



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES

“ACATLÁN”

**COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA TEXTIL
Y DEL VESTIDO EN MEXICO; UN ANALISIS
ECONOMETRICO. (1992-2000)**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN ECONOMÍA

P R E S E N T A :

ALMA EDITH ZARATE MIRANDA

ASESOR: MTRO. ERNESTO VÁZQUEZ CRUZ



ACATLÁN, EDO. DE MÉXICO

FEBRERO DE 2006



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.

CONTENIDO

	PAGINAS
INTRODUCCION	i
CAPITULO I. Ventaja Comparativa, Competitividad y Productividad Total de Factores	1
1.1. Ventaja Comparativa	2
1.2. Competitividad	8
1.3. Productividad Total de Factores	10
1.4. Aspecto Metodológico del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas	14
CAPITULO II. Antecedentes Históricos de la Industria Textil Mexicana	16
2.1. Colonial	16
2.2. Siglo XIX	20
2.3. Siglo XX	24
CAPITULO III Desempeño Productivo y Comercio de la Industria Textil y del Vestido Mexicana en los años Noventa	35
3.1. Producción	36
3.2. Empleo y Productividad del Trabajo	43
3.3. Comercio.	45
CAPITULO IV. Competitividad de la Industria Textil.	53
4.1 Índice de Ventajas Comparativas Reveladas	53
4.1.1. Metodología	53
4.1.2. Resultados	54
4.1.3. Comparaciones	58
4.2. Factores que explican la Competitividad	59
4.2.1. Especificación del Modelo Econométrico	59
4.2.1.1. Las Variables del Modelo y la Información disponible	60
4.2.2. Resultados	62
4.2.2.1. Evaluación Estadística	62
4.2.2.2. Interpretación Económica	65
CAPITULO V Conclusiones	69
Anexo Estadístico	75
Bibliografía	98

ANEXO

ESTADÍSTICO

ÍNDICE		PAG.
CUADRO 1	ESTABLECIMIENTOS DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO (1993/1998)	76
CUADRO 2	PRODUCTO INTERNO BRUTO (1992-2000)	77
CUADRO 3	CREDITO OTORGADO A LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO (1992-2000)	77
CUADRO 4	CARTERA VENCIDA EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO (1992-2000)	78
CUADRO 5	VALOR DE LA INVERSION EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO (1992-2000)	78
CUADRO 6	VALOR DE LA INVERSION EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO SEGÚN PAIS DE ORIGEN (1992-2000)	79
CUADRO 7	PRODUCTIVIDAD TOTAL DE FACTORES (PTF) (1992-2000)	80
CUADRO 8	PERSONAL OCUPADO (1992-2000)	80
CUADRO 9	REMUNERACION DE ASALARIADOS (1992-2000)	81
CUADRO 10	INDICE DE PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO (1992-2000)	81
CUADRO 11	EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO (1992-2000)	82
CUADRO 12	EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO POR RAMA DE LAS TEXTILES (1992-2000)	83
CUADRO 13	PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LAS RAMAS TEXTILES (1992-2000)	84
CUADRO 14	MEXICO: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES TOTALES DE LA INDUSTRIA TEXTIL POR PAIS (1993-2003)	85
CUADRO 15	MEXICO: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL SEGMENTO HILO DE LA INDUSTRIA TEXTIL POR PAIS (1993-2003)	86
CUADRO 16	MEXICO: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL SEGMENTO TEXTIL DE LA CADENA HTC POR PAIS (1993-2003)	87
CUADRO 17	MEXICO: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL SEGMENTO OTROS DE LA CADENA HTC POR PAIS (1993-2003)	88
CUADRO 18	MEXICO: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL SEGMENTO CONFECCION DE LA CADENA HTC POR PAIS (1993-2003)	89
CUADRO 19	INDICE DE COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTOS TEXTILES MEXICANOS (VCR)	90
	PRUEBAS ESTADISTICAS DEL MODELO ECONOMETRICO DE HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	91
	PRUEBAS ESTADISTICAS DEL MODELO ECONOMETRICO DE HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	93
	MAPA DE LA CADENA DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA	97

INTRODUCCIÓN.

Hoy en día se ha presentado como un reto para todas las naciones, desarrollar economías cada vez más competitivas que aseguren el crecimiento sostenido de las naciones. La globalización propone las estrategias competitivas internacionales y estas a su vez, la dirección a seguir en cada país y sector industrial. En el caso de México, estas estrategias han ocasionado el debate de algunos especialistas que opinan que se deben construir condiciones que permitan el tránsito de “competitividad artificial” como es el tipo de cambio, mano de obra barata, recursos naturales, red de TLC’s y cercanía con EE.UU.; a una “competitividad real” con productividad, mano de obra calificada, logística, estructura arancelaria, innovación y desarrollo tecnológico.

En Abril de 1997, la revista Expansión, presentó un Informe Especial de la Industria Textil y de la Confección, exponiendo la problemática que existe en la industria y la necesidad de desarrollar una cadena textil-confección para generar mayor valor agregado y aprovechar las condiciones del mercado internacional, en el marco de una iniciativa de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). La creación de la cadena significaría la promoción de las exportaciones mediante la integración en la producción, de los insumos nacionales, la comercialización, el embarque directo a tiendas y al consumidor final, es decir, implementar el concepto de paquete completo como un objetivo principal. Para la segunda semana de Agosto de 1998, en el suplemento especial del periódico “El Financiero”, realizando un análisis de la misma industria, destaca el interés de los Estados Unidos por el concepto de paquete completo y de esta manera, limitarse a “colocar la etiqueta de precio”. Es decir, el consumo de telas, diseños, empaques, embarques y comercialización mexicanos, y no sólo, contratar y/o instalar empresas maquiladoras para la elaboración de prendas de vestir que satisfagan el mercado estadounidense. Lo cierto es que, para que esto se de, debe existir en las ramas que forman la industria un comportamiento uniforme que los lleve a la integración y puedan alcanzar dicho objetivo, pues es un sector estratégico en México, por su importante contribución al PIB, las exportaciones, las inversiones y la generación de empleo.

En el presente sexenio, dentro de la política económica para la competitividad anunciada por la Presidencia de la Republica a mediados de 2001, se identificaron 12 ramas prioritarias donde se desarrollan Programas de Competitividad sectoriales de la Secretaria de Economía (SE), entre las cuales se encuentra la cadena fibras-textil-vestido, mostrando el estado emergente que guarda la industria y las posibilidades de un desarrollo competitivo.

Las estrategias estructurales expuestas por la SE establecen a la innovación como impulsor de la productividad, considerando que si bien, es un elemento importante, existen otros como el uso adecuado de los factores de producción, la cultura laboral y empresarial que hacen posible su desarrollo y consolidación, conduciéndonos finalmente a ser competitivos.

Es importante tomar en cuenta que la Industria no es homogénea y por tal razón hace su integración difícil, para ello realizaremos un análisis por cada una de las ramas que la conforman y su interacción dentro de la industria, de esta forma, tratar de satisfacer los elementos estructurales de la “competitividad real” por medio de la productividad que se establecerá como unidad de medida el índice de la Productividad Total de Factores (PTF), proporcionando la referencia para el estudio de competitividad, como un elemento que fomenta el desarrollo en esta industria e interviene en la integración de la cadena.

Bajo estos criterios, la investigación se centra en analizar la Industria en el periodo de 1992 a 2000, estableciendo las ramas de la industria que presentan las bases para el desarrollo de ventajas competitivas y la participación que tiene PTF. Se ha elegido este periodo de estudio, puesto que los sucesos antes mencionados se establecen en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) brindando el escenario de comercio que posibilita la competitividad.

El acceso limitado por la insuficiencia en las variables en la formación del índice de PTF, concretamente en el valor agregado en las ramas, el contenido dispar en la información de comercio internacional para la estimación de las Ventajas

Comparativas Reveladas que no es comparable ni complementaria, dificultaron la formación de una base estadística homogénea, haciendo necesario tomar dos años anteriores a la entrada en vigor del tratado en enero de 1994.

Pese a esto, se tratará de comprobar la hipótesis de que se debe de fomentar el desarrollo de Productividad Total Factores como un coadyuvante al desenvolvimiento de la competitividad, dando la pauta para que se lleve a cabo la integración de la cadena Fibras-Textil-Vestido. Para ejecutar este trabajo de investigación, se revisará en el Capítulo I las principales corrientes de pensamiento de las Ventajas Comparativas, Competitividad y la Productividad Total de Factores, que nos proporcionará la base teórica así como la metodología para la construcción de los Índices de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR), para conocer el nivel competitivo de la Industria.

Después se abordará en el Capítulo II de esta investigación, un breve esbozo de el desarrollo de la industria a lo largo de la historia en nuestro país, para que en el Capítulo III, se analice el desempeño productivo, del empleo y comercio de la Industria en los años noventa, de este análisis descriptivo intuir el desarrollo de la industria en este periodo para conocer las condiciones internas y externas a las que se ha enfrentado.

Para tener un conocimiento preciso del nivel competitivo, en el Capítulo IV se integrarán el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR), conforme a la metodología desarrollada en el marco teórico de esta investigación, para analizar cual de las ramas sustenta una ventaja competitiva, y así, elaborar un modelo econométrico con bases teóricas y estadísticas que dará a conocer, la participación del PTF y de los demás factores en la competitividad.

Finalmente, los resultados del análisis teórico, estadístico y econométrico, permitirán en el Capítulo V, formular conclusiones y aportar algunas opiniones que puedan explicar y resolver algunas problemáticas a la que se enfrenta la formación de una cadena productiva en la Industria Textil y del Vestido, y buscar opciones de desarrollo y crecimiento de la misma.

CAPITULO I -VENTAJAS COMPARATIVAS, COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD TOTAL DE FACTORES

El siglo pasado se caracterizó por los profundos cambios en la llamada, reestructuración industrial. La Doctora Flor Brown¹ destaca entre los rasgos importantes de este proceso: 1) los avances tecnológicos, 2) el agotamiento del proceso de producción en serie y su reemplazo por una especialización flexible, y 3) competencia internacional y la globalización, considerando para este último algunos componentes como; la innovación tecnológica, la internacionalización de la producción y la distribución, las nuevas ventajas competitivas, el auge del sector servicios, la importancia del empleo calificado y la caída de los precios relativos de los productos primarios. Mientras que, por otro lado, los análisis nacionales con visión mundial establecen que, las políticas económicas tienen éxito en la medida en que logran una posición competitiva internacional.

La visión se encamina hacia las ventajas competitivas, fundamentadas en la investigación mundial, el desarrollo, la innovación y la tecnología. Por estas razones, señala Porter (1990), la medición de la productividad adquiere relevancia para analizar las ventajas competitivas de los países, ya que la competitividad de un país depende de su capacidad de innovación y perfeccionamiento industrial.

Con el fin de poder interpretar correctamente la competitividad y su desarrollo, abordaremos en este capítulo las diferentes corrientes teóricas que la explican, se elabora un breve resumen de las ventajas comparativas y de algunos de sus expositores; Adam Smith, David Ricardo, J.S. Mill, Harberler, Hechscher Ohlin y Paul Krugman; proseguimos con la competitividad de Michael Porter, donde puntualiza la importancia de la productividad como generador de ventaja competitiva en una nación. Continuamos, con la Productividad Total de Factores (PTF), como una medida de eficiencia productiva y finalizaremos, con la especificación de la metodología para el desarrollo del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI).

¹ Flor Brown. *PRODUCTIVIDAD Y CAMBIO TECNOLÓGICO: UN ANÁLISIS METODOLÓGICO*. 1^{era} ed. México, Universidad Nacional Autónoma de México. 1998. Capítulo I, pag. 21

1.1 Ventaja Comparativa

La Teoría Clásica del Comercio Internacional desarrollada fundamentalmente por Adam Smith (1723-1790) y David Ricardo (1772-1823), establece que este funciona de acuerdo a las leyes económicas de la Ventaja Absoluta y la Ventaja Comparativa respectivamente. Para explicar los beneficios del comercio y los factores que determinan su dirección o especialización, la Teoría Clásica parte de los siguientes supuestos:

Dos países, dos bienes; competencia perfecta; inmovilidad internacional del trabajo y perfecta movilidad interna; ausencia de costos de transporte en el comercio internacional. Un solo factor de producción “trabajo”, que implica la teoría del valor; funciones de producción diferentes entre países con coeficientes fijos de producción y rendimientos constantes a escala; oferta de trabajo inelástica; y pleno empleo del factor trabajo.

Smith destaca en su obra “Riqueza de las Naciones”², publicada en 1776, que el libre comercio permite la asignación eficiente de recursos de los países que lo llevan a cabo, y por tanto las restricciones al mismo crean una competitividad artificial que distorsiona esa asignación óptima. Concluyo que la razón fundamental del comercio entre las naciones se encontraba en la Ley de la Ventaja Absoluta, que tenía lugar cuando cada país exportaba las mercancías en que se especializaba y producía con mayor eficiencia, de acuerdo a la teoría del valor del trabajo, estas eran las que requerían para su producción, una cantidad de trabajo absoluto menor a la de cualquier otro país.

“Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas de lo que nosotros podemos hacerla, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica y dejando a estas emplearse en aquellos ramos en que se saque ventaja al extranjero”³.

El comercio exterior permitiría conseguir dos tipos de beneficios. Uno a través de permitir el excedente al extranjero, confiriéndose valor a las cosas que se produjeran al interior del país y que llegaban a resultar superfluas por no consumirse; y al mismo tiempo, el

² Adam Smith. *LA RIQUEZA DE LAS NACIONES*. Libro Cuarto. De los Sistemas de la Economía Política. De las restricciones a ciertas mercancías extranjeras que se pueden producir en el país. F.C.E. México, 1981

³ *Ibidem*

intercambio cubriría otras necesidades mediante el acceso a productos del exterior. El segundo beneficio resultaría del mayor tamaño del mercado, que estimularía el desarrollo de las fuerzas productivas, facilitando la especialización o división del trabajo.

Aunque las ideas de Smith tuvieron un papel fundamental en los avances del pensamiento clásico y en las premisas sobre los beneficios del comercio internacional, su teoría ha sido criticada desde distintos puntos de vista, David Ricardo⁴ demostraría que los beneficios eran mayores de lo que Smith imaginaba, pues existen casos en los que la ventaja absoluta no opera, proponiendo la Ley de la Ventaja Comparativa, que esta determinada por la productividad relativa del trabajo entre los países que comercian, dicho de otra manera:

“Tomemos dos países, Inglaterra y Portugal, y dos bienes, vino y tela, con Portugal siendo mas eficiente que Inglaterra en las dos líneas de producción; esto es, puede producir una cantidad dada de vino con el trabajo de 80 hombres y una cantidad de tela con el de 90 hombres, en tanto que Inglaterra la producción de la misma cantidad de vino y de requieren respectivamente el trabajo de 120 y de 100 hombres. Portugal se especializara ventajosamente en la producción de vino e importara tela, e Inglaterra se especializara en tela e importara el vino, siempre que los términos a los que intercambia el vino y la tela se encuentre los limites de una unidad de tela inglesa por 9/8 de unidad de vino portugués y una unidad de tela inglesa por 5/6 de unidad de vino portugués. Cualquier intercambio entre estos limites será ventajoso para ambos países”⁵

La Teoría de la Ventaja Comparativa, muestra que aunque un país produzca dos bienes a precios mas baratos en términos absolutos que el resto del mundo (Ventaja Absoluta), se puede beneficiar con el comercio internacional si concentra su producción en el que tiene mayor ventaja y compra aquel en el que tiene desventaja (o menor ventaja comparativamente). Así, cada país exportara el bien cuyo costo de producción relativo al otro bien, sea menor que en el otro país.

En realidad la Ventaja Comparativa en Ricardo representa las diferencias en los costos relativos del trabajo, por que un país exportara el bien en el que la productividad del trabajo sea mayor que el otro país, lo que causara diferencias en los precios y determinara el comercio.

⁴ David Ricardo. *PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y TRIBUTACIÓN*. Cap.VII. F.C.E. México 1973.. pp. 98-113

⁵ María Delfina Ramírez y Robert Bruce Wallace. “COMPETITIVIDAD, PRODUCTIVIDAD Y VENTAJA COMPARATIVA ” *INVESTIGACION ECONOMICA* Vol. LVII-225, jul-sep/98 pp. 17-82

Al igual que Adam Smith, para Ricardo los beneficios de la libertad del comercio eran eminentes para los países participantes, en tanto este permitía a cada nación emplear su capital y trabajo en las actividades mas redituables.

No obstante de sus destacadas aportaciones en materia de comercio internacional, David Ricardo en el fondo proponía establecer la tendencia a la igualación en la tasa de utilidades de un país, como parte de su Teoría de Distribución. La forma en que los bienes del exterior representaban una parte importante de los salarios era trascendente para David Ricardo, tomando en cuenta que las utilidades dependen de los salarios.

El comercio exterior proporciona incentivos para ahorrar, por la abundancia y lo económico de los bienes, y además aumentaría las utilidades del capital sólo si los productos más baratos que se importan eran en los que se gastaba el salario. La tasa de utilidades no podría aumentar a menos que los salarios se redujeran, y esto era posible al descubrir nuevos mercados para abastecerse a un precio inferior.

Como el valor de la mercancía estaba determinada por la cantidad de trabajo contenida en ella, el venderla por encima de ese valor, daría como resultado la transferencia de mano de obra de una industria a otra, hasta el punto en que la oferta de trabajo hiciera descender su precio, tendiendo a la igualación de precios.

La teoría clásica de las ventajas comparativas tiene como fundamento la teoría del valor trabajo, sin embargo esta última más tarde sería considerada como una opción limitada para explicar las bases del comercio internacional. Las críticas hallarían sustento en el hecho de que el trabajo no es homogéneo, es decir que existen distintas clases de trabajo que harían casi imposible la igualación de salarios. Por otra parte, como el trabajo no es el único factor empleado en la producción de mercancías, sino que influye también en forma importante el comportamiento de los bienes de capital y los recursos naturales por distintas combinaciones en el proceso productivo, esto daría lugar a otras interpretaciones.

J.S.Mill (1773-1836) hizo una determinación mas precisa de estos términos de intercambio con el mecanismo llamado la demanda reciproca⁶, planteando que los términos de intercambio de equilibrio estarían determinados por la condición de que la cantidad de cada uno de los dos productos que el país importador este dispuesto a adquirir sea igual a la cantidad que el país exportador este dispuesto a entregar. Por otro lado, el principio de los costos comparativos, como lo mostró Haberler, admite su expresión en términos de costos de oportunidad y, por tanto, en términos de diversos factores además del trabajo.⁷

En la teoría de las ventajas comparativas de Ricardo hubo algunas modificaciones, una de ellas se dio con la publicación en 1933 de la obra Comercio Internacional e interregional de Heckscher y Ohlin⁸, que establecería condiciones distintas para llevar a cabo el intercambio manteniendo la validez de las llamadas ventajas comparativas.

Dicha teoría parte de varios supuestos para los países que comercian, que son: dos factores de producción (capital y trabajo); competencia perfecta en los mercados, libre comercio en los países y completa movilidad internacional de factores; no hay costos de transporte en el comercio internacional; y los países consumen regularmente la misma canasta de bienes; funciones de producción idénticas para la elaboración de un mismo bien en todos los países; funciones de producción de rendimiento constantes a escala (existen cambios en la misma magnitud en el uso de factores); país con diferente dotación de factores productivos; la capacidad tecnológica de producción es la misma, lo que significa que las cantidades de trabajo y capital utilizadas por unidad de producción son las mismas.⁹

En el modelo, la variación en la dotación de factores, es la causa para que exista la desigualdad en los costos de producción y diferencia en los precios de las mercancías, dando lugar al comercio. Cada país tendrá una ventaja que se explica por la utilización intensa del factor abundante y relativamente barato, lo que determina su especialización.

⁶ María Delfina Ramírez y Robert Bruce Wallace. "COMPETITIVIDAD, PRODUCTIVIDAD Y VENTAJA COMPARATIVA" *INVESTIGACION ECONOMICA* Vol. LVII-225, jul-sep/98 pp. 17-82

⁷ *Ibidem*

⁸ M.Chacholiades. *ECONOMIA INTERNACIONAL*. Ed. Mac Graw Hill. El modelo Hecker Olhin pp. 73-79

⁹ *Ibidem*.

Los países ganan ventaja comparativamente en aquellas industrias en las cuales se hace uso intensivo del factor abundante. Ellas exportan esos bienes e importan aquellos en los que tienen desventaja comparativa, por que se es menos apto para producir bienes que requieren del factor escaso y caro.

A diferencia de la explicación ricardiana basada en el factor trabajo; Heckscher y Ohlin plantea la teoría de factores productivos múltiples que determinan el comercio. Una objeción a la teoría del valor-trabajo era que puesto que las diversas mercancías se producen por distintas combinaciones de factores productivos, cuando solo se compara el contenido en trabajo de una mercancía entre dos países se obtiene una visión errónea de los valores relativos. Haberler planteo una solución con la noción del costo de oportunidad. La noción del costo de oportunidad permitió la expresión de la ventaja comparativa en situaciones de varios factores productivos como la teoría de Heckscher-Ohlin, así como con otras modificaciones posteriores que consideran elementos como las economías a escala, la diferenciación de productos y la innovación tecnológica.¹⁰

Al modelo Heckscher-Ohlin más tarde se le incluyeron argumentos que derivarían de su funcionamiento, como los relacionados con la eficiencia y la redistribución del ingreso planteados por Paul Samuelson; formulando el Teorema sobre la igualación de los precios de los factores en donde: “El libre comercio en el mercado de bienes conduce a que el pago o remuneración a un mismo factor de producción en los dos países es igual tanto en términos absolutos como relativos”.¹¹

Al momento de igualarse los precios de los factores se volverían a utilizar totalmente, alcanzándose un nivel óptimo de producción y eficiencia. El efecto en la redistribución del ingreso viene dada por que con pleno empleo, el aumento en el precio del factor abundante y el descenso en el factor escaso, hacen que aumente y caigan los ingresos de los dueños del factor abundante y escaso respectivamente. La redistribución del ingreso se da porque cada factor recibe la misma remuneración en ambos países. Sin embargo, han surgido afirmaciones contrarias, dado que algunas

¹⁰ María Delfina Ramírez y Robert Bruce Wallace. “COMPETITIVIDAD, PRODUCTIVIDAD Y VENTAJA COMPARATIVA” *INVESTIGACION ECONOMICA* Vol. LVII-225, jul-sep/98 pp. 17-82

¹¹ Paul Samuelson. “*Las Ventajas del Comercio una vez más...*” Comercio Internacional Textos escogidos Ed. Tecnos. Madrid.

de las premisas del modelo no se cumplen, por que los costos de transporte, los aranceles y los subsidios contribuyen a diferenciar los precios de los bienes, siendo imposible esperar que los precios de los factores se igualen.¹²

En general, la rigidez de los supuestos bajo los cuales se fincan las relaciones comerciales en la teoría neoclásica, la hacen susceptible a ciertos cuestionamientos, debido a que el modelo, parte de que las economías que comercian tienen el mismo nivel tecnológico, cuando realmente el cambio es continuo. La innovación ha permitido obtener economías a escala, que tienden a aumentar los volúmenes de comercio por el ahorro en el uso de algún factor, la eficiencia equivale a aumentar la cantidad, sesgando el comercio, bien sea a la exportación o a la importación.¹³

Por otra parte, la diferencia en la dotación de factores como condición del modelo, hacen nulo el comercio si existen países con igual dotación de factores por no existir ventajas comparativas, esto se presenta cuando países comercian con un nivel similar de recursos naturales. Mientras que los patrones de consumo, los cambios son acelerados en la canasta de bienes entre un país y otro, haciendo difícil que los países comercien con la misma canasta de bienes. Esto llevo a redefinir y considerar nuevas propuestas Teóricas del Comercio Internacional que se apegaran a un panorama más realista en que se efectúa el intercambio.¹⁴

Para Paul Krugman la diferenciación de productos y las economías de escala tienen un papel muy importante para generar el comercio. El modelo se basa en las características que difieren de la teoría tradicional: las economías de escala y la competencia monopolistas. Esta teoría parte del supuesto de que el trabajo es el único factor de la producción, y que existen economías de escala, por tanto para duplicar la producción no es necesario duplicar el trabajo que se requiere. El segundo supuesto es la existencia de competencia monopolista, en donde hay muchas empresas que producen bienes diferenciados, y cada una de ellas incorpora cierto nivel de lealtad del consumidor a la marca mediante la mercadotecnia. Con el comercio los dos países se benefician debido a

¹² María Delfina Ramírez y Robert Bruce Wallace. "COMPETITIVIDAD, PRODUCTIVIDAD Y VENTAJA COMPARATIVA" *INVESTIGACION ECONOMICA* Vol. LVII-225, jul-sep/98 pp. 17-82

¹³ Michael Porter *LAS VENTAJAS COMPETITIVAS ENTRE LAS NACIONES*. N.Y. 1991

¹⁴ Rene Villarreal *ECONOMIA INTERNACIONA* México. Fondo de Cultura Económica. Ed. 1979. pag. 139

la presencia de economías de escala, primero por que los precios de los bienes descienden, lo que significa que hay un aumento en los ingresos reales de los trabajadores en los dos países, y segundo por que la cantidad de los diferentes bienes aumenta, otorgándole al consumidor una variedad más extensa de bienes para escoger.¹⁵

El comercio intra-industrial involucra el intercambio entre países que presentan una dotación de factores productivos muy similar, en donde se intercambian productos que son muy parecidos y que incluso llegan a formar parte de una misma industria, lo cual es inconsistente con la Teoría Ortodoxa que considera que las exportaciones de un país eran intensivas en su factor abundante, y las importaciones intensivas en el factor escaso, y el intercambio era de productos diferenciados. La diferenciación del producto combinada con los rendimientos crecientes a escala son elementos que explican el comercio intra-industrial.¹⁶

Michael Porter (1991), por otra parte utiliza una concepción algo ambigua de la ventaja comparativa. Para él la que emplean los autores “clásicos” es una mezcla que contiene desde la de Ricardo, hasta el modelo de Ohlin que explica el comercio con base en la dotación de factores productivos. Esta forma de verla se relaciona más con el concepto de costo de oportunidad y con la consideración de la producción con múltiples factores productivos. En esta perspectiva se suele hablar de la ventaja comparativa relacionada con los atributos específicos de los países comerciantes, como la dotación de factores, la tecnología, la producción con rendimientos crecientes a escala, la diferenciación de productos o la similitud en estructuras de consumo entre países.

1.2. Competitividad

La ventaja competitiva desarrollado por Porter¹⁷ menciona que la prosperidad de un país esta determinada por la productividad de la economía y la productividad es a su vez, la medida de la competitividad de la economía.

¹⁵ Dennis R. Appleyard y Alfred J. Field Jr. *ECONOMIA INTERNACIONAL* Edit IRWIN. Ed.1995. Cap. 10 Las Teorías Alternativas del Comercio.

¹⁶ *Ibidem*

¹⁷ Michael Porter *LAS VENTAJAS COMPETITIVAS ENTRE LAS NACIONES*. N.Y. 1991

“El único concepto significativo a nivel nacional es la productividad. La meta principal de una nación es producir un estándar de vida alto y creciente para sus habitantes. La habilidad de hacerlo depende de la productividad con la que el trabajo y el capital de una nación son empleados, definiendo a la productividad como el valor del bien elaborado por una unidad de trabajo o de capital. La productividad depende tanto de la calidad y características de los bienes (que determinan sus precios) como de la eficiencia con que son producidos...Indudablemente, la productividad es el determinante principal del estándar de vida , a largo plazo, siendo la causa profunda del nivel del ingreso per. cápita nacional. La prosperidad económica depende de la productividad con la que los recursos nacionales son empleados. El nivel y el crecimiento de la productividad dependen del conjunto de industrias y los segmentos de industrias en que las empresas de una nación pueden competir exitosamente, así como de la naturaleza de la ventaja competitiva que logran a través del tiempo. Las economías progresan superando sus posiciones competitivas, logrando ventajas competitivas de orden superior en las industrias existentes y desarrollando la capacidad de competir exitosamente en nuevas industrias y segmentos de alta productividad. El comercio, por el que las exportaciones de las industrias productivas permiten importar los productos que sólo podrían producirse en el país a productividades más bajas, es esencial en el proceso de superación. Lo mismo la IED que desplaza las actividades menos productivas al exterior o que facilita que las industrias de alta productividad penetren mercados extranjeros...Sin la habilidad de exportar (y competir con las importaciones) en un conjunto de industrias con potencial para altos y crecientes niveles de productividad, el crecimiento de éstas se estancaría.”¹⁸

Para Porter una nación competitiva es la que alcanza una elevada productividad, pues es el determinante principal de la competitividad de las empresas y de las industrias de un país, reitera que la capacidad de las empresas para competir en el mercado internacional es el determinante de la productividad

Tratar de explicar “la competitividad” al nivel nacional es, por ende, contestar la pregunta equivocada. Lo que debemos entender son los determinantes de la productividad y la tasa de crecimiento de esta. Para encontrar respuestas debemos enfocar no la economía como un todo, sino las industrias y segmentos de industrias específicos. Es el resultado de miles de batallas por la ventaja competitiva frente a los rivales externos en industrias y segmentos particulares, en que los productos y procesos son creados y mejorados, que sostienen el proceso de mejora de la productividad nacional. Nuestra búsqueda es por la característica decisiva de una nación que permite a sus empresas crear y sostener la ventaja competitiva en campos particulares....¹⁹

¹⁸ .María Delfina Ramírez y Robert Bruce Wallace. 1998 pag. 28

¹⁹ Ibidem. Pag.30

El objeto de la nación será producir más y elevar el estándar de vida de sus habitantes, lo que depende de la capacidad de las empresas de una nación para lograr altos niveles de producción e incrementar la productividad. La productividad de los recursos humanos determinará su salario, mientras que la productividad del capital determinará las ganancias.

El comercio internacional será importante porque permitirá a una nación elevar su productividad al eliminar las necesidades de producir todos los bienes y servicios dentro de ella, especializándose en aquellas industrias y segmentos de las mismas en las cuales se es relativamente más productivo, e importando los productos y servicios donde se es menos productivo que los rivales extranjeros. Por lo tanto las exportaciones e importaciones se consideran integrales para el crecimiento de la productividad.

Como la productividad es la determinante para que la industria sea competitiva, este enfoque destaca el hecho de que los fenómenos monetarios deben ser excluyentes de esa competitividad, las evaluaciones en la moneda o los salarios bajos aunque corrijan temporalmente los desequilibrios externos, no pueden ser definiciones significativas de mejores niveles competitivos por que no representan bienestar para la nación.

La competitividad se ubica entonces en el entorno económico y tecnológico, porque para elevar la productividad será importante también aumentar la calidad del producto añadirle características deseables para su consumo y producirlo en forma eficiente. Sin olvidar que también se debe añadir un valor agregado a ese producto para ser competitivo y que no está basado en la imitación del competidor si no el captura de nuevos mercados.

1.3. Productividad Total de Factores

El término Productividad Total de Factores (PTF) se ha vinculado con distintos significados teóricos. Así, en la literatura especializada se encuentran tres sentidos: la PTF como medida de la eficiencia productiva, como medida del cambio tecnológico y como aumento o disminución de costos. Las dos primeras se distinguen por los supuestos teórico-económicos y por la teoría de los números índices. El aumento o disminución de costos reales expuesta por Harberger (1998), se considera como una medida concreta y cuantificable que permite conocer la combinación de capital y trabajo como costos en el proceso productivo.

El término productividad fue introducido hace más de un siglo en la literatura económica, cuando Jevons formuló su teoría de la productividad marginal. Una interpretación teórica del concepto es:

“Para varios autores, la PTF es, simplemente, una relación de producto a insumo. Por tanto, es una medida de la capacidad de la economía de producir un volumen mayor de producto con una utilización de insumos. Por ejemplo, si en una economía se duplica la cantidad de trabajo y de capital y, consecuentemente, se obtiene el doble del producto, la relación producto a insumos no se modifica y tampoco se registra un cambio en la PTF. De acuerdo con este concepto, para incrementar la PTF es necesario que el producto crezca en una mayor proporción que los insumos. En este caso, como la PTF es un indicador del crecimiento del producto no explicado por el aumento de los insumos, se le da el nombre de residuo”²⁰

El interés de los economistas en la medición de la productividad ha estado presente desde hace tiempo, como lo expone en su trabajo Flor Brown²¹, realizando un análisis de los enfoques de J. W. Kendrick y E. Hernández Laos en el aspecto de productividad y sus diferencias en los supuestos teóricos-económicos que utilizaron.

El enfoque de J. W. Kendrick²², considera a la Productividad Total de Factores (PTF), como el producto real de la economía o de la industria a costos de factores y, los insumos utilizados en la producción, deflactados por los precios factoriales correspondientes:

$$PTF = \Pi = \frac{Po Qt}{Wo Lt + r_o Kt}$$

En donde:

PTF y/o Π ; Productividad Total de Factores

Po Qt; Producto real de la Industria al costo de los factores

Wo Lt + r_o Kt; Los insumos utilizados (Trabajo y Capital), deflactados con los precios factoriales.

²⁰ Flor Brown 1998

²¹ Flor Brawn. *PRODUCTIVIDAD Y CAMBIO TECNOLÓGICO: UN ANÁLISIS METODOLÓGICO*. 1^{era} ed. México, Universidad Nacional Autónoma de México. 1998. Capítulo I, pag. 21

²² *Ibidem*

Kendrick basa la construcción del índice de PTF, en las ponderaciones de los insumos realizadas con los costos factoriales, que representan sus productividades marginales, condiciones de competencia perfecta, cambio tecnológico neutral, funciones de producción homogéneas y rendimientos constantes a escala.

Sin embargo, la. Brown presenta algunas limitaciones de este enfoque; ya que; no mide la influencia de la sustitución de un insumo por otro, no analiza el grado de utilización de los recursos, solo su eficiencia; no se puede saber hasta que punto se emplean los insumos; pues interviene la tecnología, los recursos y los deseos de los individuos.

Para Hernández Laos²³, la formulación de las premisas teóricas de Kendrick de competencia perfecta en el mercado de productos y factores, no aplica en su método. El PTF expresa una relación entre insumos y productos; es decir, el índice de crecimiento del valor agregado (valuado a precios constantes), con el índice de crecimiento de insumos primarios (ponderados de acuerdo a su participación en el valor agregado del año base). Considera que no se requiere suponer mercados competitivos y, por tanto, los precios factoriales no representan las productividades marginales de los insumos. El índice de la PTF la representa de la siguiente manera:

$$PTF = \Pi = \frac{Qt / Qo}{\alpha * (Lt/Lo) + \beta * (Kt/Ko)}$$

En donde;

Qt y Qo; Son el índice de volumen del PIB al costo de los factores de la industria, en el periodo t y o respectivamente;

Lt y Lo; Son el índice de los insumos de mano de obra en el periodo t y o respectivamente;

Kt y Ko; Son el índice de los acervos netos de capital fijo reproducible, valuadas a precios constantes, en el periodo t y o respectivamente;

²³ Ibidem

$\alpha = (W_o/Y_o)$ Es la ponderación de los insumos de mano de obra en los insumos totales (igual a la vez, a la participación de las remuneraciones de los asalariados en el PIB al costo de los factores en el año base)

$\beta = (U_o/Y_o)$ Es la ponderación de los insumos de capital, en los insumos totales (e igual a $1 - \alpha$)

En ambos casos, el método pretende hacer referencia a la medición de la productividad expresada en una relación entre productos e insumos; consideran que, los cambios en la eficiencia productiva, son resultado de cambios en; la tecnología, la escala de producción, la utilización de la capacidad instalada y el, capital intangible.

Existen diversas dificultades a la hora de calcular la PTF como medida de eficiencia productiva. En primer término, en la industria hay diversos productos e insumos y, por tanto, es difícil definir un método para su correcta agregación. En segundo lugar, es necesario suponer que no se presentan economías y deseconomías de escala ya que se intenta medir sólo en crecimiento del producto como consecuencia de una mejor utilización de los insumos.

Uno de los cálculos de PTF significativos para el presente trabajo es el que realizaron José Romero, Alicia Puyana y Lourdes Dieck²⁴ en 2005, con la ecuación escrita en términos de producto e insumos por hombre ocupado:

$$TFP_i^{25} = y_i - (1 - \beta_i) k_i$$

Donde las letras minúsculas representan variables en unidades de trabajo, $y=Y/L$ y $k=K/L$, donde Y es el producto y, L y K son respectivamente el trabajo y el capital empleados en la industria i . La ecuación muestra que el crecimiento de la TPF es el residuo que queda después de restar la productividad del trabajo la suma ponderada del crecimiento de los factores por unidad de trabajo. Los cálculos realizados por dichos autores serán útiles para el análisis cuantitativo, debido a que su planteamiento teórico se apega al desarrollado por Hernández Laos, ya que la industria textil no justificaría el supuesto de Kendrick, de competencia perfecta.

²⁴ José Romero, Alicia Puyana y Lourdes Dieck. "APERTURA COMERCIAL, PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD E INGRESO: LA EXPERIENCIA MEXICANA DE 1980 A 2000". *INVESTIGACION ECONOMICA*. Vol. LXIV, abril/junio 2005 pp. 63-121

²⁵ Por sus siglas en ingles.

1.4. Aspecto Metodológico del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas

El desarrollo del comercio ha creado la necesidad de contar con material instrumental que permita conocer la magnitud de las ventajas que sostienen ciertas industrias locales en el mercado mundial, a partir de la información estadística disponible.

El uso de indicadores que intentan expresar la posición de ventaja, es el punto de partida importante para establecer la toma de decisiones en cualquier industria, y explotar su potencial competitivo.

Una de las contribuciones interesantes en el terreno metodológico que es relativamente reciente, y que constituye un enfoque aproximado de esta posición de ventaja es el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI).²⁶

Se ha elegido para esta investigación este índice porque toma en cuenta los flujos de comercio, y permite localizar las ramas susceptibles de enfrentar con éxito la competencia externa, revelando el desempeño comercial de determinado producto en el patrón mundial de comercio de manufacturas.

El indicador considera el valor de las exportaciones netas de un producto dado de un país, tomando en cuenta la importancia del mercado local dentro del comercio mundial de manufacturas. El valor obtenido responde a la posición comercial del país, y puede ser mayor o menor a cero. Un saldo comercial negativo arrojará una situación de desventaja comparativa, y si el valor del índice es pequeño, la ponderación respecto al tamaño del mercado mundial mostrará el alto nivel de desventaja en el que se está operando. En situación contraria, si el valor del índice es altamente positivo, esto reflejará una posición de gran ventaja para la industria en el mercado internacional.

²⁶ ONUDI *Industry in the 1980's Structural Change and Interdependence. International Patterns of Comparative Advantage*. N.Y. 1985.

$$\mathbf{VCR}_{ij} = (X_{ij} - M_{ij}) / T_j (T_{iw} / T_w)$$

VCR < 0 Desventaja Comparativa

VCR > 0 Ventaja Comparativa

VCR = Ventaja Comparativa Revelada

X = Exportaciones

M = Importaciones

T = (X + M) / 2

i = producto

j = país

w = mundial

El VCR resultara útil en el análisis de competitividad, por que además de considerar situaciones vinculadas con el desarrollo de las economías locales o internas, como puede ser el desarrollo exportador, nos permitirá analizar el nivel competitivo de las ramas textiles mexicanas ante los cambios experimentados en el comercio mundial de estos bienes, el cual están sujetos por efectos de la apertura comercial.

Además de la “relativa” disponibilidad de a información sobre el comercio de productos textiles de México y el mundo que hacen posible este cálculo, los resultados obtenidos del VCR en su oportunidad nos servirán para determinar las ramas de la Industria Textil que tienen ventaja comparativa, para poder someterla a su vez, a la construcción de un modelo econométrico.

Hasta ahora, el enfoque teórico de las Ventajas Comparativas que asumiremos, nos ha definido que el desarrollo industrial es altamente revelador del nivel de competitividad, por esa razón en el siguiente capítulo se analizará el desempeño productivo y comercio exterior de la Industria Textil y del Vestido mexicana en los años noventa, que puedan brindar argumentos para poder explicar la competitividad en la Industria.

CAPITULO II.- ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA

La industria textil ha estado estrechamente ligada a nuestra historia económica y social, ocupa un lugar importante tanto en la producción como, sobre todo, en el mercado de trabajo.

Desde la época prehispánica, la elaboración de prendas de vestir y en general, la mayoría de los oficios, se realizaban en un ambiente artesanal, desde la elaboración de los hilos y el tejido, la búsqueda de una gama extensa de tintas que fueran resistentes y de fácil manejo, hasta el de intercalar plumas de bellas aves para vestir elegantemente al mas grande emperador.

Sin embargo, aun en día se sigue conservando el proceso artesanal en algunas regiones de nuestro país; teniendo como base, el trabajo domestico indígena, con la familia como unidad productiva básica y con una tecnología simple y ancestral. El conocer el desarrollo de la industria a lo largo de la historia, nos permitirá percibir algunos factores que se han presentado durante su desarrollo, y de esta forma, conocer las disyuntivas que presenta.

2.1 Colonial.

Los comienzos de la industria textil y del vestido fueron muy difíciles, a pesar de la rica tradición indígena en materia de textiles de antes de la conquista, llena de texturas y colores que se dejaban ver en los diferentes atuendos de la población.

“Una de las más importantes conquistas anteriores a la dominación española fue la manufactura de hilos y tejidos. Usaban fibras de algodón, henequén y maguey, a las cuales daban color rojo con la cochinilla de grana (nochixtli); rubio y anaranjado, con la semilla de achiootl, amarillo ocre, con las hojas del xochipalli y del zacatlaxcalli; azul añil con la planta xiuchquilitl, y otros tonos con la yerba xiuhquilipitzahoac y la flor de matlalxihuit; negro, con una tierra minera (tlalihxac), homo de ocote (tilliocotl) o cascamole: verde, mezclado el amarillo y el azul; púrpura, con un caracolillo procedente del territorio de los huares; blanco, calcinando el sulfato de calcio. Con estos y otros minerales naturales confeccionaban prendas para abrigarse y vestirse, como mantas, faldas de enredo, quechquémeles, taparrabos, túnicas, huipiles y fajas, algunas veces las adornaban con plata, oro y piedras preciosas.”¹

¹ “La industria textil en México” *ENCICLOPEDIA DE MÉXICO*. Edición 1978. Edición 1978. Tomo XII 3º p 338.

La industria colonial textil, ha permanecido obscurecida y relegada principalmente al obraje, dejando a un lado el amplio sector de tejedores indígenas y tejedores urbanos que aparecen en los pueblos o en las zonas rurales. Desde el primer siglo colonial, particularmente hasta 1570, las comunidades indígenas entregaron grandes cantidades de tejidos y ropa como tributo a los encomenderos, momentos durante los cuales la relación población-tributo no había llegado a sus límites más bajos y la monetización del tributo no se había generalizado. Esa extensa producción tuvo como base el trabajo domestico indígena.

“La producción estuvo en función de la relación asimétrica impuesta por el estado colonial, fuera de las normas de reciprocidad y lejos de la relación salarial (dramática explotación del grupo indígena), pues no solo el trabajo era mas barato, sino que quedaba totalmente impagada.”²

La caída de la población indígena (epidemias), repercutió de manera acentuada en la producción que abastecía buena parte del mercado colonial. Entre 1570 y 1620 el panorama del trabajo textil parecía reorientarse.

“La comunidad indígena, reducida o congregada en pueblos o en permanente lucha por conseguir el status de tal, se encontró nuevamente impulsada a realizar una producción para el mercado a través de corregidores y alcaldes mayores: el repartimiento sería el nuevo eje articulador de la producción y circulación de la mercancía textil en el caso del algodón, particularmente en el sur de la Nueva España. En esta época de expansión del repartimiento, que llega a constituir una forma nueva de reorganización del comercio.”³

Las mantas y los tejidos ocuparon un lugar importante en las transacciones, hasta el punto de que en 1594 se expidió una cedula que prohibía el repartimiento de mantas, cuyo abuso llego a ser la causa inmediata de una resistencia violenta por parte por parte del indígena.

Durante este tiempo y de manera simultánea, el gremio se fortalece en el interior de los centros manufactureros más importantes como la Ciudad de México y Puebla, con base en el trabajo de la lana que se expande también a través del obraje colonial, como un proceso propio.

² Manuel Miño Grijalva ¿Protoindustria colonial? *HISTORIA MEXICANA*, El Colegio de México, Vol. XXXVIII. Num. 4, 1989 México. pp. 793-818

³ *Ibidem*

“Las características que distinguen al obraje colonial son: la división del trabajo (cooperación compleja), la concentración de fuerza de trabajo, un nivel tecnológico superior al indígena trasladado de la península, disposición de un capital de alguna importancia y un amplio mercado consumidor ubicado fuera de las regiones productoras, confieren jerarquía a la producción manufacturera de la Nueva España. Este tipo de organización tuvo una vinculación relativa con la comunidad indígena, en el primer caso, adscrita solo al hilado, como sucedió en varios casos de obrajes de Tlaxcala, Tacuba. México o Querétaro en distintos momentos. Y en el segundo repercutió sensiblemente en la vida de la comunidad.”⁴

La comercialización en toda la región colonial se convirtió en un factor tan importante para España que, los tejidos de Puebla llegaron a consumirse en el virreynato del Perú y los de Quito cruzaron el espacio peruano hasta Chile, Tucumán, el Alto Perú y Buenos Aires. Algunas manufacturas como la lana no formaron parte de la economía familiar sino hasta después de la conquista, y el lino prácticamente fue desconocido hasta finales del periodo colonial.

En el siglo XVIII, en especial durante la segunda mitad, tejedores domésticos independientes, criollos, mestizos e indígenas, se multiplicaban por diversas regiones del espacio colonial con una estrecha vinculación al mercado y una dependencia directa o indirecta a los recursos del comercio. Teniendo un incremento en la demanda de tejidos, sobre todo de algodón.

“Durante 1750, las siembras de algodón se expanden por el sur de la Nueva España, impulsadas por la legalización del repartimiento y el impulso de la corona, que veía una posibilidad de abastecer las fabricas catalanas.”⁵

La expansión de los mercados y el crecimiento de la población en general constituyen dos factores claves del desarrollo textil de esta época. El primero estuvo relacionado con la ampliación de las provincias del norte y la ocupación de áreas antes vacías; en este sentido, los propios reales de minas fueron un mercado consumidor importante. El segundo, un cambio, a pesar de la crisis y epidemias que afectaron particularmente a la población indígena, esta estrechamente vinculado con un proceso de crecimiento, especialmente en el sector no indígena.

⁴ Idem

⁵ Idem

La producción textil se realizó precisamente en las regiones caracterizadas por una agricultura comercial. Algunos agricultores laboraban tanto para la agricultura como para el trabajo textil, por un lado la agricultura determinada por los ciclos de producción agrícola y por la mayor o menor disposición de la materia prima; por la otra, de tejedor ocasional; hubo casos en que combinó también el trabajo en las minas con el textil.

Por otra parte, el comerciante era el eje articulador entre el capital y trabajo y actuaba como habilitador, aviador o fiador de la lana y el algodón y el tejedor se reservaba la propiedad de los instrumentos de producción.

“En el caso de los centros algodoneros y textiles del sur de la Nueva España, cuando el repartimiento de mantas renace con fuerza, la comunidad fue articulada por los alcaldes mayores. Estos eran los encargados de repartir al materia prima para su hilado y tejido y, en un paso posterior, extraer la producción hacia los centros mercantiles a nombre de los comerciantes aviadores. En otros casos el algodón salía hacia los centros urbanos, en donde los grandes comerciantes lo redistribuían hacia los pueblos con destino a sus correspondientes, que cumplían con la función de vender o habilitar a hiladores y tejedores.”⁶

También había una red de articulaciones del trabajo doméstico independiente en los pueblos y lugares en donde el tejedor indígena contribuía directamente al mercado, sin la intermediación del comerciante; la producción textil de la comunidad se vendía directamente a los comerciantes locales y forasteros que llegaban en ocasión de las ferias., este mercado no competía con la producción extranjera. A la que estuvo más sujeta la producción del tejedor urbano.

La organización del trabajo indígena, tuvo a la mujer como eje en torno al cual giró la producción, mientras que en las zonas urbanas fueron el hombre y la familia la unidad básica de producción. La dinámica del trabajo textil colonial presenta un acentuado nivel de patrones hereditarios en torno a la comunidad indígena. El estado colonial interviene en el ordenamiento del trabajo, primero como parte del tributo y luego como repartimiento.

⁶ Idem

Durante la etapa colonial, algunos de los obstáculos más importantes en el desarrollo de la industria textil y del vestido fueron: varias prohibiciones en la producción textil, protegiendo el mercado español; es decir, que se consumiera lo que se traía de España; atrasó respecto a la tecnología que había en Europa, incluidas las prendas de vestir.

“ Dentro de la política restrictiva y severa del gobierno español, el Consejo de Indias se opuso al cultivo de cáñamo, del lino, la vid y la morera y prefirió que los habitantes de la Nueva España se vistieran con telas de algodón compradas en Manila y Cantón o importadas en Cádiz por medio de barcos ingleses, que protegieran las manufacturas de esas colonias...no se fomentó el cultivo de algodón y apenas se permitió la elaboración del mismo en mantas gordas para cubrir la desnudez del indio ; importándose de Europa todas las telas finas que consumía la población acomodada.”⁷

En general, al finalizar el periodo colonial, buena parte de la producción textil se dio en torno a los pueblos y ciudades, estos también fueron centros en donde los tejedores e hiladores vendían sus efectos, y se abastecían de materia prima y de alimentos que ellos no producían. En el caso del tejedor urbano, parece haber estado articulado precariamente al mundo económico y socialmente fue catalogado, como un trabajo realizado por la “plebe”. Su característica principal es que, hubo un sector textil mercantilizado y un amplio mercado consumidor.

2.2 Siglo XIX.

La profesora Aurora Gómez-Galvarriato percibe a la industria textil mexicana en este siglo:

“La industria textil mexicana creció en el siglo XIX y adopto tecnologías de producción. Los talleres artesanales que empleaban fuerza motriz animal fueron remplazados por fábricas mecanizadas que utilizaban energía hidráulica y de vapor. Tuvo un crecimiento disperso en términos geográficos, una característica que por si sola pudo obstruir el proceso de industrialización de México a largo plazo.”⁸

⁷ D. López Rosado. Breve Historia de la Industria Textil algodonera en México" *REVISTA DE ECONOMÍA*

⁸ Aurora Gomez-Galvarriato "Fragilidad Institucional y Subdesarrollo : La Industria Textil Mexicana en el Siglo XIX *LA INDUSTRIA TEXTIL EN MEXICO*, El Colegio de México, Instituto Mora, El Colegio de michoacán, Instituto de Investigaciones de la UNAM, 1999 México. pp. 142-182

Bajo el mismo esquema, considera que existen cuatro condiciones que explican el temprano desarrollo de la industria textil en México:

“La primera, la población relativamente elevada, que proporcionaba el mercado necesario para que la industria se desarrollara. La segunda, una tradición en la producción textil artesanal que genero un respaldo político para políticas proteccionistas. La tercera, una coyuntura histórica entre 1830 y 1840 en la que el gobierno, bajo la influencia de gobernadores como Lucas Alaman y de industriales como Estaban de Antuñano, suministro tanto tarifas de de protección como medios de financiamiento a través de un banco de desarrollo, el Banco de Avio. Finalmente, una economía relativamente afluente en la que fue posible para algunos acumular el capital necesario que refería la instalación de fabricas textiles modernas en el ámbito de un sistema financiero precario y la ausencia de capitales extranjeros.”⁹

A partir de la independencia el gobierno mexicano había cedido a las fuertes presiones de los productores textiles tradicionales que exigían una política proteccionista que les permitiera sobrevivir. Lucas Alaman ideó un plan mediante el cual la prohibición total de importaciones textiles sería sustituida por tarifas, que al acumularlas en el Banco del Avio, formarían un capital con el cual, se prestaría dinero con bajas tasas de interés a quienes desearan fundar fábricas modernas.

“En Banco del Avio, si tuvo capacidad para financiar varios proyectos industriales, hasta su desaparición en 1840, logro cumplir un programa de adquisición de maquinaria, aun que su actividad mas importante era, prestar dinero a empresarios privados. Entre 1839 y 1840 dio 40 préstamos de los cuales 13 se destinaron a fábricas de textiles de algodón. Sin embargo, dichas medidas no fueron suficientes para la industria.”¹⁰

Desde 1829 el gobierno mexicano fijó tarifas que protegían las manufacturas textiles, que no formaban parte de un programa de industrialización. En 1836, los representantes de las regiones donde se cultivaba el algodón (Veracruz y Oaxaca), introdujeron con éxito una ley para prohibir la entrada de algodón en rama, beneficiándose a muchos productores entre ellos Santa Anna. El algodón en rama jugaba un porcentaje muy alto en los costos de producción de las fábricas textiles.

⁹ Idem

¹⁰ Idem

“Los datos presentados por Alaman en su Memoria, indican que el algodón representaba de 50 a 60% de los costos de producción, mientras que la mano de obra significaba cerca del 30% del total de los costos.”¹¹

Los fabricantes textiles no solo tenían que sufrir que el gobierno otorgara arbitrariamente licencias especiales para importación de algodón de unos cuantos privilegiados, también tenían que soportar la concesión de licencias para la importación de textiles manufacturados.

Durante la guerra contra Estados Unidos (1846-1848), los estadounidenses eliminaron todas las prohibiciones y establecieron tarifas de importación muy liberales de algodón en rama y a todos los productos textiles en todos los puertos bajo su control, algunos manufactureros textiles se quejaban del contrabando que limitaba más los mercados.

Otro problema que la industria textil enfrentaba en este periodo era la falta de desarrollo de las instituciones financieras;

“Fuera del Banco de Avio, que cerro sus puertas en 1840, no hubo ninguna otra institución que otorgara prestamos a la industria, sino hasta la década de 1880.”¹²

En México, durante la mayor parte del siglo XIX, las tasas de interés eran exorbitantemente altas y fluctuaban de manera impredecible no existían instituciones bancarias y no había una bolsa de valores formal.

“Los industriales tenían que apoyarse en mecanismos informales para reunir capital y en la mayoría de los casos en redes de crédito basadas en el parentesco. Algunos de los empresarios exitosos, obtenían capital en virtud de prestar dinero al gobierno.”¹³

En particular la industria algodonera pudo crecer durante este periodo, pese de estos problemas; la moderna industria se formo en tan solo unos quince años, entre 1830 y 1845, y hacia mediados de la década de 1850 se había llegado al punto más alto de expansión industrial;

¹¹ Idem

¹² Idem

¹³ Idem

“Los cálculos de Jan Bazant prueban que la industria textil mexicana de aquellos años se podía comparar relativamente bien, en términos de eficiencia, con las industrias británica y estadounidense. No obstante, los precios de los productos eran muy diferentes a los de Estados Unidos; eso consecuencia del alto precio de la materia prima y de la circunstancia de que toda la maquinaria es importada y transportada por tierra a un costo enorme, y también a la dificultad y demora para repararla cuando se descompone. La prosperidad de la fabrica textil dependía mas, de la habilidad de sus propietarios para especular en el negocio del algodón que de la productividad de la fabrica.”¹⁴

La supervivencia de la industria textil durante los años de invasiones extranjeras, guerra civil (que tuvo un efecto positivo en la industria, al elevar el precio internacional de las manufacturas de algodón y disminuir el precio de algodón en rama, haciendo posible que las fabricas mexicanas textiles exportaran sus productos), algunos conflictos menores y el lento crecimiento de la población, fue en si misma notable;

“Entre 1843 y 1879 el numero de fabricas de textiles de algodón creció mas de 50%. El número de usos se incremento en 138% y el numero de telares aumento en 241%; en crecimiento ocurrió antes y después de 1862. Creció más por que aumento el número de empresas, que porque aumentara el tamaño de las empresas. Hacia 1879 todas las fabricas habían integrado verticalmente los procesos de hilado y tejido.”¹⁵

En este periodo no solo creció, sino también se modernizo. Utilizar la energía de vapor como única fuente de poder era prohibitivamente costosa, puesto que la falta de carbón forzaba a las empresas a quemar madera. Es por ello que la transformación de fuentes de energía que tuvo lugar en la industria textil pasó del empleo de diversas fuentes de energía en 1843 a la frecuente utilización de una combinación de agua y vapor en 1879.

De 1855 en adelante, el país se encontró la mayor parte del tiempo bajo el gobierno liberal. Los liberales abogaban por la libertad de comercio y la promoción de los intereses de la clase comerciante y capitalista agraria, es por ello que levanto la prohibición sobre las importaciones del algodón en rama.

¹⁴ Idem

¹⁵ Idem

A finales del siglo XIX con la consolidación del capitalismo en México, la industria textil experimentaba (después de los problemas de desarrollo anteriores); una expansión. Gracias al uso de la electricidad y la introducción de maquinaria moderna movida por energía hidroeléctrica, impulsando tanto cambios en la cantidad como en la calidad y provocando el aumento de la jornada laboral.

“ Fue el advenimiento de la energía eléctrica lo que trajo consigo los cambios más decisivos en la industria textil mexicana, ya que las plantas modernas se concentraron cerca de fuentes de energía, con la maquinaria automática, con altas inversiones de capital y un aumento en la producción.”¹⁶

La industria textil mexicana no se volvió competitiva hasta la última década de este siglo, según el análisis de Aurora Gómez-Galvarriato.

2.3 Siglo XX.

A principios del siglo XX, la mayoría de las empresas textiles y de vestido ya contaban con energía eléctrica, unas la producían y otras la compraban a las plantas más cercanas. Esta industria era de las más importantes en el conjunto de manufacturas nacionales, sobre todo en producción y número de trabajadores.

Con la consolidación del capitalismo gracias al periodo del porfiriato, se fortalecieron las empresas monopolísticas de la industria que pudieron concentrar el grueso del capital e incorporar los adelantos científicos y tecnológicos más avanzados para la producción. Los pequeños talleres tendieron a desaparecer y los trabajadores se trasladaron a formar parte del proletariado de las grandes empresas. El mercado interno se amplía por el crecimiento de la población y lo barato de los diferentes productos textiles incluidos los vestidos.

Keremitsis¹⁷ afirma que los textiles mexicanos tuvieron en el porfiriato su periodo de mayor prosperidad y productividad; sin embargo, el desarrollo económico no fue uniforme ni entre los sectores, ni entre regiones. La industria textil se concentro en algunas zonas, lo que simultáneamente no impidió la diferenciación entre a otras zonas textiles del país.

¹⁶ D. Keremitsis. *LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL SIGLO XIX*. Editorial Sep-Setentas 1973 pp 99-100

¹⁷ *Idem.*

“En la industria textil, la producción de piezas tejidas o estampadas había observado una tasa media de crecimiento anual de 22% entre 1893-1894 y 1899-1900, pero esa tasa cayo a 3% entre 1900-1901 y 1910-1911, asimismo, en el primero de esos periodos las ventas manifestadas por la industria registraron una tasa media de crecimiento anual del 18%, mientras en el segundo esa tasa fue un poco mas del 5%. El empleo de la mano de obra textil reflejo también la presencia de la depresión. Alcanzo la cifra mas alta en 1907-1908, con 35,811 obreros ocupados, mientras que para 1910-1911 el número fue de 32,147, resultado de la inactividad en que cayeron algunas fabricas: se estima que para 1911 las fabricas paralizadas representaban 18% del total.”¹⁸

El descenso de los salarios reales y la ausencia de un dinámico crecimiento poblacional influían negativamente en las dimensiones del mercado de los textiles. El crecimiento y el desarrollo de esta industria dependían de la capacidad de compra de las clases populares, pues la ínfima población de altos ingresos prefería consumir telas importadas, de mejor calidad y más amplia variedad.

“Reconociendo la insuficiencia del mercado interno, los empresarios textiles trataron de colocar sus productos en el exterior. Los intentos por encontrar mercado externo para los textiles mexicanos fracasaron estrepitosamente, no solo por carácter de marina mercante y por que Brasil fuera un gran productor de textiles, sino también porque en calidad y en precio los textiles mexicanos eran incapaces de competir.”¹⁹

El reflujo en que la actividad textil cayo sobre todo en la segunda mitad de la primera década del siglo, se explica fundamentalmente por una crisis de sobreproducción generada por la estrechez del mercado interno y por las nulas expectativas que la industria tenia en el mercado interno.

“El surgimiento de las gigantes fabricas textiles contribuyo sin duda a colmar mas rápidamente el mercado y a acentuar la crisis en las pequeñas, medianas y grandes fabricas, orilladas a cerrar temporal o definitivamente por la competencia.”²⁰

Durante el gobierno de Francisco I. Madero se prolongo el reflujo en que la actividad textil cayera en el porfiriato;

¹⁸ Leticia Gamboa “Los momentos de la actividad textil” *LA INDUSTRIA TEXTIL EN MEXICO*, El Colegio de México, instituto Mora, El Colegio de Michoacán, Instituto de Investigaciones de la UNAM, 1999 México. pp. 142-182

¹⁹ Idem

²⁰ Idem

“Entre 1911-1912 y 1912-1913 las fabricas del país disminuyeron pero no significativamente: pasaron de 148 a 144. Esto se reflejo en un descenso de 12.5% en la producción de piezas tejidas o estampadas entre 1910-1911 y 1912-1913. Sin embargo, en ese breve periodo las ventas se elevaron en 5% aunque sin igualar a su término el nivel de 1907-1908. En todo caso, el estallido revolucionario de noviembre de 1910 no afecto de manera inmediata a la actividad textil.”²¹

El movimiento armado de la Revolución Mexicana, creo las condiciones para un decaimiento en la actividad económica del país-incluida la textil-especialmente a partir de 1914. En el lapso revolucionario, los diversos sectores de la economía;

“sufrieron deterioros en su funcionamiento y hasta perdidas parciales de maquinaria, instalaciones, etc.; durante el periodo armado: pero no al grado de que hubiera un replanteamiento global en la orientación estratégica que con respecto a cada uno de los sectores durante el porfiriato había sido definida.”²²

Fueron numerosos cierres de fabricas por entonces suscitados, muchas fabricas sufrieron serias destrucciones por saqueos e incendios de sus edificios y maquinaria; el primero, resultado de la desesperación popular por la precaria situación económica que se vivía.

Con el golpe de Victoriano Huerta, se inicio en el mercado internacional la devaluación del peso mexicano; el 5 de noviembre de 1913 decreto el curso forzoso de billetes emitidos por el Banco Nacional Y el Banco de Londres, con ello, México abandono el patrón oro para caer en el papel moneda, generándose una critica escasez de piezas metálicas. Es estas circunstancias, la elevación del precio de los artículos de primera necesidad fue una constante.

“ Para el obrero mexicano textil, que en 1919 ganaba en promedio un salario diario de 1.70 si era adulto o 0.78 si era menor, la situación fue angustiosa, y eso contando que tuviera empleo, pues las fabricas suspendieron sus labores no solo por las destrucciones y asaltos, sino también por otras causas.”²³

²¹ *Idem*

²² Calderón, *Formación* 1978 pp.32-33

²³ Leticia Gamboa “Los momentos de la actividad textil” *LA INDUSTRIA TEXTIL EN MEXICO*, El Colegio de México, instituto Mora, El Colegio de Michoacán, Instituto de Investigaciones de la UNAM, 1999 México. pp. 142-182

En efecto, más problemas que los saqueos y destrucciones causó el corte en el suministro de materia prima, especialmente del algodón de la región norteña de la Laguna, confiscada por las fuerzas revolucionarias. El gobierno de Venustiano Carranza, decreto el 6 de noviembre de 1915, la expropiación por causa de utilidad pública al algodón cosechado en La Laguna, creándose entonces la Comisión Algodonera de La Laguna.

Un problema adicional en no pocas fábricas, originado también por el desquiciamiento del tráfico ferroviario, fue la imposibilidad o la tardanza para abastecer los diversos combustibles utilizados en tiempos de estiaje para mover con vapor las máquinas que no alcanzaban a ser movidas con energía hidroeléctrica; otro problema derivado de las frecuentes interrupciones del tráfico ferroviario, consistió en la tardanza con los productos de las fábricas textiles del país, que eran transportadas para su venta en las plazas aun poco alejadas de los lugares donde tales productos se elaboraban.

Hacia 1919 parece iniciarse una etapa de lenta recuperación en la industria textil mexicana;

“El subperiodo 1919-1929 presentó dos momentos importantes: el primero se patentizó con claridad en 1922, cuando puede hablarse de una crisis en la industria textil cuya depresión se extendió hasta 1924. El segundo se manifestó en 1925-1926, caracterizado por representar los años de mayor prosperidad para la industria en la tercera década, años en los cuáles se sucedió un periodo de disminución a la mayoría de los indicadores de la actividad textil..... Del primero, es importante considerar dos elementos, por un lado, las repercusiones de la crisis cíclica de 1921 y por otro lado, las intensas luchas obrero-patronales e ínter gremiales, destacadas con el surgimiento de los sindicatos reformistas de la Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM) y, anarcosindicalistas de la Confederación General de Trabajadores (CGT).”²⁴

Para 1921 se produce una nueva crisis capitalista, afectando la economía del país, en el campo económico, Obregón tuvo que enfrentarse a una crisis mundial que sacudió fuertemente la débil estructura financiera de México;

²⁴ Idem

“ En estas condiciones, la industria textil algodonera resistió también los efectos de la crisis mas general, aunque para 1921 esto no se vislumbra todavía en cifras, a excepción de las ventas, donde se produjo una baja de 21.2% como consecuencia de una caída en el precio internacional del algodón, la competencia de textiles extranjeros y el cierre del mercado externo.”²⁵

El mercado externo sufrió, por su parte una contracción que se tradujo en una estrepitosa caída de las exportaciones de textiles mexicanos. Asimismo, en 1921 los textiles mexicanos enfrentaron una fuerte competencia por parte de los extranjeros, como el algodón, al final de ese año, la sobreproducción alarmo a los empresarios, tratando de suprimir el tercer turno y paulatinamente también el segundo, sin embargo, la formación de sindicatos impidió llevar a cabo tales medidas, estallando huelgas en el periodo hasta 1924, y de esta manera contribuyo indirectamente a aminorar la sobreproducción.

Para finales de 1923, la revuelta encabezada por Adolfo de la Huerta influyo negativamente en la actividad textil, al interrumpir las comunicaciones en ciertas zonas febriles y al distraer contingentes obreros de la CROM para combatir a los rebeldes. Para el primer semestre de 1924, se suscitaron aislados por la falta de materia prima.

En 1925 se presenta un escenario distinto para la industria;

*“En forma súbita se elevan todos los indicadores, las fabricas activas suben 13.7%, los obreros ocupados 14.2%, los obreros-horas 24.6%, las ventas 12.4% y la producción 36.4%. Este auge llega incluso a acrecentarse un poco en 1926, salvo el renglón de las ventas, que en relación con el año anterior bajan 10.4%.....
En ello se conjuntaron varios fenómenos a favor de una recuperación textil, pues en julio se anunciaba que las cosechas de algodón norteño de La Laguna serian magnificas, contando con la prosperidad en ese año de, elementos de orden político y sindical que permitieron a la industria marchar con menos interferencias.”²⁶*

Para finales de los años veinte, la industria textil y del vestido se enfrentaba aun reto nuevo, la diferencia de salarios dentro de la misma rama pero que eran diferentes en cada estado y hasta en cada empresa. De allí que con la intención de estandarizar los salarios, presionada por los apremios de muchos trabajadores así como de empresarios que se

²⁵ Idem

²⁶ Idem

hallaban en desventaja. De esta manera empezaron a desaparecer las pequeñas empresas por la competencia desleal y con el extremo de grandes empresas que recibían grandes ganancias, pagando bajos salarios y con buena infraestructura. Además se impulsó la movilización y organización de los trabajadores por razones de desde los bajos salarios.

“En tal sentido, se realizó la Convención Obrera Textil en los años 1925-1927 con el objeto de reducir las diferencias. Pero la desigualdad en el pago de los salarios, no era problema nuevo en la industria, si no que se vivía desde décadas anteriores y tenía antecedentes en la Convención Textil de 1912, en donde se intentaba ya una solución , y que los trabajadores textiles lograron importantes conquistas como la reducción de la jornada de trabajo a 10 horas la diurna y 9 la nocturna, aumento salarial, abolición de multas, prohibición del mal trato a los trabajadores y de la admisión de niños menores de 14 años. Sin embargo, al paso de los años se advirtió que tales logros no fueran acatados por los empresarios y el problema persistió incluso de manera más marcada en los años siguientes.”²⁷

La Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo convocó a la Convención de 1925-27 un y se vio obligada a cumplir un Contrato Colectivo de Trabajo que se conoce como uno de los más avanzados de la historia. Las principales conquistas para los trabajadores fueron: reducción de la jornada de trabajo, establecimiento de 3 días de descanso obligatorio en el curso del año con salario íntegro, injerencia de organizaciones obreras en las funciones administrativas de las empresas, establecimiento del sistema escalafón, creación de comisiones mixtas de fábricas, de Distrito y nacionales, que vigilaran la aplicación correcta de tarifa salarial.

Pero el problema de tarifa salarial trajo consigo que muchas pequeñas empresas se les hiciera incosteable y para las grandes empresas significaron grandes ganancias, provocando así, la agudización de los problemas de la industria.

Para la crisis de 1929-1933 (La Gran Depresión), los problemas no se hicieron esperar trayendo consigo una desocupación, reducción de la jornada laboral, de la producción y de las ventas; sumando a estas, los problemas de antaño.

²⁷ Irma Portos. PASADO Y PRESENTE DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MÉXICO México. Universidad Nacional Autónoma de México. pp 3

A mediados de los treinta y principios de los cuarenta, la industria textil seguía siendo una de las manufacturas más importantes del país. “En 1940 empleaba al 26% de los trabajadores, aportaba el 18.5% de la producción manufacturera bruta total y absorbía el 14% del capital total invertida en la industria de la transformación.”²⁸

Pero no podemos dejar a un lado los efectos de la Depresión del 29 ni las crisis periódicas vividas en la economía, traduciéndose en paros y reducciones parciales de tiempo de trabajo, en desaprovechamiento de la capacidad instalada, elevación de costos y de precios y, sobreproducción.

El periodo de la Segunda Guerra Mundial favoreció a la exportación de productos textiles mexicanos hacia países de centro y Sudamérica, impulsando el ritmo de las empresas textiles y el mejor aprovechamiento de la capacidad instalada, que en algunas ocasiones no se cubría todo el mercado, por la baja capacidad productiva. Algo muy importante es que, en esta industria ni hubo sustitución de importaciones. Por la excesiva demanda de los productos, las jornadas laborales se incrementaron y hubo una sobreexplotación, además de que los salarios se volvieron significativos, pues los empresarios querían con este auge, cubrir la demanda del mercado para incrementar las ganancias. No se preocuparon sobre la renovación de maquinaria por la dificultad de importar bienes de capital, ni la reinversión de capital, y también la oposición de las organizaciones obreras al desplazamiento de obreros por maquinaria.

Para 1947, la industria ya presentaba sus primeros síntomas de crisis. Algunos de los cambios más importantes en los años de la posguerra fueron: la pérdida de mercados “conquistados” durante la guerra, bajando las exportaciones. Se incrementa las inversiones en equipo como un intento de mantener algunos mercados como el de Centroamérica. El consumo interno se eleva considerablemente en 1950 con relación al del año pasado y por consiguiente, el consumo per. cápita crece significativamente.

Se acentúan, aunque lentamente, la sustitución de importaciones. Sin embargo, pese a los efectos positivos, no fue posible sustituir el mercado externo por el consumo nacional. Después de la Guerra, la mayor parte de la planta pasó a operar por debajo de su

²⁸ *Ibidem*. Pag 28

capacidad instalada y sólo, los subsidios y las medidas proteccionistas lograrían mantener su actividad.

“La maquinaria textil tenía un atraso de casi cuarenta años.”Algunos estudiosos de la industria comentaban sobre el atraso y que algunos de los factores fueron; la barrera arancelaria que la ha preservado de la competencia extranjera; la depreciación de la moneda que ha reforzado dicha producción; la tarifa inflexible de salarios que ha obstaculizado la renovación de los equipos, la reducida capacidad de compra de la inmensa mayoría de la población que ha evitado la expansión del mercado nacional, el contrabando que le ha hecho una competencia desleal, la rutina del capitalismo y la indiferencia del gobierno, además de otros problemas indirectos, como la escasez de la energía, los insuficientes transportes y la materia prima costosa.”²⁹

Todos estos problemas repercutían y eran propios de la industria del vestido, aunque el trato de esta industria está de la mano con la textil, debido a que los insumos en su gran mayoría, dependen de los hilados de los diferentes compuestos que se desprenden de la industria textil en su conjunto.

Para la Industria algodonera su importancia no decreció y al contrario, contaba con las mejores posibilidades de desenvolverse, debido a la disposición interna de materia prima y a su larga tradición en México

Después del algodón, le seguían la lana y la artisela, pero estas dependían fuertemente de las materias primas importadas para las grandes empresas resultaba problemático este conflicto, no quedaba exentas los pequeños talleres artesanales y las pequeñas empresas que producían artículos de menor calidad. Generalmente, trabajaban sólo uno o dos turnos, tenían pocos accesos al crédito, estaban deficientemente equipadas y sus actividades eran inestables, apareciendo muchas de ellas en tiempo de auge y desapareciendo en los de crisis.

Con ayuda de Nacional Financiera, se instalaron empresas para fibras químicas que significarían más adelante, el desplazamiento de las fibras tradicionales elaboradas con materias primas naturales, donde el Estado participa en este proceso junto con capital monopolista nacional y extranjero, sobre todo norteamericano.

²⁹ *Ibidem.* Pag 40

Entre 1944 y 1946 fue importante la incidencia del Estado en la promulgación de medidas de política económica orientadas a la industria textil, con el fin de atender los problemas y posibilitar su desarrollo. Algunas de las más importantes fueron:

- ❖ En materia Laboral, lo que respecta a los problemas con los obreros y la homogeneidad de salarios con su respectiva regulación para toda la industria, que no fue resuelta puesto que era un factor que consideraba un objetivo nacional complicando su solución. Se estableció la seguridad de los trabajadores, eliminando la flexibilidad de la reglamentación de turnos. Darle auge a la competencia laboral con la especialización de los obreros.
- ❖ En materia Fiscal, Cárdenas propuso la supresión del Impuesto de Hilados y Tejidos vigente desde 1889 y en su lugar se estableció el Impuesto Especial sobre la Compraventa que gravaba a todas las industrias. Sin embargo, en 1943 se creó una nueva Ley de Impuestos sobre los Hilados y Tejidos para productos Textiles. Con esta ley, se volvió prácticamente a crear el viejo impuesto de 1893.
- ❖ En materia Arancelaria, el gobierno trató de proteger a los productores internos de algodón, dada la baja de los precios internacionales de la fibra, para la cual gravaba el consumo interno de la fibra, compensando la pérdida de los productores al exportar el producto. Además se siguió la protección interna de telas gravando las importaciones que pudieran representar una competencia desfavorable para las producidas en México

En 1942 y 1943 se llevaron a cabo importantes reuniones entre el gobierno y los diferentes empresarios textiles, para poder establecer los puntos relacionados a las mejoras de la industria. Ahora como presidente Ávila Camacho, la industria recibió un nuevo impulso. Con el presidente Gustavo Díaz Ordaz se implementa la Industria maquiladora, esto en los años sesentas. Esto representa un factor determinante para la Industria Textil y del vestido, pues podrían interceder con insumos a estas empresas. En las decisiones de los años cuarenta y cincuenta la política comercial se dirigió a proteger el incipiente aparato industrial.

En el plano internacional en la década de los sesentas, la incorporación de la actividad textil en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) se hace patente en el uso de la cláusula conocida como “daño de mercado”;

*“Esta cláusula permitiría a los países establecer mecanismos de protección cuando consideraban que su industria doméstica está siendo dañada por las importaciones.....
A principios de los años 60 el llamado Acuerdo de Corto Plazo (ACP, con vigencia de octubre de 1961 a septiembre de 1962) que permitía establecer un año de restricciones no arancelarias en 64 categorías textiles de algodón con el objetivo de evitar daño de mercado.....
Para extender la vigencia de las restricciones comerciales de ACP, en febrero de 1962 se instituye el Acuerdo de Largo Plazo (ALP), el cual supuestamente tendrá una vigencia de 5 años y permitirá a los importadores negociar restricciones bilaterales o incluso unilateral cuando no se llegara a ningún acuerdo con un socio comercial”³⁰*

Con la presidencia de Miguel Alemán, subsidió el fortalecimiento de varias industrias, dándole más relevancia a la industria energética y de comunicaciones. Y no fue hasta con Adolfo López Mateos que se desarrolló una política expansionista cuando se motivó a la industria. Su legislatura aprobó la participación obrera en las empresas y la producción mexicana conquistó nuevos mercados. En los setenta se desarrollan las maquiladoras extranjeras, que ejercen una gran influencia dentro de la industria. Durante un largo tiempo, la industria surte al mercado interno y tiene un excedente exportable.

Para la década de los años setenta, se hizo necesario modificar el acuerdo del GATT, debido a la expansión de las fibras sintéticas y artificiales y en 1973 se concluye el Acuerdo Multifibras (AMF por sus siglas en inglés), con el fin de amparar a los países en el comercio;

“ampara que los países negociaran acuerdos bilaterales para imponer cuotas a las importaciones bajo la cláusula de daño de mercado y permita establecer una tasa de crecimiento del 6% anual a las cuotas.”³¹

Los antecedentes de Tratado de libre Comercio de América del Norte el ramo textil son el GATT, el AMF que fue sustituido en 1995 por el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la Organización Mundial del Comercio (OMC),

“de acuerdo con este nuevo acuerdo para el año 2005 el comercio de textiles deberá establecer plenamente integrado a disposiciones normales del GATT y por consiguiente ningún país podrá imponer restricciones permitiendo con ello que se integren productos que antes no estaban restringidos.”³²

³⁰ Luis Quintana Romero “Industria Textil: Competitividad y sector externo bajo el TLCAN” pp.205-235

³¹ Idem

³² Idem

Finalmente; México empieza a abrir sus fronteras bajo una política de liberación comercial. Con esto, las industrias tradicionales (algodonera, etc.) sufren una profunda crisis; contando también con las modernas, de fibras sintéticas, enfrentándose a una competencia (margen de diferencias en costos, calidades, niveles de producción y eficiencia) en el mercado externo e interno. En donde Estados Unidos mantiene una política proteccionista.

Este breve esbozo de la industria textil y del vestido, nos da pie para el análisis del Desempeño Productivo y Comercio de la Industria Textil y del Vestido Mexicana en los años Noventa.

CAPITULO III.-DESEMPEÑO PRODUCTIVO Y COMERCIO DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO MEXICANA EN LOS AÑOS NOVENTA

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) detonó el crecimiento de la Industria Textil y del Vestido, dadas las preferencias de acceso para ingresar al mercado de Estados Unidos, también creo en teoría, las reglas que fomentaran la integración productiva y comercial en la región y en marco de certidumbre jurídica que favorecería la modernización y las inversiones de las empresas nacionales, el crecimiento de la Inversión Extranjera Directa, así como las co-inversiones.¹

A lo largo de la década de los noventa y a la entrada en vigor del TLCAN en 1994, el comportamiento de la industria prueba que no estaba preparada para la integración en su cadena productiva y que pudiese aprovechar los beneficios que presentaba el tratado; sorprendentemente a partir de 1996 existió una recuperación con tasas de crecimiento mayores al 3%, que permitió hasta el 2000 un periodo de prosperidad para la industria. Sin embargo, en los últimos años se han agudizado una serie de obstáculos que afectan el desempeño de la industria, para el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP)² en este proceso tuvieron que ver los bajos precios de los productos extranjeros, la sobreoferta de productos y las crecientes importaciones, principalmente de Asia, mediante practicas ilegales como el contrabando, la triangulación, la subfacturación y el *dumping*, con lo que se revirtió la “bonanza” generada por la apertura comercial.

El enfoque teórico de la ventaja competitiva considerado en el primer capítulo, nos mostró la importancia del entorno económico en la creación y desarrollo de ventajas competitivas para el desarrollo de la industria, lo que nos conduce a analizar su desempeño productivo y los resultados de este comportamiento en el comercio.³ Incorporando para ello, un estudio de KURT SALMON ASSOCIATES que realizó, para el Programa de Competitividad de la Cadena Fibras-Textil-Vestido, de la Secretaria de Economía (SE).

¹ Secretaria de Economía. *Programa de Competitividad para la Cadena Fibras-Textil-Vestido*. México, 2002. pag. 2

² *EL FINANCIERO* México. 20 de Mayo de 2002, economía Pág. 15. *Cae 10.1% el PIB del sector textil en diciembre*.

³ El manejo de los cuadros del anexo estadístico para el análisis del comportamiento de la Industria Textil en esta década, fueron los datos mas destacados en cuanto posiciones, valores y porcentajes, para poder realizar comparaciones y referencias.

3.1. Producción

La historia de la industria textil en esta década cuenta con altibajos, el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) ⁴ refiere que la apertura comercial obligo al sector a capacitar la plantilla laboral, así como a modernizar la maquinaria, lo cual contribuyó a que las exportaciones crecieran y los textiles lucieran como un sector dinámico.

PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA Y DEL VESTIDO EN ALGUNOS INDICADORES ECONOMICOS EN EL PERIODO DE 1992-2000	
	92-00
Participación en PIB nacional	1.74%
Tasa de Crecimiento	3.30%
Tasa de Crecimiento de Salarios	16.53%
Promedio de PTF	-0.41%
Participación en el Personal Ocupado	2.02%
Promedio de Créditos Otorgados *	23,642.00
Promedio de Cartera Vencida *	3,757.33
Promedio de la Inversión Extranjera *	236,562.07
Participación en las exportaciones nacionales	6.73%
Participación en las importaciones nacionales	5.45%

*/ En millones de pesos

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DEL CUADRO 2, 3,4, 5, 7, 8, 9 11 ANEXO ESTADISTICO

La Industria textil y del vestido ocupa el lugar numero nueve⁵, en el periodo de estudio participo con el 1.74% del Producto Interno Bruto (PIB) total y 8.58% del PIB manufacturero; contribuyo con el 2.02% del personal ocupado remunerado y el 2.4% de la inversión en la industria manufacturera.⁶

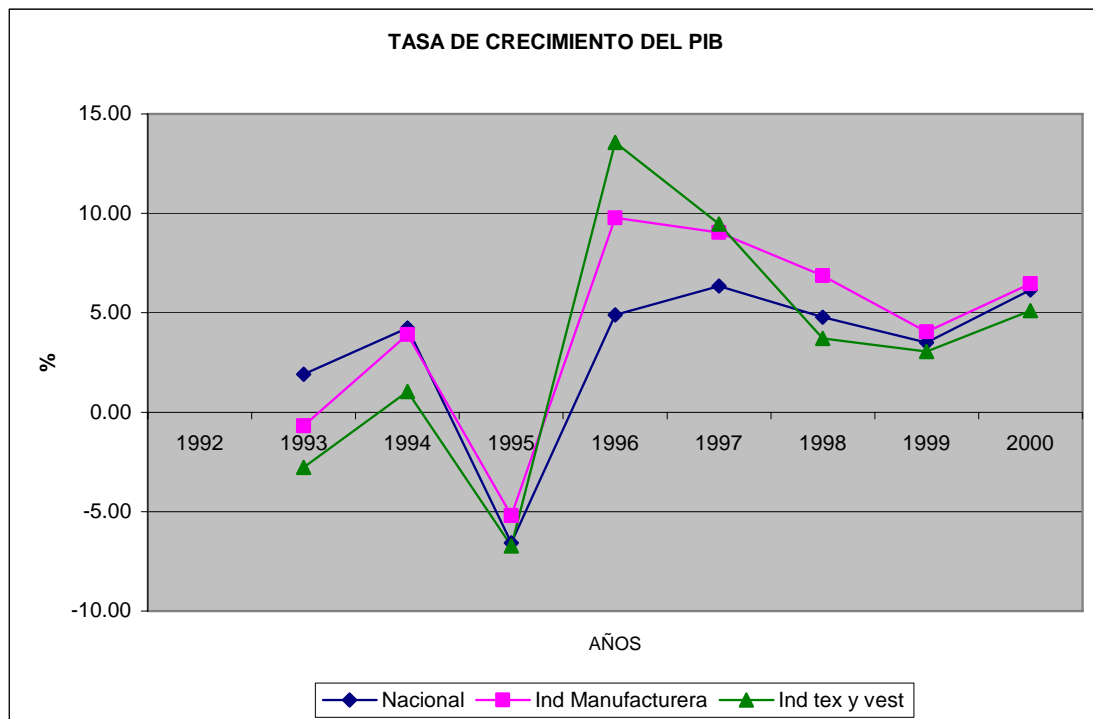
La producción de la industria textil mostró una sensible recuperación a partir de 1996, año en que rompió el esquema que había mostrado durante el principio de la década. Dicho incremento fue motivado principalmente por el reajuste en el tipo de cambio y la canalización de la producción de textiles hacia América del Norte, aprovechando el Tratado de Libre Comercio (TLCAN).

⁴ EL FINANCIERO México.20 de Mayo de 2002, economía Pág. 15. *Cae 10.1% el PIB del sector textil en diciembre.*

⁵ Cámara Nacional de la Industria Textil. (CANAINTEX). *Memoria estadística 2000.* pag. 5

⁶ Cuadro 2 Anexo Estadístico

A partir de 1998 la producción textil mostró signos de desaceleración en sus niveles de crecimiento, esto fue motivado por los reajustes que sufrió el precio internacional del petróleo. Lo anterior se vio acompañado de la férrea competencia en los mercados externos debido a las importaciones asiáticas que en ese momento eran altamente competitivas por los efectos de su crisis; un elemento adicional es el moderado crecimiento en la demanda nacional. Así, la conjunción de estos factores llevaron a que en ese año se alcanzara un nivel de 3.71%, cifra que representaba menos de la mitad del nivel alcanzado durante 1997.⁷

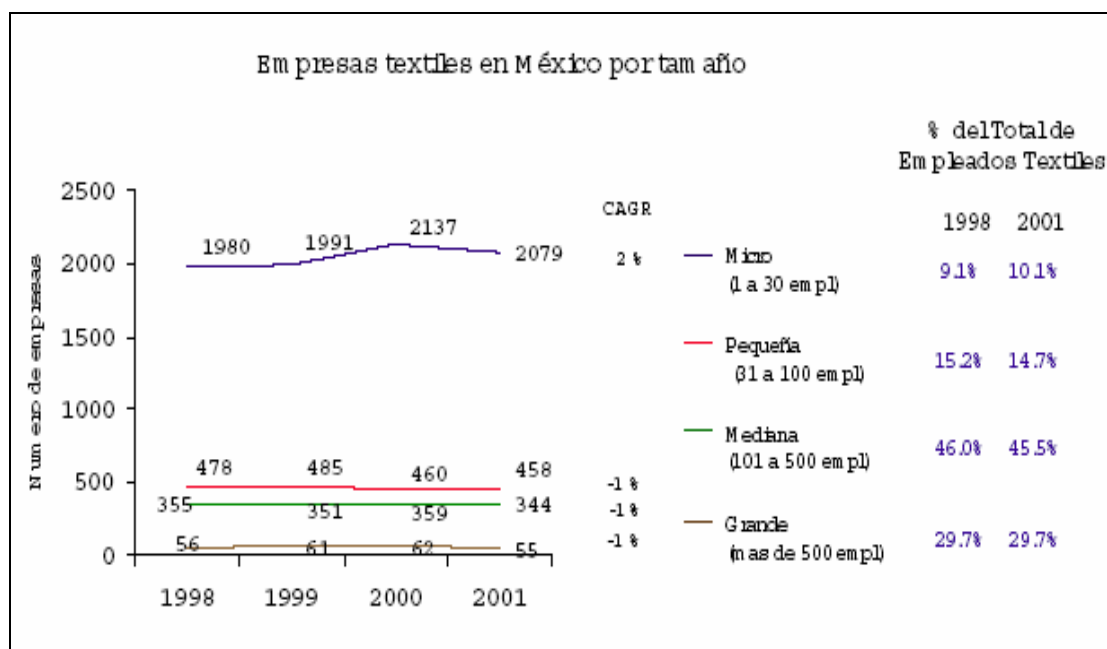


El desempeño tanto del PIB nacional como el de manufacturas, muestra que la economía no pudo integrarse rápidamente a las nuevas condiciones de comercio exterior, siendo de las tres la industria textil y del vestido la mayormente afectada, de igual forma para el siguiente año, la recuperación para esta industria fue más significativa, indicando la alta vulnerabilidad que tiene a los fenómenos nacionales e internacionales. Para los últimos dos años del periodo de estudio, la tendencia de las variables es de estabilización.

⁷ Cámara Nacional de la Industria Textil. (CANAINTEX). *Memoria estadística 2000*, pag. 4

Un reflejo de este comportamiento es el número de establecimientos de la industria textil y del vestido a nivel nacional que creció un 0.20% de 1993 a 1998, en el primero, el estado de Yucatán era el estado con el más alto número de establecimientos textiles, seguido por el Distrito Federal con 16.80% y 10.20% respectivamente. Para 1998, Guanajuato es el primer lugar con 13.39% seguido de Puebla con 12.01%, Yucatán y Distrito Federal cambian a los lugares 3ero y 6to respectivamente.⁸ Siendo el 80% de las empresas textiles y el 61% de confección localizadas en el centro del país.

El estudio de Kart Salmon Associates en términos de empresas y sus trabajadores, el 45% de los empleados los absorbe las empresas medianas y solo el 2% de las empresas son consideradas grandes.⁹ En el sector del vestido, el mayor número de empresas son micro, seguida de las pequeñas, las medianas y por ultimo las grandes con solo 259.¹⁰



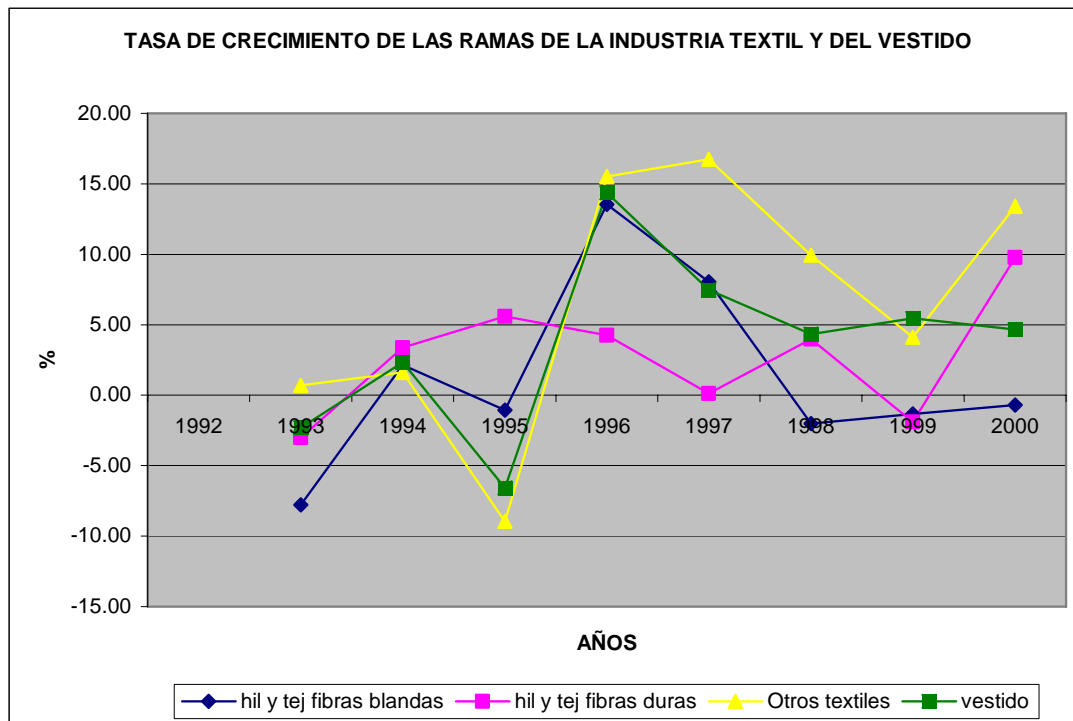
FUENTE: ESTUDIO DE KURT SALMON ASSOCIATES PARA EL PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD PARA LA CADENA FIBRAS-TEXTIL-VESTIDO. Secretaría de Economía 2002

⁸ Cuadro 1 Anexo Estadístico.

⁹ Secretaría de Economía. *Programa de Competitividad para la Cadena Fibras-Textil-Vestido*. México. 2002. pags. 7-58

¹⁰ *EL FINANCIERO* 28 de Febrero de 2002, economía Pág. 14. *El Contrabando desnuda a la Industria del Vestido*.

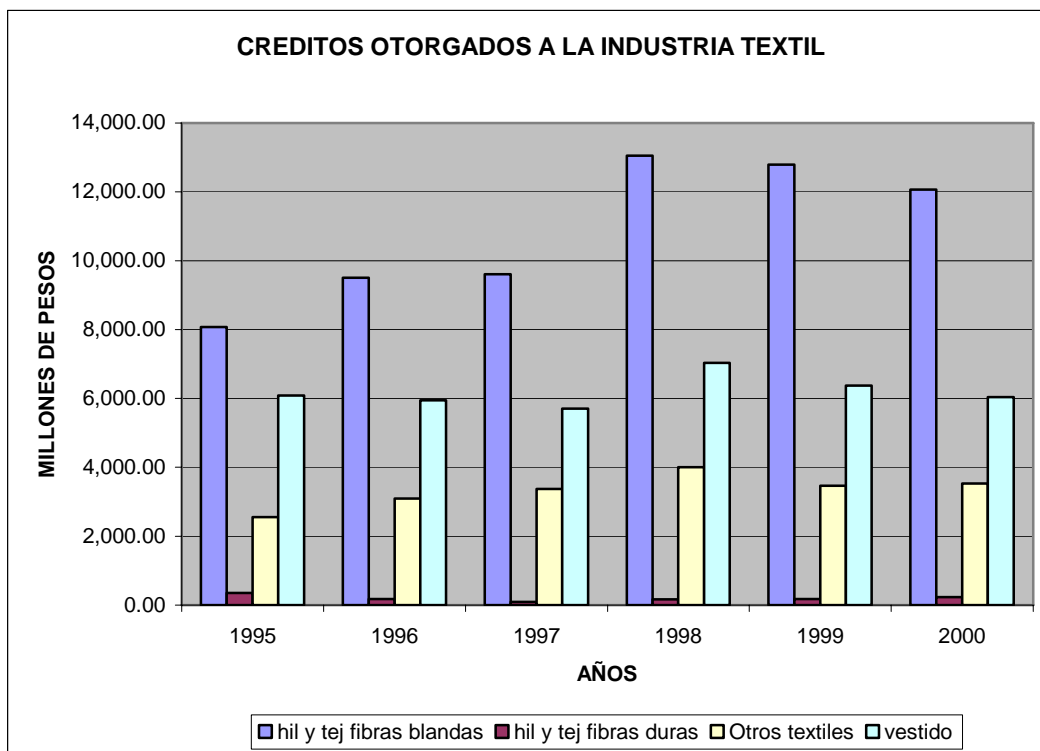
Dentro de la industria las prendas de vestir tienen una alta participación el PIB con el 38.95%, seguido del 22.74% de “otros textiles”, 19.45% de hilados y tejidos de fibras blandas y de 2.11% de hilados y tejidos de fibras duras. Las tasas de crecimiento promedio anual en el periodo fueron para “otras textiles” de 6.64%, prendas de vestir con 3.71%, hilados y tejidos de fibras duras con 2.77% y hilados y tejidos de fibras blandas con 1.36%. ¹¹La caída de la tasa de crecimiento de 1995, lo explican las ramas de “otros textiles” con -8.95%, prendas de vestir -6.57% e hilados y tejidos de fibras blandas con -1.05%, mientras que los hilados y tejidos de fibras duras tuvieron un comportamiento inverso para 1995, con una tasa de 5.6%. Para el siguiente año la recuperación fue dada por “otros textiles” con el 15.53%, mientras que hilados y tejidos de fibras duras presenta la tasa menor de 4.25%. La caída en 1998 de hilados y tejidos de fibras blandas se mantiene hasta el 2000.



¹¹ Cuadro 2 Anexo Estadístico.

No importando que la producción en las prendas de vestir sea alta, las demás ramas no producen en la misma proporción debido al contrabando y la importación, en contra parte, la tasa de crecimiento presenta un mayor dinamismo en “otros textiles”, repercutiendo en la industria. Mientras, los hilados y tejidos de fibras duras permanecen ajenos a los cambios en el mercado interno y externo, indicando posiblemente que sus productos están perfectamente ubicados e inherentes a estos fenómenos.

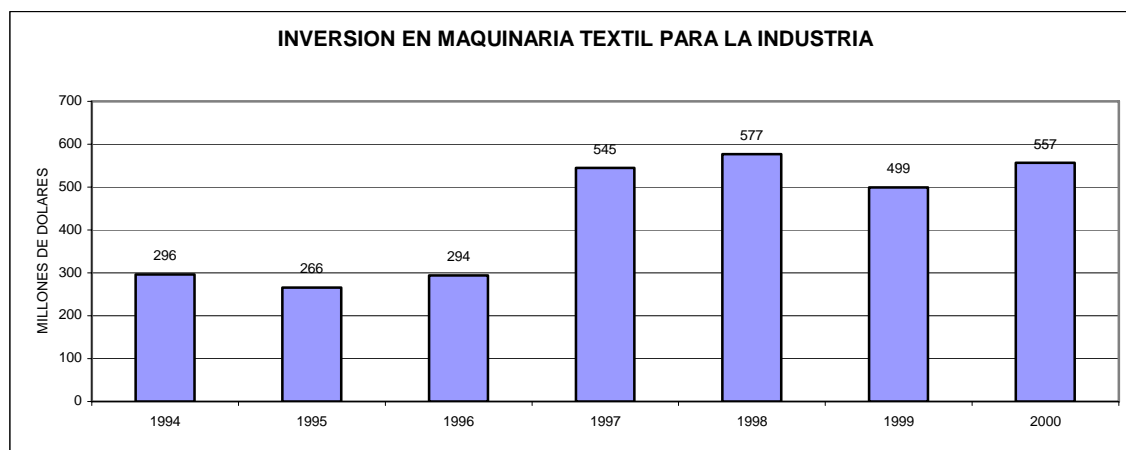
Uno de los elementos que permiten que la industria pueda invertir y presente liquidez es el crédito desde el punto de vista del apoyo por parte del gobierno (Banca de Desarrollo) y de la iniciativa privada (Banca Comercial), los más altos fueron en la rama de hilados y fibras blandas con un promedio anual del 52.72% del total otorgada a la industria, le sigue las prendas de vestir con el 30.11%, “otras textiles” con 16.21% e hilados y fibras duras con el 0.96%, a partir de 1995. De igual manera, el promedio de la cartera vencida con respecto al mismo periodo de la industria es para los hilados y tejidos de fibras blandas del 48.49%, prendas de vestir de 38.11%, “otros textiles” de 12.58% e hilados y tejidos de fibras duras del 0.84%.¹²



FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DEL CUADRO 3 ANEXO ESTADISTICO

¹² Cuadro 4 Anexo Estadístico.

Parte de estos créditos se ven reflejados en la importación de maquinaria, como un indicador de la inversión y modernización de la planta productiva en el sector, que en 1998 muestra la cifra mas alta con \$577 millones de dólares, y en contraparte en 1995 con \$266 millones de dólares, en donde los principales países de procedencia son Alemania y Estados Unidos.¹³



FUENTE: MEMORIA ESTADISTICA 2000. Cámara Nacional de la Industria Textil. (CANAINTEX)

Por otro lado, la inversión extranjera fue canalizada mayoritariamente hacia las prendas de vestir con 72.17% del total de la industria, mientras que para “otras textiles” es el 15.58%, hilados y tejidos de fibras blandas 12.25% y para los hilados y tejidos de fibras duras no existe inversión extranjera.¹⁴ Los países con la mayor participación en la inversión son Estados Unidos con el 82.18% seguido por Reino unido con el 5.90%.¹⁵

Como un elemento importante para generar ventajas competitivas es la productividad en la industria medido con el índice de Productividad Total de Factores, donde el comportamiento en el periodo de las prendas de vestir tienen una tasa promedio anual de 3.16%, “otras textiles de -0.13%, hilados y tejidos de fibras blandas de -2.27% e hilados y tejidos de fibras duras con -2.39%, siendo la más baja.¹⁶ La actuación del PTF esta relacionado con la tasa de crecimiento del PIB de forma inversa, tomando como

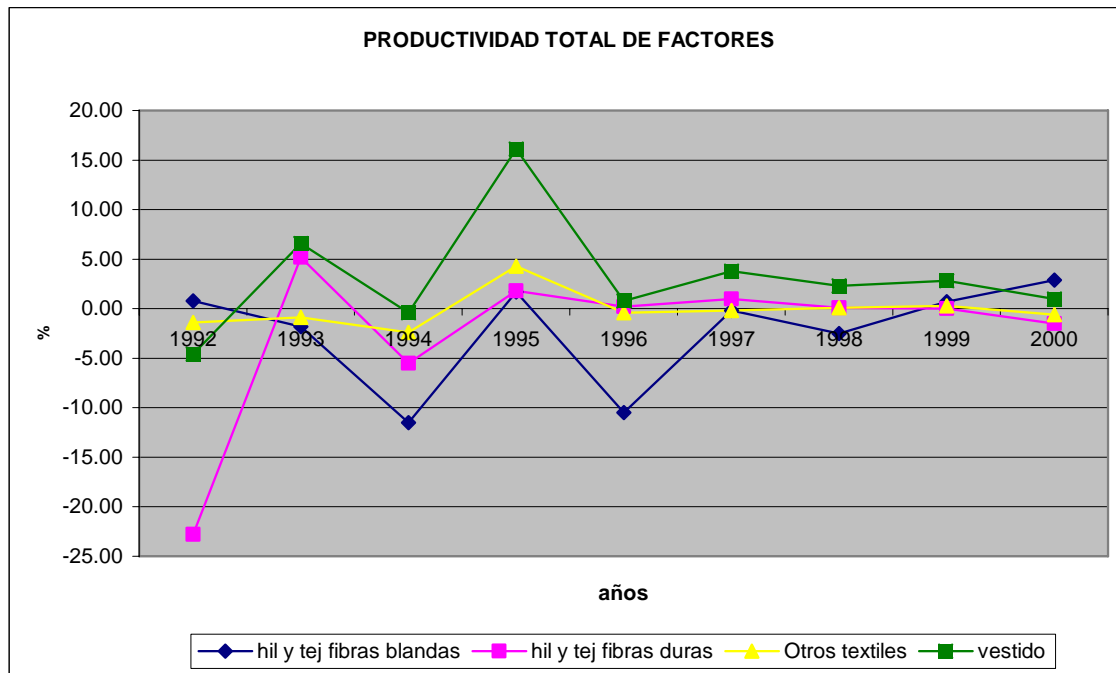
¹³ Cámara Nacional de la Industria Textil. (CANAINTEX). *Memoria estadística 2000*. pag. 19

¹⁴ Cuadro 5 Anexo Estadístico

¹⁵ Cuadro 6 Anexo Estadístico

¹⁶ Cuadro 7 Anexo Estadístico

parámetro a la rama de prendas de vestir por tener el único promedio anual positivo, observamos en la comparación que, mientras en 1994 su tasa de crecimiento es de 2.33% la PTF es de -0.40%, para el siguiente año la tasa de crecimiento es de -6.57%, la PTF es de 16.10%, para 1996 la tasa de crecimiento es de 14.36% el PTF es de 0.80% y finalmente para el 2000, la tasa de crecimiento es de 4.65% y el PTF es de 1.00%.



FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DEL CUADRO 7 ANEXO ESTADISTICO

Inductivamente, este comportamiento nos explica que si bien, existe tasas de crecimiento positivas en la producción de la industria, estos no están explicadas por la PTF, y que posiblemente la industria se rige bajo las condiciones de una competitividad artificial, para pasar a un nivel real debe fortalecerse los factores que generan el PTF (Capital-trabajo) como un punto para generar ventajas competitivas.

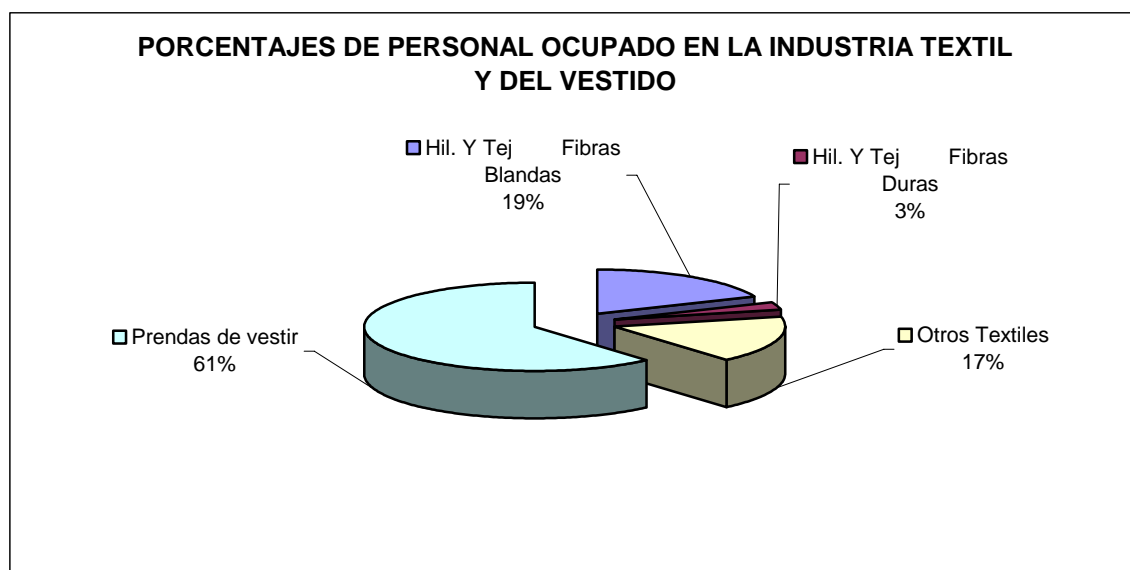
Concluyendo, la producción de la industria textil y del vestido ha tenido un comportamiento variable, que no ha permitido que genere ventajas competitivas. La heterogeneidad de las ramas hace que la industria no integre su producción, como hace referencia la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CANAVE), con problemas de calidad, tiempos de entrega y precios¹⁷, no obstante que los créditos atorgados hacia ella

¹⁷ Comentarios obtenidos en entrevista con la Lic. Sandra Santamaría Contreras Gerente de proyectos de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido.(CNIV)

dan importancia a las ramas más vulnerables esto no fomenta que el índice de PTF se incremente. Otro reto que enfrenta, es poder evolucionar de la maquila de simple ensamble hacia ser proveedora de “paquete completo”, es decir, proporcionar a los clientes soluciones integrales que incluyan el desarrollo conjunto de productos innovadores, con moda y desempeño técnico superior, a lo largo de la cadena; velocidad, flexibilidad, exactitud y seguridad de suministro *proceso vertical virtual* para eliminar redundancias; uso de tecnologías de información que soporte un proceso uniforme de pronostico de demanda, resurtido de inventarios, logística y comunicaciones; embarques directos a tiendas y al consumidor final, entre otros.¹⁸

3.2. Empleo y Productividad del Trabajo.

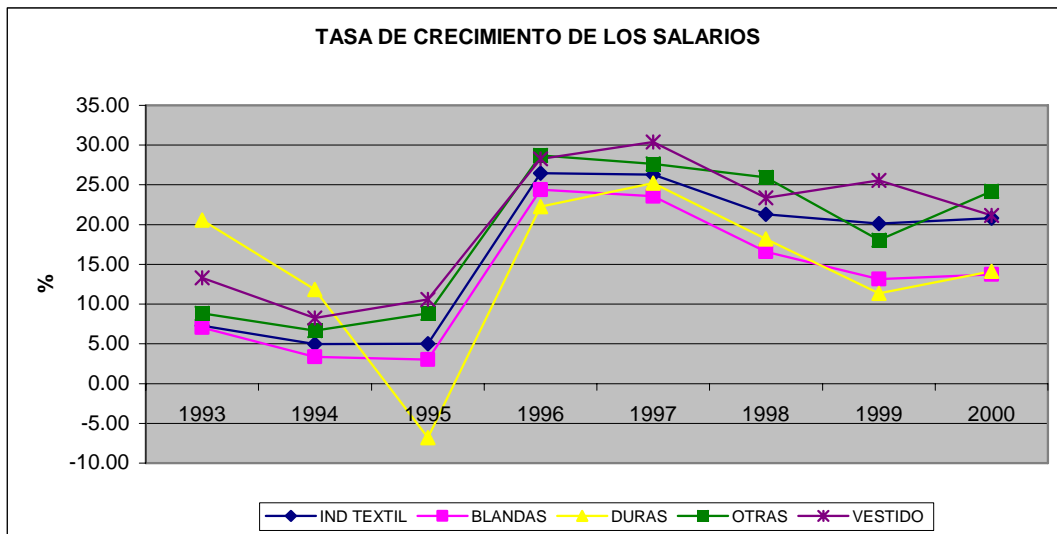
La industria textil se caracteriza por hacer uso intensivo del trabajo, la participación de la industria a nivel nacional es de 2.02% de personal ocupado y dentro de las manufacturas en 16.73%. Dentro de la industria la participación de la rama del vestido es del 61%, de los hilados y tejidos de fibras blandas de 19%, de “otras textiles” un 17% y de hilados y tejidos de fibras duras un 3%. Este personal se concentra en las medianas empresas con el 45%, seguida de las grandes con 29.7%, pequeñas con 19.7% y micro con 10.1%.



FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DEL CUADRO 8 ANEXO ESTADISTICO.

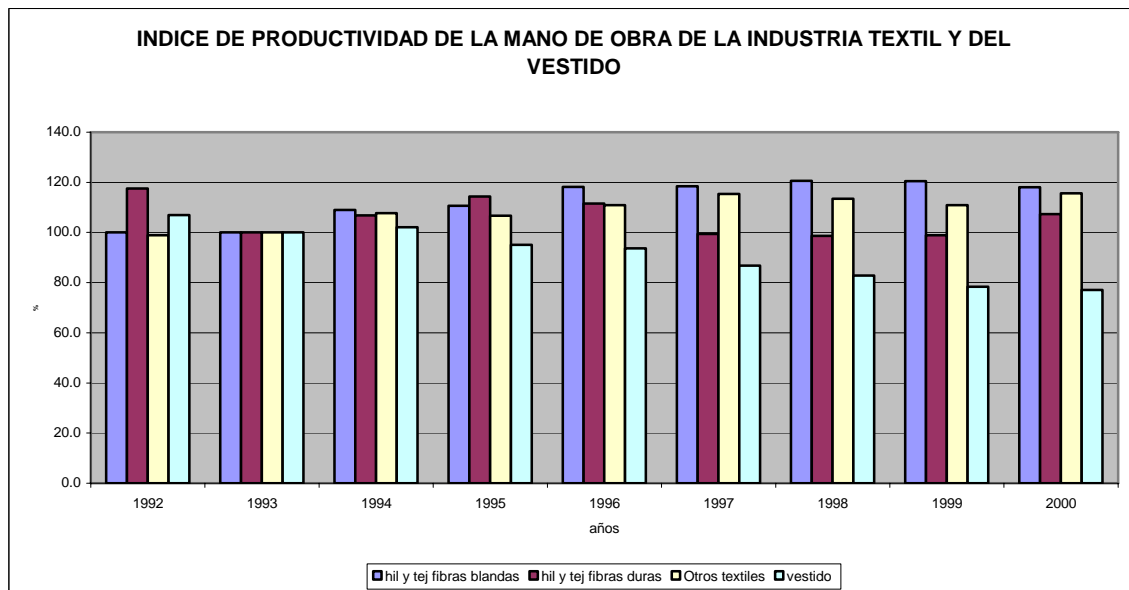
¹⁸ Secretaría de Economía. *Programa de Competitividad para la Cadena Fibras-Textil-Vestido*. México, 2002. pag. 74

A nivel salarial, la tasa de crecimiento responde directamente proporcional a la tasa de crecimiento del PIB de la industria, la caída mas significativa fue en el año de 1995, donde las fibras duras alcanzó un nivel de -6.81%. Sus niveles más altos son para la rama del vestido, mientras que los hilados y tejidos de fibras blandas son de la tendencia mas baja.



FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DEL CUADRO 9 ANEXO ESTADISTICO.

La mano de obra empleada es altamente productiva, sin embargo en 1995 la rama del vestido muestra un descenso, mientras que los hilados y fibras blandas a partir de 1994 presenta una tendencia a la alza.



FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DEL CUADRO 10 ANEXO ESTADISTICO

La alta productividad de la mano de obra no evita su movilidad, debido a los bajos salarios y a la sobreoferta que existe en toda la economía, puesto que no es necesario un nivel profesional en la mayoría de las áreas de producción. Por tal razón, la capacitación de la mano de obra se vuelve un costo de producción que repercute en el incremento de los precios y a su vez no permite crear ventaja competitiva con respecto al precio.

El dinamismo de la productividad media de la mano de obra, persuade a concluir que su participación en la Productividad Total de Factores pudiese ser funcional y que, el factor que influye en los niveles negativos del PTF es el capital.

3.3. Comercio.

La industria textil y del vestido según la SE, presenta algunas ventajas y desventajas en el contexto de comercio; en la primeras menciona; que la industria tiene la infraestructura de fibras y textil para competir con una plataforma de paquete completo; la proximidad para abastecer el mercado nacional y el de Estados Unidos otorga la flexibilidad para atender los requerimientos crecientes de sus clientes y además, una gran experiencia exportadora siendo considerado como una fuente deseable de proveeduría por algunas marcas y comerciantes detallistas. Con respecto a sus desventajas, el mercado formal de prendas de vestir se encuentra altamente concentrado, pues solo 9 empresas realizan el 40% de las ventas; aunado a esto, el mercado nacional es abastecido por canales ilegales en un 58% (contrabando, robo y productos confeccionados en México sin pago de impuestos); un alto porcentaje de las exportaciones involucra operaciones de ensamble (maquila) en lugar de “paquete completo”; también existe una alta concentración de productos básicos (jeans, pantalones para hombre y mujer, camisas, camisas sport y tipo polo, y vestidos para mujer), en tanto que los casos de éxito a nivel mundial se basan en productos de moda, agregando a esto, los precios puestos en Estados Unidos están perdiendo competitividad a medida que los impuestos y aranceles de otros países se reducen, y por ultimo, la débil integración de los procesos productivos en la cadena de suministro, cuando las tendencias mundiales van hacia “paquete completo”.¹⁹

¹⁹ Idem pag.74

Para el 1ero de enero de 1994 entra en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), considerado como una opción de crecimiento económico sobre la base de los mercados de exportación. Las disposiciones en materia textil incluidas serian prevalecientes sobre el Acuerdo Multifibras y otros convenios internacionales de los cuales los países que convinieron el tratado fueran miembros, y son las siguientes.

Para llevar a cabo la liberación comercial de textiles y prendas de vestir, son condiciones para los países participantes: la eliminación de cuotas de exportación, desgravación arancelaria, definición de reglas de origen y establecimiento de salvaguardias sectoriales. Las reglas de Origen consideran a los productos textiles y confeccionados originarios de América del Norte, si están hechos con hilos fabricados en la región. Para aquellos bienes producidos en México que no cumplan con esta regla se establecen los cupos de preferencia arancelaria, mediante los cuales México puede exportar prendas por un equivalente de 78 millones de metros cuadrados de tela para utilizarla en la confección, y hasta 31 millones de metros de tela sin confeccionar.

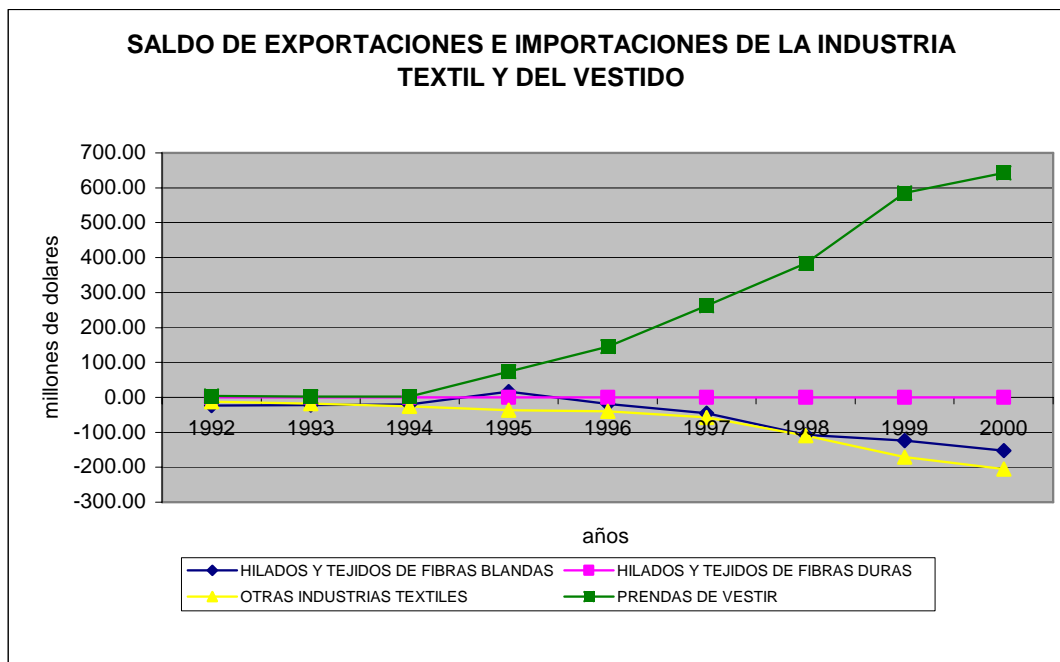
La disposición sobre la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, planteo suprimir de manera gradual en estos últimos diez años para los productos textiles que cumplan con las reglas de origen establecidas en el Tratado. Asimismo, ningún país podía introducir cuotas nuevas, excepto conforme a los establecidos en las Salvaguardas, que son medidas de emergencia transitorias que pueden adoptar cualquiera de los tres países, con el fin de evitar desequilibrios en la cadena textil al ajustarse a las nuevas condiciones del mercado.

Por los bienes que cumplieron con la regla de origen, la salvaguardia consistió en establecer por un periodo de 3 años el arancel vigente previo a la entrada en vigor del Tratado, reanudándose posteriormente el proceso de desgravación. Esta salvaguarda pudo adoptarse una vez por producto, compensándose al país exportador mediante concesiones por el valor equivalente en el propio sector textil. Para los productos que no cumplieron con las reglas de origen, los países impusieron restricciones cuantitativas hasta por tres años.

Los cambios producidos por el TLCAN se manifiestan en el comportamiento de las exportaciones y las importaciones, la participación de de las exportaciones manufactureras en la nacional es de 85.39%, mientras que la industria textil y del vestido 6.73% y en las manufacturas de 7.84% promedio anual en el periodo. Con respecto a las importaciones de manufactureras aportan el 93.26% a las nacionales, la industria textil con el 5.45% y hacia las manufacturas el 5.85%.²⁰

Con respecto a las ramas, la participación mas significativa en las exportaciones de la industria textil son de las prendas de vestir con 74.88% y la menos es los hilados y tejidos de fibras duras con 0.13%, para las importaciones, de igual manera las prendas de vestir participan con el 48.37% y las fibras duras con el 0.07%, siendo el menor.

El comportamiento del saldo de las exportaciones e importaciones en el periodo se manifiesta una gran discrepancia entre las ramas, siendo la mas significativa entre la rama de prendas de vestir con saldos positivos a partir de 1994 y la rama de "otras industrias" con saldo negativas a partir de la misma fecha, mientras que la rama de hilados y fibras blandas su saldos negativos a partir del año de 1995 y los hilados y fibras duras el saldo aunque es negativo es muy pequeño en comparación con las demás ramas.

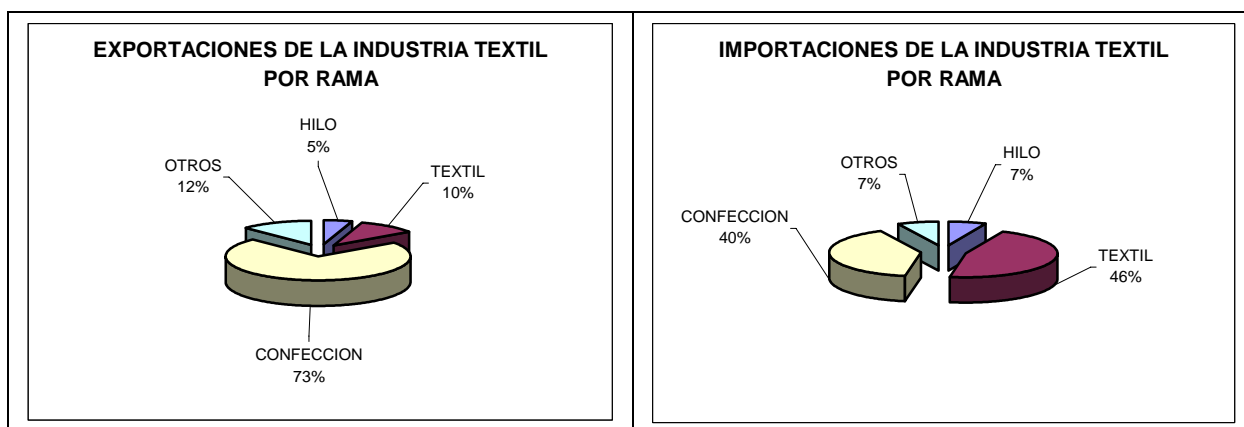


FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DEL CUADRO 12 ANEXO ESTADISTICO

²⁰ Cuadro 11 Anexo Estadístico

Las exportaciones de la industria, están dirigidas principalmente a Estados Unidos con el 91.94% y Canadá con el 1.06%, ambos países pertenecientes al TLCAN, por otro lado, las importaciones provienen en un 78.78% de Estados Unidos y 7.83% de tres países asiáticos, siendo estas cifras las mas significativas.²¹

La relación que existe entre la industria y el mercado de Estados Unidos es de destacar; un estudio de la CEPAL²² aclara, que con respecto a las exportaciones es el principal destino de los productos textiles subseguido de Canadá, por parte de las importaciones, también es el principal proveedor sucedido de países asiáticos, es decir, la industria consume productos de China, Corea y Hong Kong, con este respecto, los textiles son las importaciones de mayor proporción seguido por la confección. Cabe destacar un hecho importante es la comercialización de los productos textiles y la posible dificultad que presenta la industria para una integración entre las ramas, puesto que, mientras la exportaciones de la confección es la mas importante, su contraparte es la importación de textiles, esto es, que mientras si se produce prendas de vestir de la calidad de exportación, no se consume los textiles que son parte de la cadena, sino que se importa y esto hace que los textiles no se desarrollen en la misma proporción que el vestido y busquen mercados alternos como Centro y Sudamérica, aunado a esto se debe también considerar el mercado ilegal y el contrabando que afecta a toda la industria.



FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DEL CUADRO 13 ANEXO ESTADISTICO

²¹ Cuadro 15 Anexo Estadístico

²² Es necesario considerar la base de datos de la CEPAL ya que esta, contiene la información para conocer los países de origen y destino de los productos de las ramas, la diferencia de los datos con respecto a la información ya manejada es la división entre hilados y textiles de la CEPAL y blandas y duras por parte del INEGI. Cuadros 14,15,16,17 Y 18 del Anexo Estadístico.

El contrabando ha mermado el desarrollo de la industria, en entrevista con el Lic. Sergio García de la Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX) y la Lic. Sandra Santamaría Contreras de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV), hacen mención, que en los últimos años el contrabando, la triangulación, la subfacturación y el dumping, han revertido la bonanza generada por el TLCAN, una de las medidas de control ha sido reducir de 45 a 12 las aduanas especializadas en recibir textiles y prendas de vestir de importación, los decomisos pese a que han aumentado, el destino de los mismos es incierto pues no se destruyen en su total y pasan al mercado ilegal.

Por otra parte, existen diferencias entre las cámaras que demuestran la razón por la cual existe esta relación antagónica entre los textiles y la confección, por parte de la CNIV menciona que los precios, la calidad y los diseños de los textiles mexicanos no hacen posible cubrir las exigencias del mercado estadounidense, de esta forma se hace necesario importar telas; mientras que CANAINTEX considera que su crisis responde a la preferencia del mercado interno por productos importados (Confección), y al exterior debido a las políticas globales de paquete completo, lo que hace necesario considerar otros mercados menos exigentes.

Para mediados de 2001, la Presidencia de la República y SE, desarrolla el Programa de Competitividad de la Cadena Fibras-Textil-Vestido, teniendo como objetivo consolidar la manufactura de paquete completo en México para recuperar y ampliar el mercado, tanto nacional como internacional, y mejorar la posición competitiva de cada uno de los eslabones de la cadena textil; de esta manera, consolidar la generación de empleo e inversión sustentables. Implementando para ello, la ejecución de nueve estrategias que son: combate a la ilegalidad, otras medidas para recuperar el mercado interno, acceso a mercados de exportación, transición a productos básicos de moda, reducción de costos de producción, acceso al financiamiento, incentivos para la inversión, simplificación administrativa y apoyo legislativo. Con ello, según dicta en el escrito, buscará ubicar a México en un nivel de competitividad que le permita consolidarse como un país productos de paquete completo, con moda y diseño, garantizando su sustentabilidad a largo plazo.

Dentro del mismo documento se realizó un estudio de diagnóstico de la cadena productiva por Kart Salmon Associates estableciendo las fortalezas y debilidades que imperan. Los resultados que obtuvieron mostraron que México como país ha perdido competitividad por los incrementos en los costos de producción especialmente salariales, de energéticos, combustible, agua, apreciación del peso, etc. Asimismo señala que la cadena enfrenta problemas derivados de: el contrabando y la ilegalidad, la alta concentración de los canales de comercialización, el alto costo país, la erosión de las ventajas obtenidas en el TLCAN, la fuerte orientación de la producción de productos básicos “comodities”, la débil integración de procesos productivos en los bienes de alto valor agregado, la baja capacidad para desarrollar nuevos productos; así como las deficiencias en la calidad y en el servicio. No obstante lo anterior, el estudio mostró que la cadena productiva es viable en México si se aprovechan las ventajas competitivas que tiene, tales como: la existencia de una infraestructura de fibras y textiles para competir como paquete completo, la proximidad para abastecer el mercado tanto estadounidense como interno, y la experiencia exportadora de nuestro país en el sector potencializándose al máximo a través de la ejecución de acciones coordinadas entre la industria y el gobierno.

El análisis de los principales indicadores de la actividad productiva y comercial de la industria, que si bien, la entrada en vigor del TLCAN sugiriese que se tiene la demanda suficiente de los productos textiles para el desarrollo de la misma, no es posible por los problemas tanto de la industria como de la economía en general. El nivel competitivo de la industria ha cambiado con las necesidades comerciales globales e internas y hacen necesario modificar las políticas de la industria y sus formas de producción, el programa de competitividad no solucionara en su totalidad los problemas de producción, integración y comercialización, si no modifican la cultura empresarial que prevalece en la industria.

El comercio mundial de textiles coloca a la Unión Europea como el principal exportador con 152,320 millones de dólares que es el 3% de sus exportaciones totales en 1995, para 2001 sus exportaciones fueron de alrededor de 146,870 millones de dólares significando el 2.3% del total general, seguido de china que en 1995 exporto 62,196 millones de dólares siendo el 3% de su total de exportaciones y para 2001, 51,638 millones de dólares representando el 2% del total general.

Exportaciones de textiles de determinadas economías, 1990-03				
(Millones de dólares y porcentajes)				
	1995	2001	Parte proporcional a las exportaciones totales de la economía	
			1995	2003 a
Mundo	152,320	146,870	3.0	2.3
1 Unión Europea (15)	62,196	51,638	3.0	2.0
2 China c	13,918	16,826	9.4	6.1
3 Hong Kong, China	13,815	12,214	7.9	5.7
4 Corea, República de b	12,313	10,941	9.8	5.2
5 Taipei Chino	11,882	9,904	10.5	6.2
6 Estados Unidos	7,372	10,491	1.3	1.5
7 Japón	7,178	6,198	1.6	1.4
8 India b	4,358	5,375	13.7	11.6
9 Pakistán	4,256	4,525	53.0	48.7
10 Indonesia	2,713	3,202	6.0	4.8
17 México c	1,283	2,091	1.6	1.3
45 Estonia	105	180	5.7	3.9
46 Uruguay	90	54	4.3	2.4
47 Chile	85	116	0.5	0.4

a O el año más próximo.
b Incluye estimaciones de la Secretaría.
c Incluye importantes exportaciones de las zonas de elaboración.

Fuente: www.cepal.com. México. Cadena Fibras-Textil-Confección lc/mex/l.633/add1

México ocupó el lugar número 17 con 1,283 millones de dólares siendo el 6% de las exportaciones totales para 1995, para 2001 fueron 2,091 millones de dólares y represento el 1.3% del total general.

Importaciones de textiles de determinadas economías, 1990-03				
(Millones de dólares y porcentajes)				
	1995	2001	Parte proporcional a las exportaciones totales de la economía	
			1995	2003 a
1 Unión Europea (15)	57,227	46,671	2.8	1.8
2 Hong Kong, China	16,859	12,177	8.6	5.5
3 China d	10,914	12,573	8.3	3.4
4 Estados Unidos	10,441	15,429	1.4	1.4
5 Japón	5,985	4,756	1.8	1.3
6 Corea, República de c	3,959	3,067	2.9	1.6
7 Canadá b	3,204	3,814	1.9	1.6
8 Polonia c	2,165	2,615	7.5	4.5
9 Singapur	2,109	1,019	1.7	0.8
10 Emiratos Árabes Unidos c	2,017	1,907	9.6	6.4
15 México b, d	1,768	5,385	2.4	3.2
53 Uruguay	93	74	3.2	2.6
54 Nepal	70	78	5.3	5.3
55 Letonia	62	147	3.4	4.1

a O el año más próximo.
b Importaciones f.o.b.
c Incluye estimaciones de la Secretaría.
d Incluye significativas importaciones de las zonas de elaboración.

Fuente: www.cepal.com. México. Cadena Fibras-Textil-Confección lc/mex/l.633/add1

Con lo que respecta a las importaciones mundiales también la Unión Europea ocupa el primer lugar con 57,227 millones de dólares que es el 2.8% de sus importaciones totales en 1995, para 2001 sus importaciones fueron de 46,671 millones de dólares significando el 1.8% del total general, seguido de china que en 1995 importó 16,859 millones de dólares siendo el 8.6%% de su total de importaciones y para 2001, 12,177 millones de dólares representando el 5.5% del total general. México ocupó el lugar número 15 con 1,768 millones de dólares siendo el 2.4% de las importaciones totales para 1995, para 2001 fueron 5,385 millones de dólares y represento el 3.2% del total general.

Este análisis nos permite observar la importancia del mercado de la Unión Europea y la fuerza de exportación de China, resultado de su alta productividad y su mano de obra tecnificada, se ubica participación del país en el mercado mundial y las regiones alternas a Estados Unidos de los productos textiles para así, poder encaminar posibles estrategias a otros mercados.

Será necesario para continuar nuestro estudio, precisar el nivel de competitividad de las ramas de la industria textil y conocer si efectivamente los factores vinculados con el desarrollo industrial constituyen la respuesta a los niveles de ventaja que se pretenden alcanzar, como señala el enfoque de las Ventajas Competitivas, finalmente habrá que comprobar si la Productividad Total de Factores representa un catalizador de la competitividad y si este coadyuvará a la integración de la cadena productiva, la cual se desarrollara en el siguiente capítulo.

CAPITULO IV.-COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA TEXTIL.

Con la finalidad de poder plasmar cuantitativamente lo expuesto en el Capítulo I de esta investigación; se realizará en este apartado el cálculo de VCR en cada una de las ramas que forman la Industria Textil y del Vestido. De manera que los índices que sean positivos en el promedio del periodo de estudio de estas ramas (ventaja comparativa), determinaran cual de ellas será sujeta a la estimación en un modelo econométrico.

Continuando con la valoración de dicho modelo, se establecerá su especificación de acuerdo a la teoría, así como las variables y la información que se utilizará. Para que, por último, se conozcan los resultados y su interpretación económica.

4.1. Índice de Ventajas Comparativas reveladas

Realizando un análisis más detallado que comprende las ramas de la industria textil que están sujetas al comercio exterior, cuantificaremos los cambios ocurridos en la competitividad de estas, emplearemos para ello el indicador de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR), propuesto por Naciones Unidas.

El VCR revelará el grado de competitividad de los productos mexicanos en el comercio textil. El resultado de este índice tomará el valor positivo o negativo, de acuerdo al saldo comercial de cada bien, de ello se desprenderá que, con un superávit el índice será positivo y revelará una situación de ventaja comparativa, que ponderada en el desarrollo del comercio mundial textil, nos hará saber de qué magnitud es desventaja. De manera análoga, un valor negativo del índice reflejará cierto nivel de desventaja comparativa para los bienes de esta industria en el mercado internacional.

4.1.1. Metodología

En el cálculo de la competitividad se consideraron productos que pertenecen a la industria textil y del vestido, y que destacan el comercio exterior del país¹, de éstos corresponden a

¹ Son cifras de comercio exterior publicadas por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) en sus ediciones de 98. 01 y 03 de "La Industria Textil y del Vestido"

las ramas de actividad económica² de Hilados y Tejidos de Fibras Blandas: los hilados y tejidos de algodón, lana y fibras sintéticas; Hilados y Tejidos de Fibras Duras: hilados y tejidos de cáñamo, sisal y henequén³, "Otras Industrias Textiles": alfombras, tejidos especiales, tejidos de punto y otros; y las Prendas de Vestir: prendas y complementos de vestir y otros artículos textiles confeccionados.

El periodo de estudio que comprende de 1992 a 2000, requirió de estadísticas de comercio de México y del Mundo, sin embargo los datos de exportaciones e importaciones mundiales no se obtuvieron debido a que la información no se encontraba de manera anual, siendo necesario tomar los datos quinquenales de las exportaciones e importaciones manufactureras, y formar un criterio con base a un promedio que dictaminara la relación comercial. La información de comercio mundial se recopiló de la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE).⁴

4.1.2. Resultados

Para la evaluación de cada una de las ramas y su ventaja competitiva, se realizaron los cálculos de VCR⁵ obteniendo el análisis siguiente:

i) Los productos de la Rama Hilados y Tejidos de Fibras Blandas

Los resultados obtenidos al hacer uso del indicador VCR mostraron que, en el periodo de estudio, la rama de Hilados y Fibras Blandas en su conjunto ha presentado desventaja, por mantener índices por debajo de cero (-0.00001902).

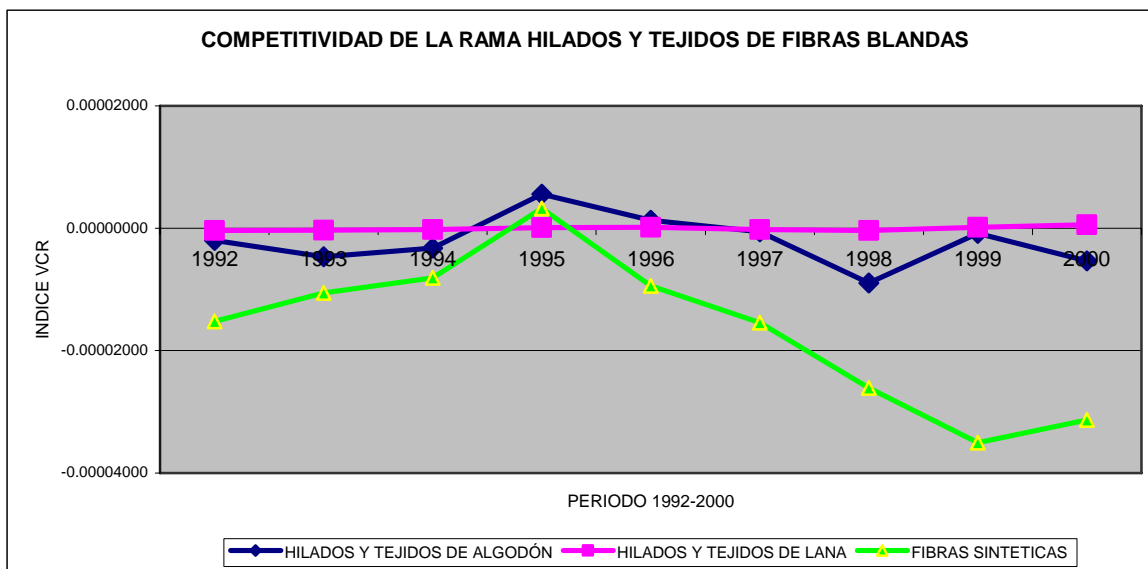
En el caso de hilados y tejidos de algodón, el valor del índice se ha presentado con números por debajo del cero (-0.00000209), solo en 1995 y 1996 ha tenido valores positivos (0.00000560 y 0.00000130 respectivamente), siendo el más significativo el primero. Con lo que respecta a hilados y tejidos de lana, se presenta fluctuando la línea cero (-0.00000007), para el periodo de 1995 (0.00000007) y 1996 (0.00000013) se presenta una pequeña ventaja, igualmente para 1999 (0.00000015) y 2000 (0.00000054) existe una pobre recuperación.

² Corresponden a la clasificación del Catalogo Mexicano de Actividades Económicas (CMAE). Del INEGI

³ Se refiere principalmente a Hilados y Cordeles de Henequén.

⁴ Datos de la página de Internet www.ocde.com.

⁵ Cuadro de resultados en Anexo estadístico



FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DEL CUADRO 19 ANEXO ESTADISTICO.

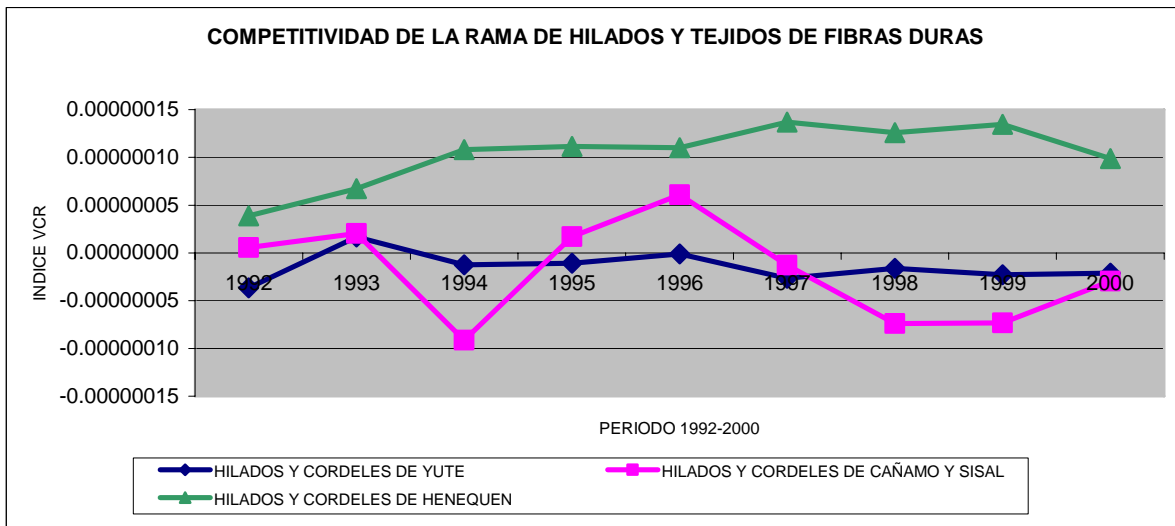
Por su parte, los hilados y tejidos de fibras sintéticas con un promedio en el periodo de -0.00001645 muestran un comportamiento errático desde 1992, para 1995 existe una minúscula recuperación con índice positivo (0.00000353), para nuevamente caer de 1996 a 1999, para el 2000 existe una breve recuperación pero no, para crear una ventaja.

ii) Los productos de la Rama Hilados y Tejidos de Fibras Duras

Un caso representativo de bienes con significativo grado de competitividad son los hilados y tejidos de fibras duras. Siendo su principal representante el henequén (promedio en el periodo de 0.00000010) donde México es uno de los principales vendedores a nivel mundial.

En el caso del yute, presenta una oscilación por debajo de la línea cero, solo en 1993 (0.00000002) existe una errática ventaja. Por su parte el cáñamo y sisal tienen una mínima ventaja de 1992 (0.00000001) a 1993 (0.00000002); para 1994 (-0.00000009) una importante caída y después una recuperación que es la más importante en el periodo en 1996, para nuevamente caer y mantenerse hasta 1999, donde inicia una minúscula recuperación que tampoco genera una ventaja.

Con lo que respecta al henequén, su comportamiento ha sido con índice con valor positivo, determinando una ventaja comparativa favorable y competitiva, su comportamiento en el periodo ha sido constante y regular. Esto nos permite en general determinar bajo un promedio que la rama es competitiva en este periodo; debido quizás, a que el país es uno de los principales exportadores del mundo y la importación en fibras duras es casi nula, dando como resultado saldos positivos en su balanza comercial.

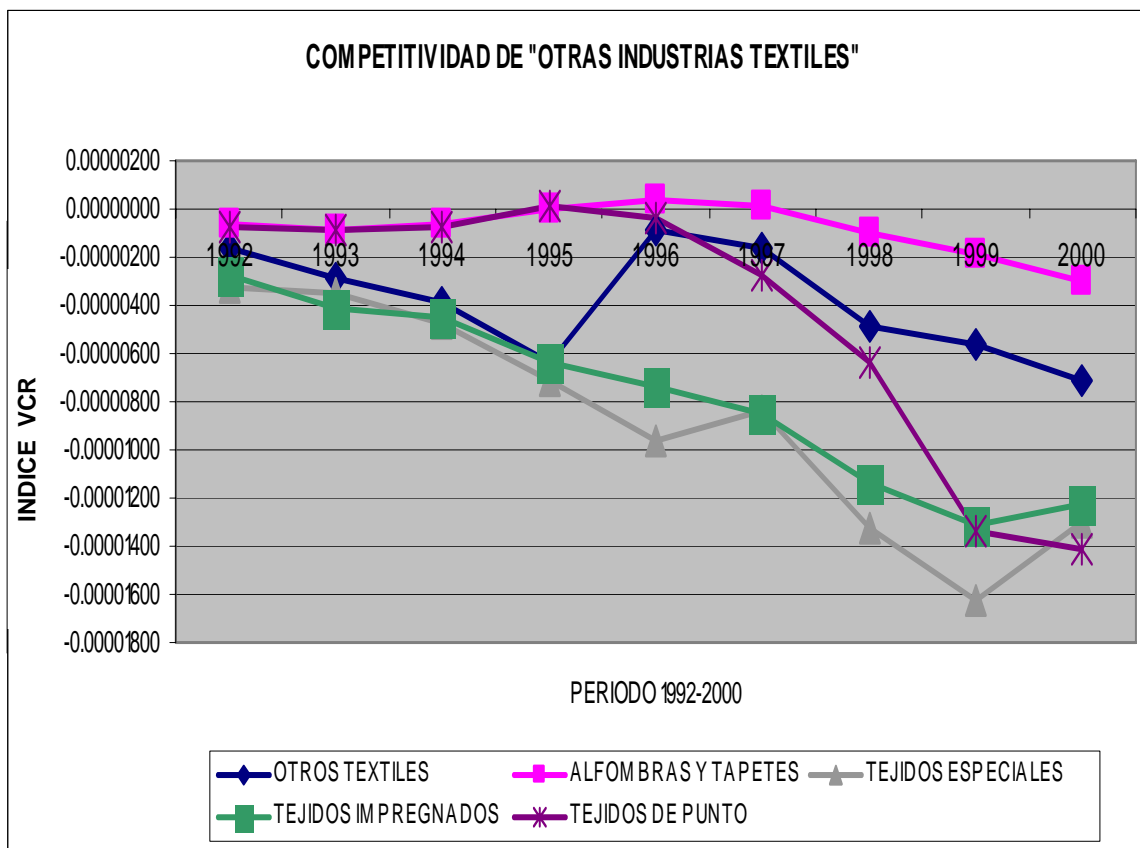


FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DEL CUADRO 19 ANEXO ESTADISTICO.

iii) Los productos de la rama "Otras Industrias Textiles"

En esta rama los valores de los índices en general han sido negativos (-0.00002569), su comportamiento muestra que a partir de 1996 (-0.00001774) presentan una tendencia hacia la baja. En el caso de las alfombras y tapetes, existe regularidad en el periodo pero que a partir de 1997 (-0.00000096) muestra una caída; el año con la más alta ventaja es 1996 (0.00000040). Los tejidos especiales durante todo el periodo presentan una tendencia negativa y decreciente (-0.00000881), de 1999 a 2000, muestran una pequeña recuperación; siendo similar los tejidos especiales.

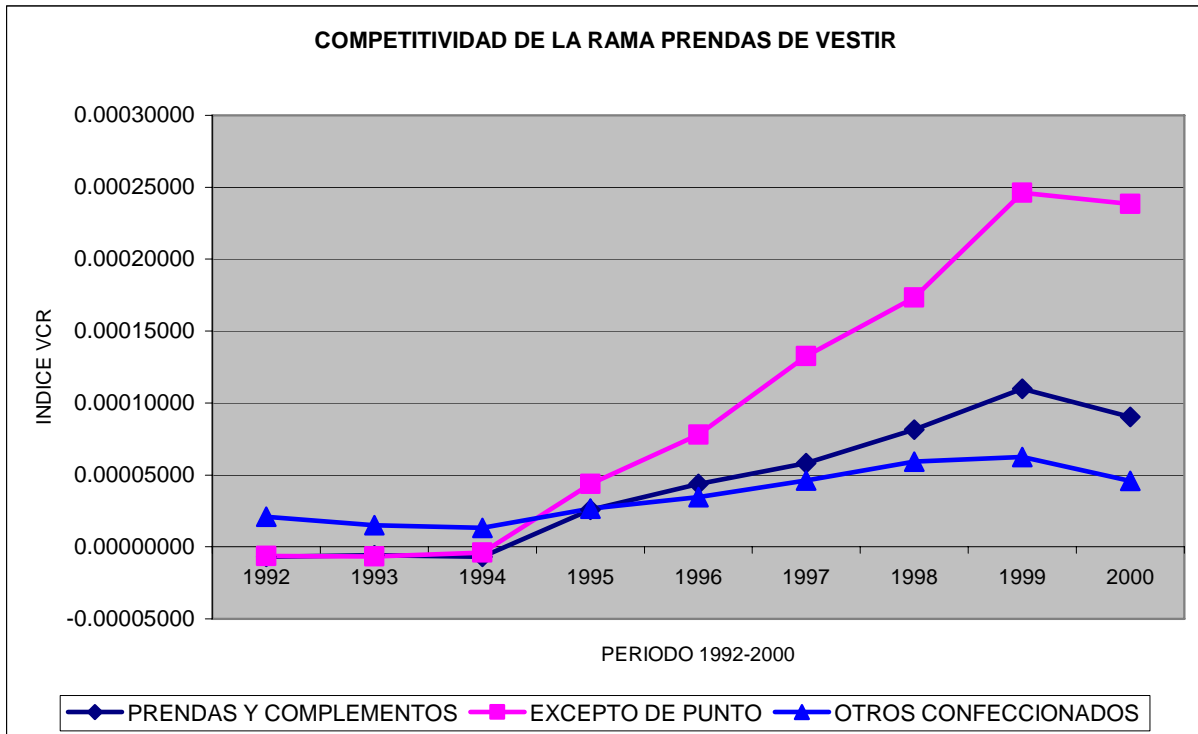
Por su parte, los tejidos de punto (-0.00000436) y "otros textiles" (-0.00000387), también presenta el mismo comportamiento, en donde la caída de 1996 a 1999 es más pronunciada en los tejidos de punto. Que en otros textiles.



FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DEL CUADRO 19 ANEXO ESTADISTICO.

iv) Los productos de la Rama del Vestido

Con lo que respecta a la rama del vestido (promedio de 0.00017888 en el periodo), su tendencia es positiva a partir de 1992 (0.00000776). De las tres ramas que la forman, las prendas y complementos excepto de punto han tenido un crecimiento más significativo (0.00009953), siendo su punto más alto en 1999 (0.00024627); por su parte, las prendas y complementos aunque, de menos desarrollo su tendencia a partir de 1999 se presenta a la baja. Mientras que otros confeccionados tienen un estancamiento en el crecimiento y también a partir de 1999 (0000006244) una mínima tendencia a la baja.



FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DEL CUADRO 19 ANEXO ESTADISTICO.

Estos resultados nos ofrecen elementos más precisos para complementar las conclusiones a las que se llegó en el capítulo anterior, pues de este análisis inductivo se determinó que solamente los hilados y tejidos de fibras duras y las prendas de vestir, presentan valores de índices de VCR positivos en promedio en el periodo;

4.1.3. Comparaciones

Después de localizar dentro de las ramas textiles, productos que disfrutaran o pueden mejorar su ventaja comparativa en el comercio internacional, ahora tendremos en cuenta algunas conclusiones acerca del comportamiento competitivo textil que surgieron.

Mientras que para la rama de hilados y fibras blandas su VCR no es positivo aun presentando una mínima recuperación en 1995 con la entrada en vigor del TLCAN, su participación en el mercado mundial no ha sido del todo significativa, pues manifiesta un promedio en el periodo de 55.18 millones de dólares de déficit en su saldo comercial. Mientras que los hilados y tejidos de fibras duras que en general los valores de los índices son positivos, con un saldo promedio en su balanza comercial de 0.16 millones de dólares, su mayor representante es el henequén, se considera que tenderá a desaparecer a medida que los productos de esta fibra sean sustituidos.

Por otra parte, la rama de prendas de vestir con un superávit en su saldo comercial de promedio del periodo de 233.36 millones de dólares y “otras textiles” con un déficit promedio en el periodo de su saldo en la balanza comercial de 74.76 millones de dólares, tienen comportamientos opuestos, mientras la primera crece a partir de 1995 con la entrada en vigor del TLCAN, la segunda tiende a eliminar su ventaja, a partir de la misma fecha.

4.2. Factores que explican la Competitividad

Con el fin de llevar a cabo la aplicación de un modelo econométrico que responda a los factores teóricos del cual consta la competitividad se establece lo siguiente:

4.2.1. Especificación del Modelo Econométrico

El modelo econométrico tiene la finalidad de expresar en forma simplificada los determinantes de la competitividad de los productos textiles mexicanos a partir de los aspectos sobresalientes de la teoría económica y el empleo de métodos estadísticos, señalando de esta manera por medio de una regresión lineal, la dependencia de la Ventaja Comparativa Revelada (VCR) (variable dependiente) con respecto a la Productividad Total de Factores(PTF), el Tipo de Cambio (TCR) y a los Salarios (SALR) (variables independientes y/o explicativas), con el objetivo de estimar y/o predecir la media o valor promedio poblacional del índice de VCR en términos de valores conocidos de PTF, TCR y SALR; ⁶ todo esto bajo el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), como modelo clásico de regresión, bajo los supuestos de que las perturbaciones (u_i) tienen valor esperado de cero, no están correlacionados y tienen varianza constante, satisfaciendo ciertas propiedades estadísticas tales como; las de insesgamiento y varianza mínima.

Las aportaciones teóricas más destacadas sobre las ventajas comparativas fueron descritas en el capítulo I de esta investigación, uno de los postulados relevantes, es que al competir con ventaja, la estructura industrial deberá ser reflejo del desarrollo tecnológico y del alto nivel de productividad alcanzado por los factores empleados en la producción. La competitividad por tanto, será la esencia del desarrollo económico.

⁶ Damodar N. Gujarati. *ECONOMETRIA* Edit. Mac Graw Hill. 3era Edición. 1997 p. 16

El enfoque de la ventaja competitiva señala que como la productividad es la determinante para que la industria compita con ventaja, deben excluirse los fenómenos monetarios como las devaluaciones en la moneda o los salarios bajos, por que aunque corrijan temporalmente los desequilibrios externos, no serán reflejo de mejores niveles competitivos (Competitividad Artificial y Competitividad Real).

En general, podemos decir que de este planteamiento teórico se desprenden variables que son importantes en el estudio del desempeño competitivo industrial, por esta razón, la productividad de los factores, los salarios y los movimientos en el tipo de cambio, serán elementos básicos en la elaboración del modelo econométrico.

4.2.1.1 Las Variables del Modelo y la Información disponible.

Al ser presentados anteriormente, los aspectos que pueden influir en la competitividad, se construye un modelo econométrico que incluirá variables que se consideran relevantes, con la perspectiva de obtener resultados confiables y coherentes desde el punto de vista económico, para ello emplearemos los siguientes indicadores;

Para medir la competitividad:

VCR ; Índice de Ventaja Comparativa Revelada (especificado en el punto 1 de este capítulo), se han considerado únicamente las ramas en donde los valores son positivos por que expresan ventaja o competitividad.

Para medir la relación de precios:

La variable de tipo de cambio es muy útil para equilibrar la balanza comercial, el aumento en su cotización (devaluación) tiene un efecto positivo en los productos de exportación al abaratar su precio frente a los productos extranjeros, por ese motivo se espera una relación directa ó positiva (+) entre un mayor tipo de cambio y la competitividad.⁷

TTCR ; Tasa de tipo de cambio real, son cotizaciones de peso por dólar estadounidense, ya que la mayor parte del comercio textil se establece con Estados Unidos.⁸

⁷ Miltiades Chacholiades. *ECONOMÍA INTERNACIONAL* Edit. Mc. Graw Hill. Cap. 18 Tasa de Cambio fija vs. fija. Pp. 522-528.

⁸ $TCR = (TC * P^e) / p$

de donde:

TCR; Tipo de cambio real

TC; Tipo de cambio nominal. Cotizaciones de peso por dólar estadounidense.

P^e; Índice de precios al productor de Estados Unidos

P; Índice de precios al productor de México de los productos textiles considerados.

Para medir la productividad:

La productividad se define como el valor del bien elaborado por una unidad de trabajo o capital⁹. En este sentido, una mayor productividad revelará que es posible alcanzar mayores niveles de producto mediante el uso eficaz de capital y trabajo. Por tanto se espera una relación directa (+) entre productividad y competitividad.

PTF ; Productividad Total de Factores¹⁰ que es la aportación a la producción por los factores capital y trabajo de las ramas textiles.

Para medir los costos:

Como la industria textil se caracteriza por absorber una parte importante de la mano de obra ocupada en la manufactura, tendremos presente la influencia de los niveles salariales en la competitividad, ya que la utilización de mano de obra representa un costo de producto fundamental. Se espera una relación negativa (-) entre salarios y competitividad por que, en la medida que disminuyen los costos se podrá competir.

SALR ; Salario real por rama textil.

La estimación del modelo econométrico, partió de su forma general, que incluyó a las variables antes descritas. Con respecto a los datos, el periodo que se esta manejando da como resultado 9 observaciones, debido la falta de información y su metodología de integración.

Teniendo en cuenta el esquema teórico y la información disponible, la estimación econométrica presento los siguientes resultados.

⁹ María Delfina Ramírez y Robert Bruce Wallace. "COMPETITIVIDAD, PRODUCTIVIDAD Y VENTAJA COMPARATIVA" *INVESTIGACION ECONOMICA* Vol. LVII-225, jul-sep/98 pp. 17-82

¹⁰ José Romero, Alicia Puyana y Lourdes Dieck. "APERTURA COMERCIAL, PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD E INGRESO: LA EXPERIENCIA MEXICANA DE 1980 A 2000". *INVESTIGACION ECONOMICA*. Vol. LXIV, abril/junio 2005 pp. 63-121

4.2.2. Resultados

La evaluación en el apartado del calculo de VCR arrojó, que las ramas con índices positivos (ventajas comparativa), fueron Tejidos y Fibras Duras, y Prendas de vestir. Se elaboraron dos modelos econométricos en las mismas condiciones.

4.2.2.1 Evaluación Estadística

Para identificar los factores que han alterado la competitividad en la Industria Textil y del Vestido de 1992 a 2000, se establece el modelo general:

$$VCR = f (PTF, TCR, SALR)$$

Este modelo incorporó la información disponible sobre las variables relacionadas con las modificaciones en la productividad del trabajo capital (PTF), alteraciones en la paridad cambiaria y el salario real que afectan en forma rápida y directa los precios de los productos textiles de exportación, abaratándolos mediante una reducción de costos (SALR), ó devaluaciones en la moneda (TCR).

Las variables que definieron la competitividad fueron:

$$VCR = \alpha + \beta_1 PTF + \beta_2 TCR_{(t-1)} - \beta_3 SALR + U_t$$

En donde:

- α, β ; Parámetros que se estimaran
- U_t ; Componente no sistemático.
- VCR ; Índice de competitividad (ventajas Comparativas Reveladas). Calculados en el punto 1 de este capítulo. Cuadro 19. Anexo estadístico
- PTF ; Índice de Productividad Total de Factores (Cuadro 7 Anexo estadístico)
- TCR ; Tipo de cambio real anual. El periodo (t-1) implicara, hacer un rezago de 1 observación.
- SALR ; Salario real por rama textil (Cuadro 9 Anexo estadístico)

El método utilizado en la estimación fue el de “Mínimos Cuadrados” y la confiabilidad de los modelos se estableció de acuerdo a los resultados de las siguientes pruebas estadísticas, las cuales se relacionan con comportamientos de los parámetros y errores de estimación.

Modelo de Hilado y Fibras Duras.

$$\text{VCR} = 1.41 + 7.46 \text{ PTF} + 1.92 \text{ TTCR} - 2.43 \text{ SALR}$$

“t” (7.28) (5.19) (7.89) (-4.67)

$$R^2 = 0.95$$

$$R^2 \text{ ajust.} = 0.91$$

$$\text{Durbin. Watson} = 2.44$$

$$F = 26.23$$

PRUEBAS ESTADISTICAS:

Autocorrelación: LM (1) 0 0.2132, LM (2) = 0.0675, LM (3) = 0.0808.

Normalidad: Jarque Bera 0 0.5775

Heterocedasticidad: ARCH1 = 0.6746, ARCH2 = 0.9189, ARCH3 = 0.1803

H. White: 0.2788

Cambio Estructural: CUSUM = Sin problema, CUSUMQ = Sin problema

Multicolinealidad: R^2 de PTF-TTCR = 0.0968, R^2 de PTF-SALR = 0.3404, R^2 de TTCR-SALR = -0.3171

Este modelo revela que la variable dependiente Ventaja Competitiva Revelada (VCR) y las variables independientes de Productividad Total de Factores (PTF), Tipo de Cambio real (TCR) y salarios reales (SALR) de los trabajadores empleados en las ramas textiles, tienen un grado de ajuste del 95% ¹¹, en la prueba de Causalidad de Granger, nos refiere que el PTF no explica al VCR y viceversa, de igual manera el TCR con los VCR y PTF, S; sin embargo, los SALR si explican al VCR y al PTF, crean la expectativa de causa de la ventaja competitiva, sin embargo este factores es un elemento de una competitividad artificial; en la cual, en gran medida los factores macroeconómicas y no las factores internos de la rama la generan.

Al valorar el modelo se pudo comprobar su confiabilidad y consistencia, superando las pruebas estadísticas en forma aceptable, predominando la prueba *d Durbin-Watson* y las reglas de decisión¹², debido a que el tamaño de la muestra es de solo 8 observaciones que, como se explicó anteriormente, la falta de datos hizo necesario la determinación de este periodo corto de estudio, posibilitando que el modelo presente problemas de inconsistencia, la prueba se realizó bajo la siguiente tabla:

¹¹ Véase resultados del modelo econométrico en el anexo estadístico

¹² . Damodar N. Gujarati. *ECONOMETRIA* Edit. Mac Graw Hill. 3era Edicion. 1997 p. 415

HIPOTESIS NULA	DECISIÓN	SI
No autocorrelación positiva	Rechazar	$0 < d < d_L$
No autocorrelación positiva	No tomar decisión	$d_L \leq d \leq d_U$
No correlación negativa	Rechazar	$4 - d_L < d < 4$
No correlación negativa	No tomar decisión	$4 - d_U \leq d \leq 4 - d_L$
No autocorrelación, positiva o negativa	No rechazar	$d_U < d < 4 - d_U$

El modelo de hilados y tejidos de fibras duras se encontró en el caso de *No autocorrelación, positiva o negativa* ($2.287 < 2.449 < 3.632$)¹³, dando como resultado la decisión de no rechazar la hipótesis y considerar al modelo consistente, además de mostrar las relaciones esperadas entre la competitividad y las demás variables incluidas en la estimación.

Modelo de Prendas de Vestir.

$$\text{VCR} = -6.27 + 2.46 \text{ PTF} + 6.17 \text{ TTCR} + 3.31 \text{ SALR}$$

“t” (-1.24) (0.03) (0.39) (6.02)

$$R^2 = 0.89$$

$$R^2 \text{ ajust.} = 0.82$$

$$\text{Durbin. Watson} = 1.18$$

$$F = 13.27$$

PRUEBAS ESTADISTICAS:

Autocorrelación: LM (1) 0.0466, LM (2) = 0.0850, LM (3) = 0.1565.

Normalidad: Jarque Bera 0.7196

Heterocedasticidad: ARCH1 = 0.0953, ARCH2 = 0.2857, ARCH3 = 0.1422

H. White: 0.2018

Cambio Estructural: CUSUM = Sin problema, CUSUMQ = Sin problema

Multicolinealidad: R^2 de PTF-TTCR = 0.7921, R^2 de PTF-SALR = -0.1240, R^2 de TTCR-SALR = -0.3148

El modelo de prendas de vestir presento datos diferentes al modelo de hilados y fibras duras, el grado de ajuste es de 89%, existen problemas de multicolialidad y de signos en las variables, ya que la constante es negativa y los salarios que deberían ser negativos, son positivos. El PTF y el TTCR son estadísticamente no significativos. La prueba de Causalidad de Granger, nos refiere que el PTF, el TTCR y los SALR no son causantes de VCR y viceversa, salvo los SALR, que indican que el VCR es causante de los salarios.

¹³ Idem p. 800

También se realizó la prueba de *d Durbin-Watson*, como en el modelo de hilas y fibras duras y en proporción a las mismas características, la prueba del modelo de prendas de vestir indicó *No autocorrelacion positiva* ($0.368 \leq 1.1837 \leq 2.287$)¹⁴, no tomando decisión.

4.2.2.2 Interpretación Económica

Modelo de Hilado y Fibras Duras.

La realización del modelo econométrico nos permite señalar algunas interpretaciones que prevalecen en la industria, tanto para la rama de hilados y tejidos de fibras duras como para la rama de prendas de vestir

ELASTICIDADES PROMEDIO DE LAS VARIABLES CONTENIDAS EN LAS ESTIMACIONES ECONOMETRICAS DE LA RAMA DE HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS MEXICANA

Constante	1.41
Productividad Total de Factores (PTF)	7.46
Tipo de Cambio Real (TCR)	1.92
Remuneraciones (SALAR)	-4.67

FUENTE: Elaborado con base en los parámetros estimados de la regresión y la metodología de "Econometrics View" en este capítulo.

La rama de hilados y tejidos de fibras duras por sí misma presenta un 1.41% de ventaja comparativa revelada, siendo posiblemente el resultado de que México es uno de los principales productores de henequén y la alta localización del mercado al que va dirigido¹⁵. El panorama futuro sugiere pensar en una disminución en la producción, resultado del auge en el consumo de bienes sustitutos (elasticidad en el precio)¹⁶, dando como resultado un escenario poco alentador para la sobre vivencia de la rama.

¹⁴ *Idem* p. 800

¹⁵ María Delfina Ramírez y Robert Bruce Wallace. "COMPETITIVIDAD, PRODUCTIVIDAD Y VENTAJA COMPARATIVA" *INVESTIGACION ECONOMICA* Vol. LVII-225, jul-sep/98 pp. 17-82

¹⁶ La elasticidad de la demanda es mayor a 1 en valor absoluto, es por ello que presenta una demanda elástica. En general, la elasticidad de la demanda de un bien depende, en gran medida, de la cantidad de sustitutos cercanos que tenga. Hal. R. Varian. *MACROECONOMIA INTERMEDIA Un enfoque actual*. 4ta Edic. Editorial. Antoni Bosch. Pp275.

Continuando con el análisis del modelo, la participación del PTF en la competitividad es de 7.46%, si todas las demás variables se mantienen estables, indicando con ello que el nivel de competitividad alcanzado fue principalmente resultado del la productividad en la rama. El tipo de cambio lo explica en 1.92% y las remuneraciones en 4.67%.

Si se aumenta en 1% en el índice de PTF y se reduce en igual magnitud las remuneraciones a los trabajadores en la rama, la competitividad de los hilados y fibras duras logra incrementar en más del 7%, por otro lado, la depreciación en el periodo de estudio del tipo de cambio real en un 1% estimula la competitividad en un 2%. Con ello se destaca que las modificaciones en el tipo de cambio crean las expectativas para la competencia de la rama en el mercado internacional. Por ejemplo; considerando una apreciación del tipo de cambio en términos de precio, la rama de hilados y tejidos de fibras duras en el mercado externo, manifiesta una reducción de la demanda de sus productos, motivando a que la rama busque reducir costos plasmados en la participación del PTF¹⁷ y el equilibrio para que se de nuevamente la productividad y a su vez se fomente la creación de la ventaja competitiva.

Otro dato a destacar, son los resultados obtenidos en la prueba de Granger, en donde la ventaja competitiva es causa de la participación de los salarios; de esta manera se indica que el abaratamiento de la mano de obra significa la creación de una ventaja competitiva artificial.

Modelo de Prendas de Vestir.

Por lo que respecta a la rama de vestido y prendas de vestir, por si misma no presenta ventaja competitiva (una constante de -6.27%). La participación del PTF en la competitividad es de 2.46%, si todas las demás variables se mantienen estables, el tipo de cambio lo explica en 6.17% y las remuneraciones en 3.31%. La importante participación del tipo de cambió y de los salarios, manifiesta la competitividad artificial en la que se encuentra la rama.

¹⁷ Según la teoría de Harberger mencionada en el Capítulo 1 de esta investigación.

**ELASTICIDADES PROMEDIO DE LAS VARIABLES CONTENIDAS
EN LAS ESTIMACIONES ECONOMETRICAS DE LA RAMA DE
PRENDAS DE VESTIR MEXICANA**

Constante	-6.27
Productividad Total de Factores (PTF)	2.46
Tipo de Cambio Real (TCR)	6.17
Remuneraciones (SALAR)	3.31

FUENTE: Elaborado con base en los parámetros estimados de la regresión y la metodología de "Econometrics View" en este capítulo.

Como se ha mencionado en capítulos anteriores, el objetivo de estudio es enfocar nuestro análisis en mantener ventajas competitivas que le permitan a la rama, y en general a toda la industria transitar de, una competitividad artificial (devaluación del tipo de cambio y mano de obra barata), a una competitividad real de mano de obra calificada, innovación, desarrollo tecnológico y productividad entre otros. Para ello, cabe destacar que pese a las circunstancias adversas que rodean a la rama de hilados y tejidos de fibras y el panorama futuro poco favorable, por si misma es competitiva (como lo muestra el modelo), si se aprovecha este factor para fomentar la producción de dicha rama utilizando la tecnificación, financiamiento y la mano de obra calificada (resultado de su alta especialización adquirida a lo largo de varias décadas); mientras que por el lado de la demanda crear nuevos productos que generen la necesidad de consumir dichas fibras, estas circunstancias pueden revertirse, y de esta forma coadyuvar a la integración de la cadena productiva de Fibra-textil-Vestido.

En el caso de la rama de vestido y prendas de vestir, aunque presento en el estudio una ventaja comparativa revelada mayor a cero y un PTF positivo promedio en el periodo, el modelo econométrico no fue estadísticamente significativo, con problemas de multicolinealidad y los signos no corresponden a lo establecido teóricamente. La razón podría estar plasmada en una encuesta realizada en México por el Centro de Estudios de Competitividad del ITAM en 2004 a 138 empresas de 12 entidades federativas pertenecientes a la CNIV, se establecen algunas particularidades que prevalecen en la rama en 4 áreas:

- ❖ PRODUCCION: El 66% de las empresas encuestadas están centradas en la producción de productos básicos masivos y de moda; y solo el 5% ofrecen paquete completo
- ❖ CALIDAD: Los sistemas de calidad utilizados en menos de la mitad de las empresas encuestadas, son procedimientos para checar, revisar o inspeccionar insumos, procesos y/o producto terminado de acuerdo con las especificaciones del cliente y únicamente el 18% están certificadas con organismos y/o empresas nacionales y/o extranjeras
- ❖ TECNOLIGIA: Existe poca tecnificación (solo el 20% de las empresas encuestadas la utilizan), pues son plantas con largas filas de ensamble manual y mínimo equipo programable, de las empresas que la utilizan en su mayoría es ocupada solo para el diseño en computadora
- ❖ COMERCIO: el 56% confecciona su propio producto (marca propia), sin embargo, ninguna de las empresas exporta su producto al extranjero, del resto; el 40% exporta y de esta el 93% depende del mercado estadounidense, así que al haber alguna recesión en el país del norte la rama se afecta considerablemente en sus niveles de producción y el 54% de las empresas encuestadas tienen de 1 a 10 clientes, situación que las coloca en posición riesgosa dada la alta competencia nacional e internacional para captar clientes.

Los resultados de dicha encuesta explican el resultado del modelo e indican la problemática que presenta la rama prendas de vestir para que sea competitiva; es importante destacar el área del comercio en donde, el 56% de las empresas confecciona su propio producto (marca propia) y sin embargo, ninguna de las empresas exporta al extranjero indicando que su producción esta dirigida al consumo interno y su exportación se basa en la maquila , del resto; el 40% exporta y de esta el 93% depende del mercado estadounidense, lo anterior cuestiona, los índices positivos establecidos en las ventajas comparativas reveladas (VCR), pues puede existir una doble cuantificación en las cifras de exportación de acuerdo a la producción de marca propia y a la maquila que generen estos índices positivos.

Los índices establecidos en las ventajas comparativas reveladas (VCR) y la diversificación de mercados, como menciona Maria Delfina Ramírez¹⁸, el nivel exportador de una industria no es un factor que establezca que es competitiva, pues puede ser resultado de movimientos en el precio (tipo de cambio) y costos; por otro lado la productividad (PTF), si determina la competitividad de una industria, que en la rama de prendas de vestir alenta a pensar que su valor positivo esta determinado por la maquila. Sin embargo, dicho modelo nos permitirá establecer ciertos criterios comparativos entre ambas ramas en nuestras conclusiones que permitan validar o refutar nuestra hipótesis.

¹⁸ María Delfina Ramírez y Robert Bruce Wallace. "COMPETITIVIDAD, PRODUCTIVIDAD Y VENTAJA COMPARATIVA" *INVESTIGACION ECONOMICA* Vol. LVII-225, jul-sep/98 pp. 17-82

CAPITULO V.- CONCLUSIONES

El comportamiento económico y comercial de la Industria Textil y del Vestido que se han analizado en los apartados anteriores de esta investigación, constituyen el fundamento para emitir ahora conclusiones en torno a las oportunidades y limitaciones que esta industria ha experimentado al tratar de integrarse como una cadena productiva y desarrollar ventajas competitivas sostenidas .

La mayor presencia del sector textil en los mercados internacionales requiere de un conocimiento veraz de las ventajas que se obtienen del comercio y de su total aprovechamiento. En esta tarea probaremos la hipótesis central de esta trabajo, en la que la Productividad total de Factores (PTF) es el coadyuvante del desarrollo competitivo y que a su vez, permite la integración de una cadena productiva Fibras-Textil-Vestido.

Con base en el fundamento teórico en que la productividad, como medida de eficiencia productiva (PTF) y el aumento o disminución de costos, es según Porter, la prosperidad de un país y esta a su vez, la medida de la competitividad, la industria será productiva mediante el empleo eficiente de capital y trabajo que permita su crecimiento y desarrollo, la competitividad real es por ende, el resultado de la productividad, de la mano de obra calificada, de la innovación y desarrollo tecnológico, y no de la disminución en el precio de los productos textiles derivados de las devaluaciones de la moneda, mano de obra barata, los recursos naturales y la cercanía a los mercados (EE.UU.).

Para hacer un análisis cuantitativo de la industria, se conformo el índice de las ventajas comparativas reveladas (VCR) para la obtención de indicadores que establecieran cuales ramas de la industria presentan ventaja competitiva y de esta manera, formar un modelo econométrico que establezca la participación del PTF en esta competitividad; su construcción requirió de información de flujos comerciales, sin embargo el acceso limitado a información internacional hizo necesario crear promedios en las exportaciones e importaciones mundiales para su calculo. La consideración de solo tomar cuatro ramas de la industria obedeció a que la industria del cuero y del calzado no es integrante de la cadena productiva establecido por la Secretaria de Economía en su Programa de Competitividad de la Cadena Fibras-Textil-Vestido.

Los resultados de los VCR considerado como medida de ventaja competitiva manifestaron las discrepancias que existen dentro de la industria textil en el periodo de estudio, mientras que las prendas de vestir presentan un significativo índice competitivo seguido de los hilados de fibras duras, los hilados y tejidos de fibras blandas y “otras industria textiles” han perdido paulatinamente esta ventaja. En la actualidad, se han canalizado esfuerzos hacia la fabricación de productos que utilizan fibras naturales, pues revelan un acceso preferencial en los mercados extranjeros considerándolos de moda para el vestido; la rama de “otras industrias” en todos sus productos en general no son competitivos, pues la gran mayoría son insumos para otras industrias.

Las prendas de vestir registraron una **competitividad en ascenso** aparentemente y, la mas alta de las cuatro ramas, su adaptación al panorama del TLCAN parece significar un desenvolvimiento paulatino y constante para su crecimiento y desarrollo, al establecerse EE.UU. como comprador de paquete completo compromete a dinamizar el comercio en el marco del tratado. En la actualidad, la desarticulación de la cadena a obligando a la rama a importar tela para cubrir la producción requerida en el mercado; sin embargo estas fueron menores a las exportaciones a partir de 1995 según cifras del saldo comercial de la industria. Debido a que muchas industrias intercalan su producción con la maquila, puede existir una doble contabilización que haga que las cifras para la estimación de las ventajas competitivas sean inexactas. La importación de telas es la explicación de la perdida de competitividad de las fibras y textiles, resultado de los altos costos, la falta de variedad en diseños y colores, la calidad y tiempos de entrega; complicando la integración de la cadena textil.

En el caso de las fibras duras existe una **competitividad estable**; el producto principal es el henequén, con el cual se elaboran cordeles y lazos estimados por su durabilidad y resistencia, siendo nuestro país uno de los principales productores tradicionales de esta fibra natural. El comportamiento en el periodo y su competitividad sostenida es resultado de los nichos específicos a la que va dirigida la producción de esta rama, que pueden verse alterados por la elasticidad de la demanda y la sustitución de productos elaborados por fibras artificiales dependientes del precio del petróleo, los cuales han ganado terreno en la preferencia de los consumidores por su alta resistencia.

Tratando de mostrar de una manera sencilla y precisa el escenario competitivo textil, el empleo de las ventajas competitivas estableció dos ramas susceptibles a un análisis econométrico como segundo paso para el cumplimiento de nuestros objetivos.

El modelo econométrico de hilados y tejidos de fibras duras confirmó la hipótesis plasmada en esta investigación; primero, presento ventaja competitiva comercial y segundo, ya en el modelo, la importante participación de la productividad (PTF) que explica esta competitividad mayor a la participación del tipo de cambio y de las remuneraciones. Aprovechar esta productividad y fomentar la competitividad con medidas específicas para la rama y la industria en general, dan sustancial importancia a los resultados obtenidos y hace posible creer, en revertir los efectos de un escenario adverso, mientras que para la industria textil radica en la factibilidad de la integración de la cadena.

En el caso de las prendas de vestir, las pruebas estadísticas del modelo econométrico no fueron significativas y sin embargo; útil para los objetivos de nuestra investigación, esto nos lleva a establecer dos cuestiones; ¿El resultado del modelo es consecuencia de errores en los datos o en la especificación del modelo?, y si es esta última, ¿Puede existir ventaja competitiva e índices de PTF positivos y no obtener resultados estadísticamente significativos en el modelo econométrico?

Atendiendo a la primera cuestión relativo a los datos y como sucede en la mayoría de las investigaciones, la información tuvo problemas de continuidad, compatibilidad, escasez y metodología en las fuentes; en el caso de la construcción del índice de VCR, los datos de exportaciones e importaciones internacionales no fueron anuales, si no quinquenales, por lo cual se hizo necesario crear promedios; el índice positivo de VCR en la rama de prendas de vestir esta influenciada por la maquila, pues muchas empresas intercalan su producción con esta actividad duplicando la información estadística, cuestionando los resultados; los datos del índice de PTF fueron tomados de un estudio de productividad realizado por José Romero, Alicia Puyana y Lourdes Dieck considerando la metodología y la base teórica conveniente para esta investigación. La metodología empleada tanto para la conformación del índice de VCR como para el modelo econométrico, fue la misma para ambas ramas. Respecto a la especificación del modelo, esta basado en la teoría de la competitividad de Porter estableciendo como factor de la competitividad, la productividad representada por el índice PTF, los salarios considerados como costos y el tipo de cambio como relación de precios.

Por lo que corresponde a la segunda cuestión, dentro de la teoría y con base en el estudio de productividad de José Romero, puede existir una ventaja competitiva en una rama o sector en el aspecto comercial y no ser competitivo en su conjunto, pues esta es determinado por un círculo virtuoso de expansión en las exportaciones, crecimiento de la productividad y aumento en los salarios; por otro lado, María Delfina Ramírez especifica que, el nivel exportador de una industria no es un factor que establezca la competitividad, pues puede ser resultado de movimientos en el precio y los costos.

La posible argumentación se desprende de la encuesta realizada en México por el Centro de Estudios de Competitividad del ITAM en 2004, en el área de comercio detallada en el capítulo 4 de esta investigación, por el lado del índice positivo de VCR la duplicidad de datos estadísticos resultado de la doble actividad de las empresas (maquila y producción); y por el lado del promedio positivo de PTF por la productividad de capital y trabajo adquirido por la maquila implementándolo para la producción de una marca propia, ya que según este estudio, la rama de prendas de vestir dista de ser altamente competitivas.

La integración de la cadena se complica al tener diferencias significativas observadas a lo largo de la investigación, las diferencias en las ventajas competitivas y la productividad hacen que sea necesario realizar cambios estructurales, algunos considerados en el programa para la Competitividad de la Cadena Fibras-Textil-Vestido de la SE, y que obliga a crear variables que permitan la cuantificación de los avances y el cumplimiento de dicho programa.

Pero esto no solo se limita a cada uno de los eslabones de la cadena, su ambigüedad parece estar intrínseca en la cultura empresarial, en donde se debe otorgar asesoramiento y capacitación a los altos ejecutivos proporcionándoles una visión global de la competitividad real y la importancia de la productividad para que esta exista, estableciendo e implantando las estrategias necesarias para crear, desarrollar y sostener la productividad, la búsqueda de nuevos mercados, la creación de ventajas competitivas comerciales, alianzas estratégicas nacionales e internacionales, preferencias a empresas locales para el fortalecimiento de la cadena, la independencia gubernamental y el incremento del nivel de vida de sus trabajadores, es decir, crear un círculo virtuoso.

Un ejemplo de lo mencionado anteriormente, es el resultado del proyecto de la Ciudad de la Confección Parque Industrial instalado en 1998 en el municipio de Emiliano Zapata, Morelos considerado en el Programa para promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y del Vestido (SECOFI); el objetivo por parte de la Secretaría de Desarrollo Económico estatal fue proporcionar los elementos necesarios para la creación del paquete completo solicitado por el mercado estadounidense, se brindaron facilidades en la adquisiciones de naves industriales, concesiones en el pago de servicios y el asesoramiento de dicha secretaria para administración y las relaciones comerciales con EE.UU., con el fin de que se llevara dentro de las instalaciones la producción de fibras, textiles y prendas de vestir. A partir del 2000, la administración paso a manos de una junta directiva con representatividad de cada una de las empresas, entre algunas funciones se encontraban, capacitación del personal que requiriera cada una de ellas, planeación estratégicas de producción y administración en general. La eliminación de concesiones por parte del estado y la mala administración, mermo el desarrollo del parque industrial, las empresas comenzaron a desintegrar la cadena dirigiendo su producción fuera de la ciudad e intercalando su actividad con la maquila. Esto demuestra que si bien, es necesaria la participación del gobierno, también es necesaria una reforma estructural.

El gobierno en los últimos años ha tomado medidas para contrarrestar los factores externos que afecta a la industria como es el contrabando y el mercado ilegal, con MEXICO ESTA DE MODA y FERIAS DE TEMPORADA propiciando el acceso a todos los niveles económicos y modificando la cultura de consumo con las campañas publicitarias del eslogan *Fíjate en México*, las cuales no han sido continuas y suficientes para que el consumidor tenga preferencia por un producto textil mexicano tanto por sus diseños (moda) como por su poder adquisitivo.

En el área internacional, la entrada en vigor del TLCAN significó para la industria la alteración de una producción condescendiente y un mercado interno medianamente cautivo, la competencia con productos de mayor calidad, variedad en diseño y menor costo generará el fortalecimiento de la cadena o en el peor de los escenarios, la desaparición de las fibras y textiles, y la subsistencia del vestido suministrándose con telas de importación.

En años recientes la cadena ha enfrentado el ingreso a China a la OMC, el otorgamiento de preferencias unilaterales de EE.UU. a países de la Cuenca del Caribe (CBI), África Subsahariana y Pacto Andino; así como la recesión económica de los EE.UU., haciendo necesario la diversificación de la oferta, aumentando el ingreso de los productos textiles a los países europeos como Italia, Francia Portugal, Reino Unido y los Países Bajos, además de Hungría, los cuales representan el segundo mercado más importante para el país. Existen también mercados dentro del mismo continente con los que México podría aumentar su comercio, Cuba, Honduras y Chile, son pequeños compradores de hilados de algodón y de los cuales son destino de muchas de las telas que no consume el mercado nacional

Concluyendo, la industria textil y del vestido para que sea competitiva y pueda integrarse, tiene que establecer una eficiencia productiva, calidad, realizar innovaciones tecnológicas, buscar nuevos nichos de mercado, diseñar productos a través de innovaciones, incorporarse a las tendencias de la moda, la diversificación y mejora continua, aprovechándose el auge de la moda en productos textiles con fibras naturales; aspectos que se encuentran relacionados con el ambiente competitivo y a los que sin duda alguna habrá que dedicar mayor estudio con la inclusión de la metodología de datos de panel para la elaboración del modelo econométrico, o un modelo de variables simultáneas.

CUADRO 1					
ESTABLECIMIENTOS DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO (1993/1998)					
1993			1998		
ENTIDAD FEDERATIVA	NUMERO	%	ENTIDAD FEDERATIVA	NUMERO	%
YUCATAN	7,414	16.80	GUANAJUATO	7,397	13.39
DISTRITO FEDERAL	4,501	10.20	PUEBLA	6,636	12.01
GUANAJUATO	4,220	9.56	YUCATAN	4,293	7.77
PUEBLA	3,578	8.11	OAXACA	4,200	7.60
JALISCO	2,327	5.27	MEXICO	4,170	7.55
OAXACA	2,287	5.18	DISTRITO FEDERAL	3,744	6.78
MEXICO	2,092	4.74	JALISCO	3,703	6.70
MICHOACAN	1,935	4.39	GUERRERO	3,302	5.98
VERACRUZ	1,878	4.26	VERACRUZ	2,778	5.03
CHIAPAS	1,851	4.19	MICHOACAN	2,424	4.39
GUERRERO	1,408	3.19	CHIAPAS	1,724	3.12
CAMPECHE	1,289	2.92	TLAXCALA	1,228	2.22
NUEVO LEON	966	2.19	NUEVO LEON	1,115	2.02
TLAXCALA	656	1.49	HIDALGO	965	1.75
SAN LUIS POTOSI	649	1.47	AGUASCALIENTES	732	1.32
TAMAULIPAS	643	1.46	CHIHUAHUA	573	1.04
ZACATECAS	614	1.39	TAMAULIPAS	567	1.03
AGUASCALIENTES	593	1.34	CUAHUILA	530	0.96
HIDALGO	579	1.31	TABASCO	511	0.92
SINALOA	549	1.24	SAN LUIS POTOSI	500	0.90
CHIHUAHUA	522	1.18	QUERETARO	497	0.90
SONORA	496	1.12	MORELOS	486	0.88
CUAHUILA	455	1.03	CAMPECHE	462	0.84
QUERETARO	400	0.91	ZACATECAS	458	0.83
TABASCO	395	0.90	BAJA CALIFORNIA	449	0.81
BAJA CALIFORNIA	379	0.86	SONORA	420	0.76
MORELOS	345	0.78	DURANGO	353	0.64
QUINTANA ROO	308	0.70	SINALOA	319	0.58
DURANGO	270	0.61	QUINTANA ROO	310	0.56
NAYARIT	226	0.51	NAYARIT	203	0.37
BAJA CALIFORNIA SUR	74	0.17	COLIMA	150	0.27
COLIMA	27	0.06	BAJA CALIFORNIA SUR	53	0.10
TOTAL	44126	100.00		55252	100.00

FUENTE: La Industria textil y del vestido en México INEGI Edición. 1998 y 2001.

CUADRO 2							
PRODUCTO INTERNO BRUTO (1992-2000)							
(Millones de pesos de 1993)							
	NACIONAL	IND. MANUFACTURERA	IND. TEXTIL Y DEL VESTIDO	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	OTROS TEXTILES	VESTIDO
1992	1,133,032,119.00	221,427,423.00	19,792,900.00	4,020,739.00	422,314.00	3,978,987.00	7,565,264.00
1993	1,155,132,189.00	219,934,044.00	19,256,816.00	3,730,530.00	409,937.00	4,007,029.00	7,393,366.00
1994	1,206,135,039.00	228,891,644.00	19,459,943.00	3,812,087.00	424,210.00	4,072,936.00	7,569,954.00
1995	1,131,752,762.00	217,581,704.00	18,231,989.00	3,772,482.00	449,358.00	3,738,386.00	7,103,426.00
1996	1,190,075,547.00	241,151,931.00	21,092,280.00	4,363,177.00	469,327.00	4,425,483.00	8,294,690.00
1997	1,270,744,065.00	265,113,424.00	23,296,891.00	4,744,656.00	469,873.00	5,316,059.00	8,964,343.00
1998	1,334,586,475.00	284,642,713.00	24,194,723.00	4,650,630.00	489,350.00	5,902,079.00	9,371,015.00
1999	1,382,935,488.00	296,631,276.00	24,956,798.00	4,590,184.00	480,203.00	6,155,514.00	9,912,029.00
2000	1,473,562,655.00	317,091,621.00	26,300,549.00	4,558,845.00	532,147.00	7,108,372.00	10,395,393.00

FUENTE: www.inegi.gob.mx. Sistema de Cuentas Nacionales INEGI

CUADRO 3						
CREDITO BANCARIO OTORGADO A LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO (1992-2000)						
(Millones de pesos)						
	IND. TEXTIL Y DEL VESTIDO	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	OTROS TEXTILES	VESTIDO	
1992	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
1993	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
1994	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D	N.D
1995	19,786.00	8,069.00	351.00	2,553.00		6,089.00
1996	22,259.00	9,503.00	174.00	3,097.00		5,946.00
1997	21,983.00	9,606.00	93.00	3,368.00		5,702.00
1998	27,680.00	13,049.00	165.00	4,002.00		7,031.00
1999	25,798.00	12,794.00	174.00	3,463.00		6,371.00
2000	24,346.00	12,069.00	234.00	3,530.00		6,041.00

FUENTE: www.banxico.gob.mx Indicadores Económicos (Varios años) Banco de México BANXICO

CUADRO 4
CARTERA VENCIDA EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO (1992-2000)
(Millones de pesos)

	TOTAL	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	OTROS TEXTILES	VESTIDO
1992	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
1993	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
1994	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
1995	4,015.00	1,657.00	41.00	285.00	1,354.00
1996	3,672.00	1,179.00	36.00	286.00	1,161.00
1997	3,224.00	1,297.00	12.00	197.00	1,034.00
1998	4,359.00	1,929.00	15.00	413.00	1,120.00
1999	3,884.00	1,331.00	19.00	599.00	1,146.00
2000	3,390.00	1,208.00	26.00	448.00	945.00

FUENTE: www.banxico.gob.mx Indicadores Económicos (Varios años) Banco de México BANXICO

CUADRO 5
VALOR DE LA INVERSION EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO (1992-2000)
(Millones de dólares)

	TOTAL	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	OTROS TEXTILES	VESTIDO
1992	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
1993	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
1994	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
1995	175,581.00	55,661.00	0.00	23,568.80	96,351.20
1996	146,460.50	41,556.00	0.00	21,890.00	83,014.50
1997	154,258.20	5,455.00	0.00	24,193.50	124,609.70
1998	316,542.50	39,346.40	0.00	63,112.30	214,083.80
1999	326,219.70	28,043.80	0.00	37,304.60	260,871.30
2000	300,310.50	3,804.10	0.00	51,062.40	245,444.00

FUENTE: www.se.gob.mx. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales e Internacionales. Secretaría de Economía

CUADRO 6
VALOR DE LA INVERSION EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO SEGÚN PAIS DE ORIGEN (1995-2000)
 (miles de dólares)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	PROMEDIO
ESTADOS UNIDOS	157,303.10	126,480.60	136,920.00	212,584.70	248,425.10	285,414.70	194,521.37
REINO UNIDO	-27.30	3,374.10	3,581.80	63,972.50	10,782.70	2,062.70	13,957.75
TAIWAN	0.00	0.00	35.20	16,663.90	16,652.50	3,015.90	6,061.25
ISLAS CAIMAN	4,591.50	2,613.90	3,330.90	7,991.10	7,179.90	2,906.10	4,768.90
OTROS PAISES	3,076.40	2,944.90	3,397.40	1,006.90	15,174.30	2,416.70	4,669.43
ANTILLAS HOLANDESAS	0.00	0.00	269.00	-30.50	10,282.00	10,723.60	3,540.68
HONG KONG	1,016.30	6,306.60	807.00	2,798.30	1,970.80	3,184.20	2,680.53
CANADA	255.30	281.50	757.60	9,448.00	5,321.50	-697.30	2,561.10
CHINA	9.30	149.30	89.00	8,703.90	628.30	965.40	1,757.53
ESPAÑA	577.80	371.50	145.70	2,818.20	1,858.50	971.60	1,123.88
COREA	621.90	492.40	5,422.30	4,706.50	6,250.80	-13,780.70	618.87
ARGENTINA	348.60	654.70	249.00	111.70	159.60	840.20	393.97
COLOMBIA	0.00	58.50	20.90	3.10	247.80	998.90	221.53
ISLAS VIRGENES	-184.70	-80.70	0.00	0.00	549.40	745.90	171.65
ALEMANIA	7,992.80	2,813.20	30.70	-14,235.80	736.50	542.60	-353.33
TOTAL	175,581.00	146,460.50	155,056.50	316,542.50	326,219.70	300,310.50	236,695.12

FUENTE: www.se.gob.mx. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales e Internacionales. Secretaría de Economía

CUADRO 7						
PRODUCTIVIDAD TOTAL DE FACTORES (PTF) (1992-2000)						
(Porcentajes)						
	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	OTROS TEXTILES		VESTIDO	
1992	0.80	-22.80	-1.40			-4.60
1993	-1.80	5.20	-0.90			6.60
1994	-11.50	-5.50	-2.40			-0.40
1995	1.70	1.80	4.30			16.10
1996	-10.50	0.20	-0.40			0.80
1997	-0.20	1.00	-0.20			3.80
1998	-2.50	0.10	0.10			2.30
1999	0.70	0.00	0.30			2.80
2000	2.90	-1.50	-0.60			1.00

FUENTE: APERTURA COMERCIAL, PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD E INGRESO, LA EXPERIENCIA MEXICANA DE 1980 A 2000
Investigación Económica , Vol. LXVI, 252, abril-junio, 2005 pp. 63-121

CUADRO 8							
PERSONAL OCUPADO (1992-2000)							
(Número de ocupaciones remuneradas)							
	NACIONAL	IND. MANUFACTURERA	IND. TEXTIL Y DEL VESTIDO	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	OTROS TEXTILES	VESTIDO
1992	27,160,072.00	3,379,765.00	518,280.00	96,842.00	11,564.00	81,402.00	220,586.00
1993	27,467,478.00	3,309,755.00	515,872.00	89,838.00	13,192.00	8,170.00	230,609.00
1994	28,165,783.00	3,238,906.00	497,454.00	84,242.00	12,786.00	76,533.00	231,336.00
1995	27,347,482.00	3,066,717.00	481,971.00	82,107.00	12,637.00	70,868.00	232,950.00
1996	28,270,286.00	3,278,436.00	548,010.00	88,886.00	13,532.00	80,744.00	276,140.00
1997	29,346,956.00	3,566,045.00	620,088.00	96,506.00	15,214.00	93,188.00	322,097.00
1998	30,635,319.00	3,773,206.00	657,228.00	92,890.00	15,954.00	105,221.00	353,006.00
1999	31,363,158.00	3,913,387.00	704,228.00	91,741.00	15,620.00	112,277.00	394,277.00
2000	31,993,581.00	4,102,052.00	747,547.00	92,837.00	15,965.00	124,111.00	423,168.00

FUENTE: La Industria textil y del vestido en México INEGI Edición. 1998 y 2001.

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

* Incluye Ramas 24, 25, 26, y 27 del Sistema de Cuentas Nacionales

CUADRO 9
REMUNERACIONES DE ASALARIADOS (1992-2000)
(Millones de pesos de 1993)

	INDUSTRIA TEXTIL	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	VESTIDO
1992	791.69	193.84	14.37	149.08	256.71
1993	853.75	208.53	18.10	163.58	296.17
1994	898.58	215.80	20.52	175.30	322.81
1995	945.83	222.57	19.21	192.32	360.97
1996	1,286.18	294.31	24.72	269.84	503.37
1997	1,744.54	385.02	33.05	372.88	723.19
1998	2,216.67	461.50	40.40	503.33	943.96
1999	2,775.62	531.32	45.58	614.01	1,267.89
2000	3,504.37	616.04	53.06	810.20	1,607.51

FUENTE: La Industria textil y del vestido en México INEGI Edición. 1998 y 2001.

CUADRO 10
INDICE DE PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO (1992-2000)
(año base 1993)

	IND. MANUFACTURERA	IND. TEXTIL Y DEL VESTIDO	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	OTROS TEXTILES	VESTIDO
1992	98.6	102.3	100.0	117.5	98.9	107.0
1993	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1994	106.3	104.8	109.0	106.8	107.7	102.1
1995	106.8	101.3	110.6	114.4	106.7	95.1
1996	110.7	103.1	118.2	111.6	110.9	93.7
1997	111.9	100.6	118.4	99.4	115.4	86.8
1998	113.5	98.6	120.6	98.7	113.5	82.8
1999	114.1	94.9	120.5	98.9	110.9	78.4
2000	116.5	94.4	118.0	107.3	115.6	77.1

FUENTE: La Industria textil y del vestido en México INEGI Edición. 1998 y 2001.

CUADRO 11									
EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO (1992-2000)									
(Millones de dólares)									
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
EXPORTACIONES									
NACIONALES	46,195.60	51,885.90	60,882.20	79,541.50	95,999.70	110,431.40	117,459.50	136,391.10	166,424.00
MANUFACTURERAS	36,168.70	42,500.10	51,075.20	67,383.00	81,013.70	95,565.40	106,550.40	122,819.10	146,438.50
IND. TEXTIL Y DEL VESTIDO	2,316.70	2,770.20	3,255.80	4,899.10	6,339.40	8,814.60	9,840.30	11,218.20	12,511.50
IMPORTACIONES									
NACIONALES	62,129.30	65,366.50	79,345.90	72,453.10	89,468.80	109,807.80	125,373.00	141,974.80	174,472.90
MANUFACTURERAS	58,235.10	61,567.70	74,424.80	67,500.20	81,137.50	101,506.00	116,431.30	133,182.30	165,220.90
IND. TEXTIL Y DEL VESTIDO	3,023.10	3,525.00	4,167.40	3,617.70	4,602.90	6,148.80	7,441.40	8,729.00	10,030.60
SALDO									
NACIONALES	-15,933.70	-13,480.60	-18,463.70	7,088.40	6,530.90	623.60	-7,913.50	-5,583.70	-8,048.90
MANUFACTURERAS	-22,066.40	-19,067.60	-23,349.60	-117.20	-123.80	-5,940.60	-9,880.90	-10,363.20	-18,782.40
IND. TEXTIL Y DEL VESTIDO	-706.40	-754.80	-911.60	1,281.40	1,736.50	2,665.80	2,398.90	2,489.20	2,480.90

FUENTE: La Industria textil y del vestido en México INEGI Edición. 1998 y 2001.

CUADRO 12
EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO DE LAS RAMAS TEXTILES (1992-2000)
MILLONES DE DOLARES

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
EXPORTACIONES									
INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO	63.03	78.68	110.99	331.94	514.92	747.56	970.03	1,199.47	1,282.78
HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	10.94	18.01	25.16	89.95	106.30	114.90	113.53	122.97	151.19
HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	0.13	0.22	0.27	0.35	0.51	0.59	0.58	0.64	0.75
OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	5.94	6.96	8.73	24.63	40.04	53.14	56.78	65.48	69.29
PRENDAS DE VESTIR	46.02	53.49	76.83	217.00	368.07	578.93	799.14	1010.37	1061.55
IMPORTACIONES									
INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO	94.30	117.08	154.45	278.70	427.06	587.20	802.31	907.71	998.33
HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	34.61	40.69	45.32	74.01	124.62	159.79	220.29	246.41	303.86
HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	0.12	0.07	0.26	0.14	0.12	0.33	0.47	0.51	0.55
OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	17.78	24.47	33.71	61.08	80.10	110.15	165.93	236.10	274.49
PRENDAS DE VESTIR	41.80	51.85	75.16	143.47	222.21	316.93	415.63	424.70	419.43
SALDO									
INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO	-31.26	-38.40	-43.46	53.24	87.86	160.36	167.72	291.75	284.46
HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	-23.67	-22.68	-20.16	15.94	-18.32	-44.89	-106.75	-123.44	-152.67
HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	0.01	0.15	0.01	0.22	0.38	0.26	0.11	0.13	0.20
OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	-11.83	-17.51	-24.98	-36.46	-40.06	-57.01	-109.15	-170.61	-205.20
PRENDAS DE VESTIR	4.23	1.63	1.67	73.53	145.86	262.00	383.51	585.68	642.12

FUENTE: La Industria textil y del vestido en México INEGI Edición. 1998 y 2001.

NOTA: Los datos no coinciden con el cuadro 11 debido al cambio de fuente, la importancia de mantener estos datos es por que con ellos se realizo el calculo de los VCR necesarios para el modelo econométrico.

CUADRO 13
PARTICIPACION EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LAS RAMAS TEXTILES (1992-2000)
(Millones de dólares)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
EXPORTACIONES									
INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	17.36	22.89	22.67	27.10	20.64	15.37	11.70	10.25	11.79
HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	0.20	0.27	0.24	0.11	0.10	0.08	0.06	0.05	0.06
OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	9.43	8.85	7.87	7.42	7.78	7.11	5.85	5.46	5.40
PRENDAS DE VESTIR	73.01	67.98	69.22	65.38	71.48	77.44	82.38	84.24	82.75
IMPORTACIONES									
INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS	36.70	34.76	29.34	26.56	29.18	27.21	27.46	27.15	30.44
HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS BLANDAS	0.12	0.06	0.17	0.05	0.03	0.06	0.06	0.06	0.05
OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	18.85	20.90	21.83	21.92	18.76	18.76	20.68	26.01	27.49
PRENDAS DE VESTIR	44.32	44.29	48.66	51.48	52.03	53.97	51.80	46.79	42.01

FUENTE: La Industria textil y del vestido en México INEGI Edición. 1998 y 2001.

NOTA: Los datos no coinciden con el cuadro 11 debido al cambio de fuente, la importancia de mantener estos datos es por que con ellos se realizo el calculo de los VCR necesarios para el modelo econométrico.

CUADRO 14
MÉXICO: EXPORTACIONES TOTALES DE INDUSTRIA TEXTIL POR PAÍS (1993-2003)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-2003
	Valor (millones de dólares)											
1 Estados Unidos	1,944.51	2,377.23	3,457.95	4,775.92	7,140.23	8,137.55	9,486.35	10,568.31	9,520.86	9,434.23	9,136.40	75,979.54
2 Canadá	17.74	16.88	32.72	61.52	82.81	103.43	114.00	113.01	113.47	106.59	111.91	874.08
3 Honduras	1.82	3.55	5.29	4.68	6.22	6.40	43.01	89.03	65.92	77.00	67.26	370.16
4 Islas Caimán República	30.74	33.26	41.39	41.42	35.51	100.70	175.45	89.89	74.45	102.33	30.11	755.26
5 Dominicana	2.28	1.62	3.36	5.07	4.45	9.33	37.79	73.76	73.00	81.17	28.64	320.46
6 Guatemala	17.60	20.60	23.05	23.96	30.39	28.28	27.72	30.22	26.58	27.50	28.13	284.02
7 España	4.08	5.11	18.36	38.19	27.74	22.94	14.15	11.30	9.34	11.39	26.29	188.91
8 Costa Rica	3.36	3.39	15.68	17.15	21.44	26.27	25.37	25.36	28.73	35.52	25.26	227.53
9 Hong Kong	2.19	2.99	6.25	9.92	28.70	37.86	24.98	12.02	19.66	23.34	21.68	189.59
10 Colombia	8.27	12.09	30.57	24.35	26.92	31.88	26.90	37.50	25.24	19.38	16.64	259.74
11 Panamá	1.24	0.80	7.61	7.51	8.35	12.26	4.72	3.83	8.66	11.24	12.96	79.17
12 Francia	9.56	22.61	33.87	21.13	25.95	15.90	8.10	11.16	16.20	19.91	12.74	197.14
13 Alemania	7.02	4.77	8.50	11.51	10.83	8.94	7.81	12.60	17.73	10.19	11.93	111.83
14 Chile	6.79	5.92	43.46	61.48	57.72	35.18	22.86	31.09	33.96	13.61	11.83	323.88
31 China	0.00	0.04	0.41	0.64	0.33	0.08	0.08	0.27	4.54	2.68	1.77	10.85
Subtotal	2,057.18	2,510.87	3,728.46	5,104.45	7,507.59	8,577.00	10,019.28	11,109.36	10,038.34	9,976.09	9,543.56	80,172.17
Resto	112.38	104.26	205.54	287.68	289.18	259.37	278.83	360.66	262.99	198.22	108.96	2,468.06
Total general	2,169.56	2,615.13	3,934.00	5,392.13	7,796.77	8,836.37	10,298.10	11,470.02	10,301.33	10,174.31	9,652.51	82,640.23

MÉXICO: IMPORTACIONES TOTALES DE INDUSTRIA TEXTIL POR PAÍS (1993-2003)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-2003
	Valor (millones de dólares)											
1 Estados Unidos	2,199.27	2,832.03	3,103.26	4,174.47	5,390.27	6,315.23	7,439.08	7,133.74	6,800.65	6,895.76	6,377.84	58,661.59
2 China	66.93	31.12	23.26	40.11	48.56	74.26	96.06	202.96	231.48	381.91	412.85	1,609.50
3 Hong Kong	191.27	130.75	47.66	24.11	39.62	53.47	77.24	176.09	179.75	247.83	304.20	1,472.00
4 Corea del Sur	202.62	233.52	95.44	147.69	194.60	219.60	330.45	419.92	364.98	282.05	274.15	2,765.01
5 España	24.74	46.61	32.46	36.43	53.89	79.17	90.01	105.58	141.88	203.22	222.35	1,036.36
6 Italia	85.71	92.05	54.07	53.58	88.24	104.89	104.51	109.44	170.99	164.58	164.37	1,192.43
7 Taiwán	94.46	91.52	34.81	47.80	111.73	141.01	108.49	171.35	151.38	169.83	144.74	1,267.13
8 Canadá	11.81	11.37	14.55	28.26	33.52	43.45	70.49	98.95	123.22	125.65	107.74	669.00
9 Alemania	28.24	30.77	21.76	18.98	27.90	45.97	53.32	50.73	62.52	68.23	79.09	487.51
10 India	25.82	49.80	30.45	19.76	33.96	35.77	32.74	51.58	59.38	66.44	77.01	482.70
11 Colombia	9.00	14.26	4.36	7.89	13.11	21.37	28.41	49.52	52.72	69.17	76.53	346.35
12 Indonesia	18.74	26.77	15.85	14.17	18.46	34.95	34.23	46.20	51.53	68.73	60.77	390.39
13 Pakistán	11.70	21.07	5.46	4.73	14.04	19.21	21.06	28.05	39.32	43.51	48.52	256.67
14 Japón	39.89	37.20	22.34	23.06	29.85	31.78	45.76	43.75	37.65	39.56	43.01	393.85
15 Francia	19.72	19.15	10.22	11.57	17.99	21.48	24.19	23.26	31.65	38.07	36.22	253.51
Subtotal	3,029.92	3,668.00	3,515.94	4,652.61	6,115.73	7,241.60	8,556.03	8,711.12	8,499.11	8,864.55	8,429.40	71,284.01
Resto	172.75	244.82	119.29	147.10	201.45	239.69	254.46	340.54	403.91	509.20	578.01	3,211.21
Total general	3,202.67	3,912.82	3,635.23	4,799.71	6,317.18	7,481.30	8,810.48	9,051.65	8,903.02	9,373.75	9,007.41	74,495.22

SALDO DEL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE INDUSTRIA TEXTIL (1993-2003)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-2003
	Valor (millones de dólares)											
Saldo total	-1,033.11	-1,297.69	298.77	592.42	1,479.59	1,355.07	1,487.62	2,418.37	1,398.30	800.56	645.10	8,145.01

Fuente: www.cepal.com. México. Cadena Fibras-Textil-Confección

CUADRO 15
MÉXICO: EXPORTACIONES TOTALES DEL SEGMENTO HILO DE INDUSTRIA TEXTIL POR PAÍS (1993-2003)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	90-03
	Valor (millones de dólares)											
1 Estados Unidos	68.42	86.48	140.63	161.95	266.33	271.15	312.31	382.41	401.49	413.87	405.19	2,910.24
2 Canadá	4.93	3.33	8.13	8.63	10.05	16.29	16.23	23.07	16.32	7.40	10.32	124.71
3 Corea del Sur	3.76	0.48	0.37	6.78	1.09	0.00	1.00	0.59	1.16	14.14	9.63	39.01
4 Guatemala	8.67	9.77	10.68	7.65	8.71	11.12	12.21	11.86	10.63	9.42	9.48	110.21
5 Colombia	6.10	5.38	5.93	4.29	4.76	7.58	12.02	15.05	9.18	7.01	8.38	85.69
6 Japón	0.02	0.00	0.82	1.27	0.74	0.64	0.06	0.01	0.03	2.53	7.27	13.40
7 El Salvador	7.12	7.17	7.18	4.39	5.56	4.53	4.20	3.77	3.75	3.45	3.72	54.83
8 Bélgica	0.77	3.23	1.69	0.05	0.05	0.00	0.00	0.08	0.31	1.61	3.47	11.26
9 Alemania	0.33	0.02	1.47	0.70	0.73	0.55	0.31	6.31	11.98	1.39	2.12	25.91
10 Suiza	1.21	0.62	1.59	0.67	1.54	1.41	1.32	0.88	0.28	2.35	1.72	13.57
11 Chile	3.11	2.80	26.58	25.75	18.36	8.96	4.88	4.31	1.91	1.86	1.47	99.99
12 China	0.00	0.00	0.00	0.06	0.00	0.08	0.00	0.03	4.18	2.00	1.40	7.75
13 España	0.70	0.68	2.33	1.79	0.75	0.60	0.92	1.16	0.93	0.26	1.03	11.15
14 Turquía	0.57	0.74	0.35	0.12	0.17	0.36	0.36	0.02	0.04	0.05	0.65	3.43
23 Hong Kong	0.15	0.10	1.64	0.19	0.03	0.16	0.22	5.26	2.49	1.46	0.29	11.99
Subtotal	105.87	120.80	209.36	224.30	318.87	323.44	366.07	454.82	464.68	468.79	466.13	3,523.13
Resto	67.90	73.54	128.11	128.48	76.24	36.63	24.41	26.33	15.68	6.98	5.83	590.12
Total general	173.77	194.33	337.47	352.78	395.11	360.08	390.48	481.14	480.36	475.77	471.96	4,113.25

MÉXICO: IMPORTACIONES TOTALES DEL SEGMENTO HILO DE INDUSTRIA TEXTIL POR PAÍS (1993-2003)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	90-03
	Valor (millones de dólares)											
1 Estados Unidos	123.03	145.54	152.19	276.20	342.60	366.45	468.44	519.56	512.73	458.40	444.98	3,810.12
2 Corea del Sur	10.94	5.97	1.90	3.88	9.19	15.86	26.39	26.80	21.29	20.76	24.17	167.15
3 Taiwán	8.55	2.30	0.74	2.98	7.70	8.71	13.13	28.00	21.67	26.24	24.01	144.03
4 Australia	0.27	0.10	1.72	17.60	18.75	24.81	18.16	15.51	15.15	8.29	15.49	135.85
5 España	1.44	1.16	1.25	3.07	3.22	4.42	4.21	5.14	7.20	15.17	11.07	57.34
6 Italia	4.91	4.58	2.62	3.77	6.88	5.44	7.48	10.44	12.86	12.41	10.83	82.22
7 Indonesia	0.03	0.25	0.00	0.24	1.29	2.94	3.80	9.20	8.47	13.21	8.93	48.35
8 Canadá	3.08	1.57	3.03	4.56	5.34	3.06	5.74	8.78	12.85	11.09	7.61	66.72
9 Argentina	1.15	0.75	0.29	2.15	3.42	0.77	1.57	1.02	1.40	4.37	7.41	24.30
10 República Centroafricana	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3.32	7.03	10.36
11 Hong Kong	0.71	0.66	0.14	0.02	0.09	0.25	1.36	7.90	4.91	7.31	5.84	29.19
12 Alemania	1.35	2.32	0.95	2.50	6.88	4.45	4.33	4.58	4.18	7.58	5.82	44.94
13 Chile	0.03	0.07	0.10	0.07	0.16	0.00	0.19	1.34	0.69	2.01	5.53	10.20
14 India	0.43	0.37	0.03	0.07	2.81	3.51	2.29	3.27	2.88	4.85	5.40	25.92
17 China	1.08	0.13	0.07	0.08	0.13	0.67	1.05	3.02	2.56	2.23	2.94	13.95
Subtotal	156.98	165.77	165.04	317.19	408.45	441.35	558.13	644.56	628.85	597.26	587.06	4,670.63
Resto	17.06	22.35	14.14	20.90	23.43	23.42	29.27	39.58	37.64	42.65	38.58	309.02
Total general	174.03	188.12	179.17	338.08	431.87	464.77	587.41	684.15	666.48	639.91	625.65	4,979.65

SALDO DEL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE INDUSTRIA TEXTIL (1993-2003)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-2003
	Valor (millones de dólares)											
Saldo total general	-0.27	6.21	158.30	14.70	-36.77	-104.69	-196.93	-203.00	-186.12	-164.14	153.69-	-866.40

Fuente: www.cepal.com. México. Cadena Fibras-textil-Confección lc/mex/l.633/add1

CUADRO 16													
MÉXICO: EXPORTACIONES TOTALES DEL SEGMENTO TEXTIL DE LA CADENA HTC POR PAÍS (1993-2003)													
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-2003	
Valor (millones de dólares)													
1	Estados Unidos	227.32	314.70	406.04	512.76	728.19	666.07	757.49	924.36	670.45	720.64	710.34	6,638.37
2	Canadá	2.80	4.22	13.43	20.80	22.67	20.07	19.28	22.94	22.59	19.99	24.82	193.62
3	España	0.33	1.00	9.15	11.16	9.33	10.72	4.55	4.19	5.31	5.25	9.04	70.01
4	Francia	7.08	19.83	26.95	16.84	18.99	11.73	5.66	6.96	10.26	14.31	7.82	146.43
5	Guatemala	7.02	9.17	10.10	12.90	16.05	11.01	9.89	12.25	11.11	12.86	7.75	120.12
6	Chile	2.76	1.95	12.80	23.53	21.44	13.76	10.12	9.93	10.56	7.88	7.45	122.19
7	Colombia	1.47	5.66	20.16	14.16	17.49	20.67	13.25	20.72	14.65	10.94	7.43	146.59
8	Cuba	1.77	3.81	11.45	12.40	14.05	14.99	13.64	13.98	12.31	8.49	7.13	114.01
9	Gran Bretaña	4.61	2.98	6.93	11.16	10.71	10.14	8.22	6.70	5.72	4.75	6.72	78.64
10	Venezuela	0.89	0.18	6.60	16.83	24.44	19.38	13.77	13.73	10.35	8.84	4.56	119.56
11	Costa Rica	1.08	1.10	6.12	6.15	7.64	8.52	9.66	7.99	8.09	6.30	3.67	66.31
12	Alemania	2.45	1.42	4.26	7.76	6.67	4.82	3.37	1.51	2.70	4.84	3.18	43.00
13	El Salvador	3.82	5.23	5.66	5.97	5.70	7.88	5.66	5.55	4.04	3.85	2.67	56.05
24	Hong Kong	0.12	0.85	3.37	8.88	0.79	0.33	3.71	4.36	0.48	0.74	0.87	24.51
32	China	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.04	0.22	0.35	0.39	0.37	1.38
	Subtotal	263.50	372.10	543.03	681.31	904.15	820.09	878.32	1,055.39	788.96	830.09	803.83	7,940.77
	Resto	14.44	12.81	29.26	56.70	55.00	49.39	105.31	151.90	120.32	65.40	25.57	686.09
	Total general	277.94	384.91	572.29	738.01	959.15	869.48	983.62	1,207.29	909.28	895.49	829.40	8,626.86
MÉXICO: IMPORTACIONES TOTALES DEL SEGMENTO TEXTIL DE LA CADENA HTC POR PAÍS (1993-2003)													
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-2003	
Valor (millones de dólares)													
1	Estado Unidos	991.14	1,155.94	1,122.49	1,447.55	1,692.24	2,212.20	3,271.51	3,766.54	3,525.46	3,726.54	3,683.22	26,594.82
2	China	6.15	2.81	2.50	3.85	10.71	17.13	28.95	104.79	112.75	204.61	224.02	718.29
3	Corea del Sur	162.65	196.27	80.76	130.71	169.70	177.04	279.67	338.83	286.55	199.19	187.06	2,208.44
4	Taiwán	54.17	56.07	20.28	32.71	71.85	94.34	75.40	106.50	95.03	95.39	80.28	782.00
5	España	5.73	9.31	6.68	8.99	12.63	19.56	22.78	29.02	40.02	62.43	79.58	296.72
6	Canadá	4.40	4.77	5.10	14.21	13.51	22.05	45.91	60.15	84.31	91.21	78.21	423.83
7	Italia	30.34	35.82	25.74	30.24	52.87	63.56	61.62	61.78	92.95	73.29	71.78	600.00
8	Alemania	11.67	12.20	9.84	9.61	13.69	31.48	42.43	38.19	45.94	50.66	60.89	326.59
9	Hong Kong	73.13	37.54	2.30	2.41	5.79	13.61	14.80	21.74	26.40	29.49	47.36	274.56
10	Pakistán	8.93	13.65	1.96	2.02	9.51	14.05	15.74	19.96	23.39	30.44	38.00	177.66
11	Japón	30.75	27.43	16.79	18.34	23.81	24.33	37.43	36.71	31.19	33.68	37.71	318.17
12	Brasil	11.07	11.79	3.11	5.64	7.88	6.84	8.15	10.70	14.65	19.91	24.67	124.41
13	Colombia	2.45	4.14	1.59	2.81	6.52	10.81	8.78	19.94	14.98	20.33	22.93	115.27
14	Francia	7.88	6.67	3.96	5.10	8.00	11.10	11.70	8.40	11.26	14.67	14.63	103.38
15	Indonesia	9.57	10.19	7.92	7.81	10.09	22.74	20.95	18.46	18.06	19.00	14.32	159.10
	Subtotal	1,410.03	1,584.58	1,311.03	1,722.00	2,108.80	2,740.83	3,945.81	4,641.70	4,422.94	4,670.84	4,664.67	33,223.23
	Resto	60.57	80.99	46.83	74.17	113.93	119.41	115.07	123.78	136.38	157.94	146.74	1,175.78
	Total general	1,470.60	1,665.57	1,357.86	1,796.17	2,222.73	2,860.24	4,060.88	4,765.48	4,559.32	4,828.78	4,811.41	34,399.02
SALDO DEL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE INDUSTRIA TEXTIL (1993-2003)													
Valor (millones de dólares)													
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-2003	
	Saldo total Gral.	-1,192.6€	-1,280.66	-785.57	-1,058.16	-1,263.58	-1,990.76	-3,077.25	-3,558.19	-3,650.03	3,933.29	-3,982.00	-25,772.16

Fuente: www.cepal.com. México. Cadena Fibras-Textil-
Confección lc/mex/l.633/add1

HTC, Hiladís, Tejido y Confección.

CUADRO 17													
MÉXICO: EXPORTACIONES TOTALES DEL SEGMENTO OTROS DE LA CADENA HTC POR PAÍS (1993-2003)													
		1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-2003
Valor (millones de dólares)													
1	Estados Unidos	675.58	481.38	418.62	603.28	859.89	1,019.12	1,191.86	1,202.35	962.58	1,068.36	1,030.08	9,513.10
2	Canadá	2.73	3.93	3.41	15.11	32.28	41.40	40.64	21.15	23.75	27.05	28.56	240.01
3	Panamá	0.12	0.04	1.19	0.55	0.75	1.11	0.73	0.33	1.20	0.64	3.86	10.51
4	Costa Rica	0.07	0.38	2.98	4.27	5.55	6.45	7.83	7.98	5.83	4.97	3.47	49.78
5	Guatemala	0.92	0.38	0.99	1.72	1.92	2.83	2.51	2.33	1.82	2.76	3.27	21.45
6	Gran Bretaña	2.26	2.78	6.74	11.83	8.59	3.50	2.92	2.49	2.00	1.98	2.96	48.05
7	Chile	0.62	0.13	2.39	5.68	6.00	3.91	3.17	3.03	2.74	2.73	1.62	32.01
8	Australia	0.10	0.53	1.53	2.92	2.22	2.21	1.50	1.76	0.62	0.96	1.58	15.94
9	Cuba	0.69	0.83	0.69	4.88	3.05	3.79	3.20	2.28	1.49	1.26	1.35	23.50
10	El Salvador	0.08	0.15	0.20	0.18	0.33	0.32	0.58	0.63	0.34	0.82	1.32	4.94
11	Alemania	0.38	0.97	0.97	1.65	1.88	2.23	3.31	4.16	2.51	2.90	1.10	22.07
12	Puerto Rico	1.10	2.78	2.12	1.14	1.81	1.14	1.58	0.92	1.81	1.70	1.02	17.14
13	Taiwán	0.00	0.10	0.32	0.22	0.40	0.02	0.04	0.60	1.39	1.92	1.01	6.04
22	Hong Kong	0.13	0.36	0.36	0.68	0.78	0.65	0.55	0.42	0.66	0.72	0.46	5.77
66	China	0.00	0.00	0.40	0.57	0.31	0.00	0.00	0.02	0.00	0.01	0.00	1.33
	Subtotal	684.78	494.74	442.90	654.69	925.74	1,088.69	1,260.43	1,250.46	1,008.75	1,118.78	1,081.67	10,011.63
	Resto	17.12	14.46	31.95	44.48	43.31	38.20	32.14	30.18	21.30	13.56	8.62	295.30
	Total general	701.90	509.20	474.84	699.17	969.05	1,126.88	1,292.57	1,280.63	1,030.04	1,132.35	1,090.29	10,306.93
MÉXICO: IMPORTACIONES TOTALES DEL SEGMENTO OTROS DE LA CADENA HTC POR PAÍS (1993-2003)													
		1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-2003
Valor (millones de dólares)													
1	Estados Unidos	292.30	259.62	204.72	285.39	354.93	399.85	513.91	476.10	425.24	419.40	377.84	4,009.30
2	China	14.45	14.53	14.25	28.74	26.23	40.96	54.04	70.92	95.92	119.93	136.61	616.57
3	España	0.78	2.43	0.47	0.48	2.05	2.54	3.16	3.40	7.26	13.56	13.61	49.74
4	Filipinas	0.44	4.01	0.95	0.21	0.18	0.68	0.65	0.77	4.64	5.99	9.44	27.95
5	Alemania	1.00	1.18	0.93	1.46	2.19	3.34	3.22	4.78	4.62	7.04	8.14	37.88
6	Corea del Sur	2.68	3.12	2.61	3.28	2.23	3.53	3.36	5.05	7.17	6.41	6.93	46.37
7	Italia	1.65	2.25	1.51	1.63	1.81	2.61	3.53	2.44	7.21	6.85	6.93	38.41
8	Francia	1.72	1.80	0.75	1.11	1.05	1.23	2.20	2.00	4.53	7.11	6.80	30.30
9	Bélgica	1.10	1.36	0.49	0.46	1.10	1.48	1.71	2.80	3.95	5.89	6.75	27.10
10	Portugal	0.36	0.51	0.07	0.07	0.24	0.21	0.07	0.32	0.79	4.93	5.88	13.44
11	Hong Kong	8.61	3.04	0.75	1.03	0.99	1.16	2.04	2.39	4.60	5.59	4.46	34.64
12	Canadá	1.88	1.13	0.44	1.32	1.58	1.64	2.10	3.62	3.43	2.82	4.28	24.25
13	Chile	1.07	2.77	1.50	1.78	2.54	2.29	2.78	4.27	3.52	5.51	4.21	32.22
14	Taiwán	6.74	8.13	3.29	2.69	20.35	21.86	5.87	12.63	6.94	7.08	4.12	99.69
15	India	0.79	1.83	0.52	0.50	1.04	1.93	2.85	3.75	3.68	5.34	4.10	26.33
	Subtotal	335.57	307.69	233.24	330.15	418.52	485.28	601.50	595.23	583.51	623.43	600.09	5,114.20
	Resto	11.62	23.38	9.33	10.43	11.57	17.27	18.47	27.37	37.13	43.62	44.55	254.74
	Total general	347.19	331.07	242.57	340.58	430.09	502.55	619.97	622.60	620.64	667.05	644.64	5,368.94
SALDO DEL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE INDUSTRIA TEXTIL (1993-2003)													
Valor (millones de dólares)													
		1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-2003
	Saldo total general	354.70	178.13	232.28	358.60	538.96	624.33	672.60	658.03	409.40	465.30	445.65	4,937.99

Fuente: www.cepal.com. México. Cadena Fibras-Textil-Confeción

CUADRO 18												
MÉXICO: EXPORTACIONES TOTALES DEL SEGMENTO CONFECCIÓN DE LA CADENA HTC POR PAÍS (1993-2003)												
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-2003
Valor (millones de dólares)												
1 Estados Unidos	973.19	1,494.66	2,492.66	3,497.94	5,285.82	6,181.20	7,224.69	8,059.19	7,486.34	7,231.35	6,990.79	56,917.83
2 Honduras	0.60	0.59	0.95	1.37	2.07	2.91	38.90	83.22	63.35	72.51	63.88	330.35
3 Canadá	7.28	5.40	7.75	16.97	17.81	25.67	37.84	45.86	50.81	52.15	48.22	315.75
4 Islas Caimán	0.50	0.79	0.39	0.53	14.06	100.66	175.34	89.70	74.26	102.32	30.10	588.66
5 Rep. Dominicana	0.08	0.07	0.06	0.11	0.23	0.20	27.45	68.04	70.17	78.03	27.57	272.01
6 Hong Kong	1.78	1.68	0.88	0.17	27.11	36.72	20.49	1.98	16.03	20.42	20.06	147.33
7 Costa Rica	0.73	1.14	4.78	5.58	6.31	9.34	6.51	6.93	14.03	23.30	17.73	96.40
8 España	3.02	3.25	6.50	23.25	16.58	8.36	5.34	4.14	2.34	5.61	15.75	94.14
9 Guatemala	0.98	1.28	1.29	1.69	3.71	3.31	3.11	3.78	3.01	2.47	7.63	32.24
10 Panamá	0.24	0.23	3.62	2.50	3.05	2.59	1.84	1.64	5.05	8.48	6.74	35.98
11 Italia	4.60	2.26	5.38	7.13	6.75	6.17	7.55	10.98	16.35	8.52	6.31	101.99
12 Alemania	3.86	2.36	1.79	1.40	1.56	1.33	0.81	0.61	0.54	1.07	5.53	20.86
13 Puerto Rico	0.43	0.83	2.17	2.34	5.34	6.83	9.26	15.94	9.37	6.79	4.63	63.93
14 Francia	2.37	1.80	2.64	2.86	5.91	3.65	1.15	2.37	4.38	5.16	3.73	36.03
73 China	0.00	0.04	0.01	0.01	0.02	0.00	0.04	0.00	0.00	0.28	0.00	0.40
Subtotal	999.66	1,516.37	2,530.87	3,563.85	5,396.33	6,388.94	7,560.32	8,394.38	7,816.04	7,618.46	7,248.67	59,033.90
Resto	16.30	10.31	18.53	38.32	77.13	90.99	71.12	106.57	65.60	52.24	12.19	559.30
Total general	1,015.96	1,526.69	2,549.40	3,602.17	5,473.47	6,479.93	7,631.43	8,500.95	7,881.64	7,670.70	7,260.86	59,593.20
MÉXICO: IMPORTACIONES TOTALES DEL SEGMENTO CONFECCIÓN DE LA CADENA HTC POR PAÍS (1993-2003)												
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-2003
Valor (millones de dólares)												
1 Estados Unidos	792.80	1,270.93	1,623.86	2,165.32	3,000.50	3,336.74	3,185.22	2,371.54	2,337.22	2,291.41	1,871.80	24,247.35
2 Hong Kong	108.82	89.52	44.46	20.67	32.75	38.45	59.05	144.07	143.84	205.44	246.54	1,133.61
3 España	16.79	33.72	24.08	23.88	35.99	52.65	59.86	68.03	87.41	112.07	118.08	632.56
4 Italia	48.81	49.40	24.20	17.95	26.67	33.28	31.88	34.78	57.97	72.04	74.83	471.80
5 India	18.26	36.14	24.55	9.92	15.53	18.81	19.13	36.81	40.38	44.08	57.67	321.27
6 Corea del Sur	26.35	28.15	10.17	9.83	13.48	23.16	21.03	49.25	49.96	55.69	55.98	343.04
7 China	45.25	13.66	6.44	7.43	11.49	15.50	12.02	24.23	20.25	55.13	49.28	260.69
8 Colombia	5.95	8.66	2.44	3.98	4.58	6.64	13.32	20.52	31.04	41.19	48.49	186.81
9 Taiwán	25.01	25.03	10.50	9.42	11.84	16.10	14.10	24.22	27.74	41.13	36.34	241.41
10 Indonesia	8.69	14.31	6.18	5.56	6.32	8.18	8.41	15.99	22.96	33.85	35.03	165.47
11 Vietnam	0.75	4.17	2.24	1.43	1.65	3.43	3.20	6.55	12.29	18.53	24.78	79.02
12 Portugal	0.46	1.29	1.68	0.95	1.06	1.96	1.71	3.92	8.41	12.08	24.15	57.68
13 Bangladesh	2.33	5.41	4.02	2.05	1.84	3.04	3.18	8.22	11.86	13.83	24.12	79.88
14 Turquía	0.69	1.43	1.08	0.32	0.59	1.02	1.58	4.68	9.09	17.82	23.71	62.01
15 Tailandia	20.34	27.00	7.13	3.34	3.30	4.60	8.26	11.03	12.05	14.80	19.06	130.90
Subtotal	1,121.29	1,608.82	1,793.01	2,282.03	3,167.58	3,563.56	3,441.94	2,823.82	2,872.49	3,029.09	2,709.88	28,413.50
Resto	89.56	119.24	62.63	42.85	64.91	90.18	100.29	155.61	184.10	208.92	215.84	1,334.12
Total general	1,210.85	1,728.06	1,855.63	2,324.88	3,232.49	3,653.74	3,542.23	2,979.43	3,056.58	3,238.02	2,925.72	29,747.62
SALDO DEL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE INDUSTRIA TEXTIL (1993-2003)												
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-2003
Saldo total	-194.89	-201.37	693.77	1,277.29	2,240.98	2,826.19	4,089.20	5,521.52	4,825.05	4,432.68	4,335.14	29,845.58

Fuente: www.cepal.com. México. Cadena Fibras-Textil-Confección

CUADRO 19										
INDICE DE COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTOS TEXTILES MEXICANOS (VCR)										
1992-2000										
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	PROMEDIOS
FIBRAS BLANDAS	-0.00001794	-0.00001588	-0.00001181	0.00000861	-0.00000811	-0.00001674	-0.00003610	-0.00003642	-0.00003678	-0.00001902
HILADOS Y TEJIDOS DE ALGODÓN	-0.00000200	-0.00000467	-0.00000324	0.00000560	0.00000130	-0.00000059	-0.00000898	-0.00000088	-0.00000537	-0.00000209
HILADOS Y TEJIDOS DE LANA	-0.00000039	-0.00000032	-0.00000021	0.00000009	0.00000013	-0.00000023	-0.00000036	0.00000015	0.00000054	-0.00000007
HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS SINTÉTICAS Y ARTIFICIALES	-0.00001524	-0.00001059	-0.00000810	0.00000323	-0.00000942	-0.00001544	-0.00002610	-0.00003501	-0.00003134	-0.00001645
HILADOS Y TEJIDOS DE SEDA	-0.00000021	-0.00000016	-0.00000014	-0.00000023	-0.00000001	-0.00000038	-0.00000042	-0.00000048	-0.00000036	-0.00000027
HILADOS Y TEJIDOS DE LINO	-0.00000010	-0.00000014	-0.00000012	-0.00000008	-0.00000011	-0.00000010	-0.00000024	-0.00000019	-0.00000025	-0.00000015
FIBRAS DURAS	0.00000001	0.00000010	0.00000000	0.00000012	0.00000017	0.00000010	0.00000004	0.00000004	0.00000005	0.00000007
HILADOS Y TEJIDOS DE YUTE	-0.00000004	0.00000002	-0.00000001	-0.00000001	0.00000000	-0.00000003	-0.00000002	-0.00000002	-0.00000002	-0.00000001
HILADOS Y TEJIDOS DE CAÑAMO Y SISAL	0.00000001	0.00000002	-0.00000009	0.00000002	0.00000006	-0.00000001	-0.00000007	-0.00000007	-0.00000003	-0.00000002
HILADOS Y TEJIDOS DE HENEQUEN	0.00000004	0.00000007	0.00000011	0.00000011	0.00000011	0.00000014	0.00000013	0.00000013	0.00000010	0.00000010
OTROS TEXTILES	-0.00000897	-0.00001226	-0.00001463	-0.00001970	-0.00001774	-0.00002126	-0.00003691	-0.00005033	-0.00004943	-0.00002569
OTROS TEXTILES	-0.00000157	-0.00000289	-0.00000392	-0.00000633	-0.00000089	-0.00000165	-0.00000490	-0.00000560	-0.00000709	-0.00000387
ALFOMBRAS Y OTROS	-0.00000061	-0.00000085	-0.00000067	0.00000006	0.00000040	0.00000007	-0.00000096	-0.00000192	-0.00000305	-0.00000084
TEJIDOS ESPECIALES	-0.00000331	-0.00000356	-0.00000479	-0.00000711	-0.00000959	-0.00000840	-0.00001330	-0.00001629	-0.00001298	-0.00000881
TEJIDOS IMPREGNADOS	-0.00000272	-0.00000407	-0.00000446	-0.00000639	-0.00000732	-0.00000854	-0.00001144	-0.00001317	-0.00001222	-0.00000781
TEJIDOS DE PUNTO	-0.00000077	-0.00000089	-0.00000079	0.00000009	-0.00000034	-0.00000274	-0.00000632	-0.00001335	-0.00001410	-0.00000436
PRENDAS DE VESTIR	0.00000776	0.00000277	0.00000237	0.00000926	0.00015647	0.00023669	0.00031423	0.00041862	0.00037478	0.00017888
PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR DE PUNTO	-0.00000691	-0.00000570	-0.00000700	0.00002584	0.00004379	0.00005806	0.00008142	0.00010991	0.00009033	0.00004331
PRENDAS Y COMPLEMENTOS DE VESTIR EXCEPTO DE PUNTO	-0.00000638	-0.00000671	-0.00000389	0.00004384	0.00007812	0.00013254	0.00017345	0.00024627	0.00023853	0.00009953
OTROS CONFECCIONADOS	0.00002106	0.00001518	0.00001326	0.00002657	0.00003456	0.00004609	0.00005935	0.00006244	0.00004591	0.00003605

FUENTE: Elaborados con la información de los cuadros 11, 12, 14, 16, 17, 18 y 19 de este anexo estadístico

EJEMPLO DE CALCULO DE VCR PARA CADA RAMA Y SUBRAMA					
AÑO	(X-M) BLANDAS México	Tj México	Tiw T(BLANDAS Mundial)	Tw Mundial	VCR=(Xij-Mij)/Tj(Tiw/Tw)
1995	15.94	75,997.30	76,774.50	1,869,835.00	0.00000861

FUENTE: Elaborado con la información de los cuadros 11,12,14,16, 17,18,19 de este anexo estadístico.

PRUEBAS ESTADÍSTICAS DEL MODELO ECONOMETRICO DE HILADOS Y TEJIDOS DE FIBRAS DURAS

Dependent Variable: VCR

Method: Least Squares

Date: 06/03/05 Time: 15:11

Sample(adjusted): 1993 2000

Included observations: 8 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.41E-07	1.94E-08	7.279099	0.0019
PTF	7.46E-09	1.44E-09	5.195578	0.0065
TTCR(-1)	1.92E-07	2.43E-08	7.894293	0.0014
SALR	-2.44E-12	5.22E-13	-4.674075	0.0095
R-squared	0.951624	Mean dependent var		7.75E-08
Adjusted R-squared	0.915342	S.D. dependent var		5.47E-08
S.E. of regression	1.59E-08	Akaike info criterion		-32.76696
Sum squared resid	1.01E-15	Schwarz criterion		-32.72723
Log likelihood	135.0678	F-statistic		26.22860
Durbin-Watson stat	2.449066	Prob(F-statistic)		0.004317

Date: 06/10/05 Time: 10:51

Sample: 1993 2000

Included observations: 8

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
. *** .	. *** .	1	-0.330	-0.330	1.2434	0.265
. ** .	. **** .	2	-0.310	-0.470	2.5220	0.283
. * .	. **** .	3	-0.096	-0.578	2.6703	0.445
. ** .	. *** .	4	0.320	-0.379	4.7172	0.318
. * .	. * .	5	0.116	-0.163	5.0734	0.407
. ** .	. *** .	6	-0.303	-0.331	8.7558	0.188

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test: 1 lags

F-statistic	0.720612	Probability	0.458311
Obs*R-squared	1.549448	Probability	0.213217

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:2 lags

F-statistic	2.064005	Probability	0.326370
Obs*R-squared	5.389038	Probability	0.067575

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:3 lags

F-statistic	1.772873	Probability	0.492826
Obs*R-squared	6.733901	Probability	0.080881

ARCH Test: 1 lags

F-statistic	0.129136	Probability	0.734007
Obs*R-squared	0.176239	Probability	0.674625

ARCH Test: 2 lags

F-statistic	0.043471	Probability	0.958052
Obs*R-squared	0.168988	Probability	0.918977

ARCH Test: 3 lags

F-statistic	14.27264	Probability	0.191612
Obs*R-squared	4.885891	Probability	0.180346

White Heteroskedasticity Test:

F-statistic	2.389205	Probability	0.458395
Obs*R-squared	7.478325	Probability	0.278865

Pairwise Granger Causality Tests

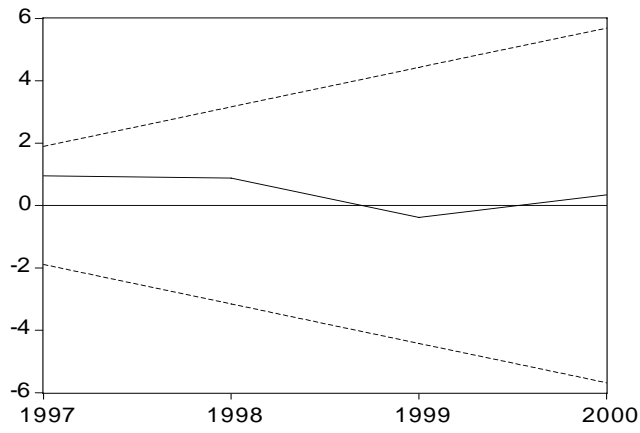
Date: 10/12/05 Time: 00:06

Sample: 1991 2000

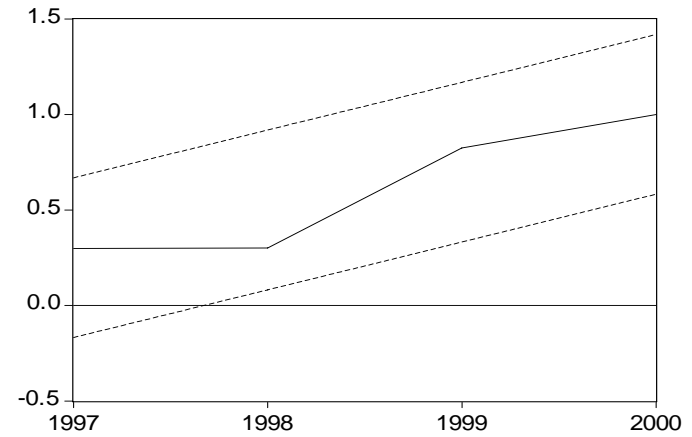
Lags: 2

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Probability
PTF does not Granger Cause VCR	7	3.31891	0.23154
VCR does not Granger Cause PTF		1.15472	0.46410
SALR does not Granger Cause VCR	7	35.8048	0.02717
VCR does not Granger Cause SALR		96.8421	0.01022
TCR does not Granger Cause VCR	7	2.12090	0.32042
VCR does not Granger Cause TCR		5.15911	0.16236
SALR does not Granger Cause PTF	7	63.8458	0.01542
PTF does not Granger Cause SALR		0.15642	0.86474
TCR does not Granger Cause PTF	7	3.92764	0.20294

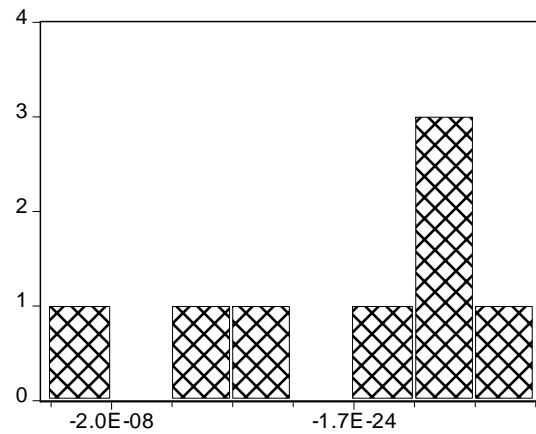
PTF does not Granger Cause TCR		2.80271	0.26297
TCR does not Granger Cause SALR	7	7.68427	0.11515
SALR does not Granger Cause TCR		0.05336	0.94935



— CUSUM ----- 5% Significande



— CUSUM of Squares ----- 5% Significance



Series: Residuals
 Sample 1993 2000
 Observations 8

Mean -1.86E-24
 Median 5.55E-09
 Maximum 1.12E-08
 Minimum -2.24E-08
 Std. Dev. 1.20E-08
 Skewness -0.846698
 Kurtosis 2.348149

Jarque-Bera1.097499
 Probability 0.577672

PRUEBAS ESTADISTICAS DEL MODELO ECONOMETRICO DE PRENDAS DE VESTIR

Dependent Variable: VCR

Method: Least Squares

Date: 10/06/05 Time: 19:04

Sample(adjusted): 1992 2000

Included observations: 9 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-6.27E-05	5.07E-05	-1.237497	0.2708
PTF	2.46E-07	7.13E-06	0.034574	0.9738
TTCR	6.17E-05	0.000160	0.386661	0.7149
SALR	3.31E-10	5.50E-11	6.015350	0.0018
R-squared	0.888389	Mean dependent var		0.000179
Adjusted R-squared	0.821422	S.D. dependent var		0.000164
S.E. of regression	6.95E-05	Akaike info criterion		-16.00982
Sum squared resid	2.41E-08	Schwarz criterion		-15.92216
Log likelihood	76.04418	F-statistic		13.26612
Durbin-Watson stat	1.183752	Prob(F-statistic)		0.008132

Date: 01/18/06 Time: 15:20

Sample: 1992 2000

Included observations: 9

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
. ** .	. ** .	1	0.221	0.221	0.6042	0.437
. .	. * .	2	-0.049	-0.103	0.6382	0.727
.*** .	. ** .	3	-0.323	-0.306	2.3561	0.502
.*** .	. ** .	4	-0.413	-0.327	5.7405	0.219
. * .	. * .	5	-0.166	-0.093	6.4197	0.267
. * .	. .	6	0.075	-0.012	6.6039	0.359
. * .	. * .	7	0.097	-0.164	7.0692	0.422

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test: 1 lags

F-statistic	3.141697	Probability	0.151002
Obs*R-squared	3.959181	Probability	0.046616

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test: 2 lags

F-statistic	1.817429	Probability	0.304043
Obs*R-squared	4.930583	Probability	0.084984

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test: 3 lags

F-statistic	0.919594	Probability	0.558600
Obs*R-squared	5.217520	Probability	0.156545

ARCH Test: 1 lags

F-statistic	3.199705	Probability	0.123863
Obs*R-squared	2.782442	Probability	0.095303

ARCH Test: 2 lags

F-statistic	1.115158	Probability	0.412192
Obs*R-squared	2.505845	Probability	0.285669

ARCH Test: 3 lags

F-statistic	6.500165	Probability	0.136235
Obs*R-squared	5.441873	Probability	0.142157

White Heteroskedasticity Test:

F-statistic	6.047875	Probability	0.148667
Obs*R-squared	8.529870	Probability	0.201795

Pairwise Granger Causality Tests

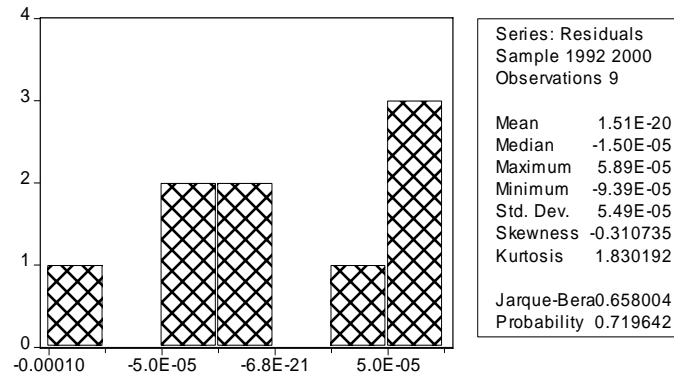
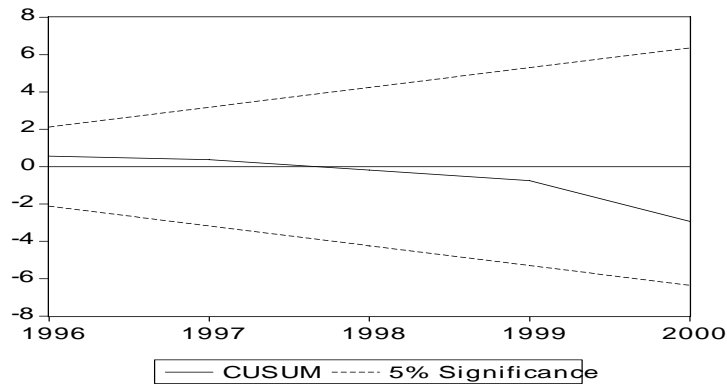
Date: 01/18/06 Time: 15:46

Sample: 1991 2000

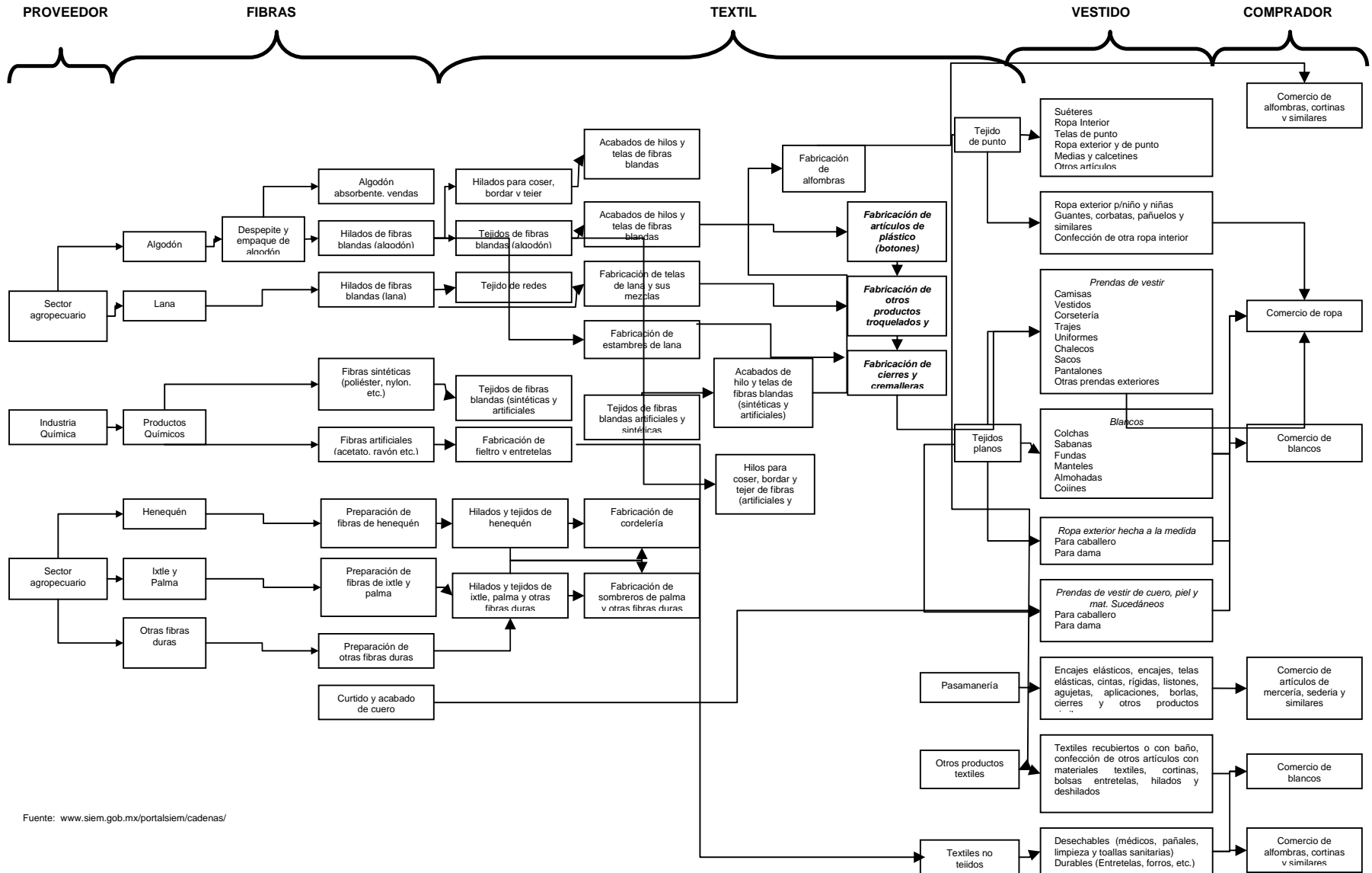
Lags: 2

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Probability
PTF does not Granger Cause VCR	7	0.62424	0.61567
VCR does not Granger Cause PTF		0.79453	0.55725
TTCR does not Granger Cause VCR	7	0.02970	0.97115
VCR does not Granger Cause TTCR		0.69470	0.59007
SALR does not Granger Cause VCR	7	0.92376	0.51982
VCR does not Granger Cause SALR		17.7785	0.05325

TTCR does not Granger Cause PTF	7	1.62010	0.38166
PTF does not Granger Cause TTCR		0.76762	0.56573
SALR does not Granger Cause PTF	7	1.61591	0.38228
PTF does not Granger Cause SALR		2.01027	0.33220
SALR does not Granger Cause TTCR	7	0.72230	0.58062
TTCR does not Granger Cause SALR		2.12210	0.32030



CADENA FIBRAS-TEXTIL-VESTIDO



Fuente: www.siem.gob.mx/portalsiem/cadenas/

BIBLIOGRAFIA

	INDICE	PAG.
LIBROS		99
PERIODICOS		100
REVISTAS		100
DOCUMENTOS		100
VINCULOS		101
OTROS		101

LIBROS

Brown Flor. PRODUCTIVIDAD Y CAMBIO TECNOLÓGICO; UN ANÁLISIS METODOLÓGICO
1^{era} ed. México. Universidad Nacional Autónoma de México. 1998. 226 Págs.

C. Chiang, Alpha. MÉTODOS FUNDAMENTALES DE ECONOMÍA MATEMÁTICA
Edit. Mac Graw Hill 805 Págs.

Chacholiades, M. ECONOMÍA INTERNACIONAL
Edit. Mac Graw Hill 3era Edición.

David Ricardo. PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y TRIBUTACIÓN.
Fondo Cultura Económica. México 1959.

Dennos R. Appleyard y Alfred J. Field Jr. ECONOMÍA INTERNACIONAL
Edit. IRWIN. Ed. 1995

Gujarati, Damodar N.. ECONOMETRÍA
Edit. Mac Graw Hill. 3era Edición. 1997. 824 Págs.

Keremitsis.D. LA INDUSTRIA TEXTIL DEL SIGLO XIX.
Editorial. Sep-Setentas 1973.

Krugman Paul. RENDIMIENTOS CRECIENTES, COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA Y
COMERCIO INTERNACIONAL.
Comercio Internacional Textos Escogidos 1975

Oportos Irma. PASADO Y PRESENTE DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MÉXICO.
Editorial UNAM:

OCEANO. ENCICLOPEDIA DE MÉXICO.
Tomo XII. 3era Edición 1978.

Porter.Michael. LAS VENTAJAS COMPETITIVAS ENTRE LAS NACIONES
NY. 1991

Porter.Michael.VENTAJA COMPETITIVA Creación y sostenimiento de un desempeño superior.
C.E.C.S.A. 1999 pags 550

Samuelson Paul. LAS VENTAJAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL UNA VEZ MAS
Comercio Internacional Textos Escogidos
Edit. Tecnos Madrid

Smith, Adam LA RIQUEZA DE LAS NACIONES.
Libro IV. Fondo Cultura Económica. México, 1981

Villarreal, Rene ECONOMÍA INTERNACIONAL
México. Fondo de Cultura Económica. Ed. 1979. pags. 449

Villareal Rene y Rocío. MÉXICO COMPETITIVO 2020, UN MODELO DE COMPETITIVIDAD
SISTEMÁTICA CON DESARROLLO.
Edit. Océano.2002. 355 Págs.

Varian Hal R. MICROECONOMIA INTERMEDIA; UN ENFOQUE ACTUAL.
Edit. Antoni Bosch 4ta Edición 1987. 717 Págs.

PERIODICOS

EL FINANCIERO. México. 28 de febrero de 2002. Economía. Pág. 14.
El Contrabando desnuda la Industria de Vestido. Becerril Isabel

EL FINANCIERO. México. 20 de mayo de 2002 Economía Pág. 15
Cae 10.1% el PIB del Sector Textil en Diciembre. Cadena Guadalupe

REVISTAS

Martínez Aznarez Cesar. "Cadena Deshilvanada"
EXPANSION Abril 1997 Págs. 58-69

Ramírez María Delfina y Bruce Wallace Robert. "Competitividad, Productividad y Ventaja Comparativa. El enfoque de negocios de Michael Porter y el de la economía nacional de Paul Krugman, una aplicación en el caso de México"
INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Vol. LVII-225, jul-sep/98 pp. 17-82

Romero. J., Puyana Alicia y Diek. Lourdes. "Apertura Comercial, Productividad, Competitividad e Ingreso: La experiencia mexicana 1980-2000"
INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Vol. LXIV, abr-jun/05 pp. 63-121

Rosado López, D. "Breve Historia de la Industria Algodonera en México"
REVISTA DE ECONOMÍA. 1991

"La Industria Textil y de la Confección: una oportunidad que se empieza a aprovechar".
TRANSICIÓN ECONÓMICA Y COMERCIO EXTERIOR. Edit. Bancomex, única edición México 1997 Pág. 479

DOCUMENTOS

Cámara Nacional de la Industria Textil (CANAINTEX). *Memoria Estadística 2000 México.*

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Industria (INEGI). *La Industria Textil y del Vestido* Ediciones. 98-01 y 03. México.

ONU. *Industry in the 1980's Structural Change and Interdependence. International Patterns of Comparative Advantage* N. Y. 1985

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) *Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección.* Julio 1992. México

Secretaría de Economía (SE). *Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras-Textil-Vestido.* México. 2002.

VINCULOS

www.banxico.gob.mx

Indicadores Económicos

www.cepal.com

México. Cadena Fibras-Textil-Confección
LC/MEX/L.633/ADD1

www.canaintex.com.mx

Notas informativas a socios

www.cniv.com.mx

Análisis de la Competitividad de la Industria del Vestido
Centro de Estudios de Competitividad
ITAM

www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/tratados/tlcan/indcap.htm

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

www.inegi.gob.mx

Estadísticas de comercio exterior
Sistema de Cuentas Nacionales

www.ocde.com

Información estadística de comercio internacional

www.se.gob.mx

Política económica para la competitividad.

www.siem.gob.mx/portalsiem/cadenas/

Mapa de la Cadena de la Industria Textil

www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its 2004-5

Organización Mundial de Comercio (OMC)
Información estadística de comercio internacional.

OTROS

ENTREVISTA

Lic. Sandra Santamaría Contreras.
Gerente de Proyectos de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido
Agosto 2002

ENTREVISTA

Lic. Sergio García
Gerente de Proyectos de la Cámara Nacional de la Industria Textil
Agosto 2002.