuerdo General contribuyendo a una mayor liberalización comercial".¹⁰³ Ello contribuiría también a la consecución del objetivo de una mayor liberalización del comercio.

En este mandato, subyacen dos elementos claves alrededor de los cuales giraron las negociaciones:

- i) La modalidad de integración; y
- ii) El fortalecimiento de las normas y disciplinas del GATT:

Sobre el primer punto, no obstante las distintas propuestas, en todo momento quedó claro que la desaparición del AMF iba a realizarse de manera progresiva. Sin embargo, no estaba muy claro sobre la forma y en que plazos se daría dicha integración, por ello, la mayor parte de las propuestas giraron alrededor de los plazos de integración, la gradualidad para la eliminación de las restricciones existentes y la duración de las etapas intermedias.

Sobre el fortalecimiento de las normas y disciplinas del GATT, las discusiones giraron alrededor de los siguientes aspectos:

- i) Reforzamiento del artículo XIX relativo a las salvaguardas. El punto más controvertido de la discusión en este capítulo fue el relativo a la aplicación de salvaguardas selectivas.
- ii) El reforzamiento de los artículos XII y del XVIII B relativos a la aplicación de restricciones por motivos de balanza de pagos. El objetivo de los países desarrollados en esta área era de dificultar al máximo su invocación.
- iii) Mayor severidad en la aplicación de normas contra el dumping y las subvenciones.

¹⁰² ACP, ALP, AMF (I, II, III, IV).

¹⁰³ Acosta C. Martín, García, Teresa. "Seminario sobre el Comercio Internacional de Textiles". GATT, Marzo de 1992. página 6

iv) Reforzamiento y mayores disciplinas para la propiedad intelectual, de manera especial en lo relativo a la protección de los dibujos y los diseños.

v) Introducción de la reciprocidad a través de nivelación de los aranceles textiles.

vi) La U.E. solicitó la introducción de la Cláusula Social de la Organización Internacional del Trabajo relativa a los derechos de los trabajadores, bajo la prevención social debido a que su producción se efectúa en ausencia de normas que protejan a sus trabajadores se efectúa en ausencia de normas que protejan a sus trabajadores. Este planteamiento excede el mandato de Punta del Este.

vii) Los Estados Unidos lanzaron una propuesta por la cual entraría en vigor por un plazo de 10 años un sistema que se iniciaría con contingentes por país para los integrantes del AMF y una cuota global para el resto de los países. A lo largo del período los contingentes nacionales irían disminuyendo y aumentando la cuota global; al final de la transición sólo quedaría la cuota global. Esta propuesta fue descartada, entre varias razones, por que equivalía a crear un nuevo sistema de restricciones distinto del AMF, como se puede observar en el cuadro siguiente:

PRINCIPALES PROPUESTAS ESBOZADAS EN LA DECLARACIÓN DE PUNTA DEL ESTE.	
E. U.	<p>La propuesta americana equivalía a salirse del AMF para ingresar en un sistema de restricciones totalmente nuevo. Se basa en dos opciones:</p> <ul style="list-style-type: none">- Contingentes Globales.- Contingentes arancelarios <p>Ambas opciones fueron descartadas.</p>
U.E.	<ul style="list-style-type: none">- Eliminación progresiva de restricciones existentes <p>Transición gradual y por etapas</p> <ul style="list-style-type: none">- Se prevé mecanismo transitorio de salvaguardia que revise la experiencia del AMF y contemple medidas restrictivas convenidas bilateralmente.- La apertura del mercado comportaría disposiciones relativas a aranceles y medidas no arancelarias, art XVIII b, mejoramiento de las medidas contra el dumping y los subsidios, acceso a las materias primas y protección de la propiedad intelectual.
P.E.D.	<p>Eliminación progresiva de las restricciones a partir de la expiración del AMF.</p> <ul style="list-style-type: none">- El período de transición sería de 6 años y empezaría suprimiendo las restricciones cuantitativas sobre productos textiles hechos de fibra vegetal, tejidos de fabricación artesanal y prendas de vestir para niños.- La eliminación de restricciones a los demás productos efectuaría progresivamente según el grado de elaboración. Hilados, tejidos, confecciones y prendas de vestir.- Se contempla salvaguardia especial en la transición.- Se prevé un órgano supervisor de la eliminación progresiva.- Las normas y disciplinas GATT debían ser estudiadas en los grupos respectivos.

FUENTE. NUR, VARIOS NÚMEROS.

II.3.1.2.-Avances del Grupo de Negociación en 1987 y 1988

Después de la Declaración de Punta del Este, el Grupo de Negociación sobre los textiles y el vestido dio comienzo en 1987 la labor preparatoria para examinar los posibles enfoques de su labor en el futuro, incluida las negociaciones en esta esfera. Para 1988, el Grupo examinó las técnicas y modalidades para el logro de los objetivos de la Declaración de Punta del Este sobre la base de las propuestas presentadas por los participantes, propuestas que se presentan a continuación.

PRINCIPALES PROPUESTAS ESBOZADAS EN 1988.

P.E.D.	Presentaron dos propuestas en que establecían un marco para las modalidades a los efectos de la eliminación gradual del AMF y la integración del sector de los textiles y el vestido en el GATT.
C.E.	Su propuesta ratificaba como objetivo final la aplicación de las normas del GATT en este sector. Su integración debía ser como la de las salvaguardias, la propiedad intelectual, la balanza de pagos, las medidas arancelarias, etc.
Canadá	Hizo una lista de opciones para alcanzar las metas señaladas al Grupo de Negociación. Esas opciones correspondían a dos tipos generales de modalidades, saber, "los que plantean el desmantelamiento del AMF en un plazo determinado y los que se dirigen a la totalidad de las medidas que quedan al margen del Acuerdo General, inclusive el AMF ¹⁰⁴ ". Además, en esa comunicación canadiense se hacía referencia a dos técnicas básicas que se han mencionado también en las deliberaciones, habidas hasta el momento en el Grupo, esto es, "las que congelarían, reducirían, y/o suprimirían gradualmente las limitaciones actuales y las que transformarían esas limitaciones previamente a su reducción y/o supresión".

FUENTE: NUR, VARIOS NÚMEROS.

¹⁰⁴ Salib M., Op. Cit., pág.11

II.3.1.2.1.-Principales puntos de vista expuestos en las deliberaciones.

Al examinarse las propuestas, varias delegaciones expusieron sus opiniones preliminares acerca de los elementos en ellas contenidos, así como sobre otros aspectos de las negociaciones, entre ellos acerca del objetivo de la negociación del grupo, el alcance de la labor que debía llevarse a cabo, la relación con los progresos realizados en otros grupos y la cuestión de los plazos y la transición. Las deliberaciones han puesto de manifiesto cierta divergencia de pareceres, en particular por lo que se refiere al alcance de las negociaciones.

Según la opinión de unos participantes, el Grupo tenía como principal objetivo el centrar su atención en las restricciones del AMF, en tanto que según otros el Grupo debía examinar no sólo esas restricciones sino igualmente las de otro tipo que afectaban al comercio de los textiles y el vestido y se aplicaban el margen del AMF, de forma que quedarán así abarcadas todas las medidas de protección incomparables con el Acuerdo General.

Según un tercer punto de vista, el Grupo debía considerar la cuestión del régimen futuro, no sólo medidas arancelarias y no arancelarias, así como la interrelación de las medidas arancelarias y no arancelarias de protección.

II.3.1.2.2.- Informe para el balance a mitad de período.

A finales de 1988, el Grupo centró sus esfuerzos en la preparación de las recomendaciones que habrían de someterse a la decisión de los Ministros en la reunión del Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) en Montreal.

El mensaje que los participantes querían transmitir a los efectos de una decisión ministerial englobaba ciertos elementos que consideraban esenciales. Había un acuerdo general en el Grupo en cuanto a algunos de ellos, por ejemplo:

- i) La iniciación de negociaciones sustantivas a principios de 1989;
- ii) La importancia de los textiles y el vestido como uno de los elementos fundamentales de la Ronda Uruguay; y
- iii) Abarcar la cuestión de la eliminación gradual de las restricciones.

Estos tres puntos refleja el deseo de todas las delegaciones por iniciar cuanto antes las negociaciones y dar por terminada las mismas sobre un acuerdo establecido en común por los países participantes, uno de los sectores que más les interesaba por establecer sus nuevos lineamientos ante la normatividad del GATT fue precisamente el área textil y del vestido por tratarse de un sector muy sensible para todos los países, querían acordar en cuanto antes un acuerdo que regulara su comercio internacional sobre bases solidas, eliminando las restricciones aún existentes características del AMF.

Por otro parte, existen también divergencia de pareceres en el Grupo con respecto a otros elementos; de ellos, algunos habían sido propuestos por países desarrollados, y en particular por la Comunidad, a saber:

- i) La cuestión de la participación de los países en desarrollo en el proceso de liberalización, y
- ii) La relación entre los progresos en el Grupo y los alcanzados en otros grupos.

Como se analizó anteriormente, los países desarrollados aplicaron medidas restrictivas a través del AMF, esta vez, ante la expectativa de un nuevo acuerdo que regulara al sector, no resultó raro el hecho de observar una preocupación en los países importadores en cuanto a la forma en la que se liberalizara el comercio dando oportunidad de crecimiento en las exportaciones de los países en desarrollo, es por ello por lo que generó una gran expectativa principalmente en la Comunidad Europea y en los E.U., creando una divergencia de pareceres importante en el Grupo.

Otra divergencia surgida fue en cuanto a unificar los progresos entre el Grupo y los alcanzados por otros grupos, realmente resulta difícil dar forma a un nuevo acuerdo, sobre todo si se trata de uno en el que se están negociando sectores productivos importantes para todos los países participantes, por lo que todos tratan de proteger y a la vez negociar un acuerdo que beneficie el crecimiento de los mismos, dicha actitud se reflejó notoriamente en todo lo largo de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Algunos otros habían sido propuestos a su vez por países en desarrollo, a saber:

- i) La congelación en el marco del AMF de nuevas restricciones; y
- ii) La eliminación gradual del AMF a partir de la expiración de su Protocolo actualmente en vigor.

Los países exportadores en desarrollo también mostraron cierto desconcierto en cuanto a la forma en la que el nuevo acuerdo eliminaría la normatividad del AMF, preocupación basada en la que no querían el establecimiento de un acuerdo que nuevamente limitara sus exportaciones y beneficiara a los países importadores, para evitar esto fue por lo que unificaron una propuesta a través del ITCB para tratar de negociar un acuerdo más justo en beneficio de todos no solo de unos cuantos.

II.3.1.3.-Reunión Ministerial de Montreal.

Conforme a lo anterior, el Grupo de Negociaciones sobre Mercancías (GNM) no estuvo en condiciones en la reunión por él celebradas en noviembre de 1988 de transmitir a los Ministros un texto convenido a los efectos de su decisión con respecto a los textiles y el vestido, lo que significaba que incumbiría a los Ministros un texto convenido, lo que significaba que incumbiría a los Ministros zanjar esa cuestión pendiente.

En Montreal no hubo sin embargo consenso sobre los textiles y el vestido, ni tampoco acerca de tres sectores más (agricultura, aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con las salvaguardias). En consecuencia, los Ministros decidieron:

- a) Dejar en suspenso todos los puntos sobre los que se había llegado a un acuerdo hasta que se llegara asimismo a un acuerdo sobre los cuatro puntos restantes;
- b) Dar un plazo de tres meses para que se llegara a un acuerdo sobre esos cuatro puntos; y
- c) Volver a convocar al CNC en la primera semana de abril, a nivel de altos funcionarios.

Además pidieron al Director General del GATT se celebraran las consultas necesarias para superar las divergencias de opinión subsistentes acerca de esos cuatro sectores.

II.3.1.4.- Comité de Negociaciones Comerciales (abril de 1989)

Las consiguientes conversaciones mantenidas a principios de 1989 en el marco de las consultas informales organizadas por el Director General del GATT permitieron que se arribara en la reunión del CNC, celebrada en abril de 1989, un acuerdo sobre los puntos pendientes.

En cuanto al sector de los textiles y el vestido, los Ministros reconocieron su importancia que tiene para muchos países y por tanto la necesidad de lograr un acuerdo que regulara en cuanto antes el comercio internacional del mismo, ello influyó para que uno de los temas fundamentales de la Ronda Uruguay fuera precisamente este sector, razón por lo que se acordó; iniciar en abril de 1989 las negociaciones sustantivas para determinar cuanto antes su adhesión a la normatividad del GATT.

Por otra parte, consideraron indispensable el que las modalidades del GATT debían abarcar, entre otras cosas, la eliminación gradual de las restricciones establecidas en el marco del Acuerdo Multifibras y otras restricciones impuestas a los textiles y el vestido que no eran compatibles con las normas y disciplinas del GATT; el lapso de tiempo en que se realizaría ese proceso de integración y el carácter progresivo de ese proceso que debería iniciarse después de concluidas las negociaciones en 1990;

Por último, se pensó en otorgar un trato especial a los participantes menos adelantados, además de que los participantes se comprometieron a mejorar la situación del comercio, allanando el camino para la integración del sector de los textiles y el vestido en el GATT.

II.3.1.5.-Fase de negociación sustantiva.

Tras la Decisión adoptada por el CNC en el mes de abril, los participantes dieron inicio a la fase de negociaciones sustantivas e hicieron con tal fin nuevas aportaciones importantes al proceso de negociación en las reuniones celebradas en abril, junio, julio y septiembre.

Una propuesta del grupo de países en desarrollo (miembros de la Oficina Internacional de los Textiles y Prendas de Vestir) hizo expresa alusión a la eliminación gradual de las restricciones establecidas en el marco del AMF; una propuesta de la CEE expuso un marco general para la integración del sector en un GATT reforzado; y una propuesta de Suiza detalló un programa de trabajo operativo para las negociaciones. Además, los países Nórdicos y los E.U. formularon sendas declaraciones de política de vasto alcance. Por tanto, se preparó el terreno para la realización en los meses venideros de negociaciones intensivas basadas en todo los aspectos de las propuestas del Grupo.

Entre las principales elementos que fueron objeto de negociación y decisión cabe citar los siguientes:

- a) La eliminación gradual de las restricciones existentes, teniendo debidamente en cuenta el carácter paulatino y progresivo del proceso de integración. Con tal fin, los participantes tuvieron que zanjar la cuestión de la eliminación de esas restricciones en sí o de su conversación en equivalentes o contingentes arancelarios seguidas de su gradual liberalización y eliminación o de una formula que cambie ambos procedimientos y se aplicara de manera flexible en función de las necesidades particulares de cada país;
- b) La cuestión de los plazos, a saber, el punto de arranque del proceso, el número, la duración y el contenido de las etapas intermedias y la fecha de finalización. Se sugirió que el proceso de integración se iniciara al término del Protocolo de Prórroga del AMF; y
- c) La necesidad de alguna forma de medida transitoria que rija durante el período en el que el sistema vigente vaya quedando sustituido por la plena aplicación de las normas del Acuerdo General.

La decisión de abril del CNC se refirió no sólo a la eliminación gradual de las restricciones establecidas en el marco del AMF sino igualmente de otras restricciones impuestas a los textiles y el vestido que no hayan sido compatibles con las normas y disciplinas del GATT.

A los elementos anteriormente mencionados se suma también en la negociación del Grupo la necesidad de alcanzar progresos paralelos en otros grupos señalada por algunos participantes, que subrayaron la importancia de la disposición de la Declaración de Punta del Este de que este sector se integre finalmente al GATT sobre la base de normas y disciplinas de éste Acuerdo, pero reforzadas.

Posteriormente se convino en celebrar nuevas reuniones a finales de octubre y mediados de diciembre. El presidente sostuvo que era esencial que, para finales de ese año los participantes dejaran claramente establecidas sus respectivas posiciones en forma de propuestas escritas o de declaraciones y estuvieran en condiciones de proceder a una primera evaluación, desde el punto de vista de los objetivos del Grupo, de la labor realizada hasta entonces.

En cuanto a 1990, último año de la Ronda Uruguay, se trató el tema sobre armonizar las diferentes posiciones de modo que se lograra un equilibrio en su seno y entre los Grupos de Negociación, y la parte final, hasta los meses de noviembre- diciembre, a través de resolver las cuestiones pendientes.

Es importante señalar que el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) se enfrentó a dos temas muy polémicos y difíciles de definir como son:

- i) El período de transición; y
- ii) Las alternativas futuras al AMF.

La primera interrogante surgida fue en cuándo habría de durar el período de transición. Sin duda alguna la duración de éste dependió del tipo de medidas de liberalización y/o compromisos específicos de degresividad que rigen a lo largo del período transitorio, sobre este último punto se hablara más tarde.

Sobre la segunda interrogante fue acerca del futuro del AMF. Resultó muy complejo definir las normas y reglamentos del futuro régimen aplicable a los textiles en vez del AMF.

Era lógica su sustitución. (generada por su deficiencia en la aplicación de su normatividad, nunca ajustada a las exigencias del mercado) más se suscitaron muchas controversias en la Ronda.

Al respecto, algunos países desarrollados consideraron necesario prever cláusulas de salvaguardias que permitieran recurrir a medidas selectivas de protección en caso de desorganización del mercado.

También se estudió la posibilidad de eliminar los acuerdos bilaterales y del recurso a la cláusula de salvaguardias del artículo XIX; de establecer contingentes globales para todas las fuentes sujetas a limitación en vez de los acuerdos bilaterales en vigor, etc.

En suma, el recorrido de las negociaciones comerciales para dar origen al nuevo régimen de los textiles y prendas de vestir resultó muy complejo, principalmente por la innegable existencia de intereses de países en desarrollo como en los desarrollados importadores.

Afortunadamente ambos bloques reconocieron que un proteccionismo, como la ordenación del comercio y regímenes de contingentación característicos de sus economías solo han contribuido a socavar la eficiencia no solo de la economía en general sino también el sistema multilateral del comercio.

importadores es elevado tanto para sus propios consumidores como para los países en desarrollo exportadores".¹⁰⁵

Es por ello, la Ronda Uruguay constituye una excelente oportunidad de poner fin a décadas de comercio restrictivo y discriminatorio, permitió reconsiderar el régimen de la industria textil y del vestido en un contexto global, más amplio, con una apertura comercial significativa, en beneficio de toda industria que desee conquistar nuevos mercados.

Desde el nacimiento del AMF no se había vuelto a considerar en el GATT el comercio internacional de los textiles. La Ronda Uruguay ha sido la primera ocasión en que el sector ha quedado incluido específicamente como tema de negociación. Todos los participantes desean alcanzar la liberalización de este sector y de su integración al sistema de el GATT.

Sin embargo, existen diferencias entre países desarrollados y en desarrollo en cuanto a modalidades y en el periodo de tiempo para llevar a cabo este objetivo, es por ello por lo que a continuación se tratará de analizar por separado las principales propuestas de estos dos bloques de países.

¹⁰⁵ Salih M. Op.Cit. página 17.

II.4.- Posición y propuestas de países desarrollados.

Desde el nacimiento del AMF no se había vuelto a considerar en el marco del GATT el comercio internacional de los textiles. La Ronda Uruguay es la primera ocasión en que el sector ha quedado como tema de negociación. Esto se debió principalmente al proceso de cambio y transformación que se ha experimentado el comercio internacional, en los últimos años, lo que ha planteado un reto a todos los países que deseen desarrollar estrategias de desarrollo.

Bajo estas exigencias de cambio en las políticas comerciales nacionales y adecuarlas al comercio internacional, los países desarrollados, como se señaló con anterioridad, apoyaron la iniciativa de negociación de la Ronda Uruguay para adecuarse a la nueva política comercial internacional.

Sin embargo, su participación en las negociaciones también se debió a su deseo de poder lograr nuevamente una posición estratégica en el Acuerdo para poder seguir obteniendo beneficios en su sector textil y del vestido.

Es por ello importante analizar la posición y propuestas de los países desarrollados ante estas negociaciones, para poder comprender mejor su posición en materia textil ante la Ronda Uruguay.

II.4.1.- Posición y propuestas de los E.U.

Por su parte los Estados Unidos propusieron el establecimiento de cuotas globales. Esto es, cada categoría sería dividida de acuerdo a la importación específica asignada a países individuales y ésta se expandiría gradualmente en una "canasta global". Los contingentes asignados a un país que no fueran utilizados podrían subastarse a otros países.

Señalaban que el método de construcción del sistema de cuotas de tipo global estaría determinado con base al promedio de importaciones de los tres últimos años al país que las aplicará, sin embargo, existiría un máximo cuantitativo de utilización de 15 por ciento de la importación total en cada categoría.

Este compromiso establecía compromisos para otorgar mayor flexibilidad en algunas fibras y a ciertos productos de la industria maquiladora. Sin embargo, el sistema de cuotas globales abarcaría a todas las categorías de productos, aún las que en la actualidad no están comprendidas en el AMF.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Proponían que solo exceptuarían de restricciones en el ramo textil y del vestido a países que tuvieran acuerdos de libre comercio con ese mercado. No obstante, no se estableció un tratamiento alternativo para estos países.

Por otro lado, los E.U. propuso un "Plan de Integración de Textiles y Vestido al GATT". Este plan se centraba en cuatro áreas sustantivas de negociación, siendo las siguientes:

- i. Un período de integración de 10 años a partir del 1º de agosto de 1991 y que terminaría el 31 de julio de 2001;
- ii. Una cobertura de productos textiles del capítulo 39 al 96 del sistema. Armonizado;
- iii. Un mecanismo transitorio de salvaguardias, basado en el sistema de cuotas globales, y
- iv. Un incremento anual de las cuotas a ser acordado multilateralmente, donde se adelanta que el crecimiento deberá variar de acuerdo a la "sensibilidad" de los productos.

En suma los E.U. negociaron un paquete de integración a la normatividad del GATT y eliminación gradual del actual AMF, propuesta que se implementaría gradualmente en un período no mayor de 10 años, a través de la aplicación de un proteccionismo principalmente a los productos sensibles de los países, ello en cuanto hubiera un daño a lo largo del período de transición.

Por otra parte, propuso también la aplicación de salvaguardas transitorias mientras se integrará plenamente el sector al GATT, esto como medida de control temporal del sector para evitar una desorganización comercial. De acuerdo con los norteamericanos, se trataba de una estrategia que pretendía lograr una estabilidad en el comercio del sector y a la vez una apertura a mercados extranjeros a la industria textil y del vestido en beneficio de productores como trabajadores norteamericanos.

II.4.2.- Posición y propuestas de la U.E:

En cambio la U.E. propuso la eliminación gradual de restricciones por etapas, así como, el fortalecimiento de las reglas del GATT y un mecanismo de vigilancia que supervisó dicho reforzamiento.

También propuso una serie de modalidades basadas en el AMF centrados en las siguientes modalidades:

i) Establecer una lista de productos para su integración inmediata (eliminación de restricciones) a las reglas del GATT. Dicha lista estaría cubierta bajo las disposiciones de salvaguardia del GATT;

ii) Acordar un porcentaje para la eliminación de restricciones en cada una de las etapas de transición. Los países escogerían el tipo de eliminación de restricciones por fibra, producto o país.

iii) Incrementar progresivamente el acceso a mercados. Una tasa de crecimiento garantizada sería aplicada en circunstancias excepcionales.

La U.E. se pronunció abiertamente por la introducción de salvaguardias de transición selectiva, (discriminatorias) con el objeto de disminuir o eliminar el riesgo de una posible distorsión del mercado en el lapso en el que se integrara el sector a la normatividad del GATT. Por otra parte, la U.E. se mostró partidario a que cada importador determinara la reducción de restricciones de acuerdo a metas fijadas multilateralmente (acuerdos bilaterales). Por último, propuso que los coeficientes de crecimiento y las flexibilidades (i.e. transferencias o utilización anterior o posterior de cuotas) quedarán abiertas a negociación.

II.4.3.- Posición y propuestas de países miembros de la Oficina Internacional de los Textiles y el Vestido. (ITCB).

Por su parte los países en desarrollo, representados por la ITCB, tenían un peculiar interés en las negociaciones de la Ronda Uruguay, debido a su alto grado de ocupación e ingresos por concepto de exportaciones de este sector en sus economías.

Es importante recordar que el AMF significó una limitante en las exportaciones de estos países, sin derecho a compensación alguna, de ahí su vital participación en la defensa de sus intereses ante esta nueva perspectiva.

Es por ello por lo que los miembros¹⁰⁶ de la Oficina Internacional de los Textiles y el Vestido (ITCB) de la que México forma parte, llevaron a cabo reuniones de consulta para la formulación de posiciones conjuntas. Las propuestas presentadas apoyaban el reforzamiento mutuo de los siguientes elementos:

- i) "No prorrogar el AMF, ni los acuerdos bilaterales basados en él;
- ii) Eliminación inmediata de las restricciones a la industria maquiladora;
- iii) Definición de modalidades de desmantelamiento en cuatro etapas en un período de seis años:"¹⁰⁷

Las cuatro etapas son las siguientes:

- I Etapa (dos años).- Hilados de fibras textiles y sus mezclas (incluye fibras sintéticas y artificiales);
- II Etapa (dos años).- Productos relacionados con tejidos y géneros de punto;
- III Etapa (un año).- Productos relativos a las confecciones;
- IV Etapa (un año).- Prendas de vestir.

¹⁰⁶ Países miembros de la ITCB: Argentina, Bangladesh, Brasil, Chile, Colombia, Egipto, Hong Kong, Indonesia, Jamaica, Corea del Sur, Macao, México, Pakistán, Perú, Sri Lanka, Turquía y Yugoslavia.

¹⁰⁷ GATT. "Estrategias de México en la Ronda Uruguay en Materia Textil y Vestido", septiembre 2 de 1989.

También se incluyeron disposiciones de flexibilidad y salvaguardias transitorias. El objetivo era integrar el comercio de textiles y vestido al GATT a finales de 1997.

Propusieron además el crecimiento de las cuotas iniciando con seis por ciento anual a partir de 1 de agosto de 1991. Para los años subsecuentes el crecimiento será de 8, 11, 15, 20 y 25 por ciento.

En lo anterior se puede percibir la gran voluntad política de los países enfocada definitivamente a alcanzar un acuerdo (mecanismo y calendario) para el desmantelamiento de restricciones y retornar el sector textil y vestido a la OMC.

Es importante señalar que aunque los países miembros del ITCB no lo consideraran, nuestro país favorecía a la vez la eliminación de todas las restricciones a textiles y vestido, y no sólo las comprendidas en el AMF.

11.4.3.1.- Posición y propuestas de México ante las negociaciones.

El sector de textiles y vestido es vital para nuestro país ya que es un área importante en la creación de fuentes de empleo, por tal motivo, México especifico sus intereses conformando una propuesta (anexo 1) que considera los siguientes aspectos:

- i) Adoptar por consenso un compromiso de no prorrogar el AMF a su vencimiento, ni los acuerdos bilaterales basados en él.
- ii) Establecer un mecanismo de transición para llevar a cabo en forma gradual y calendarizada la integración de este sector al Acuerdo General. El calendario debería de cubrir las siguientes etapas dentro de un período de tiempo no mayor a cinco años:
 - a) **Primera etapa:** Eliminación de las restricciones a hilados de fibras textiles y sus mezclas, debido a que este grupo de productos enfrentan menores restricciones, facilitando su aceptación de desmantelamiento. Asimismo, eliminar las restricciones a las exportaciones de la industria maquiladora.
 - b) **Segunda etapa:** Eliminar las restricciones cuantitativas a los tejidos y sus confecciones.

c) **Tercera etapa:** Eliminar las restricciones a prendas de vestir. Este subsector es uno de los más sensibles en el comercio internacional. Asimismo enfrenta importantes restricciones y la utilización de las cuotas ha tendido a incrementarse.

d) **Cuarta etapa:** Alcanzar la liberalización total del comercio de textiles y prendas de vestir, así como su integración plena a las normas y disciplinas de la OMC.

iii) Tener en cuenta que el mecanismo de transición incorpore medidas especiales para atender las necesidades de los países en desarrollo, y disponer de procedimientos ágiles para la solución de diferencias que se presenten durante el procedimiento de integración.

iv) Eliminar los conceptos y prácticas incompatibles con el GATT.

v) Eliminar el Órgano de Vigilancia de los Textiles (OVT) y establecer un Comité de transición que lleve a cabo y supervise el proceso de integración.

La propuesta de México solo refleja su deseo de lograr establecer un nuevo acuerdo que regule al sector textil y del vestido pero que funcione como un mecanismo de transición que lleve a cabo en forma gradual y calendarizada la integración del sector al Acuerdo General, eliminando paulatinamente las restricciones del AMF. Esto con el único fin de liberalizar el comercio del sector bajo la normatividad y vigilancia del GATT.

Nuestro país a pesar de tener sus intereses muy propios ante las negociaciones de la Ronda Uruguay, nunca se mostró en contra o independiente de las propuestas formuladas por el ITCB, muy por el contrario mostró una posición muy activa en dicho grupo con miras de lograr alcanzar un acuerdo en beneficio de todos.

II.4.3.2.- Estrategia de México.

Nuestro país es uno de los pocos países en el mundo que no aplican restricciones cuantitativas en el intercambio de productos textiles y del vestido, manteniendo solamente un arancel promedio ponderado de 12% para estas importaciones. Es por ello, por lo que México requería de un reconocimiento y de una reciprocidad por parte de nuestros principales socios comerciales ante este nuevo proceso de apertura.

El comportamiento de los intercambios de textiles y vestido de nuestro país con los países desarrollados se ha centrado fundamentalmente en el mercado estadounidense: "...aproximadamente el 85% del total de las exportaciones mexicanas de textiles y vestido se orientan al mercado de E.U."¹⁰⁸ bajo la regulación de acuerdos bilaterales a lo largo de la existencia del AMF y actualmente gracias al TLCAN, mientras que un "12% se dirige a la U.E. y 3 % restante a Japón"¹⁰⁹.

Es por ello que ante las negociaciones de la Ronda Uruguay, fue de vital importancia para nuestro país sumar la voluntad preliminar de E.U. y la U.E a fin de lograr que éstos se pronunciaran a favor de la liberalización del comercio de textiles y así poder trabajar en conjunto con miras de lograr una integración del sector a las reglas del GATT.

Por lo anterior es por lo que México estableció la siguiente estrategia de negociación:

i) Buscó el establecimiento de compromisos para no prorrogar al AMF a su vencimiento (1994);

ii) Deseaba se definieran ciertas modalidades como es el calendario para la integración del sector a las normas del GATT, tomando en consideración el proyecto de propuestas de México en este sector a fin de manejarla de dos formas:

a) Impulsar la propuesta de el ITCB.

b) Lograr un apoyo en su presentación y análisis en las reuniones del Grupo.

iii) Busca aumentar agresivamente las exportaciones de prendas de vestir; diversificar productos y mercados (Canadá, U.E. y Japón), a la vez desea impulsar el crecimiento y desarrollo de la industria maquiladora mexicana, entre otros aspectos. Estos esfuerzos se enmarcaron con el logro del dismantelamiento del AMF así como de la aplicación de la integración del sector de textiles y vestido a la normatividad de la OMC con objeto de competir adecuadamente en un mercado internacional abierto y libre de restricciones;

iv) Deseaba evitar el proceso de tarificación por considerarlo improcedente, toda vez que posterga aún más la negociación, tampoco debería apoyarse un Mecanismo Especial de Salvaguardias de carácter transitorio porque podría traer como resultado la preservación de restricciones.

v) Cuidó que el concepto de gradualidad en el mecanismo de transición no fuera definido por los países desarrollados importadores. Insistía en lograr una definición concreta del calendario a plazos definidos.

¹⁰⁸ Op.Cit. página 10.

¹⁰⁹ INEGI. "La Industria Textil y del Vestido", Edición 1994.

vi) Buscó alianzas con aquellos países del ITCB, así como con los países desarrollados que se manifestaron en favor de las negociaciones de la Ronda Uruguay, por ejemplo Canadá y los países Nórdicos. Otra gran prioridad mexicana era impulsar la concertación de una posición regional (latinoamericana y del Caribe) en el marco del SELA en este sector de lograr mayor fuerza que sirva para impulsar los objetivos propuestos.

En la estrategia de negociación de nuestro país en el marco de la Ronda Uruguay siempre reflejó su apoyo a las propuestas del ITCB y a la vez pugnó por definir en el menor tiempo modalidades como son el establecer el calendario de integración del sector a las normas del GATT para evitar la posibilidad de que surgieran dudas entre los países en cuanto a su aplicación del nuevo acuerdo.

Pero uno de punto que cuidó más nuestro país a lo largo de las negociaciones fue el hecho de evitar a toda costa el que el concepto de gradualidad en el mecanismo de transición fuera definido por los países desarrollados importadores, precisamente para evitar un acuerdo que beneficiara a unos cuantos y no a todos los países participantes.

II.4.3.3.- Escenarios de Negociación.

Para lograr los interés y prioridades anteriormente señaladas, nuestro país trabajo a lo largo de las negociaciones en cuatro escenarios relevantes (anexo 2), es decir, establecía un nuevo acuerdo que funcionara como mecanismo de transición al término del AMF bajo un calendario de eliminación de restricciones acordado por un lapso de cinco años.

Con la anterior medida se pretendía asegurar la eliminación del AMF mediante la negociación de un mecanismo de transición para la eliminación de restricciones y conceptos del AMF incompatibles con las normas bilaterales, la no ratificación de restricciones y la inclusión de salvaguardias transitorias, entre otros elementos.

Nuestro país consideró optima esta propuesta ya que de aplicarse el mecanismo contribuiría al reforzamiento de la credibilidad en el sistema de comercio internacional, así también de la confianza por parte de los empresarios para invertir y participar en un mercado de libre competencia.

En segundo lugar, nuestro país propuso el establecimiento de un nuevo acuerdo que funcionara como mecanismo de transición al término del AMF bajo un calendario acordado en un lapso de ocho a diez años.

Por otra parte, México apoyaba la idea de establecer un acuerdo que funcionara como mecanismo de transición al término del AMF sin especificar calendario de desmantelamiento, vea mínima la posibilidad de prorrogar el AMF, cuya supervisión del proceso de integración estaría a cargo del OVT.

Por último, nuestro país consideró como inaceptable la posibilidad de dar continuidad al AMF sin modificación alguna, de hacer compromisos de desmantelamiento sin calendario específico, de dar continuidad a conceptos del AMF en el largo plazo, de eliminar todo posible programa de maquiladoras así como de retrasar toda negociación por concepto de vinculación con otros grupos o tarifas..

Como se observa, nuestro país, a través de sus propuestas reflejaba toda una apertura en su sector de textiles y vestido, esperando con ello un reconocimiento y reciprocidad adecuada por parte de sus principales socios comerciales. Siempre reflejo una activa participación y trabajo constructivamente en la Ronda Uruguay para lograr una eliminación del AMF, en coordinación con los países en desarrollo exportadores de textiles del ITCB.

Ante el contexto anteriormente señalado se puede resumir que las prioridades para nuestro país ante las negociaciones de la Ronda Uruguay fueron:

- i) "El establecimiento de un acuerdo de transición que contenga un mecanismo de elusión de diferencias y un Comité de Transición que lleve a cabo la supervisión el proceso de integración;
- ii) Eliminar acuerdos bilaterales;
- iii) Desmantelar gradualmente las restricciones a través de un calendario acordado un duración sería de cinco años;
- iv) Eliminar restricciones a la industria maquiladora durante la primera fase de integración;
- v) Eliminar conceptos y prácticas incompatibles con el Acuerdo general;
- vi) Aplicación plena del artículo XVIII y la parte IV del GATT en este sector, entre otros principales elementos;
- vii) Vincular en última instancia los grupos de negociación siempre y cuando ello o retrase las negociaciones".¹¹⁰

¹¹⁰ Ibidem, 14

II.5.- Reacción a las propuestas presentadas.

La propuesta de la U.E. favorece la continuación del AMF sobre términos aún estrictos. Algunos miembros de la U.E. señalaron su compromiso en la eliminación del AMF (v.g Reino Unido y Países Bajos). Sin embargo, la mayoría de ellos insisten en el reforzamiento de disciplinas más estrictas contra las distorsiones posibles.

Por su parte la idea estadounidense de usar cuotas globales fue apoyada solo por Canadá. Otras delegaciones estimaron que se debería eliminar totalmente esta opción. Sin embargo, la delegación estadounidense se mantuvo intransigente a negociar sin que se considere su alternativa de cuotas globales.

Los E.U. pretendieron con esta iniciativa, aplicar una política proteccionista en materia textil y del vestido, aspecto muy característico de este país, a pesar de que esta propuesta estuviere en contra de las reglas del GATT (artículo XIX).

Por otro lado, tanto los E.U. como la U.E. apoyaron algunas propuestas de Canadá, por ejemplo, con respecto al concepto de tarificación y la posibilidad de utilizar salvaguardias selectivas. Con respecto a esta propuesta, los países en desarrollo se opusieron a la tarificación y a la utilización de dichas salvaguardias.

Con relación a las propuestas por el ITCB, se presentaron comentarios a dichas propuestas por parte de Japón, Nórdicos y Canadá.

Japón, señaló que podría apoyar algunas de las modalidades propuestas del ITCB para dismantelar el AMF, tales como el incremento de los niveles de base, de los coeficientes de crecimiento y márgenes de flexibilidad.

Los países Nórdicos, apoyaron la reducción de manera progresiva las restricciones a los países en desarrollo de menor grado de desarrollo, pequeños proveedores y nuevos exportadores así como de países en desarrollo productores de lana y de algodón.

Finalmente estos países Nórdicos indicaron que se debía dar prioridad a la eliminación de la cuota poco utilizadas y a los incrementos en la flexibilidad.

Finalmente, Canadá señaló que la propuesta del ITCB se centra sólo en elementos operativos de los acuerdos bilaterales como base para la eliminación gradual de restricciones, sin incluir modalidades tales como la tarificación.

Canadá indicó que la propuesta de eliminar las restricciones a las importaciones de maquiladoras equivaldría a poner fin a los programas de esta índole, toda vez que dichas restricciones son elementos de defensa para contener la entrada indiscriminada de productos maquilados. Asimismo, apoya la creación de un mecanismo de salvaguardias como requisito principal para la eliminación de restricciones durante el período de integración.

II.5.1.- Principales Actores.

A lo largo de la negociación, los países en desarrollo exportadores de textiles y del vestido¹¹¹ demostraron un profundo interés por alcanzar el objetivo de liberalización del sector.

Sin embargo, mientras que dentro de este grupo existen países con una posición definida en cuanto al desmantelamiento de las restricciones del AMF (Pakistán, Egipto, Chile, Indonesia y México) otros países (Brasil, Corea y Hong Kong) mantienen una posición ambigua, toda vez que tienen una amplia participación de cuotas en el marco de los convenios bilaterales con los países desarrollados bajo el AMF. En esta situación también se encontraban China y Taiwan que no son países miembros del ITCB.

Por otra parte, los países desarrollados importadores se resistieron al establecimiento de negociaciones sustantivas sobre las modalidades de integración del sector a el GATT. Canadá, Suiza y la U.E. fueron los únicos países que presentaron propuestas de modalidades para la integración.

Por lo anterior es por lo que la posición de los países desarrollados en su mayoría se centra en las propuestas de la U.E. y Canadá. Propuesta que favorece un enfoque integral que afectan al sector textil y vestido, buscando el fortalecimiento de las normas y disciplinas del GATT, a través de la vinculación de este sector con otros grupos, la tarificación y la aprobación de un Mecanismo de Salvaguardias que operaría durante el período de integración.

¹¹¹ Principalmente los países miembros del ITCB.

II.6.- Resultados de las negociaciones en materia textil y del vestido en la Ronda Uruguay.

II.6.1.- La Ronda Uruguay y el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido.

El Acta Final de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales engloba todas las esferas de negociación de la Ronda, con dos excepciones. Una de ellas se refiere a los resultados de las "negociaciones sobre acceso a los mercados" en las que distintos países han contraído compromisos vinculados de reducir a suprimir obstáculos concretos, arancelarios, no arancelarios, al comercio de mercancías.¹¹²

Estas concesiones se consignarán en listas nacionales que forman parte integrante del Acta Final. La segunda se relaciona con los "compromisos iniciales" sobre liberalización del comercio de servicios, que se consignarán también en las listas nacionales.

El sector de textiles y el vestido se trata especialmente en el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido del Acta Final. Acuerdo que entró en vigor el 1º de enero de 1995 para finalizar el 31 de diciembre de 2004, por lo que el período de integración del sector a la normatividad del GATT es de 10 años.

El Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, tiene como objetivo integrar al sector a la OMC sobre la base de normas y disciplinas del GATT reforzadas. Desde 1974, este comercio ha sido regulado por contingentes bilaterales negociados en el marco del Acuerdo Multifibras, que estuvo en vigor hasta el 31 de diciembre de 1994.

"El Acuerdo prevé un programa de eliminación gradual en las cuotas establecidas en la normatividad del AMF, esto a través de un período de transición de 10 años que se dividen en tres etapas que tienen como objetivo el lograr la integración del sector en el GATT"¹¹³. Dicha integración se entiende a la aplicación de las normas generales del GATT y el comercio de productos, la que tendrá lugar como se indica a continuación:

Etapas 1: (1º de enero de 1995 al 31 de diciembre de 1997), para los productos que hayan representado no menos del 16% del volumen total de las importaciones de los productos enumerados en el Acuerdo, efectuados por el país de que se trate en 1990;

¹¹² Boletín de información del GATT Focus de diciembre de 1993.

¹¹³ CCI-UNCTAD-GATT. "Textiles y Prendas de Vestir". GATT Press. Ginebra 1994.

Etapas 2: (1º de enero de 1998 al 31 de diciembre del 2001), para los productos que hayan representado no menos del 17% de las importaciones en 1990;

Etapas 3: (1º de enero del 2002 al 31 de diciembre del 2004), para todos los demás productos.

En cada una de estas etapas, se seleccionarían productos de cada una de las tres categorías siguientes: cintas de lana peinada (tops) e hilados, telas, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir. Se prevé que se llegará a la liberalización total del comercio de los textiles para el 1º de enero del 2005.

Es importante señalar que las restricciones en vigor en el marco del AMF del 31 de diciembre de 1994, se mantendrá en el nuevo acuerdo hasta que se suprima o hasta que los productos se integren en el GATT. Respecto a los productos que siguiesen sujetos a limitaciones, el coeficiente de crecimiento anual podrá aumentarse de acuerdo con la siguiente fórmula conformada de tres etapas:

En la primera etapa del acuerdo y para cada restricción que estuviese en vigor en 1994, al amparo del AMF, el crecimiento anual no debe ser inferior al previsto en la referida restricción, aumentando en un 16%.

En la segunda etapa, (1998 al 2001 inclusive), los coeficientes de crecimiento anual han de ser superiores en un 25% a los de la primera etapa.

En la tercera etapa (2002 al 2004 inclusive), los coeficientes de crecimiento anual han de ser superiores en un 27% a los de la segunda etapa.

Todo país importador podrá escoger los productos en cada etapa, y más aun podrá considerar la sensibilidad particular de cada producto propuesto. "Los mecanismos de salvaguarda textiles transitorios no serán aplicados a productos integrados, y todas las cuotas de dichos productos serán eliminadas"¹¹⁴.

En cuanto a los productos que no estuviesen integrados aún en el GATT, en cualquiera de las etapas, se tomarán medidas en el marco de un mecanismo de salvaguardia contra países exportadores determinados, si el país importador demostrase que las importaciones totales de un producto en su territorio han aumentado en tal cantidad que causen o amenacen causar un daño grave a la producción nacional.

¹¹⁴ Hutchinson Michael D. "Textiles". Office of Textiles, Apparel and Consumer Goods Industries U.S. "Department of Commerce". Business America, January 1994. página 11.

No obstante, estas disposiciones no se aplicarán a las exportaciones de tejidos de la industria doméstica realizados en telares a mano, o a los de productos de la industria doméstica hechos a mano con esos tejidos. También están exceptuados los productos de seda pura.

El Acuerdo contiene también disposiciones destinadas a hacer frente a la posible alusión de compromisos mediante la reexpedición, la desviación, la declaración falsa sobre el país de origen o la falsificación de documentos oficiales.

Por otra parte, el Acuerdo concede un trato especial a ciertas categorías de países, por ejemplo, aquellos que no han sido miembros del AMF desde 1986, los nuevos exportadores, los pequeños abastecedores y los países menos adelantados.

En cuanto al acceso a los mercados en particular, el acuerdo "otorga a todos los países, desarrollados así como en desarrollo, un acceso al mercado textil y del vestido"¹¹⁵, a través de ciertas medidas que se encuentran englobadas en el Artículo 7 del Acuerdo. El Artículo establece que los miembros tomarán las medidas necesarias para :

1) Promover un mejor acceso a los mercados para los textiles y el vestido mediante medidas tales como la reducción y consolidación de los aranceles, la reducción o la eliminación de los obstáculos no arancelarios y la facilitación de los trámites aduaneros, administrativos y de concesión de licencias.

2) Garantizar la aplicación de las políticas sobre condiciones de comercio leal y equitativo en lo relativo a los textiles y el vestido, en esferas tales como el dumping y las normas y procedimientos anti-dumping, las subvenciones y las medidas compensatorias y la protección de los derechos de propiedad intelectual.

3) Evitar la discriminación en contra de las importaciones en el sector de los textiles y el vestido al adoptar medidas por motivos de política comercial general.

Estas medidas se tomarán sin perjuicio de los derechos y obligaciones que corresponden a las partes en virtud del GATT de 1994.

Otros dos acuerdos negociados en el marco de la Ronda Uruguay podrían afectar a las consideraciones de calidad. El primero es el Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, incluido el comercio de mercancías falsificadas.

¹¹⁵ Op. Cit. página 12.

El Acuerdo menciona los dibujos o modelos textiles y pide a los miembros del GATT que establezcan la protección de los diseños o modelos creados independientemente que sean nuevos u originales mediante la legislación sobre dibujos o modelos industriales o sobre el derecho de autor. No obstante, el texto anuncia sobre todo principios, y aún no se sabe cómo se aplicarán estos en la práctica.

El segundo es el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, que tiene por objeto mantener un equilibrio entre la libertad de cada país de establecer reglas y reglamentos técnicos al nivel que estime apropiado y el propósito de evitar obstáculos innecesarios al comercio internacional.

Con respecto a los mecanismos de salvaguardas, se observa que el Acuerdo mejora notablemente estos mecanismo(s) si se compara con las del AMF) para el establecimiento de cuotas en un acuerdo incontrolado y pretende proteger al mercado contra daños ocasionados por toda importación.

En el texto de las medidas de salvaguarda se señala que cuando surja un daño acumulativo en la industria nacional, el país importador podrá establecer cuotas a los países que lo ocasionen.

El Acuerdo también contiene mecanismos de solución aplicables contra violaciones que no permitan el acceso al mercado. En primer lugar, la concesión de tarifas en productos textiles y del vestido deben eliminar artículos de algún interés específico a un país dado. En segundo lugar, el acuerdo contiene un proceso para negar que el rango de crecimiento de una cuota se incremente a países que no han cumplido con el acceso de mercados.

Con respecto a los derechos y obligaciones que adquieren los países participantes, es importante señalar que todos los países miembros del GATT estarán sujetos a las disciplinas del Acuerdo de Textiles y del Vestido, sean o no miembros del GATT.

China por su parte, a pesar de haber sido país miembro del AMF, no podrá firmar este Acuerdo hasta que este firme primero como país integrante del GATT, solo hasta entonces, no podrá beneficiarse por cualquier cuota liberalizada.

Hoy en día se sigue analizando la posible adhesión de China a la OMC, de hacerlo considero que este país, en un período a largo plazo, se vería muy beneficiado con respecto al sector de textiles y del vestido ya que sus exportaciones se incrementarían considerablemente aprovechando esta apertura comercial con menos restricciones.

Por último, el acuerdo prevé el establecimiento de un Órgano de Supervisión de los Textiles (Textile Monitoring Body), Art. 8, encargado de vigilar el cumplimiento de los compromisos, así como de resolver toda dificultad que surja en la implementación del Acuerdo. Estará compuesto por un Presidente y 10 miembros nombrados por el Consejo del Comercio de Mercancías.

Funciones del Órgano de Supervisión de Textiles¹¹⁶ (OST):

- 1) Verificar que las restricciones convenidas entre las partes contratantes vayan de conformidad con el Acuerdo (Artículos 6.9 y 6.11)
- 2) En caso de desacuerdo en las consultas bilaterales, examinar el asunto y hacer recomendaciones (Artículos 6.10, 6.11 y 8.5).
- 3) Examinar las notificaciones de las partes sobre restricciones en vigor o que comiencen en el periodo transitorio (Artículo 2.1)
- 4) Examinar los programas de eliminación de restricciones no pertenecientes al AMF (Artículo 3.2).
- 5) Examinar los desacuerdos que puedan surgir de la introducción de cambios de naturaleza técnica y administrativa o en consecuencia de alegación de contubernio o de falsa declaración (Artículo 4.4 y 5.4)
- 6) Asegurar la circulación de notificaciones efectuadas por las partes en la aplicación de las disposiciones de este Acuerdo.
- 7) Examinar toda cuestión a petición de alguna Parte y hacer recomendaciones (Artículo 8.5 y 8.6).
- 8) Efectuar un examen de la puesta en operación del Acuerdo antes de comenzar cada nueva del mismo y hacer un reporte al Consejo de Mercancías.

¹¹⁶

Según la ponencia de M.J.P. La Palme titulada "Le Commerce International des Textiles et l'Accord sur les Textiles et les Vêtements", dada en Ginebra, Suiza, el 24 de febrero de 1994.

II.6.2.- Marco Legal del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido.

El nuevo marco legal para el comercio en este sector que da la OMC es el siguiente:

Acuerdo sobre Textiles y Vestido (OMC 1995) Principales Disposiciones

- 1) Una cobertura de productos claramente definida, basada en la nomenclatura del Sistema Armonizado de 6 dígitos.
- 2) Un programa de integración progresiva de los productos de la OMC
- 3) Un programa de liberalización de contingentes para los productos restantes, sujeto a restricciones.
- 4) Un mecanismo transitorio de salvaguardas de carácter selectivo
- 5) Un procedimiento de notificación de todas las restricciones que no hayan estado contempladas en el AMF, así como la eliminación de aquellas que no concuerden con la OMC.
- 6) Un procedimiento de vigilancia y un reglamento de solución de diferencias.
- 7) Reglas concernientes al contubernio para la reexportación, la desviación y la falsa declaración.
- 8) Trato especial a ciertas categorías de exportadores.

En el apéndice de la presente tesis se incluyó el Acta final de la Ronda Uruguay: Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido así como la Lista de Productos Comprendidos en el Acuerdo.

CAPITULO III

CAPITULO III

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN DEL SECTOR TEXTIL MEXICANO ANTE EL NUEVO MARCO MULTILATERAL EN MATERIA TEXTIL DE LA OMC

En el presente capítulo se analiza la evolución que ha tenido el sector textil y del vestido mexicano con el paso de los años para con ello comprender mejor su situación actual así como su participación en el comercio internacional. Conociendo estos tres aspectos nos permitirá conocer la situación real por la que atraviesa hoy en día nuestro sector y con ello se formularan las expectativas a futuro del sector frente a nuevos he interesantes acuerdos comerciales.

III.I. Importancia de la Industria Textil y del Vestido en la Economía Nacional

III.I.1.- Evolución.

La industria textil es una de las más antiguas y tradicionales en el mundo entero. En España, la evolución de esta industria repercutió directamente en todas sus colonias latinoamericanas.

Al analizar la industria textil española se observa que su evolución estuvo determinada por dos factores:

- i) El atraso económico interno que imposibilitó el abastecimiento de bienes manufacturados al consumidor americano.
- ii) "La dependencia continua de la producción inglesa, holandesa y francesa, que se fue incrementando al compás de los elevados niveles de producción textil entre los siglos XVI y XVIII".¹¹⁷

¹¹⁷ Rodríguez de Campamos, Artola. México D.F., 1969.

La industria española jamás estuvo preparada para ser capaz de abastecer su mercado interno y aún menos el de sus colonias, hecho histórico que trajo consigo un atraso a todo proyecto industrializador, afectando no solo a la industria textil sino también a muchos sectores en la economía de las colonias españolas.

España experimentó estos problemas de abastecimiento por sus continuos intentos de desarticulación regional. El sector mercantil español, carente de un proyecto de industrialización e integración como agente dinámico de progreso, quedó rezagado ante otras potencias industriales en ascenso, como Inglaterra. Este país tan solo para el siglo XIX, ya poseía plenamente la hegemonía industrial internacional.

"La época colonial se caracterizó por impulsar únicamente la extracción de metales preciosos, factor negativo para el desarrollo de las Américas ya que descuidó el desarrollo industrial incipiente del siglo XVIII, limitado entre las industrias la expansión textil".¹¹⁸ Fue un siglo en el que no predominó la mano de obra especializada, más bien esta se destinó a la realización de trabajos forzados como lo es la extracción de metales.

Con respecto a la evolución de la industria textil en nuestro país, es un sector de las más antiguos y tradicionales, ya que sus orígenes se remontan a la época prehispánica. "El hilado y el tejido de algodón para la elaboración de telas y prendas de vestir, representaba una actividad económica importante, razón por la que se intentó establecer una industria textil propia de algodón; como fundamento para industrializar al país".¹¹⁹

"Nuestro país trató de imitar el ejemplo inglés, a diferencia de Argentina y Brasil, países que continuaron con la práctica de producir materias primas y de importar productos manufacturados".¹²⁰

En los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, México inicia su desarrollo industrial adoptando el modelo de Sustitución de Importaciones, participando de manera significativa en la producción y el empleo. Tal situación permitió a la industria textil modernizarse y crecer de manera notable.

Sin embargo, éste Modelo de Sustitución fue perdiendo su funcionalidad en el sentido de que, si bien representó grandes beneficios a corto y mediano plazo, sus características generales eran de corte proteccionista, lo que no nos permitió obtener los beneficios esperados.

¹¹⁸ Miño Grijalva, Manuel. La Política Textil en México y Perú en la Época Colonial. El Colegio de México, página 283-316.

¹¹⁹ El Colegio de México. Historia Mexicana. Vol. XXXVIII. Julio-Septiembre, 1988 Página 80.

¹²⁰ Keremitis Down. La Industria textil mexicana en el siglo XX. Secretaría de Educación Pública. México, 1973, página. 247

En la década de los cincuentas y sesentas, nuestro sector textil se caracterizó por perder espacios a nivel internacional, y por enfrentarse a una situación desfavorable al interior. Esta estaba caracterizada por una total deficiencia tecnológica y productiva. Las políticas de apoyo a la industria eran poco claras, con una gran falta de conocimiento adecuado del sector por parte del gobierno, todo ello ocasionaba un nivel muy bajo de exportación.

Fue por ello por lo que el gobierno mexicano, junto con el sector empresarial, realizó una serie de estudios tendientes a conocer con mayor profundidad la problemática de la industria nacional. Se creó un programa de apoyo e impulso a la industria tanto a nivel interno como externo.

En la década de los setentas, específicamente entre el período comprendido entre 1973 a 1979, la situación de nuestra industria productora de fibras artificiales y sintéticas, incrementó su producción de 192,000 toneladas a 341,000 toneladas anuales. A partir de 1979 a 1986, la producción siguió aumentando en este rubro, se elevó de 8,000 toneladas en 1979 a 78,000 toneladas en 1986. "En el transcurso de la presente década se realizaron inversiones que permitieron aumentar su capacidad productiva y por tanto su capacidad exportadora".¹²¹

Por su parte, la producción de algodón en el período comprendido entre 1972 a 1982, se superan las 1.4 millones de pacas anuales alcanzado un máximo de 2.3 millones de pacas entre 1974 a 1975. Ello significa que la producción tendió a la baja por lo que nuestro país se vio en la necesidad de importar este producto. Esta tendencia a la baja motivó que nuestro país, a partir de 1985 adoptara cambios en la política de la comercialización de algodón liberándose tanto la exportación como la importación.

El implemento de esta política ocasionó que la industria disminuyera la calidad de las mercancías por utilizar en su producción materias primas de baja calidad. Ello se debió principalmente a que existía una alta demanda de materias primas en el comercio internacional mientras que eran muy pocos los países abastecedores de estos productos, los cuales en muchos casos eran de baja calidad.

Con respecto a la industria del vestido en México, a lo largo de la década de los años setentas y ochentas, se destinaba la producción a segmentos populares y de clase media. No logró alcanzar los niveles de competitividad internacional en diseño, calidad y operación, ya que la cadena textil no había podido tener una producción sostenida y suficiente de artículos con calidad internacional. Aún hoy en día este segmento enfrenta dificultades que se analizarán posteriormente.

La década de los ochentas, se caracterizó por una apertura comercial que marcó un paso importante al limitar el exacerbado proteccionismo que afectaba a todos los sectores productivos en nuestro país, entre ellos el sector textil y del vestido.

¹²¹ Seminario Latinoamericano de Reconvención Industrial. La Reconvención Industrial en América Latina Industria Textil. Fondo de Cultura Económica. México 1987. página 47.

Fue durante la segunda mitad de esta década, en donde pese a las deficiencias al interior de nuestra economía, logramos entrar a una fase de cierto éxito económico basado en el repunte de los sectores orientados hacia la exportación.

Paradójicamente, el sector textil y del vestido resultó ser el más sensible al mercado externo. Este aun no se encontraba en condiciones lo suficientemente sólido como para poder enfrentar con madurez la apertura comercial internacional.

El sector mostró cierta recuperación sólo hasta 1988, en que sus niveles de crecimiento fueron mínimos en comparación a los demás sectores productivos de la economía.

"Una reacción derivada de la apertura comercial implementada en esta década, fue el hecho de que muchos empresarios hayan dejado de producir determinados productos que anteriormente distribuían a los propios confeccionistas mexicanos".¹²² Ejemplo de esto son la mezclilla y otras telas de buena calidad con demanda internacional, debido a la conveniencia de importarlas y continuar con su distribución al interior.

A lo largo de esta década se observó una crisis en el comercio internacional en los textiles, gracias al cierre de algunos mercados de países en desarrollo exportadores de textiles. Los primeros recurrieron a la creciente innovación y modernización de sus equipos, al empleo de nuevos materiales, y un mayor conocimiento sobre las tendencias de la moda y su relación con la producción de telas.

En nuestro país, solo un grupo reducido de empresas grandes que mantenían una tradición exportadora, lograron alcanzar cierto grado de modernización. Muy pocas empresas pequeñas y medianas introdujeron innovaciones en algunas partes de sus procesos productivos, logrando alcanzar cierta posición en el mercado internacional de los textiles.

Erradicar las deficiencias tecnológicas así como la baja productividad resulta muy complejo. Las cámaras del sector¹²³ opinan que se trata de un problema en el cual la cuestión financiera tiene gran relevancia. Desafortunadamente esta industria difícilmente ha contado con los apoyos financieros requeridos para dar el impulso necesario.

Si bien los banqueros dicen que los créditos para este sector están listos y que en verdad sólo es cuestión de presentar una buena propuesta y los estados financieros correspondientes, no podemos olvidar que los créditos en México son mucho más caros que en la mayoría de los países que compiten con nosotros por el mercado internacional. Otro de los problemas es la falta de capital humano, estas ineficiencias se tratarán en las conclusiones.

122 *Ibidem*, página 126

123 Cámara de la Industria Textil y Cámara de la Industria del Vestido

III.1.2.- Descripción y participación del sector textil y del vestido en la estructura industrial de México.

Para comprender mejor la importancia que tiene la industria textil y del vestido en nuestra economía, creo prudente señalar la participación de este sector en nuestra estructura industrial.

La planta industrial de nuestro país se integra de cuatro sectores siendo los siguientes: el eléctrico, el de minería, el de construcción y finalmente el de manufacturas.

Con respecto a este último, el sector de manufacturas, se encuentra a su vez conformado por nueve ramas industriales siendo las siguientes:

ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Metálicas básicas
Papel, imprenta y editoriales
Alimentos, bebidas y tabaco
Química, caucho y plástico
Textiles, cuero
Maquinaria y equipo
Madera y sus productos
Minerales no metálicos
Otras manufacturas

Como se observa, el sector textil y del vestido forma parte de la industria manufacturera, industria que aporta más de una quinta parte del PIB total y que sufrió en 1995 una contracción anualizada de 6.6%.

La participación del sector textil y del vestido dentro de esta industria ha mostrado en los últimos años las siguientes tendencias:

i) En el período comprendido entre 1988 y 1992, nuestra industria textil y del vestido¹²⁴ participó en promedio con el 2.5% y el 12% del PIB total así como de la industria manufacturera respectivamente, porcentajes que nos indican que con el paso de los años este sector a logrado una mayor participación en la industria manufacturera nacional.

ii) Mientras que al analizar el volumen físico del PIB existen dos tendencias: Por un lado, la industria manufacturera registró un ligero aumento ya que en 1988 logró una participación del 107.1 y para 1992 de 129.5. Por el otro lado, las cifras muestran que este aumento no repercutió en la industria textil y del vestido ya que en 1988 participó con un 90.0 mientras que en 1992 decreció ligeramente a un 88.7, como se observa en el cuadro siguiente.

**ÍNDICE DE VOLUMEN FÍSICO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL,
DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL
VESTIDO.
1988-92
(Base 1980=100.0)**

Año	Total	Industria manufacturera	Industria Textil y del Vestido
1988	109.3	107.1	90.0
1989	112.9	114.8	92.9
1990	117.9	121.7	95.6
1991 P/	122.2	126.6	92.1
1992 P/	125.6	129.5	88.7

a/ Incluye las ramas 24(Hilados y Tejidos de Fibras Blandas), 26(Otras Industrias Textiles), 27 (Prendas de Vestir), y 28(Cuero y Calzado).

FUENTE. INEGI. "Sistema de Cuotas Nacionales de México", 1988-1991 y 1989-1992.

¹²⁴ Incluye la industria del cuero

"Para 1995, el sector textil y del vestido participo en la industria manufacturera con un -10.8%"¹²⁵. Este colapso, en mi opinión, se debió a diversas causas, dentro de las más importantes fueron; la apertura comercial experimentada en el mundo económico, la devaluación de nuestra moneda y a la contracción de nuestro mercado interno. Solo las empresas de gran capacidad productiva y por tanto exportadoras¹²⁶, que concretaron segmentos específicos lograron obtener claras ventajas competitivas, revirtiendo la crisis.

Por su parte, la micro pequeña y mediana empresa de todos los sectores industriales¹²⁷, entre ellos el de textiles y del vestido, fueron las que realmente tuvieron que hacerle frente en forma severa la crisis económica por la que atravesó el país.

En cuanto a la participación de la industria maquiladora en México, es de suma importancia gracias a su alto índice en la generación de divisas¹²⁸ así como de fuentes de empleo en nuestro país. Con respecto a este último punto, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), a principios de 1996, esta industria contaba con alrededor de 3,037 empresas en nuestro país, que han generado un total de 142, 536 trabajos directos.

Por su parte, la participación del sector textil y del vestido en esta industria cada vez esta retomando mayor auge, es decir, "para 1988 en este sector sólo existían 249 empresas mientras que para el primer semestre de 1996 existen 757, esto es el 25% de total de las empresas nacionales"¹²⁹.

Como se observa, la industria maquiladora tienen una importante relevancia en los sectores textil y del vestido, existe una tendencia hacia la mayor participación en esta industria, ejemplo de ello es que en este sector, empleo a más de 872,000 personas en 1995, produciendo el 10% del valor agregado del total de la industria maquiladora.

En el período que va de enero a marzo del presente año, se ha fomentado un Programa de Maquila aprobado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industria (SECOFI), a través de su Subsecretaría de Promoción de la Industria y el Comercio Exterior. Programa en la que se han aprobado 134 maquiladoras dentro de las cuales 47 son del ramo textil y del vestido.¹³⁰ Con estos datos podemos apreciar que el sector textil y del vestido esta tomando cada vez más una mayor participación e importancia en la industria maquiladora nacional.

¹²⁵ De la Rosa M. Tomás, "Cae 8.1% la industria", Retrocede cinco años volumen del sector. Periódico Reforma, Sección de Negocios, 8 de marzo de 1996, página 20.

¹²⁶ En este grupo de empresas se encuentran por ejemplo; ACRA, Grupo Textil Avante, CALTEX, YASBEK, Distribuidora Moyel, Industrias Ermex, Rimbrus de México, entre otras...

¹²⁷ El 97% de las factorías en México son micro, pequeña y mediana empresa.

¹²⁸ Tan solo en el mes de diciembre de 1995 la empresa maquiladora exporto más de 3 mil 152 millones de dólares lo que significa una participación del 31% en el total de las exportaciones nacionales.

¹²⁹ Villalba M, Carlos. Jefe del Dpto. de Promoción de Exportaciones de la CANAINTEX, 1996.

¹³⁰ Según los datos proporcionados por la Dirección General de la Micro, Pequeña y Mediana Empresas y de Desarrollo Regional así como de la SECOFI.

III.1.3.- Clasificación del sector textil y del vestido.

Con base en los procesos de producción que la industria desarrolla en nuestro país se identifican tres sectores:

En primer lugar, el sector productor de fibras sintéticas y artificiales. Estas fibras sintéticas se elaboran a partir de productos derivados del petróleo mientras que las artificiales se caracterizan por elaborarse por materias primas y celulosa entre otras.

En segundo lugar, el sector textil, que abarca la fabricación de fibras naturales y todo tipo de hilados, tejidos y acabados, así como por productos terminados procesados directamente a través del tejido (incluye alfombras).

Por último, el sector de confección, es decir, la fabricación de ropa y de otras prendas.

III.1.3.1.- Sector de fibras.

Nuestro sector de fibras, se caracteriza por ser intensivo en capital y suele estar concentrado en un pequeño número de empresas. "Para 1992, México estaba conformado por nueve compañías que generan 19 mil empleos en forma directa"¹³¹.

Con respecto a la producción de fibras blandas en nuestro país, esta se encuentra integrada por: el algodón, la lana y finalmente las fibras químicas.

La evolución de este grupos de fibras ha sido muy distinta, tan solo para 1988 la participación de la lana fue de 0.4%, mientras que para 1993 tuvo un ligero aumento logrando una participación del 0.6% dentro de nuestra producción de fibras.

Por su parte el algodón tuvo una participación del 47.3% en la producción total de fibras en 1988, mientras que para 1993 su participación decreció notablemente, es decir, para este último año solo participo con un 6.0% de la producción total. Estas cifras a la baja se deben a que existe hoy en día la tendencia mundial a producir y consumir más fibras sintéticas y artificiales que fibras naturales como el algodón.

Finalmente, las fibras químicas tuvieron en 1988 una participación del 53.3% dentro de la producción total nacional de fibras blandas, mientras que para 1993 lograron una participación significativa del 93.4%, porcentaje que enfatiza lo anteriormente señalado.

¹³¹ Memorias Estadísticas de la CANAINTEX, 1994.

El cuadro siguiente muestra la evolución de estas tres fibras a partir de 1988.

**PRODUCCIÓN DE FIBRAS BLANDAS PARA USO TEXTIL SEGÚN TIPO
1988-93
(Toneladas)**

Tipo	1988	1989	1990	1991	1992	1993 P/
Total	631,617	509,070	511,924	557,845	449,493	404,070
Algodón a/	308,444	167,420	177,100	180,840	30,140	24,200
Lana b/	2,565	1,800	2,314	2,415	2,496	2,473
Fibras Químicas c/	340,612	339,850	332,483	374,590	416,857	377,397

a/ Producción de los ciclos agrícolas 1987/88-92/93

b/ Equivalente a la lana limpia

c/ Excluye las fibras para uso industrial

FUENTE: Para Algodón y Lana: CANAINTEX. Memorias Estadísticas. Edición 1994* Para Fibras Químicas: ANIQ. "Anuario Estadístico de la Industria Química Mexicana, Edición 1993".

Como se observa, la industria de fibras blandas en nuestro país se ha caracterizado porque la producción de las fibras químicas hoy en día predominan en el mercado no solo nacional sino también en el extranjero, ello se debe a que estas fibras han sustituido prácticamente a las fibras naturales, ya que las primeras tienen un costo de producción relativamente bajos por lo que el abastecimiento de los insumos resulta una ventaja tanto para el productor, como posteriormente para el consumidor.

Las producción de fibras químicas requiere de una amplia investigación así como de un desarrollo tecnológico, si se desea ser competitivo en el marco internacional. Al respecto, nuestra industria de fibras químicas ha dedicado una parte significativa de sus recursos de inversión al mejoramiento de la calidad, realizando también esfuerzos para alcanzar niveles competitivos en sus precios, es gracias a ello su importante participación en el marco de las fibras blandas.

Es importante señalar que nuestras fibras químicas tienen una excelente aceptación en el comercio exterior, principalmente en mercados como el de E.U. De estas fibras la que exportamos con mayor intensidad son las de anhídrido tereftálico (TPA), dimetil tereftalato (DMT) y el glicol. Sin embargo, en el caso de algunos de los petroquímicos básicos encadenados estas materias primas (i.e. paraxileno), la producción nacional no es suficiente y es necesario recurrir a importaciones para complementarlas.

Por su parte, las fibras naturales (seda, lana, algodón), aunque en mucho menor grado, también aporta a la producción de fibras blandas, aunque su participación año tras año se ha visto afectada gracias a que aún hoy en día persisten diferencias en el precio nacional frente al internacional, además de que sus costos de almacenamiento son elevados y por último, predomina la falta de disponibilidad en la gama completa de tipos de algodón.

Por otro lado esta industria también a disminuido la calidad de sus productos por tener que consumir algodones de baja calidad, y ahí poder ofrecer un precio competitivo en las exportaciones del producto.

III.1.3.2.- Sector de Textiles.

Por su parte el sector textil se caracteriza por no ser tan intensivo en capital como el de fibras, ni tan intensivo en mano de obra, como el de la confección. Sin embargo, los avances tecnológicos juegan un papel cada vez más importante en la modernización de la industria, incluyendo su adaptación a las modas.

"Para 1992, este sector contaba con alrededor de 2,249 empresa las que generaban alrededor de 250 mil empleos, esto es, cerca del 28% del total de la industria textil."¹³²

De las 2,249 empresas, el 86% son pequeños establecimientos, y el 70% de las empresas se localizan en los estados de Puebla 16%; México 36%, D.F. 18%, con algunas excepciones, la mayoría de las empresas son mexicanas ya que la participación de los capitales extranjeros no excede el 10%.

Nuestro país cuenta con tecnología y equipos que también emplean los países desarrollados en la elaboración de telas y tejidos, destacando la tecnología aplicada en la fabricación de hilados de fibras naturales. Por su parte, la fabricación de las alfombras, también cuenta con tecnología y maquinaria avanzada; sin embargo, gran parte de su capacidad instalada se encuentra ociosa, no se a desarrollado este sector como debiera; principalmente por la falta de capital que la intensiva.

Sin embargo, la participación del sector textil aun no a logrado ser del todo competitivo en el mercado internacional, considero que ello se debe principalmente a la falta de apoyo financiero, al insuficiente suministro de materias primas naturales y otros insumos así como por el rezago tecnológico que existe al interior del sector.

132 Memorias Estadísticas, Op. Cit.

III.1.3.3.-Sector de la Confección.

Finalmente, el sector de confección se caracteriza por su alta intensidad en mano de obra. "Un 30% de los costos de producción lo absorben las materias primas y un 50% la mano de obra"¹³³

"Para 1992, este sector contaba con alrededor de 9,125 empresas que generan un promedio de 600 mil empleos directos, es decir, representan cerca del 70% del total de la industria"¹³⁴.

Este sector se caracteriza por su bajo costo en el establecimiento de locales, razón por la que existen números locales pequeños, en los que no existen mas de 10 empleados dispersos en toda la república. Por esta característica es por lo que el 96% de los establecimientos son micro o pequeñas empresas y muchas se concentran en grandes ciudades, particularmente en nuestra ciudad y en la frontera norte de nuestro país.

Desafortunadamente existen pocas empresas a escala en esta actividad, ya que aspectos como la compra de materia prima, la creación de marcas, el suministrar pedidos grandes, el diseñar, desarrollar investigaciones acerca de la moda vigente, entre otros aspectos, resultan más factibles de desarrollar para este tipo de empresas, lo que resulta desventajoso para nuestro sector frente a economías desarrolladas.

A pesar de las anteriores dificultades, este sector tiene una mayor participación en el PIB que cualquiera de los otros sectores señalados. Su posición competitiva se deriva del agregado de la competitividad de tres componentes: las materias primas (telas y accesorios), la confección propiamente como tal, y aspectos intangibles como el diseño, el apego a la moda actual y a la labor de mercadotecnia.

"En 1992, este sector logro una participación del 38.5% en la estructura productiva textil nacional, a diferencia de 1988, año en el que participó con un 31.9%".¹³⁵

¹³³ "La Industria Textil" / Monografía B/ SECOFI, 1991.

¹³⁴ INEGI. "La Industria Textil y del Vestido en México". Edición 1994.

¹³⁵ INEGI. "La Industria Textil y del Vestido en México". Edición 1994.

Como se observa en el cuadro siguiente, las prendas de vestir han tenido un incremento de 1988 a 1992, en el primer año totalizo 82,767 de nuevos pesos, mientras que el último año señalado fue de 97,845, cifras que nos muestra la tendencia a la alza, lo que demuestra que nuestro país se ha dedicado a desarrollar una mayor producción en el sector del vestido que a la producción de fibras blandas y duras, a la vez estas últimas son las que se producen más dentro del grupo de las fibras blandas, como se señaló con anterioridad.

COMPOSICIÓN DE LA PRODUCCIÓN BRUTA DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO POR RAMA DE ACTIVIDAD. 1988-1992
(Miles de nuevos pesos)

Período	Total	Fibras Blandas	Fibras Duras	Prendas de Vestir
1988	259,344	88,260	7,952	82,767
1992	254,397	71,367	1,540	97,845

Se puede resumir que el total de establecimientos de la industria textil y del vestido se calcula en alrededor de 11,383, los que generaron en 1992 cerca de 869,000 empleos en la industria textil y del vestido¹³⁶ mientras que en la industria manufacturera fueron 2,447,150 empleos de un total de 23,216,298.¹³⁷

¹³⁶ Último dato registrado por el INEGI.

¹³⁷ Este total se obtuvo de las estimaciones de la asociación Nacional de la Industria Química, la Cámara Nacional de la Industria Textil y la Cámara Nacional de la Industria del Vestido.

ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA.

		Naturales	Algodón
			Seda
			Lana
	<i>Fibras Blandas</i>	Sintéticas	Poliéster
			Acrílico
			Nylon
		Químicas	Acetato
		Artificiales	Rayón
INDUSTRIA TEXTIL			
	<i>Fibras Duras</i>	Henequén	
		Otras	
		Telas impermeables	
		Encajes, cintas	
	<i>Otras</i>	Alfombras, fieltros	
		Vendas	
		Otros	
INDUSTRIA DEL VESTIDO		Artículos de punto	
		Ropa exterior e interior	
		Otras	

FUENTE. Informe Económico de la SECOFI, 1994.

III.1.4.- Estructura Productiva

La estructura productiva de la industria textil y del vestido se caracteriza por estar conformada principalmente por micro, pequeña y medianas empresas basadas en un sistema familiar que no le ha permitido obtener los requerimientos necesarios para su desarrollo y modernización; generalmente estas empresas se localizan en lugares alejados de los centros de producción.

Los volúmenes productivos son muy bajos, toda vez que los fabricantes y distribuidores de insumos por lo general no les interesa comerciar en este segmento del mercado.

Desafortunadamente existe una baja utilización de técnicas y sistemas modernos tanto en lo productivo como en lo administrativo, lo que ha provocado un control de calidad muy bajo, que se ha traducido en la preferencia del consumidor nacional por los productos de importación, aunque en muchos casos no cuentan con la calidad necesaria, es por ello por lo que nuestro mercado interno de productos textiles se encuentra sobre saturado de estos productos, no dando mucha oportunidad de desarrollo a los nacionales.

Por otro lado existe un pequeño grupo de empresas importantes que son las que realmente tienen el dominio del mercado. Tal es el caso de Grupo Alfa, Grupo Textil Mexicano, Synkro, Cydsa, el Grupo de Celanese, entre otras pocas más.

"Esta última empresa figura como la más importante de América Latina, se caracteriza por su posición exportadora ya que durante el primer trimestral de 1995, incrementó su utilidad en casi un 100%".¹³⁸

III.1.5.- Participación regional del sector.

Con respecto a la participación regional del sector textil y del vestido, siempre ha existido una concentración entre el Distrito Federal y el Estado de México. Tan solo en 1995, ambos estados produjeron el 42.4% del total nacional de estos sectores. En tercer lugar se encontró Guanajuato con una participación del 10.6%, como se observa en el cuadro siguiente.

¹³⁸ "Celanese entre los más rentables"/ En el Financiero/ 8 de mayo de 1995/ página 21

PRODUCCIÓN NACIONAL DE TEXTILES Y DE VESTIDO, 1995.
(Miles de pesos y porcentajes)

Entidad Federativa	Valor	Porcentaje
Distrito Federal	30,077	24.5
Estado de México	21,954	17.9
Guanajuato	12,960	10.6
Jalisco	12,046	9.8
Nuevo León	8,495	6.9
Puebla	7,485	6.1
Yucatán	3,452	2.8
Otros	26,027	21.3
Total Nacional	122,496	100.0

FUENTE: El INEGI, 1995.

En algunos estados, las industrias textil y del vestido son básicas para la economía estatal. Tal es caso de los estados de Guanajuato, con 33.2% del PIB estatal, Yucatán, con 30.2% y Puebla, con 20.1%.

III.1.6.- Problemática actual del sector textil y del vestido.

En los últimos años la industria textil y del vestido mexicana ha sido una de las ramas que más ha resentido los efectos de la apertura comercial que ha verificado en el país desde 1985.

No obstante al mal registro estadístico de esta industria (principalmente en lo que se refiere a la rama del vestido), los datos reportados por fuentes oficiales y por la cámaras industriales respectivas, dan cuenta de su complicada situación productiva y comercial, aún antes de que la liberalización comercial enfrentara a la rama a una intensa competencia externa.

En los últimos años (1982 a 1995), esta industria ha vivido grandes fases críticas para su tradicional estilo de crecimiento, fincado éste en el proteccionismo característico de la industrialización substitutiva de la segunda posguerra.

La primera contracción económica nacional ocurrida en 1982, nos llevó a un estancamiento inflacionario, que vino a confirmar el agotamiento estructural de aquel patrón de desarrollo. Esta contracción provocó a la industria textil y del vestido (tan influida por el comportamiento cíclico de la demanda interna) un impacto paralizante, con efectos de contracción aguda de su capacidad productiva, particularmente en lo que se refiere a su dotación y a su nivel de ocupación.

A la primera contracción económica le siguió en 1985, otra fase crucial, es decir, la apertura comercial. Fue gracias a esta apertura que en nuestra industria textil y del vestido operó una progresiva rebaja arancelaria para todas sus subramas que la constituyen, ligándose en materia de estabilización y control inflacionario.

Otro gran factor que afectó a la industria fueron las siguientes contracciones económicas ocurridas, la de 1987 y la recientemente ocurrida en 1995. Ambas crisis han resultado perjudiciales para nuestra planta industrial, especialmente a la micro, pequeñas y mediana empresa.

En la contracción de 1987, (la de 1995 no es la excepción) aquellas empresas que no se adecuaron a las exigencias del mercado, enfrentaron grandes dificultades de supervivencia, desafortunadamente muchas de ellas cerraron.

Mientras que en la ocurrida en 1995, "En los primeros meses del año en curso se ha registrado signos de estabilidad en la economía, no obstante que aún no se alcanzan los niveles de producción anteriores a la crisis."¹³⁹ El grupo de la micro, pequeña y mediana empresa no es la excepción, estas empresas aun siguen enfrentando una lucha de supervivencia.

Si a la anterior problemática interna que enfrenta hoy en día nuestra industria se le suman las prácticas proteccionistas características del AMF, en donde los países desarrollados importadores aplicaron una y otra vez restricciones en contra de los países en desarrollo exportadores, amparados por el Acuerdo, fueron factores que han conducido a nuestro sector a:

- i) Una operación comercial con una insuficiencia financiera, no existe la solvencia necesaria para obtener créditos de los órganos financieros nacionales. Ello ha originado una producción de calidad y precio poco competitivo en el mercado exterior.

¹³⁹ Hacienda. "Informe Hacendario". Vol. 4 N° 14. Abril-junio de 1996.

ii) La falta de innovación tecnológica¹⁴⁰, provocado principalmente por la falta de apoyo financiero, que ha provocado un estancamiento general en el sector.

iii) Un insuficiente coordinación empresarial y gubernamental en las empresas micro, pequeñas y medianas (quienes conforman la mayor parte de las empresas de nuestro sector) con subsidios poco eficaces.

iv) La mayor parte de nuestras industrias micro, pequeñas y medianas, carecen de una política de normatización con enfoque integral de cubrir todas las etapas que van desde la producción, industrialización, distribución y consumo. Generado por la insuficiencia de sistemas de información adecuada y nuevamente por el insuficiente financiamiento, lo que no permite a los productores concluir con el ciclo de producción.

Estas circunstancias predominantes en nuestra industria, no le han permitido desarrollarse óptimamente, razón por la cual el gobierno mexicano emprendió programas de apoyo a las empresas interesadas en desarrollar su infraestructura y organización productiva.

Dichos programas de promoción al sector han sido:

i) El Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (1990-1994).

Su objetivo era el de enfrentar la nueva etapa de desarrollo industrial internacional, característica de la gradual globalización de la economía, a través del fortalecimiento de los sectores de exportación con altos niveles de competitividad, desarrollando un comercio más equilibrado, también a través de proporcionar una adecuada utilización regional de los recursos productivos; así mismo promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior; finalmente crear empleos más productivos y el bienestar de los consumidores.

¹⁴⁰ Tecnología: Un cuerpo dado de información y conocimientos que pueden ser aplicables, sistemáticamente, a la producción de bienes y servicios.

ii) El Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección (1990-1994).

El programa pretendía contribuir a la creación de un esquema operativo más adecuado, así como el implementar los procesos operativos más adecuados para la eventual modernización del sector textil. Su campo de acción era el comercio exterior, innovación tecnológica, la organización industrial y el financiamiento. Es un programa que iba en reforzamiento del Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior (90-94).

iii) El Programa de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Industria (Junio de 1993).

Tenía como objetivo la promoción de una mayor competitividad entre estas empresas, a través del programa de apoyos crediticios, la implementación de programas de garantías, información, capacitación técnica, así como el fomento a esquemas asociativos.

Con estos programas de promoción aplicados en especial en la micro, pequeña y mediana industria, se han logrado avances interesantes, sin embargo, las industrias siguen presentando deficiencias de abastecimiento de insumos como administrativos, sus niveles tecnológicos son inadecuados y una fuerza laboral poco calificada, todos estos aspectos no le ha permitido a nuestra industria desarrollar una planta productiva sana.

Hoy en día se experimenta una competencia internacional más abierta e intensa rumbo a la globalización, nuestra industria textil y del vestido no es ajena ella, razón por lo que deberá resolver su grave retroceso que esta llevando al sector a una pobreza del mercado interno; lo que resulta un gran reto principalmente para la micro y pequeña industria textil y del vestido.

"Este sector industrial enfrenta un verdadero caos económico; con una pobreza del mercado interno enorme, además de la ausencia de apoyo financiero porque no ofrece esta industria una garantía a la banca y olvidada por parte de la banca de segundo piso, específicamente de Nafin".¹⁴¹

Esta situación que aqueja a este sector industrial, les ha impedido obtener un crecimiento exportador, incluso ha obligado a cerrar plantas, ajustar personal, perder cada vez mayor mercado interno frente a las empresas transnacionales fuertemente competitivas en el exterior en varias ramas industriales, entre ellas el sector textil y del vestido.

¹⁴¹ "Caos Económico en Micro, Pequeña y Medianas Empresas", Excélsior, Sección Financiera, Jueves 8 de Febrero de 1996, página 8-A.

Ante estas dificultades por las que atraviesa la industria del sector textil y del vestido¹⁴², ha imposibilitado al sector para competir exteriormente frente a países fuertes en el ramo, países como China, Hong-Kong, Corea, entre otros.

Nuestro gobierno en conjunción con empresarios textiles mexicanos, han aunado esfuerzos para tratar de eliminar las debilidades aun existentes en su planta industrial. Aún falta por un lado, mejorar su capacidad productiva y por el otro, la implementación de innovaciones tecnológicas, variables indispensables para lograr un sector competitivo frente a otros países. Al respecto, Kaldor nos indica que: "Si no se introducen nuevas técnicas en la acumulación de capital de la economía es débil pero la capacidad de absorción y utilización de técnicas nuevas está, asimismo, condicionada por las posibilidades de acumulación de capital".¹⁴³

Por lo anterior es por lo que recientemente se han llevado a cabo ciertas medidas estratégicas, como las que se mencionan a continuación, con el único objetivo lograr desarrollar un sector altamente competitivo y con ello aprovechar las ventajas que nos proporcionan tratados como el TLCAN.

i) Programas de Financiamiento a la Micro, Pequeña y Mediana Industria Nacional (Febrero de 1996).

Al igual que el programa anterior, este último también tiene como misión el promover la micro, pequeña y mediana industria, a través de programas crediticios, implementación de programas de garantías, información, capacitación técnica, así como el fomento a esquemas asociativos.

Este programa se implantó porque México sigue padeciendo una agonía en uno de los sectores económicos más importantes para el desarrollo del país, la micro, pequeña y mediana industria, agonía provocada principalmente por la carencia de políticas que liberen a las industrias de la pesada carga tributaria¹⁴⁴ y los voraces rendimientos que les impide ser competitivos.

24 El 80% de la rama industrial nacional del sector textil se encuentra conformada la micro, pequeña y mediana empresa, mientras que nuestra industria del vestido la conforma de un 70% a un 75% por la industria micro y pequeña, mientras que la mediana empresa es de tan solo un 15% y la restante la conforma la empresa grande. Datos estadísticos de SECOFI.

143 "A model of Economic Growth", *Economic Journal*, 67, 1957.

144 Carga impositiva u obligaciones tributarias, asciende a un 40%, distribuido entre el impuesto sobre la renta (35%); el pago de nóminas (2%); activos (2%); disposición bancaria (1%) y utilidades (4%).

La importancia de este sector industrial no sólo radica en la capacidad que tiene para generar empleos; también en su potencial en cuanto al progreso de proveedores nacionales, la creación de las tan buscadas economías de escala y, además, la madurez y transferencia tecnológica, de ahí radica la importancia por tratar de aplicar esquemas de apoyo para tratar de eliminar las cargas a dichas empresas.

Para rescatar al sector de la pequeña y mediana empresas, el gran generador de empleos como se había mencionado, "México firmó el 8 de febrero del presente año en curso un préstamo con el Banco Interamericano de Desarrollo por 250 millones de dólares, dentro de un programa total de 750 millones de dólares, cuya segunda parte se negocia con el Eximbank de Japón y el resto fue local".¹⁴⁵

Este es el primer tramo de poco más de 1,500 millones de dólares que se tiene proyectado prestar a nuestro país en todo el año, con lo que se ratifica el apoyo del BID a la planta industrial nacional.

Con esta estrategia se busca apoyar a la pequeña y mediana empresa, no solo del ramo textil y del vestido sino a toda la planta productiva nacional. Se está tratando de adecuar la estructura interna de estas empresas a los requerimientos y exigencias de un desarrollo productivo que permita satisfacer las demandas de empleo y bienestar en nuestro país.

En la industria textil y del vestido, conformada principalmente por micro, pequeña y mediana empresa¹⁴⁶, se espera que este programa de financiamiento logre realmente subsidiar muchas de sus deficiencias financieras por las que atraviesa la planta.

ii) Recursos a Industriales del Vestido con Potencial Exportador (Febrero de 1996).

El objetivo de esta estrategia es el apoyar a todas aquellas empresas del vestido que cuentan con potencial exportador pero a la vez tienen ineficiencias financieras que nos les permiten explotar su potencial exportador.

La Secretaría de Comercio y el Banco Nacional de Comercio Exterior desarrollaron un nuevo esquema para otorgar a los industriales del vestido recursos de manera directa por parte de la Banca de Desarrollo.

Otra de las ramas que podrá recibir directamente los recursos por parte de Bancomex es el sector del cuero, debido al alto potencial que registra en sus ventas al exterior.

¹⁴⁵ Contreras Salcedo Jaime, "Apoya el Rescate de la Pequeña y Mediana Empresa", *Excelsior*; Sección Financiera, páginas 4 y 7.

¹⁴⁶ El 80% de la planta industrial se encuentra conformada por este grupo de empresas.

La SECOFI sostuvo que hasta el mes de noviembre de 1995, las exportaciones totales de prendas de vestir tuvieron un crecimiento anual de 41%, lo que ha convertido a México en el primer proveedor de prendas de vestir de los Estados Unidos, superando a China.¹⁴⁷

Con este esquema se espera que muchas de las empresas del vestido con potencial logren resolver muchas de sus deficiencias y se perfilen a desarrollar una cultura de exportación sólida capaz de alcanzar una competitividad en el exterior.

iii) Alianzas Industriales (1996).

Otra medida importante de apoyo aplicada a la planta industria, en específico la textil y del vestido, que se a desarrollado últimamente han sido las llamadas "alianzas industriales" o "empresas integradoras"¹⁴⁸. De acuerdo con la publicación Mexcostura, editada¹⁴⁹ por industriales del vestido y la confección, la posibilidad de subsistencia y a la vez de desarrollo de plantas industriales del ramo se encuentran en las alianzas estratégicas, procesos de contratación y empresas integradoras.

Bajo este esquema de empresas integradoras, ya han surgido algunos casos, entre ellos se encuentra Nustart (integrada por Alfa-Akra, Guilford Mills-American Textil, Máquinas de Coser y Accesorios, Dupont y Burlington) que ya construye su primer ciudad de la confección en Morelos, concepto que pretende materializar la cadena fibra-textil-confección.

Se espera que dentro de la rama textil-confección podría haber hasta 27 casos de empresas en vías de formalizar su fusión en los próximos meses. "De llegar a realizarse todos estos proyectos, lo se crearán 12 mil empleos directos y del agrupamiento del 95% de las empresas del sector de la confección".¹⁵⁰

Con esta estrategia de alianzas empresariales se espera sirva para eficientar gastos y costos, a la vez de aumentar líneas de productos o servicios, obtener tecnología de punta así como asistencia técnica y recursos frescos, alcanzar nuevos canales de distribución y exportación y finalmente mejorar los sistemas administrativos.

¹⁴⁷ Mena, Yadir. "Estudian dar recursos a industriales del vestido", Periódico el Reforma, Sección de Negocios, Economía, Mercado y Finanzas Personales, 22 de febrero de 1996.

¹⁴⁸ Proceso de empresa integradora, es la unión de varias empresas para crear otra de mucho mayor valor agregado.

¹⁴⁹ En el mes de febrero del año en curso.

¹⁵⁰ Gasa, Armando, "Sugieren alianzas en la industria textil", Reforma; Sección de Negocios (Economía, Mercados, Finanzas, Personales), 6 de febrero de 1996, página 27.

Con estas estrategias gubernamentales-empresariales anteriormente mencionadas, se espera resolver gran parte de los problemas internos que aquejan a la industria, además de impulsar su planta productiva, quien enfrenta un gran reto de supervivencia frente a las empresas multinacionales internacionales que acaparan el comercio internacional no solo del sector de textiles y del vestido.

Por el lado de las exportaciones nacionales, nuestro país también ha emprendido un vigoroso esfuerzo de diplomacia comercial ante la proliferación de ensayos integradores y de propuestas de integración características de nuestro tiempo. En el libro titulado, *Economía Mundial, Un análisis entre dos Siglos*, Jaime Requeijo¹⁵¹ llama a este tiempo como la "era de la integración económica"¹⁵².

Para adaptarse a esta era, México ha concluido con la celebración de diversos tratados de libre comercio con países del continente americano. Estos han sido tanto de carácter bilateral como multilateral y han tenido como objetivo crear mejores condiciones para el desarrollo de nuestra exportación y la expansión de nuestro mercado en el comercio internacional sobre bases sanas y equitativas.

Estos acuerdos concertados por nuestro país son los siguientes, es importante mencionar que todos estos cubren el área textil y del vestido¹⁵³:

- i) Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México (1º de enero de 1992)
- ii) Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela, llamado Grupo de los Tres (1º de enero de 1995).
- iii) Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia (1º de enero de 1995).
- iv) Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica (1ª de enero de 1995).

¹⁵¹ Jaime Requeijo: Catedrático de Estructura Económica de la U.N.E.D. y profesor del C.U.N.E.F. Autor del libro *Introducción a la Balanza de Pagos de España*, y de numerosos trabajos sobre *Economía Internacional y Economía Española*.

¹⁵² La integración económica consiste en eliminar, de manera progresiva, las fronteras económicas entre los países para lograr la ampliación de los mercados que permitiría una mayor división del trabajo y, consecuentemente, una mejor asignación de recursos reales y financieros que permitirían un crecimiento de la economía y una mejora del bienestar general.

¹⁵³ Venezuela ha excluido temporalmente el sector en nuestro acuerdo trilateral debido a los problemas económicos por los que atraviesa.

Actualmente nuestro país se encuentra negociando diversos tratados, específicamente con: Panamá, Perú, Ecuador, Nicaragua, el triángulo del norte (formado por Honduras, Guatemala y el Salvador), el Mercosur (formado por Brasil, Uruguay, Paraguay y Argentina) y la Unión Europea (formada por quince países). Tratados en los que el tema de textiles y del vestido también está formando parte de los temas de negociación, debido a la importancia que tiene el sector para todos estos países en cuanto a la generación de fuentes de empleo así como de divisas se refiere.

México ratifica con esto una vez más su deseo de participar en la era de la integración económica internacional, pues reconoce que esta estrategia económica ampliara sus expectativas de crecimiento en cuanto a sus exportaciones, aprovechando la ampliación de mercados que se está generando con la negociación de los anteriores tratados.

Sin embargo, no hay que olvidar que dentro de los tratados logrados por nuestro país, uno de los más importantes alcanzados hasta ahora ha sido el firmado con nuestro vecinos de América del Norte (EUA y Canadá), el conocido Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN),¹⁵⁴ quien entró en vigor el 1º de enero de 1994. "Se pronostica que dicho Tratado creará un gran espacio económico que permitirá el incremento de nuestras exportaciones y un aumento sustancial de la competitividad en la región".¹⁵⁵

Tratado de Libre Comercio que para Jaime Requeijo, "pretende facilitar, en parte el desarrollo mexicano, con objeto de intentar frenar la continua corriente emigratoria hacia Estados Unidos, y, en parte, dar entrada, en el mercado mexicano, al poderoso sector de servicios de Estados Unidos".¹⁵⁶

En cuanto a la participación del sector textil y del vestido dentro de la normatividad del TLCAN, me pareció prudente hacer un poco de referencia al respecto, pues no hay que olvidar que este sector, hoy en día, se rige a través de este tratado. Cerca del 85% de nuestras exportaciones tienen como destino final este mercado. Además, somos el octavo abastecedor internacional de textiles a los E.U., con el 5% de su mercado y el 5º abastecedor de vestido con el mismo porcentaje de mercado.

Dada la importancia del mercado norteamericano y las condiciones establecidas en el TLCAN, nuestras negociaciones en el sector textil con los demás socios comerciales obedecen primeramente a lo establecido por la OMC e inmediatamente a lo dispuesto en el TLCAN. De ahí la importancia en retomar los puntos más sobresalientes del sector textil y del vestido en el TLCAN.

¹⁵⁴ Nota.- No es el propósito de este trabajo el analizar los convenios en materia textil bajo el esquema del TLCAN, sin embargo, se hará una pequeña semblanza del mismo por ser este mediante el cual se rigen nuestras relaciones comerciales con nuestros vecinos del norte.

¹⁵⁵ Serra Puche, Jaime. "México y la Ronda Uruguay del GATT". SECOFI, 1992, página 4.

¹⁵⁶ Requeijo, Jaime. *Economía Mundial. Un Análisis entre Dos Siglos*. UNED, CUNEF. Editorial Mc Graw-Hill. Madrid España, 1995.

III.1.6.1.-El Sector Textil y del Vestido en el TLCAN.

Se trata del primer tratado de comercio recíproco en el que participan dos países desarrollados y uno en desarrollo. Prevé la eliminación gradual, a lo largo de un período de Diez años, de los obstáculos arancelarios y la mayor parte de los demás obstáculos al comercio entre las tres partes del tratado.

Los aranceles aplicables a algunos productos, en particular del sector agropecuario, se han de suprimir a lo largo de 15 años. El Tratado extiende a México los procedimientos de solución de controversias comerciales establecidos en un anterior acuerdo de libre comercio entre Canadá y los Estados Unidos.

Con respecto a los textiles y prendas de vestir, existen cinco importantes aspectos del acuerdo. Se trata de las reglas de origen, los aranceles, las medidas de salvaguarda, las cláusulas de revisión y el establecimiento de comités especiales.

Con respecto a las reglas de origen, la norma básica consiste en determinar el origen "del hilado en adelante", es decir, que a fin de gozar de todas las ventajas del acuerdo, los productos textiles y prendas de vestir deben producirse con hilados fabricados en un país del TLCAN, aunque existen excepciones.

Por lo que se refiere a aranceles, los derechos mexicanos sobre el 93% de las exportaciones de hilado de E.U. se suprimirán en un plazo de cinco años; para el comercio en sentido inverso, la proporción será del 96%.

En cuanto a las telas, las proporciones respectivas serán del 89% y del 95% y para las prendas de vestir, del 60% y del 83%. Los derechos se suprimirán de inmediato para el algodón, el hilo de coser y las fibras artificiales, la mezclilla azul, las sargas, las telas de filamento, de poliéster texturado y cortinas. En el comercio entre E.U. y Canadá se habrán suprimido todos los derechos sobre todas las categorías de productos para el 1º de enero de 1998.

Aunque el TLCAN prevé la supresión inmediata de las cuotas entre México y los E.U., podría aplicarse un mecanismo de salvaguarda durante el periodo de transición si las importaciones de mercancías que no satisfacen los requisitos de origen causan o amenazan causar perjuicios graves a los productores nacionales.

Para todas las mercancías originarias y para el comercio con arreglo a cupos arancelarios, los aranceles pueden aumentarse temporalmente a nivel de nación más favorecida sobre la base del principio de que todas las ventajas derivadas de acuerdos concertadas entre un país proveedor y un país importador deben extenderse sin discriminación, a las demás partes contratantes del la OMC durante el periodo de transición.

El TLCAN autoriza a cualquiera de las partes a pedir en cualquier momento la celebración de consultas a fin de reexaminar las reglas vigentes. Además, en lo que se refiere a los textiles y a las prendas de vestir, debe efectuarse un examen quinquenal hasta el 1^o de enero de 1998.

Cualquiera de las partes puede pedir la celebración de consultas a fin de añadir o suprimir partidas sujetas a la regla de origen aplicable a la transformación sustancial y para añadir o suprimir partidas que pueden someterse a cupos arancelarios.

Por último, se establecieron dos comités especiales. Un comité consultivo norteamericano sobre el etiquetado de productos textiles que procura armonizar los requisitos de etiquetado en la mayor medida posible. El otro es un comité consultivo sobre el comercio de ropas usadas que se ocupa de evaluar los posibles efectos de ese comercio entre las partes contratantes.

En mi opinión uno de los logros más notables logrados por nuestro país en la negociación del sector textil y del vestido en el TLCAN fue el acuerdo por parte de los Estados Unidos de eliminar las cuotas para los productos que cumplen con las reglas de origen.

La eliminación de las cuotas nos dio una posición privilegiada en la que todos los demás países subdesarrollados no pueden exportar productos textiles y de confección mas allá de las cuotas asignadas por categorías, las únicas limitaciones para nuestro país son la competitividad y la disponibilidad de su oferta frente.

Así ha sido la agenda comercial bilateral y regional que nuestro país ha abierto para sus exportaciones y conquistar mercados externos específicos. Sin embargo, no hay que olvidar que para lograr un desarrollo pleno en estas relaciones comerciales, es vital el reforzamiento de un marco multilateral de comercio. México no es ajeno a ello, de ahí la importancia que le otorga al fortalecimiento del GATT y al éxito que se tuvo en las recientes negociaciones de la Ronda Uruguay. Sobre este tema se profundizó en el punto II.4.3. del Capítulo II.

III.2.- Participación de la Industria textil y del vestido en el comercio exterior de México.

La participación de la industria textil y del vestido mexicano en el comercio exterior se ha basado tradicionalmente en una elevada importación de productos intermedios y terminados, asimismo de maquinaria y equipo necesario para operar las plantas .

Las exportaciones en el marco del AMF, se caracterizaron por enfrentar elevadas restricciones en los mercados internacionales por medidas proteccionistas de los países desarrollados. "Tal es el caso de productos que no alcanzaron a cubrir la cuota establecida por el acuerdo, como hilos pre-teñidos, hilados cardados de algodón o hilados de fibras acrílicas".¹⁵⁷

"Gracias a este proteccionismo las exportaciones mexicanas crecieron a una tasa media anual de 2.3% entre 1987 y 1991, lo que aunado a la tendencia en las importaciones, se tradujo en un déficit comercial del sector superior a los 360 millones de dólares".¹⁵⁸

Las exportaciones textiles han sido mínimas, y hasta algunos años consistió básicamente en materias primas como el algodón y el henequén.¹⁵⁹ En la actualidad, su uso está limitado exclusivamente al relleno de colchones y en menor escala a la fabricación de alfombras, sacos y cuerdas con algunos productos textiles hechos en fibras de bajo valor agregado como la manta cruda sin teñir ni driles, hakis, mezclilla, hilosa, hilo para coser lonas y lonetas.

En los últimos veinte años, la estructura de las exportaciones textiles, han sufrido algunos cambios significativos: la producción textil se ha diversificado, y como consecuencia de ello las posibilidades de exportar otros bienes con mayor valor agregado como las fibras químicas y sus derivados, producidos en nuestro país en los años sesentas. a partir de estos años, el nivel de exportaciones se elevó aceleradamente.

¹⁵⁷ Panorama Económico, Investigaciones Económicas de Bancomer, primer bimestre de 1992, página 24

¹⁵⁸ Hasta 1988, esta industria contaba con un superávit en la balanza comercial de 138 millones de dólares.

¹⁵⁹ Este último a sido sustituido por productos de fibras sintéticas.

"Las exportaciones se basaron primordialmente en las fibras químicas con una tasa de crecimiento medio anual del 43.9, aunque decrecieron durante el mismo período 2.3%".¹⁶⁰ Como se ha mencionado con anterioridad, fueron las que han logrado evolucionar positivamente, disminuyendo el nivel de exportación de los productos elaborados con fibras naturales.

Por su parte las exportaciones de fibras naturales tuvieron un crecimiento medio anual de solo el 10.8%. Los productos más favorecidos en esta rama fueron las fibras artificiales, vegetales, telas de algodón, así como artículos de seda.

Por su parte las exportaciones de la industria del vestido se ha caracterizado por tener como destino mayoritario el mercado norteamericano, en 1992, nuestras exportaciones a este mercado fueron aproximadamente del 67%.

Sin embargo actualmente nuestro país sabe de la importancia de diversificar sus productos hacia mercados distintos; el continente europeo resulta muy interesante principalmente para este sector. "Un ejemplo de ello, son las exportaciones de estos productos a Alemania en el que creció 159%".¹⁶¹

Especialmente en estos tiempos, nuestro país enfrenta un gran reto en la capacitación de divisas ante la caída de precios de los productos textiles y del vestido que exportábamos tradicionalmente, pues es importante señalar que productos provenientes principalmente provenientes de países asiáticos¹⁶² han logrado colocar e incluso sobresaturar la mayoría de los mercados, entre ellos el nuestro.

Nuestro país, ante esta realidad, está adoptando medidas estratégicas en la que tanto empresarios como el gobierno trabajan en conjunto para el fortalecimiento y fomento de nuestras exportaciones textiles, en general los resultados han sido positivos consideramos que un buen número de empresas productoras de textiles se consideran dentro de las 8 altamente exportadoras (ALTEX), según registros de SECOFI.

Según la relación de empresas de ALTEX en 1991, se considera que son veinte empresas exportadoras de textiles; entre las que destacan:

¹⁶⁰ Panorama Económico, Op. Cit, Pág. 32

¹⁶¹ SECOFI. "Programa para promover la competitividad e internacionalización de la industria textil y de la confección". 1994, Pág. 17

¹⁶² China, Hong-Kong, Corea del Sur, entre otros.

ENCAJES MEXICANOS:	Exporta encajes, canesú, cortinas y telas a Canadá, E.U y Australia.
TEXTIL SAN MARCOS:	Exporta coberturas a E.U.
ESTAMBRES SAN MARCOS:	Exporta estambre acrílico a E.U.
GRUPO HYTT:	Exporta hilos de Poliéster y algodón a E.U. y Canadá.
HILA SAL MEXICANA:	Exporta toallas a E.U.
TAPETES LUXOR:	Exporta alfombras a E.U. y Canadá.
AVANTE TEXTIL:	Exporta hilados de algodón a E.U.
COMERCIALIZADORA DE TEXTILES DE IMPORTACIÓN:	Exporta hilados y tejidos E.U.
CONSORCIO INDUSTRIAL:	Exporta alfombras a Canadá.

El Secretario de Comercio, señaló que en 1994 se otorgaron 59 nuevos registros a empresas altamente exportadoras (ALTEX) de la industria nacional, que exportaron más de 2 millones de dólares o por lo menos 40% de sus ventas totales y que proyectan ventas al exterior por 431 millones de dólares anuales. "A lo largo del gobierno de Salinas, se han sumado 575 registros otorgados y sus exportaciones anuales son de 4 mil 387 millones de dólares".¹⁶³

Respecto a las importaciones de la industria textil en nuestro país se puede observar que estas han tenido año tras año un incremento sustancial, especialmente en hilados, tejidos de fibras blandas o artificiales y las prendas de vestir de fibras naturales.¹⁶⁴ Importamos principalmente de países asiáticos así como de E.U.

Los artículos importados que más crecieron fueron: prendas de vestir de fibras vegetales (106.4%), alfombras y tapetes (102.6%), otras prendas de vestir (90.5%), durante el período 87-91.

El comercio exterior ha sido, por el lado de las importaciones, un factor importante en el deterioro de muchos productos nacionales, en cambio por el lado de las exportaciones, es uno de los factores determinantes de su crecimiento. Su saldo comercial ha pasado de un superávit de 314.4 millones de dólares en 1987, a un déficit de 735.9 millones de 1993.

¹⁶³ El Financiero, 17 noviembre de 1994, Sección Exterior, Pág. 22

¹⁶⁴ Informe Económico, Op. Cit; Páginas. 45 y 46.

III.3.- Impacto de la negociación de la Ronda Uruguay en la industria textil y del vestido mexicana.

El impacto real de las negociaciones de la Ronda Uruguay para el sector exportador textil y del vestido mexicanos ha sido mínimo, esto se explica por dos motivos. El primero es que nuestras exportaciones en el sector de textiles se encuentran concentradas en el mercado norteamericano en casi un 80%, mientras que el sector del vestido logró para el mes de noviembre de 1995, un crecimiento anual del 41% en las exportaciones, convirtiendo a México en el primer proveedor de prendas de los E.U.

Lo anterior refleja un "crecimiento en las exportaciones del sector del vestido de un 93% en el último año, destacando las de ropa interior con un crecimiento anual de 155%"¹⁶⁵.

Nuestras exportaciones en este sector tienen como mercado final el norteamericano, razón por la cual nuestros exportadores se guían esencialmente a través de los lineamientos del TLCAN y no por lo negociado en la Ronda Uruguay.

El segundo motivo es que no ha habido suficiente interés por parte de los industriales mexicanos del sector por diversificarse. De hecho son muchas las oportunidades para hacerlo, según las demandas de compra captadas por el BANCOTEXT y las oportunidades que en otros mercados encuentran otros exportadores extranjeros del sector. Pienso que México sería más competitivo en el mercado exterior ya que:

1) Ya compete en el que es quizá el mercado más competido: Estados Unidos, y lo hace con éxito.

2) Lo negociado en la Ronda Uruguay le da la certidumbre de que encontrará las mismas leyes en todos los países contratantes y que estos no podrán imponer fácilmente restricciones arancelarias y/o no arancelarias.

"Para 1993 nuestro sector textil y del vestido exportaba alrededor de 2,770.2 millones de dólares, empleando a 872,000 trabajadores"¹⁶⁶, cifras que podrían incrementarse, siempre y cuando nuestro país aprovechara las disposiciones alcanzadas por el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido dentro de la Ronda Uruguay.

Debemos tratar de diversificar nuestros mercados hacia oportunidades interesantes como Europa y Asia, mercados altamente exigentes mas con un alto poder adquisitivo.

¹⁶⁵ Mena Yadira. "Estudian dar recursos a industria del vestido". Periódico el Reforma. Sección de Negocios, Economía, Mercados y Finanzas Personales, febrero de 1996.

¹⁶⁶ División de Estudios y Análisis Económico y la División de Estadísticas y Sistemas de Información. México. Tendencias y Estadísticas. El Comercio Internacional de la OMC. 1994, página 121.

El Acuerdo de Textiles y del Vestido en la Ronda Uruguay podría brindarnos la oportunidad de elevar el nivel de productividad nacional. Esto, si aprovechamos nuestro potencial tanto en materias primas de alta calidad como nuestra mano de obra.

III.4.-. Perspectivas del Sector Textil

La aplicación de la Ronda Uruguay traerá diversas consecuencias. Una de ellas será la desaparición de posiciones privilegiadas de algunos países en desarrollo frente a otros y un aumento de la competencia.

En mi opinión y dado que este sector es intensivo en mano de obra, esta tendencia conducirá a que industrias del sector se desplacen de las economías de salarios altos a aquellas con salarios inferiores. Como ejemplo de lo anterior tenemos el reciente desplazamiento de compañías textiles y de vestido inglesas a Vietnam y estadounidenses a Bangladesh.

Países que son tradicionalmente competitivos en el sector, agrandarán de manera importante su mercado exterior con este Acuerdo. Tal es el caso de China, país que, según *The Economist Intelligence Unit*¹⁶⁷, abarcará tanto como 60% de los mercados de Europa y de los Estados Unidos. Proveedores de la India, Pakistán y países de Asia Sud oriental, tendrán que enfrentar el desafío de China para mantener y/o incrementar sus exportaciones.

Otra consecuencia de la Ronda es con respecto a la aplicación de la excepción de "acceso a los mercados" en el comercio de mercancías. Dicha medida ofrece a todos los países miembros la oportunidad de incrementar su participación en las exportaciones de textiles y prendas de vestir. Para los países en desarrollo, como México, este acuerdo significa un mayor y fácil acceso a los mercados externos.

Actualmente, nuestro país cuenta con una producción exportable bien definida. Los principales productos textiles son: la mezclilla, fibras sintéticas y artificiales, telas crudas, algodón, hilados de fibras sintéticas y artificiales. En materia de vestido destaca la ropa interior, pantalones de mezclilla, trajes de lana y camisas.

¹⁶⁷ UNCTAD/GATT. Textiles y Prendas de Vestir. Ginebra, 1994

Sin embargo, el 85% de estos productos tienen como destino el mercado norteamericano. El Acuerdo nos brinda la oportunidad, a largo plazo, de diversificar nuestros productos a nuevos mercados con alto potencial económico, como lo es el europeo.

Es importante notar que las exportaciones del sector provenientes de África, el Caribe, el Pacífico y los Estados Unidos están libres de gravamen en la Unión Europea. Aún así, podemos considerar que las primeras tres regiones no son rival para México y que la mano de obra estadounidense es cara en relación a la nuestra, ventaja comparativa que podríamos aprovechar al máximo.

La diversificación de mercados trae los siguientes beneficios:

- 1) Disminuye el riesgo de depender de un solo mercado.
- 2) Permite producir como un abastecedor mundial, como lo hacen los mejores competidores en este sector (China y otros países del sudeste asiático).
- 3) Permite obtener mayores ganancias económicas que redundarán en mayores oportunidades de empleo.

Aspirar a nuevos y codiciados mercados como el europeo puede resultar muy rentable si se planea adecuadamente, se conocen los gustos del consumidor y se mantienen los niveles de calidad.

Para lograr ser competitivo, nuestra industria necesita de estrictas especificaciones técnicas de calidad, cumplir con las condiciones contractuales y tomar en cuenta los gustos y preferencias del mercado para poder ofrecer un producto altamente competitivo en precio y calidad.

Para aprovechar mejor las oportunidades que ofrece este acuerdo nuestros industriales deberán implementar medidas acordes a las demandas del mercado. Además, deberán comprender las necesidades y gustos del consumidor y producir en base a estas.

Deberán asignar recursos para poder dar seguimiento a los cambiantes gustos del consumidor. Asimismo, para implementar sistemas de control de calidad y de investigación y desarrollo de nuevos productos.

Facilitaría mucho la tarea de exportar a diversos mercados el compartir información en las cámaras del sector. Si se asignaran los recursos adecuados a estas cámaras, se podría asimismo, crear un centro de capacitación de donde se podría abastecer a la industria de mano de obra, de supervisores de calidad y de expertos en trámites legales para exportar a diversos mercados.

Si nuestros industriales logran adoptar estas medidas, se podrá aprovechar el acceso a los nuevos mercados que la conclusión de la Ronda permite.

Es importante hacer notar que si bien el propósito de esta tesis es el resaltar las nuevas oportunidades que existen para las industrias textil y del vestido mexicanas en el mundo, no se debe descuidar el terreno ya ganado en nuestro mercado tradicional norteamericano, por el contrario, se deben reforzar nuestros lazos comerciales, aprovechando a su vez el TLCAN negociado con nuestros vecinos del norte.

De lo anterior podemos concluir que el sector textil y del vestido mexicano, deberá consolidarse en su mercado tradicional y tomar las medidas necesarias para conquistar nuevos mercados.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

La economía mundial está experimentando cambios de una magnitud y alcances inimaginables hace sólo unos años. Es un proceso rumbo a la internacionalización de la economía que ha sido posible gracias al alcance de la ciencia y tecnología que han modificado de manera profunda los flujos de inversión, los procesos de producción y distribución del comercio, los patrones de consumo; la revolución de las comunicaciones ha reducido las distancias geográficas y ha estimulado una nueva estructura de los mercados mundiales.

Esta globalización es creciente, la interdependencia económica entre los países se incrementa día a día; es un proceso que ha permitido, por un lado, un nuevo y mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país, a través de los procesos de producción compartida. Por otro lado, el aumento substancial de las capacidades productivas de regiones y países ha obligado a desarrollar nuevas y más ágiles estrategias de comercialización, a nivel mundial, a fin de penetrar en el mayor número posible de mercados.

El motor de los países ante esta dinámica económica contemporánea es la búsqueda permanente de niveles superiores de competitividad, que les ha permitido en menor o mayor grado tener un acceso a los avances científicos y tecnológicos, con objeto de lograr un mejor aprovechamiento de sus capacidades y recursos.

Hoy en día, el contexto internacional está experimentando la "era de la interdependencia económica", en donde la dinámica de cooperación e interacción son requeridas por las distintas estructuras productivas, factores indispensables para asegurar la viabilidad de las economías modernas. Así se han gestado, en distintas partes del globo, espacios económicos integrados y amplios.

Esta recomposición de la escena económica internacional, ha imprimido un carácter especial a la nueva competencia mundial; a la confrontación ideológica se ha sucedido una lucha aguda por la obtención de capital, la adquisición de tecnologías y la conquista de mercados.

De ahí el que, desde el punto de vista de todo internacionalista, no es factible pensar a México bajo una situación de autarquía, aislado de los diferentes escenarios internacionales, por el contrario, ahora se requiere de una mayor vinculación con el contexto internacional.

Afortunadamente, México se ha caracterizado por no quedarse al margen de este proceso de cambio y transformación; desde que se inició en el proceso de apertura en la segunda mitad de los años ochentas, nuestro país hoy en día se conoce por ser una de las economías más abiertas del mundo.

Sin embargo, para penetrar en el mayor número posible de mercados, aprovechando la creciente interdependencia de las economías que se experimenta hoy en día, no basta sólo con mantenerse en un marco de una economía abierta, es un paso trascendente para no quedarse al margen de este proceso de cambio y de transformación internacional, pero más que esto, se requiere de adecuar los procesos productivos implementándoles los avances científicos y tecnológicos así también es necesario revisar las estrategias de desarrollo y las formas de comercialización de las economías.

Por ello es por lo que nuestro país además de ser una de las economías más abiertas del mundo, ha llevado a cabo diversos esfuerzos tanto en lo interno como en lo externo del país con miras de lograr alcanzar un bienestar para todos los mexicanos.

En lo interno, nuestro país ha revisado profundamente sus sectores productivos para conocer sus deficiencias y a la vez aplicar estrategias que se ajusten a los requerimientos y exigencias de los mismos para lograr un desarrollo productivo que permita las demandas de empleo y bienestar que nuestro país necesita.

En lo externo, como se ha señalado, se ha implementado un vigoroso esfuerzo por reforzar nuestras relaciones diplomáticas así como comerciales con diversos países para consolidar nuestras relaciones con el exterior sobre una base sana y equitativa. Ha sido un esfuerzo tanto bilateral como multilateral, con el objetivo de crear mejores condiciones para el desarrollo y expansión de nuestras exportaciones en el mercado internacional.

Ciertamente es compleja la situación por la que atraviesa nuestra planta productiva, sin embargo, se deberá redoblar esfuerzos para lograr modificar nuestras formas de producción con objeto de incorporar nuevas tecnologías que afecten positivamente, los costos y calidades de nuestros productos, solo trabajando en forma planeada y activa podremos alcanzar un alto grado de competitividad indispensable para participar en el nuevo escenario económico internacional en beneficio del país mismo.

En el caso particular de nuestro sector textil y del vestido, existe un rezago en su infraestructura empresarial, conformada en un 80% por micro, pequeña y mediana empresa. Esto se debe a que estas empresas se basan en un sistema productivo familiar en el que predomina un equipo obsoleto y bastante usado (sobre todo en la pequeña empresa); en otras, se combina maquinaria moderna y equipo atrasado, y las más grandes cuentan con un equipo moderno, como es el caso de empresas exportadoras de la magnitud de Encajes Mexicanos, Textil San Marcos, Grupo HYTT, entre otras pocas más.

Actualmente, nuestro sector textil y del vestido presenta un atraso en su sistema productivo, inicialmente gracias a la apertura comercial experimentada en nuestro país en 1985, está llegó a afectar al sector en forma muy severa gracias a la disminución arancelaria resultado de la misma, por lo que quedó desprotegido nuestro sector frente a las importaciones provenientes de países altamente competitivos en la rama.

El atraso también se ha debido a las diversas contracciones económicas que ha experimentado nuestro país y que han frenado de una u otra forma el crecimiento de la planta productiva del sector. Un último factor, aunque externo, que contribuyó notablemente a acentuar la problemática que enfrenta el sector fueron las prácticas proteccionistas a consecuencia de las disposiciones legales que rigieron el comercio internacional de los textiles y del vestido vigentes desde 1960.

Los objetivos de los acuerdos de textiles y del vestido, tales como el ACP, el ALP y el AMF-I, II, III y IV, que parecieran en principio favorables para nuestro país y el de los países en desarrollo exportadores, no fueron reales, ya que el intercambio comercial de estos países ha demostrado que nunca se llevaron a cabo dichas metas, especialmente, las relativas a la reducción de las barreras comerciales, la liberalización progresiva del comercio mundial de estos productos, y la promoción del desarrollo económico de países como el nuestro.

Fueron acuerdos que en lugar de beneficiar a nuestra industria e impulsar las exportaciones de nuestro país, las limitó una y otra vez, puesto que no nos permitió desarrollar un sector altamente competitivo capaz de hacerle frente a países con tradición en el sector como es el caso de China.

En suma, el sector textil y del vestido enfrenta actualmente un gran reto por tratar de superar muchas de sus deficiencias internas y por tratar de adecuarse a las exigencias que marca el contexto económico internacional. Afortunadamente se trata de una industria con grandes expectativas de desarrollo promoviéndola eficaz y adecuadamente, pues no hay que perder de vista que se trata de un sector con un alto grado de utilización de mano de obra así como de materias primas, elementos con los que cuenta nuestro país y que de maximizarlos podremos consolidar la competitividad necesaria hoy en día para jugar un buen papel en el comercio internacional, aprovechando la apertura de mercados.

Con este objetivo en mente es por lo que México ha estado llevando a cabo diversas estrategias tanto en lo interno como en lo externo de nuestro país. En lo interno, se observa un interés así como una coordinación entre empresarios del sector y el gobierno para tratar de apoyar e impulsar al sector, como se analizó en la presente investigación, se ha desplegado una política de apoyo a cada una de las necesidades actuales de la micro, pequeña y mediana empresa, tratando de concertar con las autoridades la mejor solución a los problemas y el acercamiento de este sector industrial con las autoridades correspondientes como: La Dirección General de Fomento Industrial de la SECOFI, Dirección de la Pequeña y Mediana Industria, Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de México, Secretaría del Gobierno del DDF, etc.

A la vez que se ha iniciado un proceso de alianzas empresariales para tratar de fortalecer al sector, se espera sirva para eficientar gastos y costos, a la vez, aumentar la línea de productos o servicios, obtener tecnología de punta así como asistencia técnica, alcanzar nuevos canales de distribución y exportación y finalmente mejorar los sistemas administrativos.

Pero lo más importantes que, se les ha otorgado un apoyo financiero a toda aquella industria textil y del vestido que cuente con potencial exportador y que presente ineficiencias financieras que no les permitan explotar su potencial exportador. La Secretaría de Comercio y el Banco Nacional de Comercio Exterior desarrollaron un nuevo esquema para otorgar a los industriales del sector, principalmente al del vestido, recursos de manera directa por parte de la Banca de Desarrollo.

En la parte externa, nuestro país refleja su interés de participar en la dinámica económica mundial a través de la negociación de diversos acuerdos bilaterales y multilaterales que le han permitido un mayor acercamiento al contexto exterior. Con América Latina ya logró negociar con Colombia y Venezuela, con Costa Rica, Bolivia y finalmente con Chile. En todos estos acuerdos se contemplan diversos sectores productivos de nuestro país, sin embargo, uno de los más importantes se encuentra el sector textil y del vestido dado a que es una industria vital para todos los países por ser una fuente importante en cuanto a la generación de empleos y de divisas se refiere.

Sin embargo, una de las negociaciones más importantes alcanzadas por nuestro país ha sido la ratificación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) que entró en vigor el 1º de enero de 1994. Es un logro importante ya que no hay que perder de vista que nuestro país mantiene un intercambio comercial intensivo específicamente con los E.U., tan solo en materia textil y del vestido, un 80% de nuestros productos tienen como destino final este mercado. Somos el octavo abastecedor internacional de textiles a los E.U., con un 5% de su mercado y el 5º abastecedor con el mismo porcentaje de mercado.

Como señale en la presente investigación, en materia textil y del vestido uno de los logros más importantes en el TLCAN fue la eliminación de las cuotas para todos aquellos productos que cumplen con las reglas de origen. Esta ventaja nos coloca en una posición realmente privilegiada puesto que ningún país en desarrollo puede exportar productos del sector más allá de las cuotas asignadas por categoría.

En cambio, para nuestro país, el TLCAN significa la eliminación gradual de los obstáculos arancelarios y no arancelarios con miras de alcanzar una apertura comercial plena para el 1º de enero de 1998. Se trata de un acuerdo que creará un mayor espacio económico para nuestros productos no sólo en la rama textil y del vestido, sino para todos los sectores productivos de nuestro país que deseen participar y que tengan los elementos necesarios para ser competitivos en dichos mercados.

Efectivamente el TLCAN significa un gran logro por parte de las negociaciones comerciales de nuestro país, sin embargo, antes de que se pensara en la negociación de este tratado, en 1986, México participó en las negociaciones de la Ronda Uruguay en el marco del GATT entró en vigor el 1º de enero de 1995, esto nos demuestra una vez más el interés que tiene nuestro país por participar activamente en los foros internacionales y lograr acuerdos comerciales que beneficien al sector productivo de nuestro país.

La Ronda Uruguay ha sido una de las más largas del GATT, con duración de ocho años, debido a la magnitud de la negociación ya que se estableció una nueva legislación al comercio internacional en las que se incluyeron todos los bienes, servicios así como propiedad intelectual participes en el comercio internacional.

En materia textil y del vestido se logró un Acuerdo específico para regular su comercio internacional, se trata del Acuerdo de Textiles y del Vestido (ATV), este Acuerdo marca una etapa histórica en el comercio internacional en el sector ya que se pretende eliminar las diferencias entre el comercio de textiles y del vestido, así mismo, mejorar el acceso a los mercados¹⁶⁸ a través de la aplicación de políticas comerciales leales y equitativas. Para lograrlo se requerirá una participación muy activa de los países miembros, especialmente de los países en desarrollo exportadores como México, quienes debemos hacer valer estos nuevos mecanismos de comercialización existentes para los productos textiles y del vestido, a los cuales nos debemos ajustar.

El ATV significa para nuestro sector textil y del vestido la oportunidad de regularse a través de un Acuerdo más justo y equilibrado ya que se pretende eliminar gradualmente las cuotas establecidas en la normatividad del AMF, por medio de un período de transición de 10 años con el objeto de alcanzar en este tiempo un comercio libre entre los países miembros regulado y supervisado por el GATT.

Es un Acuerdo que da a nuestro país una mayor certidumbre de que encontrará las mismas leyes en todos los países contratantes y que no podrán imponerse fácilmente restricciones arancelarias y/o no arancelarias ya que si se compara con la normatividad aplicada por el AMF, este Acuerdo mejoró notablemente estos mecanismos para el establecimiento de cuotas ante un intercambio comercial complejo, pretendiendo con ello proteger a los mercados contra daños ocasionados por las importaciones.

Otro aspecto que prevé el ATV en beneficio de los países exportadores como el nuestro es que, se establecieron mecanismos de solución aplicables contra violaciones que no permitan el acceso al mercado. En primer lugar la concesión de tarifas en productos textiles y del vestido deben eliminar artículos de algún interés específico a un país dado. En segundo lugar, el acuerdo contiene un proceso para negar que el rango de crecimiento de una cuota se incremente a países que no han cumplido con el acceso de mercados.

¹⁶⁸ Artículo 7 del Acuerdo de Textiles y del Vestido en la OMC.

Gracias al ATV nuestro país podría incrementar sus exportaciones del sector notablemente, claro si aprovecha esta oportunidad de acceso a nuevos y atractivos mercados, ello significaría una diversificación de nuestro productos a países como los miembros de la OCDE pues no hay que olvidar que es un importante mercado consumidor del sector, tan solo para 1995 acaparaban el 88% de las importaciones mundiales del sector.

Aspirar a estos mercados necesariamente exige una mayor competitividad por parte de nuestro sector, por lo que deberá realizar un mayor esfuerzo por lograr eliminar gran parte de las ineficiencias existentes y así aprovechar al máximo los acuerdos negociados por nuestro país.

Para reforzar las deficiencias existentes, es necesario alentar aún más la inversión en maquinaria y equipo para asistir a las empresas en el mejoramiento de su planta industrial y a su vez generar una capacidad de diseño en las se consideren los gustos y preferencias del mercado para ofrecerles un producto altamente competitivo en precio y calidad.

Se debe lograr una asignación de recursos adecuados a las necesidades que tienen las cámaras del sector, se podría asimismo, crear un centro de capacitación de donde se podría abastecer a la industria de mano de obra, de supervisores de calidad y de expertos en trámites legales para exportar a diversos mercados.

El promover esta política de modernización tecnológica y de capacitación, implicara a su vez el mejoramiento de nuestra capacidad de innovación tanto en la creación de nuevos productos así como de los procesos productivos tan necesarios en este sector.

Pero para aspirar a estos mercados es necesario lograr primero una competitividad en nuestros productos tanto en precio como en calidad. Esfuerzo que se traduce a su vez en lograr primero una infraestructura industrial sólida

La industria textil y del vestido de nuestro país se encuentra por lo tanto ante un nuevo proyecto; su integración económica y comercial con el mundo. Es un proyecto a largo plazo en el que deben seguir participando en conjunto; obreros, comerciantes, industriales y el Gobierno de México para seguir implementando estrategias funcionales que promuevan y defiendan a la industria de los cambios experimentados tanto al interior como al exterior de nuestro país.

La industria textil y del vestido de México deberá surgir desde su interior, y se logrará en la medida en que se genere excedentes económicos suficientes para orientar gran parte de ellos a la dinámica productiva propia y al impulso de la innovación tecnológica.

Será muy difícil enfrentar y asumir los actuales retos existentes en el sector de textiles y del vestido, pero debe hacerse pues de no ser así será una industria que tendera a reducir su participación en el comercio internacional.

APÉNDICE

**ACTA FINAL DE LA RONDA URUGUAY:
ACUERDO SOBRE LOS TEXTILES Y EL VESTIDO.**

ACUERDO SOBRE LOS TEXTILES Y EL VESTIDO

Los Miembros,

Recordando que los Ministros acordaron en Punta del Este que "las negociaciones en el área de los textiles y el vestido tendrán por finalidad definir modalidades que permitan integrar finalmente este sector en el GATT sobre la base de normas y disciplinas del GATT reforzadas, con lo que se contribuiría también a la consecución del objetivo de una mayor liberalización del comercio";

Recordando asimismo que en la Decisión tomada por el Comité de Negociaciones Comerciales en abril de 1989 se acordó que el proceso de integración debería iniciarse después de concluida la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales y debería ser de carácter progresivo;

Recordando además que se acordó que debería otorgarse un trato especial a los países menos adelantados Miembros;

Convienen en lo siguiente:

Artículo 1

1. En el presente Acuerdo se estipulan las disposiciones que han de aplicar los Miembros durante un período de transición para la integración del sector de los textiles y el vestido en el GATT de 1994.
2. Los Miembros convienen en aplicar las disposiciones del párrafo 18 del artículo 2 y del párrafo 6 b) del artículo 6 de una manera que permita aumentos significativos de las posibilidades de acceso de los pequeños abastecedores y el desarrollo de oportunidades de mercado comercialmente importantes para los nuevos exportadores en la esfera del comercio de textiles y vestido.¹
3. Los Miembros tomarán debidamente en consideración la situación de los Miembros que no hayan aceptado los Protocolos de prórroga del Acuerdo relativo al Comercio Internacional de los Textiles (denominado en el presente Acuerdo "el AMF") desde 1986 y, en la medida posible, les otorgarán un trato especial al aplicar las disposiciones del presente Acuerdo.
4. Los Miembros convienen en que los intereses particulares de los Miembros exportadores que son productores de algodón deben, en consulta con ellos, quedar reflejados en la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo.
5. Con objeto de facilitar la integración del sector de los textiles y el vestido en el GATT de 1994, los Miembros deberán prever un continuo reajuste industrial autónomo y un aumento de la competencia en sus mercados.
6. Salvo estipulación en contrario en el presente Acuerdo, sus disposiciones no afectarán a los derechos y obligaciones que correspondan a los Miembros en virtud de las disposiciones del Acuerdo sobre la OMC y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales.
7. En el Anexo se indican los productos textiles y prendas de vestir a los que es aplicable el presente Acuerdo.

¹En la medida en que sea posible, podrán también beneficiarse de esta disposición las exportaciones de los países menos adelantados Miembros.

Artículo 2

1. Dentro de los 60 días siguientes a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, todas las restricciones cuantitativas contenidas en acuerdos bilaterales y mantenidas en virtud del artículo 4 o notificadas en virtud de los artículos 7 u 8 del AMF que estén vigentes el día anterior a dicha entrada en vigor, serán notificadas en detalle por los Miembros que las mantengan, con inclusión de los niveles de limitación, los coeficientes de crecimiento y las disposiciones en materia de flexibilidad, al Órgano de Supervisión de los Textiles previsto en el artículo 8 (denominado en el presente Acuerdo el "OST"). Los Miembros acuerdan que a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC todas esas restricciones mantenidas entre partes contratantes del GATT de 1947, y vigentes el día anterior a dicha entrada en vigor, se regirán por las disposiciones del presente Acuerdo.

2. El OST distribuirá estas notificaciones a todos los Miembros para su información. Cualquier Miembro podrá señalar a la atención del OST, dentro de los 60 días siguientes a la distribución de las notificaciones, toda observación que considere apropiada con respecto a tales notificaciones. Estas observaciones se distribuirán a los demás Miembros para su información. El OST podrá hacer recomendaciones, según proceda, a los Miembros interesados.

3. Cuando el período de 12 meses de las restricciones que se han de notificar de conformidad con el párrafo 1 no coincida con el período de los 12 meses inmediatamente anteriores a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, los Miembros interesados deberán convenir por mutuo acuerdo las disposiciones requeridas para ajustar el período de las restricciones al período anual de vigencia del Acuerdo¹ y para establecer los niveles de base teóricos de tales restricciones a los efectos de la aplicación de lo dispuesto en el presente artículo. Los Miembros interesados convienen en celebrar prontamente las consultas que se les pidan con vistas a alcanzar tal acuerdo mutuo. Las disposiciones mantenidas deberán tener en cuenta, entre otros factores, las partes estacionales de los envíos de los últimos años. Los resultados de esas consultas se notificarán al OST, el cual hará las recomendaciones que estime apropiadas a los Miembros interesados.

4. Se considerará que las restricciones notificadas de conformidad con el párrafo 1 constituyen la totalidad de tales restricciones aplicadas por los Miembros respectivos el día anterior a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC. No se introducirá ninguna nueva restricción en términos de productos o de Miembros, salvo en virtud de las disposiciones del presente Acuerdo o de las disposiciones pertinentes del GATT de 1994.² Las restricciones que no se hayan notificado dentro de los 60 días siguientes a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC se dejarán sin efecto inmediatamente.

5. Toda medida unilateral tomada al amparo del artículo 3 del AMF con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC podrá seguir en vigor durante el plazo en él establecido, pero no por más de 12 meses, si la ha examinado el Órgano de Vigilancia de los Textiles (denominado en el presente Acuerdo "el OVT") establecido en virtud del AMF. Si el OVT no hubiera tenido la oportunidad de examinar tal medida unilateral, el OST la examinará de conformidad con las normas y procedimientos que rigen en el marco del AMF las medidas tomadas al amparo del artículo 3. Toda medida aplicada con anterioridad a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC en virtud de un acuerdo regido por el artículo 4 del AMF y que sea objeto de una diferencia que el OVT no

¹Por "período anual de vigencia del Acuerdo" se entiende un período de 12 meses a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC y cada uno de los períodos sucesivos de 12 meses a partir de la fecha en que finalice el anterior.

²Entre las disposiciones pertinentes del GATT de 1994 no está incluido el artículo XIX en lo que respecta a los productos aún no integrados en el GATT de 1994, sin perjuicio de lo dispuesto expresamente en el párrafo 3 del Anexo.

haya tenido oportunidad de examinar será también examinada por el OST de conformidad con las normas y procedimientos del AMF aplicables a tal examen.

6. En la fecha en que entre en vigor el Acuerdo sobre la OMC, cada Miembro integrará en el GATT de 1994 productos que hayan representado no menos del 16 por ciento del volumen total de las importaciones realizadas en 1990 por el Miembro de que se trate de los productos enumerados en el anexo, en términos de líneas del SA o de categorías. Los productos que han de integrarse abarcarán productos de cada uno de los cuatro grupos siguientes: "tops" e hilados, tejidos, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir.

7. Los Miembros interesados notificarán con arreglo a los criterios que siguen los detalles completos de las medidas que habrán de adoptar de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 6:

- a) los Miembros que mantengan restricciones comprendidas en el párrafo 1 se comprometan, no obstante la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, a notificar dichos detalles a la Secretaría del GATT a más tardar en la fecha fijada por la Decisión Ministerial de 15 de abril de 1994. La Secretaría del GATT distribuirá prontamente las notificaciones a los demás participantes para su información. Estas notificaciones se transmitirán al OST, cuando se establezca, a los fines del párrafo 21;
- b) los Miembros que de conformidad con el párrafo 1 del artículo 6 se hayan reservado el derecho de recurrir a las disposiciones del artículo 6 notificarán dichos detalles al OST a más tardar 60 días después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC o, en el caso de los Miembros comprendidos en el ámbito del párrafo 3 del artículo 1, a más tardar al finalizar el 12º mes de vigencia del Acuerdo sobre la OMC. El OST distribuirá estas notificaciones a los demás Miembros para su información y las examinará con arreglo a lo previsto en el párrafo 21.

8. Los productos restantes, es decir, los productos que no se hayan integrado en el GATT de 1994 de conformidad con el párrafo 6, se integrarán, en términos de líneas del SA o de categorías, en tres etapas, a saber:

- a) el primer día del 37º mes de vigencia del Acuerdo sobre la OMC, productos que hayan representado no menos del 17 por ciento del volumen total de las importaciones realizadas en 1990 por el Miembro de que se trate de los productos enumerados en el anexo. Los productos que los Miembros han de integrar abarcarán productos de cada uno de los cuatro grupos siguientes: "tops" e hilados, tejidos, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir;
- b) el primer día del 85º mes de vigencia del Acuerdo sobre la OMC, productos que hayan representado no menos del 18 por ciento del volumen total de las importaciones realizadas en 1990 por el Miembro de que se trate de los productos enumerados en el anexo. Los productos que los Miembros han de integrar abarcarán productos de cada uno de los cuatro grupos siguientes: "tops" e hilados, tejidos, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir;
- c) el primer día del 121º mes de vigencia del Acuerdo sobre la OMC, el sector de los textiles y el vestido quedará integrado en el GATT de 1994 al haberse eliminado todas las restricciones aplicadas al respecto del presente Acuerdo.

9. A los efectos del presente Acuerdo se considerará que los Miembros que hayan notificado de conformidad con el párrafo 1 del artículo 6 su intención de no reservarse el derecho de recurrir a las

disposiciones del artículo 6 han integrado sus productos textiles y de vestido en el GATT de 1994. Por consiguiente, esos Miembros estarán exentos del cumplimiento de las disposiciones de los párrafos 6 a 8 y del párrafo 11.

10. Nada de lo dispuesto en el presente Acuerdo impedirá que un Miembro que haya presentado un programa de integración según lo dispuesto en los párrafos 6 u 8 integre productos en el GATT de 1994 antes de lo previsto en ese programa. Sin embargo, tal integración de productos surtirá efecto al comienzo de un período anual de vigencia del Acuerdo, y los detalles se notificarán al OST por lo menos con tres meses de antelación, para su distribución a todos los Miembros.

11. Los respectivos programas de integración de conformidad con el párrafo 8 se notificarán en detalle al OST por lo menos 12 meses antes de su entrada en vigor, y el OST los distribuirá a todos los Miembros.

12. Los niveles de base de las restricciones aplicadas a los productos restantes, mencionados en el párrafo 8, serán los niveles de limitación a que se hace referencia en el párrafo 1.

13. En la etapa 1 del presente Acuerdo (desde la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC hasta el 36° mes de vigencia del mismo inclusive), el nivel de cada restricción consentida en los acuerdos bilaterales concertados al amparo del AMF y en vigor en el período de los 12 meses inmediatamente anteriores a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC se aumentará anualmente en un porcentaje no inferior al del coeficiente de crecimiento establecido para las respectivas restricciones, aumentado en un 16 por ciento.

14. Salvo en los casos en que el Consejo del Comercio de Mercancías o el Órgano de Solución de Diferencias decidan lo contrario en virtud del párrafo 12 del artículo 8, el nivel de cada restricción restante se aumentará anualmente en las etapas siguientes del presente Acuerdo en un porcentaje no inferior al siguiente:

- a) para la etapa 2 (del 37° al 84° mes de vigencia del Acuerdo sobre la OMC inclusive), el coeficiente de crecimiento aplicable a las respectivas restricciones durante la etapa 1, aumentado en un 25 por ciento;
- b) para la etapa 3 (del 85° al 120° mes de vigencia del Acuerdo sobre la OMC inclusive), el coeficiente de crecimiento aplicable a las respectivas restricciones durante la etapa 2, aumentado en un 27 por ciento.

15. Nada de lo dispuesto en el presente Acuerdo impedirá que un Miembro elimine cualquier restricción mantenida de conformidad con el presente artículo, con efecto a partir del comienzo de cualquier período anual de vigencia del Acuerdo durante el período de transición, a condición de que ello se notifique al Miembro exportador interesado y al OST por lo menos tres meses antes de que la eliminación surta efecto. El plazo estipulado para la notificación previa podrá reducirse a 30 días con el acuerdo del Miembro objeto de la limitación. El OST distribuirá esas notificaciones a todos los Miembros. Al considerar la eliminación de restricciones según lo previsto en el presente párrafo, los Miembros interesados tendrán en cuenta el trato de las exportaciones similares procedentes de otros Miembros.

16. Las disposiciones en materia de flexibilidad, es decir, la compensación, la transferencia del momento y la utilización anticipada, aplicables a todas las restricciones mantenidas de conformidad con el presente artículo, serán las mismas que se prevén para el período de los 12 meses inmediatamente anteriores a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC en los acuerdos bilaterales concluidos en

el marco del AMF. No se impondrán ni mantendrán límites cuantitativos a la utilización combinada de la compensación, la transferencia del remanente y la utilización anticipada.

17. Las disposiciones administrativas que se consideren necesarias en relación con la aplicación de cualquier disposición del presente artículo serán objeto de acuerdo entre los Miembros interesados. Esas disposiciones se notificarán al OST.

18. En cuanto a los Miembros cuyas exportaciones estén sujetas el día anterior a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC a restricciones que representen el 1,2 por ciento o menos del volumen total de las restricciones aplicadas por un Miembro importador al 31 de diciembre de 1991 y notificadas en virtud del presente artículo, se establecerá, a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC y para el período de vigencia del presente Acuerdo, una mejora significativa del acceso, avanzando una etapa los coeficientes de crecimiento establecidos en los párrafos 13 y 14 o mediante los cambios, como mínimo equivalentes, que puedan convenirse de común acuerdo en relación con una combinación diferente de los niveles de base, los coeficientes de crecimiento y las disposiciones en materia de flexibilidad. Esas mejoras se notificarán al OST.

19. Cada vez que, durante el período de vigencia del presente Acuerdo, un Miembro adopte en virtud del artículo XIX del GATT de 1994 una medida de salvaguardia con respecto a un determinado producto en el año inmediatamente siguiente a la integración de éste en el GATT de 1994 de conformidad con las disposiciones del presente artículo, serán aplicables, a reserva de lo estipulado en el párrafo 20, las disposiciones de dicho artículo XIX, según se interpretan en el Acuerdo sobre Salvaguardias.

20. Cuando esa medida sea aplicada utilizando medios no arancelarios, el Miembro importador de que se trate la aplicará de la manera indicada en el párrafo 2 d) del artículo XIII del GATT de 1994, a petición de un Miembro exportador cuyas exportaciones de los productos en cuestión hayan estado sujetas a restricciones al amparo del presente Acuerdo en cualquier momento del año inmediatamente anterior a la adopción de la medida de salvaguardia. El Miembro exportador interesado administrará la medida. El nivel aplicable no reducirá las exportaciones de dicho producto por debajo del nivel de un período representativo reciente, que corresponderá normalmente al promedio de las exportaciones realizadas por el Miembro afectado en los tres últimos años representativos sobre los que se disponga de estadísticas. Además, cuando la medida de salvaguardia se aplique por más de un año, el nivel aplicable se liberalizará progresivamente, a intervalos regulares, durante el período de aplicación. En tales casos, el Miembro exportador de que se trate no ejercerá el derecho que le asiste en virtud del párrafo 3 a) del artículo XIX del GATT de 1994 de suspender concesiones u otras obligaciones sustancialmente equivalentes.

21. El OST examinará constantemente la aplicación del presente artículo. A petición de cualquier Miembro, examinará toda cuestión concreta relacionada con la aplicación de sus disposiciones. El OST dirigirá recomendaciones o conclusiones apropiadas en un plazo de 30 días al Miembro o a los Miembros interesados, después de haberlos invitado a participar en sus trabajos.

Artículo 3

1. Dentro de los 60 días siguientes a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, los Miembros que mantengan restricciones⁴ a los productos textiles y de vestido (distintas de las mencionadas al amparo del AMF y comprendidas en el ámbito de las disposiciones del artículo 2), sean o no compatibles con el GATT de 1994: a) las notificarán en detalle al OST; o b) facilitarán a éste

⁴Por restricciones se entiende todas las restricciones cuantitativas unilaterales, acuerdos bilaterales y demás medidas que tengan un efecto similar.

notificaciones relativas a las mismas que hayan sido presentadas a cualquier otro órgano de la OMC. Siempre que así proceda, las notificaciones deberán suministrar información sobre la justificación de las restricciones en el marco del GATT de 1994, con inclusión de las disposiciones del GATT de 1994 en que se basen.

2. Los Miembros que mantengan restricciones comprendidas en el ámbito del párrafo 1, salvo las que se justifiquen en virtud de una disposición del GATT de 1994:

- a) las pondrán en conformidad con el GATT de 1994 en el plazo de un año contado a partir de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, y lo notificarán al OST para su información; o
- b) las suprimirán gradualmente con arreglo a un programa que han de presentar al OST a más tardar seis meses después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC. En ese programa se preverá la supresión gradual de todas las restricciones en un plazo no superior a la duración del presente Acuerdo. El OST podrá hacer recomendaciones sobre dicho programa al Miembro de que se trate.

3. Durante el período de vigencia del presente Acuerdo, los Miembros facilitarán al OST, para información de éste, las notificaciones que hayan presentado a cualquier otro órgano de la OMC en relación con toda nueva restricción o toda modificación de las restricciones existentes sobre los productos textiles y de vestido que haya sido adoptada al amparo de cualquier disposición del GATT de 1994, dentro de los 60 días siguientes a la fecha en que haya entrado en vigor.

4. Todo Miembro podrá hacer notificaciones inversas al OST, para información de éste, con respecto a la justificación en virtud del GATT de 1994 o con respecto a cualquier restricción que pueda no haber sido notificada de conformidad con las disposiciones del presente artículo. En relación con esas notificaciones, cualquiera de los Miembros podrá estudiar acciones de conformidad con las disposiciones o procedimientos pertinentes del GATT de 1994 en el órgano competente de la OMC.

5. El OST distribuirá a todos los Miembros, para su información, las notificaciones presentadas de conformidad con el presente artículo.

Artículo 4

1. Las restricciones a que se hace referencia en el artículo 2 y las aplicadas de conformidad con el artículo 6 serán administradas por los Miembros exportadores. Los Miembros importadores no estarán obligados a aceptar envíos que excedan de las restricciones notificadas en virtud del artículo 2 o de las restricciones aplicadas de conformidad con el artículo 6.

2. Los Miembros convienen en que la introducción de modificaciones en la aplicación o administración de las restricciones notificadas o aplicadas de conformidad con el presente Acuerdo, como las modificaciones de las prácticas, las normas, los procedimientos y la clasificación de los productos textiles y de vestido por categorías, incluidos los cambios relativos al Sistema Armonizado, no deberá alterar el equilibrio de derechos y obligaciones entre los Miembros afectados en el marco del presente Acuerdo, causar efectos desfavorables sobre el acceso de que pueda beneficiarse un Miembro, impedir la plena utilización de ese acceso ni desorganizar el comercio abarcado por el presente Acuerdo.

3. Los Miembros convienen en que, si se notifica para su integración con arreglo a las disposiciones del artículo 2 un producto que no sea el único objeto de una restricción, ninguna modificación del nivel

de esa restricción alterará el equilibrio de derechos y obligaciones entre los Miembros afectados en el marco del presente Acuerdo.

4. Los Miembros convienen en que, cuando sea necesario introducir las modificaciones a que se refieren los párrafos 2 y 3, el Miembro que se proponga introducir las modificaciones informará al Miembro o a los Miembros afectados y, siempre que sea posible, iniciará consultas con ellos antes de aplicarlas, con objeto de llegar a una solución mutuamente aceptable sobre un ajuste adecuado y equitativo. Los Miembros convienen además en que, cuando no sea factible establecer consultas antes de introducir las modificaciones, el Miembro que se proponga introducir las modificaciones establecerá consultas, a petición del Miembro afectado, y en un plazo de 60 días si es posible, con los Miembros interesados, a fin de llegar a una solución mutuamente satisfactoria sobre los ajustes adecuados y equitativos. De no llegarse a una solución mutuamente satisfactoria, cualquiera de los Miembros intervinientes podrá someter la cuestión al OST para que éste haga recomendaciones con arreglo a lo previsto en el artículo 8. En caso de que el OVT no haya tenido oportunidad de examinar una diferencia relativa a modificaciones de esa índole introducidas con anterioridad a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, esa diferencia será examinada por el OST de conformidad con las normas y procedimientos del AMF aplicables a tal examen.

Artículo 5

1. Los Miembros convienen en que la elusión, mediante reexportación, desviación, declaración falsa sobre el país o lugar de origen o falsificación de documentos oficiales, frustra el cumplimiento del presente Acuerdo para la integración del sector de los textiles y el vestido en el GATT de 1994. Por consiguiente, los Miembros deberán establecer las disposiciones legales y/o procedimientos administrativos necesarios para tratar dicha elusión y adoptar medidas para combatirla. Los Miembros convienen además en que, en conformidad con sus leyes y procedimientos internos, colaborarán plenamente para resolver los problemas resultantes de la elusión.

2. Cuando un Miembro considere que se está eludiendo el presente Acuerdo mediante reexportación, desviación, declaración falsa sobre el país o lugar de origen o falsificación de documentos oficiales, y que no se aplican medidas para tratar esa elusión y/o combatirla, o que las que se aplican son inadecuadas, deberá establecer consultas con el Miembro o Miembros afectados a fin de buscar una solución mutuamente satisfactoria. Se deberán celebrar esas consultas con prontitud y, siempre que sea posible, en un plazo de 30 días. De no llegarse a una solución mutuamente satisfactoria, cualquiera de los Miembros intervinientes podrá someter la cuestión al OST para que éste haga recomendaciones.

3. Los Miembros convienen en hacer lo necesario, en conformidad con sus leyes y procedimientos nacionales, para impedir e investigar las prácticas de elusión en su territorio y, cuando así convenga, adoptar disposiciones legales y/o administrativas contra ellas. Los Miembros convienen en colaborar plenamente, de conformidad con sus leyes y procedimientos internos, en los casos de elusión o supuesta elusión del presente Acuerdo, con el fin de establecer los hechos pertinentes en los lugares de importación, de exportación y, cuando corresponda, de reexportación. Conste convenido que dicha colaboración, en conformidad con las leyes y procedimientos internos, incluirá: la investigación de las prácticas de elusión que aumentan las exportaciones objeto de limitación destinadas al Miembro que mantiene las limitaciones; el intercambio de documentos, correspondencia, informes y demás información pertinente, en la medida en que esté disponible; y facilidades para realizar visitas a instalaciones y establecer contactos, previa petición y caso por caso. Los Miembros procurarán aclarar las circunstancias de esos casos de elusión o supuesta elusión, incluidas las respectivas funciones de los exportadores o importadores afectados.

4. Los Miembros convienen en que, cuando a resultas de una investigación haya pruebas suficientes de que se ha producido una elusión (por ejemplo cuando se disponga de pruebas sobre el país o lugar de origen verdadero y las circunstancias de dicha elusión), deberán adoptarse las disposiciones oportunas en la medida necesaria para resolver el problema. Entre dichas disposiciones podrá incluirse la denegación de entrada a mercancías o, en caso de que las mercancías hubieran ya entrado, el reajuste de las cantidades computadas dentro de los niveles de limitación con objeto de que reflejen el verdadero país o lugar de origen, teniendo debidamente en cuenta las circunstancias reales y la intervención del país o lugar de origen verdadero. Además, cuando haya pruebas de la intervención de los territorios de los Miembros a través de los cuales hayan sido reexpedidas las mercancías, podrá incluirse entre las disposiciones la introducción de limitaciones para esos Miembros. Esas disposiciones, así como su calendario de aplicación y alcance, podrán adoptarse una vez celebradas consultas entre los Miembros afectados a fin de llegar a una solución mutuamente satisfactoria, y se notificarán al OST con su justificación plena. Los Miembros afectados podrán acordar, mediante consultas, otras soluciones. Todo acuerdo al que así lleguen será también notificado al OST y éste podrá hacer las recomendaciones que considere adecuadas a los Miembros afectados. De no llegarse a una solución mutuamente satisfactoria, cualquiera de los Miembros afectados podrá someter la cuestión al OST para que éste proceda con prontitud a examinarla y a hacer recomendaciones.

5. Los Miembros toman nota de que algunos casos de elusión pueden suponer el tránsito de envíos a través de países o lugares sin que en los lugares de tránsito se introduzcan cambios o alteraciones en las mercancías incluidas en los envíos. Los Miembros toman nota de que no siempre puede ser factible ejercer en esos lugares de tránsito un control sobre dichos envíos.

6. Los Miembros convienen en que las declaraciones falsas sobre el contenido en fibras, cantidades, designación o clasificación de las mercancías frustran también el objetivo del presente Acuerdo. Los Miembros convienen en que, cuando haya pruebas de que se ha realizado una declaración falsa a ese respecto con fines de elusión, deberán adoptarse contra los exportadores o importadores de que se trate las medidas adecuadas, en conformidad con las leyes y procedimientos internos. En caso de que cualquiera de los Miembros considere que se está eludiendo el presente Acuerdo mediante dicha declaración falsa y que no están aplicándose medidas administrativas para tratar esa elusión y/o combatirla o que las medidas que se aplican son inadecuadas, dicho Miembro deberá establecer consultas, con prontitud, con el Miembro afectado a fin de buscar una solución mutuamente satisfactoria. De no llegarse a tal solución, cualquiera de los Miembros interesados podrá someter la cuestión al OST para que éste haga recomendaciones. El propósito de esta disposición no es impedir que los Miembros realicen ajustes técnicos cuando por inadvertencia se hayan cometido errores en las declaraciones.

Artículo 6

1. Los Miembros reconocen que durante el período de transición puede ser necesario aplicar un mecanismo de salvaguardia específico de transición (denominado en el presente Acuerdo "salvaguardia de transición"). Todo Miembro podrá aplicar la salvaguardia de transición a todos los productos comprendidos en el Anexo, con excepción de los integrados en el GATT de 1994 en virtud de las disposiciones del artículo 2. Los Miembros que no mantengan restricciones comprendidas en el artículo 2 notificarán al OST, dentro de los 60 días siguientes a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, si desean o no reservarse el derecho de acogerse a las disposiciones del presente artículo. Los Miembros que no hayan aceptado los Protocolos de prórroga del AMF desde 1995 harán esa notificación dentro de los seis meses siguientes a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC. La salvaguardia de transición deberá aplicarse con la mayor moderación posible y de manera compatible con las disposiciones del presente artículo y con la realización efectiva del proceso de integración previsto en el presente Acuerdo.

2. Podrán adoptarse medidas de salvaguardia al amparo del presente artículo cuando, sobre la base de una determinación formulada por un Miembro³, se demuestre que las importaciones de un determinado producto en su territorio han aumentado en tal cantidad que causan o amenazan realmente causar un perjuicio grave a la rama de producción nacional que produce productos similares y/o directamente competidores. Deberá poder demostrarse que la causa del perjuicio grave o de la amenaza real de perjuicio grave es ese aumento de cantidad de las importaciones totales del producto de que se trata y no otros factores tales como innovaciones tecnológicas o cambios en las preferencias de los consumidores.

3. Al formular una determinación de la existencia del perjuicio grave o de la amenaza real de perjuicio grave a que hace referencia el párrafo 2, el Miembro examinará los efectos de esas importaciones en el estado de la rama de producción en cuestión que se reflejen en cambios en las variables económicas pertinentes, tales como la producción, la productividad, la utilización de la capacidad, las existencias, la participación en el mercado, las exportaciones, los salarios, el empleo, los precios internos, los beneficios y las inversiones; ninguno de estos factores por sí solo ni en combinación con otros constituye necesariamente un criterio decisivo.

4. Toda medida a que se recurra al amparo de las disposiciones del presente artículo se aplicará Miembro por Miembro. Se determinará a qué Miembro o Miembros debe atribuirse el perjuicio grave o la amenaza real de perjuicio grave a que se refieren los párrafos 2 y 3 sobre la base de un incremento brusco y sustancial, real o inminente⁴, de las importaciones procedentes de ese Miembro o Miembros considerados individualmente, y sobre la base del nivel de esas importaciones en comparación con las procedentes de otras fuentes, la cuota de mercado y los precios de importación e internos en una etapa comparable de la transacción comercial; ninguno de estos factores por sí solo ni en combinación con otros constituye necesariamente un criterio decisivo. Estas medidas de salvaguardia no se aplicarán a las exportaciones de un Miembro cuyas exportaciones del producto en cuestión estén sometidas ya a limitaciones en virtud del presente Acuerdo.

5. El período de validez de toda determinación de existencia de perjuicio grave o de amenaza real de perjuicio grave a efectos del recurso a medidas de salvaguardia no será superior a 90 días contados a partir de la fecha de la notificación inicial prevista en el párrafo 7.

6. En la aplicación de la salvaguardia de transición deberán tenerse especialmente en cuenta los intereses de los Miembros exportadores, en los siguientes términos:

- a) se concederá a los países menos adelantados Miembros un trato considerablemente más favorable que el otorgado a los demás grupos de Miembros a que se hace referencia en el presente párrafo, preferiblemente en todos sus elementos, pero, por lo menos, en términos generales;

³Una unidad aduanera podrá aplicar una medida de salvaguardia como entidad única o en nombre de un Estado miembro. Cuando una unidad aduanera aplique una medida de salvaguardia como entidad única, todos los requisitos para la determinación de la existencia de un perjuicio grave o de una amenaza real de perjuicio grave en virtud del presente Acuerdo se basarán en las condiciones existentes en la unidad aduanera considerada en conjunto. Cuando se aplique una medida de salvaguardia en nombre de un Estado miembro, todos los requisitos para la determinación de la existencia de un perjuicio grave o de una amenaza real de perjuicio grave se basarán en las condiciones existentes en ese Estado miembro y la medida se limitará a dicho Estado miembro.

⁴El incremento inminente será susceptible de medida y su existencia no se determinará sobre la base de alegaciones de conjeturas o de una simple posibilidad resultante, por ejemplo, de la capacidad de producción existente en los Miembros exportadores.

- b) al fijar las condiciones económicas previstas en los párrafos 8, 13 y 14, se concederá un trato diferenciado y más favorable a los Miembros cuyo volumen total de exportaciones de textiles y vestido sea pequeño en comparación con el volumen total de las exportaciones de otros Miembros, y a los que corresponda sólo un pequeño porcentaje del volumen total de las importaciones de ese producto realizadas por el Miembro importador. Con respecto a esos abastecedores, se tendrán debidamente en cuenta, de conformidad con lo dispuesto en los párrafos 2 y 3 del artículo 1, las posibilidades futuras de desarrollo de su comercio y la necesidad de admitir importaciones procedentes de ellos en cantidades comerciales;
- c) en cuanto a los productos de lana procedentes de los países en desarrollo productores de lana Miembros cuya economía y cuyo comercio de textiles y vestido dependan del sector de la lana, cuyas exportaciones totales de textiles y vestido consistan casi exclusivamente en productos de lana y cuyo volumen de comercio de textiles y vestido en los mercados de los Miembros importadores sea comparativamente pequeño, se prestará especial atención a las solicitudes de exportación de esos Miembros al examinar el nivel de los contingentes, los coeficientes de crecimiento y la flexibilidad;
- d) se concederá un trato más favorable a las reimportaciones por un Miembro de productos textiles y de vestido que ese Miembro haya exportado a otro Miembro para su elaboración y subsecuente reimportación, según sea ésta definida por las leyes y prácticas del Miembro importador y con sujeción a procedimientos adecuados de control y certificación, siempre que esos productos hayan sido importados de un Miembro para el cual este tipo de comercio represente un porcentaje significativo de sus exportaciones totales de textiles y vestido.

7. Los Miembros que se propongan adoptar medidas de salvaguardia procurarán establecer consultas con el Miembro o Miembros que vayan a resultar afectados por tales medidas. La solicitud de consultas habrá de ir acompañada de información concreta y pertinente sobre los hechos y lo más actualizada posible, en especial en lo que respecta a: a) los factores a que se hace referencia en el párrafo 3 sobre los que el Miembro que recurra a las medidas haya basado su determinación de la existencia de un perjuicio grave o de una amenaza real de perjuicio grave; y b) los factores a que se hace referencia en el párrafo 4, sobre la base de los cuales se proponga recurrir a medidas de salvaguardia contra el Miembro o Miembros de que se trate. La información que acompañe a las solicitudes presentadas en virtud del presente párrafo deberá guardar la relación más estrecha posible con segmentos identificables de la producción y con el período de referencia fijado en el párrafo 8. El Miembro que recurra a las medidas indicará además el nivel concreto al que se proponga restringir las importaciones del producto en cuestión procedentes del Miembro o Miembros afectados; ese nivel no será inferior al nivel al que se hace referencia en el párrafo 8. Al mismo tiempo, el Miembro que pida la celebración de consultas comunicará al Presidente del OST la solicitud de consultas, con inclusión de todos los datos fácticos pertinentes a que se hace referencia en los párrafos 3 y 4, junto con el nivel de limitación propuesto. El Presidente informará a los miembros del OST sobre la solicitud de consultas, indicando el Miembro solicitante, el producto de que se trata y el Miembro a que se ha dirigido la solicitud. El Miembro o Miembros afectados responderán a esa solicitud prontamente, y las consultas se celebrarán sin demora y normalmente deberán haber finalizado en un plazo de 60 días corridos a partir de la fecha en que se haya recibido la solicitud.

8. Cuando en las consultas se llegue al entendimiento mutuo de que la situación exige la limitación de las exportaciones del producto de que se trate del Miembro o Miembros afectados, se fijará para esas limitaciones un nivel que no será inferior al nivel efectivo de las exportaciones o importaciones procedentes del Miembro afectado durante el período de 12 meses que finalice dos meses antes del mes en que se haya hecho la solicitud de consultas.

9. Los pormenores de la medida de limitación acordada se comunicarán al OST en un plazo de 60 días contados a partir de la fecha de conclusión del acuerdo. El OST determinará si el acuerdo está justificado de conformidad con las disposiciones del presente artículo. Para formular su determinación, el OST tendrá a su disposición los datos fácticos facilitados a su Presidente, a los que se hace referencia en el párrafo 7, así como las demás informaciones pertinentes que hayan proporcionado los Miembros interesados. El OST podrá hacer a los Miembros interesados las recomendaciones que estime apropiadas.

10. Sin embargo, si tras la expiración del período de 60 días a partir de la fecha de recepción de la solicitud de celebración de consultas los Miembros no han llegado a un acuerdo, el Miembro que se proponga adoptar medidas de salvaguardia podrá aplicar la limitación en función de la fecha de importación o de exportación, de conformidad con las disposiciones del presente artículo, dentro de los 30 días siguientes al período de 60 días previsto para la celebración de consultas y someter al mismo tiempo la cuestión al OST. Cualquiera de los Miembros podrá someter la cuestión al OST antes de la expiración del período de 60 días. Tanto en uno como en otro caso, el OST procederá con prontitud a un examen de la cuestión, incluida la determinación de la existencia de perjuicio grave o amenaza real de perjuicio grave y de sus causas, y formulará las recomendaciones apropiadas a los Miembros interesados en un plazo de 30 días. Para realizar ese examen, el OST tendrá a su disposición los datos fácticos facilitados a su Presidente, a los que se hace referencia en el párrafo 7, así como las demás informaciones pertinentes que hayan proporcionado los Miembros interesados.

11. En circunstancias muy excepcionales y críticas, en las que cualquier demora entrañaría un perjuicio difícilmente reparable, podrán adoptarse provisionalmente medidas con arreglo al párrafo 10, a condición de que no más de cinco días hábiles después de adoptarse se presenten al OST la solicitud de consultas y la notificación. En caso de que no se llegue a un acuerdo en las consultas, se hará la correspondiente notificación al OST al término de las mismas y en todo caso no más tarde de 60 días después de la fecha de aplicación de la medida. El OST procederá con prontitud a un examen de la cuestión y formulará recomendaciones apropiadas a los Miembros interesados, en un plazo de 30 días. En caso de que se llegue a un acuerdo en las consultas, los Miembros lo notificarán al OST al término de las mismas y en todo caso no más tarde de 90 días después de la fecha de aplicación de la medida. El OST podrá hacer a los Miembros interesados las recomendaciones que estime apropiadas.

12. Cualquier Miembro podrá mantener en vigor las medidas adoptadas de conformidad con las disposiciones del presente artículo: a) por un plazo de hasta tres años, sin prórroga; o b) hasta que el producto quede integrado en el GATT de 1994, si ello tuviera lugar antes.

13. Si la medida de limitación permaneciera en vigor por un período superior a un año, el nivel de los años siguientes será igual al nivel especificado para el primer año incrementado con la aplicación de un coeficiente de crecimiento de no menos del 6 por ciento anual, salvo que se justifique otro coeficiente ante el OST. El nivel de limitación aplicable al producto de que se trate podrá rebasarse en uno u otro de dos años sucesivos, mediante la utilización anticipada y/o la transferencia del remanente, en un 10 por ciento, no debiendo representar la utilización anticipada más del 5 por ciento. No se impondrán límites cuantitativos a la utilización combinada de la transferencia del remanente, la utilización anticipada y la disposición objeto del párrafo 14.

14. Cuando un Miembro, al amparo del presente artículo, someta a limitación más de un producto procedente de otro Miembro, el nivel de limitación convenido con arreglo a lo dispuesto en el presente artículo para cada uno de esos productos podrá rebasarse en un 7 por ciento, a condición de que el total de las exportaciones que sean objeto de limitación no exceda del total de los niveles fijados para todos los productos limitados de esta forma en virtud del presente artículo, sobre la base de unidades comunes convenidas. Si los períodos de aplicación de las limitaciones de esos productos no coinciden, se aplicará esta disposición *pro rata* a todo período en que haya superposición.

15. En caso de que se aplique una medida de salvaguardia en virtud del presente artículo a un producto al que se haya aplicado previamente una limitación al amparo del AMF durante el periodo de los 12 meses anteriores a la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC o de conformidad con las disposiciones de los artículos 2 ó 6, el nivel de la nueva limitación será el previsto en el párrafo 8, a menos que la nueva limitación entre en vigor en el plazo de un año conado a partir de:

- a) la fecha de la notificación a que se hace referencia en el párrafo 15 del artículo 2 a efectos de la eliminación de la limitación anterior; o
- b) la fecha de la supresión de la limitación anterior impuesta con arreglo a lo dispuesto en el presente artículo o en el AMF

en cuyo caso el nivel no será inferior al más alto de los siguientes: i) el nivel de limitación correspondiente al último periodo de 12 meses durante el cual el producto estuvo sujeto a limitación; o ii) el nivel de limitación previsto en el párrafo 8.

16. Cuando un Miembro que no mantenga una limitación en virtud del artículo 2 decida aplicar una limitación con arreglo a lo dispuesto en el presente artículo, dicho Miembro adoptará disposiciones apropiadas que: a) tengan plenamente en cuenta factores tales como la clasificación arancelaria establecida y las unidades cuantitativas basadas en prácticas comerciales normales en transacciones de exportación e importación, tanto por lo que se refiere a la composición en fibras como desde el punto de vista de la competencia por el mismo segmento de su mercado interno; y b) eviten una categorización excesiva. La solicitud de consultas a que se refieren los párrafos 7 u 11 contendrá una información completa acerca de esas disposiciones.

Artículo 7

1. Como parte del proceso de integración y en relación con los compromisos específicos contraídos por los Miembros como resultado de la Ronda Uruguay, todos los Miembros tomarán las medidas que sean necesarias para respetar las normas y disciplinas del GATT de 1994 con objeto de:

- a) lograr un mejor acceso a los mercados para los productos textiles y de vestido por medio de medidas tales como la reducción y la consolidación de los aranceles, la reducción o la eliminación de los obstáculos no arancelarios y la facilitación de los trámites aduaneros, administrativos y de concesión de licencias;
- b) garantizar la aplicación de las políticas sobre condiciones de comercio leal y equitativo en lo relativo a los textiles y el vestido en esferas tales como el dumping y las normas y procedimientos antidumping, las subvenciones y las medidas compensatorias y la protección de los derechos de propiedad intelectual; y
- c) evitar la discriminación en contra de las importaciones en el sector de los textiles y el vestido al adoptar medidas por motivos de política comercial general.

Esas medidas se tomarán sin perjuicio de los derechos y obligaciones que corresponden a los Miembros en virtud del GATT de 1994.

2. Los Miembros notificarán al OST las medidas a que se refiere el párrafo 1 que tengan una incidencia en la aplicación del presente Acuerdo. En la medida en que se hayan notificado a otros órganos de la OMC, bastará, para cumplir las obligaciones derivadas del presente párrafo, un resumen

en el que se haga referencia a la notificación inicial. Todo Miembro podrá presentar notificaciones inversas al OST.

3. Todo Miembro que considere que otro Miembro no ha adoptado las medidas a que se refiere el párrafo 1, y que se ha alterado el equilibrio de los derechos y obligaciones dimanantes del presente Acuerdo, podrá someter la cuestión a los órganos pertinentes de la OMC e informar al OST. Las eventuales constataciones o conclusiones de esos órganos de la OMC formarán parte del informe completo del OST.

Artículo 8

1. Por el presente Acuerdo se establece el Órgano de Supervisión de los Textiles ("OST"), encargado de supervisar la aplicación del presente Acuerdo, de examinar todas las medidas adoptadas en el marco del mismo y la conformidad con él de tales medidas, y de tomar las medidas que le exija expresamente el presente Acuerdo. El OST constará de un Presidente y 10 miembros. Su composición será equilibrada y ampliamente representativa de los Miembros y se preverá la rotación de sus miembros a intervalos apropiados. Éstos serán nombrados para integrar el OST por los Miembros que designe el Consejo del Comercio de Mercancías y desempeñarán sus funciones a título personal.

2. El OST establecerá sus propios procedimientos de trabajo. Sin embargo, queda entendido que el consenso en él no requerirá el asentimiento o acuerdo de los miembros nombrados por los Miembros que intervengan en un asunto no resuelto que el OST tenga en examen.

3. El OST tendrá el carácter de órgano permanente y se reunirá con la frecuencia que sea necesaria para desempeñar las funciones que se le encomiendan en el presente Acuerdo. Se basará en las notificaciones e informaciones presentadas por los Miembros en virtud de los artículos pertinentes del presente Acuerdo, complementadas por las informaciones adicionales o los datos necesarios que los Miembros le presenten o que decida recabar de ellos. Podrá también basarse en las notificaciones hechas a otros órganos de la OMC y en los informes de éstos, así como en los provenientes de otras fuentes que considere apropiadas.

4. Los Miembros se brindarán recíprocamente oportunidades adecuadas para la celebración de consultas con respecto a toda cuestión que afecte al funcionamiento del presente Acuerdo.

5. De no llegarse a una solución mutuamente convenida en las consultas bilaterales previstas en el presente Acuerdo, el OST, a petición de uno u otro Miembro, y después de examinar a fondo y prontamente la cuestión, hará recomendaciones a los Miembros interesados.

6. A petición de cualquier Miembro, el OST examinará con prontitud toda cuestión concreta que ese Miembro considere perjudicial para sus intereses en el marco del presente Acuerdo, cuando no se haya podido llegar a una solución mutuamente satisfactoria en las consultas por él establecidas con el Miembro o Miembros interesados. Por lo que se refiere a esas cuestiones, el OST podrá formular las observaciones que estime oportunas a los Miembros interesados y a los efectos del examen previsto en el párrafo 11.

7. Antes de formular sus recomendaciones u observaciones, el OST invitará a participar en el procedimiento a los Miembros que puedan verse directamente afectados por el asunto de que se trate.

8. Siempre que el OST haya de formular recomendaciones o conclusiones, las formulará de preferencia dentro de un plazo de 30 días, a menos que se especifique otro plazo en el presente Acuerdo.

Todas las recomendaciones o conclusiones serán comunicadas a los Miembros directamente interesados. Serán comunicados también al Consejo del Comercio de Mercancías para su información.

9. Los Miembros procurarán aceptar enteramente las recomendaciones del OST, que ejercerá la debida vigilancia de la aplicación de sus recomendaciones.

10. Si un Miembro se considera en la imposibilidad de ajustarse a las recomendaciones del OST, presentará a éste sus razones a más tardar un mes después de haber recibido dichas recomendaciones. Después de estudiar a fondo las razones aducidas, el OST emitirá sin demora las nuevas recomendaciones que estime oportunas. Si después de esas nuevas recomendaciones la cuestión sigue sin resolver, cualquiera de los Miembros podrá someterla al Órgano de Solución de Diferencias y recurrir al párrafo 2 del artículo XXIII del GATT de 1994 y a las disposiciones pertinentes del Entendimiento sobre Solución de Diferencias.

11. Con objeto de supervisar la aplicación del presente Acuerdo, el Consejo del Comercio de Mercancías llevará a cabo un examen general antes del final de cada etapa del proceso de integración. Para facilitar ese examen, el OST elevará al Consejo del Comercio de Mercancías, a más tardar cinco meses antes del final de cada etapa, un informe completo sobre la aplicación del presente Acuerdo durante la etapa objeto de examen, en particular respecto de las cuestiones relacionadas con el proceso de integración, la aplicación del mecanismo de salvaguardia de transición y la aplicación de las normas y disciplinas del GATT de 1994 que se definen, respectivamente, en los artículos 2, 3, 6 y 7. El informe completo del OST podrá incluir las recomendaciones que éste considere oportuno hacer al Consejo del Comercio de Mercancías.

12. A la luz de su examen, el Consejo del Comercio de Mercancías tomará por consenso las decisiones que estime oportunas para garantizar que no se manosee el equilibrio de derechos y obligaciones consagrado en el presente Acuerdo. A los efectos de la solución de cualquier diferencia que pueda plantearse en relación con las cuestiones a que hace referencia el artículo 7, el Órgano de Solución de Diferencias podrá autorizar, sin perjuicio de la fecha final fijada en el artículo 9, un ajuste de lo dispuesto en el párrafo 14 del artículo 2, durante la etapa siguiente al examen, respecto de cualquier Miembro que, según se haya constatado, no cumpla las obligaciones por él asumidas en virtud del presente Acuerdo.

Artículo 9

El presente Acuerdo quedará sin efecto, junto con todas las restricciones aplicadas en su marco, el primer día del 12^o mes de vigencia del Acuerdo sobre la OMC, fecha en que el sector de los textiles y el vestido quedará plenamente integrado en el GATT de 1994. El presente Acuerdo no será prorrogable.

ANEXOS

GRUPO DE NEGOCIACION SOBRE TEXTILES Y VESTIDO (GATT).

PROPUESTA DE MEXICO

**ESTA COMUNICACION CONTIENE LA PROPUESTA DE MEXICO
COMO UNA CONTRIBUCION A LOS TRABAJOS DEL GRUPO DE
NEGOCIACIONES SOBRE TEXTILES Y VESTIDO.**

INTRODUCCION

Teniendo en consideración el texto acordado en la reunión celebrada en abril por el Comité de Negociaciones Comerciales para proseguir las negociaciones en esta área, la delegación de México desea realizar algunas consideraciones en torno al objetivo de la negociación y que esperamos contribuyan a propiciar el diálogo y aumentar la voluntad política entre los participantes para definir las modalidades que permitan la integración del sector a las normas y disciplinas del GATT.

La delegación de México también desea llamar la atención sobre el hecho de que instrumentos como el AMF constituyen todavía un gran obstáculo dentro de los esfuerzos emprendidos para mejorar el sistema multilateral de comercio con miras a hacerlo más justo, transparente y equitativo.

Las negociaciones en esta esfera deberán contribuir a erradicar del comercio internacional todas aquellas medidas restrictivas, principalmente aquellas dirigidas a la ordenación de mercados, que dificultan el acceso a los mercados de las exportaciones de los países en desarrollo, dificultando aún más la obtención de divisas para cumplir con sus compromisos financieros y erosionando los principios y las disciplinas del Acuerdo General.

SEMIP (jorge) propone dos ordenes
H.O.H. lo propone en vez el doz.

PROPUESTA

En este contexto, la delegación de México propone la consideración de las siguientes modalidades que tienen por objeto favorecer la expansión comercial y contribuir a reducir las barreras que afectan al comercio internacional de textiles y prendas de vestir:

- A) Adoptar multilateralmente un firme compromiso de no prorrogar el AMF después de su vencimiento (31 de julio, 1991), ni los acuerdos bilaterales basados en él.

- B) Establecer un nuevo acuerdo que funcione como mecanismo de transición (liberalización progresiva) al término del AMF IV, para llevar a cabo el proceso de integración de este sector al GATT. Dicho mecanismo de transición deberá cubrir cuatro etapas de desmantelamiento de restricciones, dando un término de dos años para cada etapa, las cuales podrán coincidir en algún momento a fin de que no se exceda el período de transición que se acuerde:

primera etapa. Eliminación total de las restricciones cuantitativas aplicadas al sector de los hilados de fibras textiles y sus mezclas. El comercio de tejidos de fibras y sus mezclas, así como las confecciones y prendas de vestir, se sujetarán a un mecanismo de control temporal que tome en cuenta las necesidades e intereses de los participantes, en especial de los países en desarrollo por la importancia que este sector tiene para sus economías. No deberá hacerse más restrictivo el acceso a los mercados de los países desarrollados importadores, ni tampoco disminuirse el valor y volumen de las exportaciones procedentes de los países en desarrollo.

Dicho mecanismo implica que para llevar a cabo el proceso de desmantelamiento del AMF para la integración del sector al GATT no debe resultar en una renegociación del AMF, sino contar con elementos tales como:

- a) Tomar en cuenta la tendencia general de las cuotas y su cobertura para determinar los productos de interés de los países en desarrollo para la eliminación de restricciones en esta primera etapa.
- b) Iniciar fase de liberalización de aquellos contingentes que son muy bajos.
- c) Iniciar fase de liberalización del resto de los demás

contingentes.

- d) **Introducir NMF desde el inicio, del proceso de integración.**

El mecanismo que se acuerde deberá primordialmente eliminar las restricciones a las exportaciones de la industria maquiladora. Al respecto, no deberán de ser contabilizadas en el sistema de cuotas las exportaciones maquiladoras en razón de que es un proceso complementario que favorece el proceso productivo y al consumidor final de los países importadores.

Segunda etapa. La eliminación total de las restricciones cuantitativas al sector de los tejidos y sus confecciones, que no sean prendas de vestir, en donde a éstas últimas se les debe conceder una atención especial en razón de las necesidades de los países en desarrollo, con inclusión de elementos que ayuden a su crecimiento y sin perjuicio de la aplicación del mecanismo que se adopte para la primera etapa.

Tercera etapa. La eliminación de restricciones al sector de las prendas de vestir.

Etapas final. Liberalización total del comercio de textiles y prendas de vestir e integración plena de este sector al GATT.

- C) El mecanismo de transición deberá incluir disposiciones especiales para atender las necesidades de los países en desarrollo, de conformidad con las normas y disciplinas del Acuerdo General, así como de las medidas que se acuerden en la presente Ronda Uruguay.
- D) El mecanismo de transición deberá disponer de procedimientos ágiles y operativos para la solución de diferencias entre los participantes que permitan la continuidad en las operaciones normales de comercio.
- E) En todas las etapas deberán ser eliminados los conceptos y prácticas incompatibles con el Acuerdo General.
- F) Deberá establecerse un Comité de Transición y un Órgano de Vigilancia de desmantelamiento quienes serán los depositarios del mecanismo de transición y una vez terminadas las negociaciones, llevarán a cabo y supervisarán, respectivamente, el proceso de integración final de este sector en el GATT.

Un prerequisite primordial para el firme desarrollo del proceso anterior implica el compromiso de coordinación y aprobación del calendario de desmantelamiento de las restricciones aplicadas al sector, mismo que podría comprender un periodo máximo de 5 años a partir de la fecha de expiración del AMF.

20 DE JUNIO DE 1989
RCG/HHM/*

ESCENARIOS DE NEGOCIACION

PROBLEMAS DE INTEGRACION PROPUESTAS	OPTIMO	MEDIO	MINIMO	INACEPTABLE
1. Acuerdo de Transición	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer un nuevo acuerdo que funcione como mecanismo de transición al término del ANF, incluyendo la eliminación de acuerdos bilaterales. - Llevar a cabo las fases propuestas por ITCA adionado con intereses de México. - Disponer de un mecanismo transitorio de solución de diferencias. - Establecimiento de un Comité de Transición que lleve a cabo y supervise el proceso de integración. 	<ul style="list-style-type: none"> - Integración a través del ANF, mediante una mayor flexibilidad de las disposiciones de los acuerdos bilaterales. - Proceso de Integración a través de fases propuestas por CIE y Canadá. 	<ul style="list-style-type: none"> - Prórroga del ANF IV, con mejoras en las condiciones de acceso en el mediano plazo. (Aplicación de las cuotas). - Supervisión del Proceso de Integración por el Organó de Vigilancia de los Textiles (OVT) y celebración de consultas cuando sea determinada por el OVT una desorganización real del mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Continuación del ANF sin cambio alguno.
2. Calendario (temporalidad)	<ul style="list-style-type: none"> - Compromiso para llevar a cabo en cinco años el proceso de integración, así como planes específicos para fases de integración en productos específicos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Compromiso para llevar a cabo de ocho a diez años el proceso de integración con plazos específicos para productos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Compromiso de Cosemtextelintex sin calendario específico. 	<ul style="list-style-type: none"> - Prórroga del ANF por un lapso de cinco años e inicio posterior de proceso de integración.
3. Eliminación progresiva de restricciones (ANF y otras restricciones no arancelarias)	<ul style="list-style-type: none"> - Eliminación de restricciones ANF. - Tomar en cuenta el nivel de exportaciones del proveedor (proveedor inicial o marginal), para la eliminación inmediata de restricciones. 	<ul style="list-style-type: none"> - Eliminación de todas las restricciones que afectan al sector. (ANF y otras). 	<ul style="list-style-type: none"> - Mantenimiento ciertas restricciones ANF en el mediano plazo. 	
4. Eliminación de conceptos y prácticas incompatibles con el GATT.	<ul style="list-style-type: none"> - Eliminación de conceptos ANF: i) precio bajo; ii) límites agregados o de cupo; iii) producción mínima viable; iv) desorganización de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Eliminación de conceptos: i) precio bajo; ii) límites agregados o de cupo; iii) producción mínima viable; iv) que restricciones se apliquen bajo prueba de desorganización de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Continuación de los conceptos ANF en el mediano plazo, pero con mayor acceso. 	<ul style="list-style-type: none"> - Continuación de conceptos ANF en el largo plazo.
5. Industria maquiladora	<ul style="list-style-type: none"> - Eliminación de restricciones a las exportaciones de esta industria, durante la primera fase de integración. 	<ul style="list-style-type: none"> - Eliminación de restricciones durante la segunda etapa de integración. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ampliar cuotas de exportación bajo el Acuerdo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Eliminación del programa de maquiladoras.
6. Tarifificación	<ul style="list-style-type: none"> - No tarifificación de restricciones 			<ul style="list-style-type: none"> - Tarifificación de restricciones.
7. Salvaguardias transitorias.	<ul style="list-style-type: none"> - No inclusión de salvaguardias transitorias. Apoyo a norma general GATT sobre salvaguardias. 	<ul style="list-style-type: none"> - Utilización de salvaguardias transitorias no selectivas. 		<ul style="list-style-type: none"> - Creación de un Mecanismo Especial de Salvaguardias (MES) de carácter transitorio.
8. Reforzamiento de normas y disciplinas del GATT.	<ul style="list-style-type: none"> - No vincular negociaciones con otros grupos (aranceles, salvaguardias y derechos de propiedad intelectual). 	<ul style="list-style-type: none"> - En principio aceptar la vinculación con salvaguardias y aranceles. 		<ul style="list-style-type: none"> - Retrasar negociaciones por vinculación.
9. Trato diferenciado y más favorable.	<ul style="list-style-type: none"> - Aplicación plena del artículo XVIII y la Parte IV del Acuerdo General. 			

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA.

- 1.- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. "Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles". Ginebra 1977.
- 2.- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Comité de los Textiles. "Demanda, Producción y Comercio de Textiles y Prendas de Vestir desde 1973". Ginebra 1980.
- 3.- Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de Textiles (Acuerdo Multifibras). SECOFI 1984
- 4.- Avilés, Roberto. "Afectan más al Rubro Textil". Periódico el Reforma, Sección Nacional. 28 de marzo de 1996.
- 5.- BANCOMEXT-SECOFI. "Sector Textil". México, 1988.
- 6.- Boston Consulting Group. "Estudio sobre el Sector Textil Mexicano". BANCOMEXT-SECOFI. México, 1989.
- 7.- Botella C. Ovidio, Gracia C. Enrique. "Textiles: Mexican Perspective". México, 1988.
- 8.- Canto Tarachala, Martha Patricia. "La Ronda Uruguay del GATT y la Definición de un Nuevo Marco para el Comercio Internacional", México 1992.
- 9.- CANAINTEX. "Informe Anual de Actividades de las Secciones de CANAINTEX". Enero-marzo de 1996.
- 10.- CANAINTEX. "Memoria Estadística 1992". México D.F. 1992.
- 11.- CANAINTEX. "Boletín Informativo de la Industria la Industria Textil", julio de 1996.
- 12.- Cámara Nacional de la Industria del Vestido. "Expectativas Económicas Nacionales e Internacionales". X Congreso Nacional de la Industria del Vestido. Puerto Vallarta, julio de 1985.
- 13.- CCI-UNCTAD-GATT. "Textiles y Prendas de Vestir". Ginebra, Suiza, 1994.
- 14.- "Concentrating the Mind: Coats Vivella". (Western Textile from Competes Against Low-wage Countries). The Economist, February 1995.

- 15.- Contreras Salcedo, Jaime. "Apoya el Rescate de la Pequeña y Mediana Empresa". Periódico el Excelsior, Sección Financiera, 8 de febrero de 1996.
- 16.- CBI. "The Consequences of EC 92, GATT and the Developments in Easter Europe for Exports from Developing Countries to the European Market". Amsterdam, June 1991.
- 17.- De la Rosa M, Tomás. "Cae 8.1% la Industria". Periódico el Reforma, Sección de Economía, Mercados, Finanzas..., 8 de marzo de 1996.
- 18.- Díaz, Dinora. "Fax Informativo sobre la ITCB". Grand-Saconnex-Suiza, 15 de julio de 1996.
- 19.- Diario Oficial. Artículo 1 párrafo, 2 del AMF, 23 de enero de 1976
- 20.- División de Estudios y Análisis Económico y la División de Estadísticas y Sistemas de Información. México. "Tendencias y Estadísticas. El Comercio Internacional de la OMC". 1994.
- 21.- El Colegio de México. Historia Mexicana. Voi. XXXVIII. Julio-Septiembre, 1988, México, D.F.
- 22.- Gasca Armando. "Surgieron Alianzas en la Industria Textil". Periódico el Reforma, 6 de febrero de 1996.
- 23.- GATT. "Los Textiles y el Vestido en la Economía Mundial". Secretaría del GATT. Julio de 1984.
- 24.- GATT. "Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido". LATINTRADE, 1994.
- 25.- GATT. "Demanda, Producción y Comercio de Textiles y Vestido". COM.TEX/W/239, 25 de noviembre de 1991.
- 26.- GATT. "Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Proyecto del Acta Final de la Ronda Uruguay". NUR 080. Ginebra, Suiza, 14 de diciembre de 1993.
- 27.- GATT. "Estadística sobre Textiles y Vestido". COM:TEX/W/230, 13 de noviembre de 1990.
- 28.- García, Teresa y Acosta Caballero, Martín. "Seminario sobre el Comercio Internacional de Textiles". TC/92/62, 31 de marzo de 1992.

- 29.- Gasa, Armando. "Sugieren alianzas en la industria textil". Periódico el Reforma, Sección de Negocios, Economía, Mercado y Finanzas Personales, 6 de febrero de 1996.
- 30.- Hutchinson Michael D. "Textiles". Office of Textiles, Apparel and Consumer Goods Industries U.S. Department of Commerce. Business America, January 1994.
- 31.- "Industria Textil Mexicana: Perspectivas de Desarrollo en el Marco del TLC en América del Norte", 1995.
- 32.- ITCB. "Perspectives for the 1990's of the Textile and Clothing Industries in the Developed Countries". CR/XII/HRI.
- 33.- Keremitis Down. "La Industria textil mexicana en el siglo XX". Secretaria de Educación Pública. México, 1973.
- 34.- Malpica de la Madrid, Luis. "¿Qué es el GATT?". Grijalbo. México 1989.
- 35.- Mercado García, Alfonso. "Estructura y Dinamismo del Mercado de Tecnología Industrial en México: Los Casos del Poliéster, los Productos Textiles y del Vestido". Colegio de México 1981.
- 36.- Mena, Yadira. "Estudian dar Recursos a Industriales del Vestido". Periódico el Reforma, Sección de Negocios, Economía, Mercado, ...22 de febrero de 1996.
- 37.- M, Salib. "El Mercado de los Textiles. La Evolución del Comercio Internacional la Función del GATT". TC.BN711. GATT, octubre de 1989.
- 38.- Miño Grijalva, Manuel. La Política Textil en México y Perú en la Época Colonial. El Colegio de México.
- 39.- Nader, Ralph. "The Case Against Free Trade. GATT, NAFTA, and The Globalization of Corporate Power". San Francisco, California, 1993.
- 40.- "Navarrete, Alberto y Cerda, Patricia. "Bancomext Apoyará a Pequeñas Empresas". Periódico el Reforma, Sección Financiera, 23 de febrero de 1996.
- 41.- Organisation for Economic Co-operation and Development. "Globalisation of Industrial Activities: A Case Study of the Clothing Industry". OECD Press. París 1994.
- 42.- OMC: "Tendencias y Estadísticas del Comercio Internacional". Enero-diciembre de 1994.

- 43.- OMC-FOCUS. "Órgano de Supervisión de los Textiles". Enero-febrero, 1995.
- 44.- OCDE. "Joint Session of Trade and Environment Experts, Dispute Settlement in GATT". COM/TD/ENV/93/115/REVI.. París, Francia, 6 de septiembre de 1989.
- 45.- OCDE. "Globalisation of Industrial Activities: A Case Study of the Clothing Industry". OCDE/GD/94/107, París, Francia, 1994.
- 46.- Reghavan, Chakravarthi. "Recolonización: GATT, The Uruguay Round and the Third World". London: Zed, 1990.
- 47.- Rafaelli, M. "El Mercado Mundial de los Textiles". TC.BN, 11 de octubre de 1989.
- 48.- Rafaelli, M. "El Acuerdo Multifibras en la Teoría y en la Práctica". Comunicación del Pakistán: MDF/W/15, octubre de 1984.
- 49.- Requeijo, Jaime. "Economía Mundial, Un Análisis entre Dos Siglos". UNED, CUNEF. Editorial Mc Graw-Hill, Madrid España, 1995.
- 50.- Rocha, Juan. "Efectos del AMF en los Países en Desarrollo". Comercio Exterior. Vol. 39, México 1989.
- 51.- Schott, Jeffrey. "Completing the Uruguay Round: a Result-Oriented Approach to the GATT Trade Negotiations". Washinton: Institute for Internal Economics, 1990.
- 52.- Serra Puche, Jaime. "México y la Ronda Uruguay del GATT". Editado por SECOFI, 7 de enero de 1992.
- 53.- SECOFI. "La Industria Textil Mexicana". México D.F. a 16 de julio de 1990.
- 54.- SECOFI. "Programa para promover la competitividad e internacionalización de la industria textil y de la confección". 1994.
- 55.- Seminario Latinoamericano de Reconvención Industrial. "La Reconvención Industrial en América Latina Industria Textil". Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1987.
- 56.- Tello, Carlos. "La Política Económica en México de 1970 a 1976". Editorial Siglo XXI. México 1979.
- 57.- Tussie, Diana. "Los países Menos Desarrollados y el Sistema de Comercio Mundial. Un Desafío al GATT". Fondo de Cultura Económica, 1987.

- 58.- UNTAD. "Manual para Negociaciones de Acuerdos Textiles". UNTAD/ND/TX/I. Rev. 2, 31 de marzo de 1983.
- 59.- UNCTAD/GATT. Textiles y Prendas de Vestir. Ginebra, 1994
- 60.- UAM Azcapotzalco. "México en la Década de los 80's: La Modernización en Cifras". México 1990.
- 61.- Velasco Contreras, Elizabeth. "Pesada Carga Tributaria. Falta Financiamiento". Periódico el Excelsior, 8 de febrero de 1996.
- 62.- Vincent, C.. "World Textile Trade and Production Trends". Economic Intelligence United. Nueva York 1993.
- 63.- Villalba M, Carlos. "Industria Maquiladora en México". CANAINTEX, 1996.
- 64.- Witker V, Jorge y Jaramillo, Gerardo. "Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México: del GATT al Tratado Trilateral de Libre Comercio". Serie I, UNAM, 1991.