

Capítulo I Descripción de la industria textil y de la confección en México

1.1 Evolución del sector en las últimas décadas

La industria textil ha pasado diversas etapas económicas que van desde la recesión del mercado interno hasta el auge exportador de la última década. Esta industria cuenta con una larga y conocida tradición, como en muchos otros países, representa la primera etapa de sus procesos de industrialización. Sus antecedentes como industria datan del siglo pasado, y posteriormente en el periodo de la segunda posguerra en los años cuarenta y cincuenta tiene otro impulso con el proceso de industrialización por sustitución de importaciones en el que el país experimentó un crecimiento acelerado y la ampliación de su base industrial (Camacho, 1992).

Sin embargo, lo que más se ha discutido últimamente ha sido el cambio estructural por el que está pasando al irse insertando en el proceso de globalización de la economía mundial. El TLCAN ha estimulado que empresas de Estados Unidos incrementen su papel como compradores e inversionistas en la economía mexicana, convirtiendo a México en un sitio favorable para las compañías de los sectores de fibras, textil, confección y tiendas departamentales norteamericanas que buscan establecer un mercado de proveedores que se encuentre cerca de sus complejos matrices y a un bajo costo y manteniendo altos estándares de calidad.

La proximidad geográfica, las diferencias salariales, los bajos costos, la inversión en infraestructura, la experiencia de la industria nacional, la devaluación del peso, y el acceso preferencial de libre mercado, han permitido que desde 1998, México se convierta en el principal exportador de ropa a Estados Unidos, superando a países como Taiwán, China, y sus competidores latinoamericanos, especialmente República Dominicana y Honduras. Desde luego esta transformación y el incremento en las exportaciones han sido en gran

medida impulsados por los propios inversionistas norteamericanos, que buscan incrementar sus ventajas competitivas en la cadena mundial de la producción y comercio de ropa y textiles.

Cuadro 1. Importaciones de ropa de los Estados Unidos
(Miles de dólares y porcentajes)

	1997	%	1998	%
Total	45,398	100.0	50,569	100.0
México	5,279	11.6	6,739	13.3
China	6,212	13.7	5,902	11.7
Hong Kong	3,998	8.8	4,465	8.8
Taiwán	2,081	4.5	2,123	4.1
CBI*	7,648	16.8	8,328	16.5
Resto del Mundo	20247	44.6	23059	45.6

*Países de la Cuenca del Caribe

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos

De 1994 a 1998 , de acuerdo al estudio realizado por Kurt Salmon Associates para el Banco Nacional de Comercio Exterior, 463 firmas extranjeras de textiles y confección se establecieron en México, de las cuales el 71.9% son de Estados Unidos, y el resto de Canadá, aunque también de Asia y Europa. Entre estas compañías estadounidenses destacan Guilford Mills, Burlington Industries, Sara lee, Oxford Industries, Russel Corp., Gales & Lord, Cone Mills Corp. y Wrangler, que son líderes a nivel mundial en este sector. Destacan otras empresas, como Dan River que estableció una alianza estratégica con el Grupo Industrial Zaga para construir una fábrica de estambre ligero, Tarrant Apparel Group compró una fábrica en Puebla para integrarse hacia atrás y producir tejidos de punto; Gillord and Cone anunciaron una inversión para construir una “ciudad textil” cerca de

Tampico; Du Pont anunció la formación de una alianza estratégica con Alpek, una división del grupo Alfa de México. Todas estas compañías tienen un objetivo común, incrementar su competitividad frente al creciente flujo de las importaciones de bajo costo provenientes de Asia (Salmon, 1999).

En términos de inversión extranjera directa, entre enero de 1994 y agosto de 1997 significó un monto de 579 millones de dólares de las cuales el 35.2 por ciento se invirtieron en actividades de hilado, tejido y acabado de fibras blandas, 27.8 por ciento en la confección de prendas de vestir, el 23.8 en la fabricación de tejidos de punto y el 13 por ciento en las actividades restantes del sector (Bancomext).

En este proceso de apertura e inserción de México a la economía mundial, la industria maquiladora de exportación ha incrementado su importancia en todos sus indicadores. Para septiembre de 1999 representó poco más del 60 por ciento de las exportaciones y daba empleo a 1, 120,303 trabajadores, de los cuales el 23 por ciento pertenecía al sector textil y confección, pero sobre todo ha permitido que un número de empresas encuentren una salida al problema financiero de 1994, al enfrentar la caída del mercado interno y en muchos casos puedan acceder a sistemas de organización y cambios tecnológicos de nivel internacional.

Lo más relevante de este proceso es que la industria textil y de confección en México se encuentra en un profundo cambio estructural, que implica retos y problemas de orden estructural frente al proceso de globalización de la economía mundial, y en particular, en su incorporación a la cadena productiva norteamericana como un proveedor de gran importancia. No obstante, quedan muchas interrogantes en cuanto al papel de la industria nacional en este proceso y la capacidad que tendrá para incorporarse activamente en las estrategias de los grandes corporativos de Estados Unidos a través de una mayor

participación como proveedores de productos terminados, se necesitaría una mayor integración de los diversos subsectores que la conforman, convirtiéndose en una oportunidad para integrar mayor valor agregado a las actividades del sector maquilador.

En este contexto, la industria textil del vestido tiene problemas estructurales que hay que superar como el rezago tecnológico, la falta de diseño propio, escasez de personal capacitado y la poca integración de los eslabones de la cadena productiva textil, a los que hay que sumar la caída del mercado interno y externo, todo esto aunado a la falta de financiamiento para las empresas.

Desde luego, un contexto favorable en la política económica a nivel nacional y estatal serán fundamentales para resolver y aprovechar las ventajas que hasta ahora existen, sin embargo, dependerá de la capacidad que tengan los propios actores en sus respectivas regiones para aprovechar el margen de ganancia que otorgan los tratados comerciales frente a sus competidores asiáticos y latinoamericanos, para asimilar mejores sistemas de producción y comercialización, para lograr personal altamente capacitado, e incluso para tener socios en el exterior y acceder a otros mercados. En general, incorporar todas aquellas mejoras que permitan transitar a la industria nacional hacia un nivel más alto dentro de la cadena del valor internacional.

La evolución de la industria textil y de confección a partir de 1980 está marcada por tres hechos fundamentales, el primero de ellos es la crisis de la deuda de principios de los años ochenta , que ha sido considerada como el final de la etapa de industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), el segundo, por la implementación de las políticas de ajuste y la entrada de México al General Agreement of Tariff and Trade (GATT) entre 1986 y 1988, y el tercero, por la firma del Tratado de Libre Comercio entre nuestro país y sus vecinos del norte: Estados Unidos y Canadá (TLCAN) en 1994.

Este proceso de liberalización económica que el gobierno federal inició desde principios de los ochenta trajo efecto dinámicos pero también recesivos para las empresas que forman este sector industrial en el país, es decir se tendría que analizar los efectos netos de la entrada en vigor de estos acuerdos comerciales, aunado a cambios estructurales internos por parte del gobierno federal.

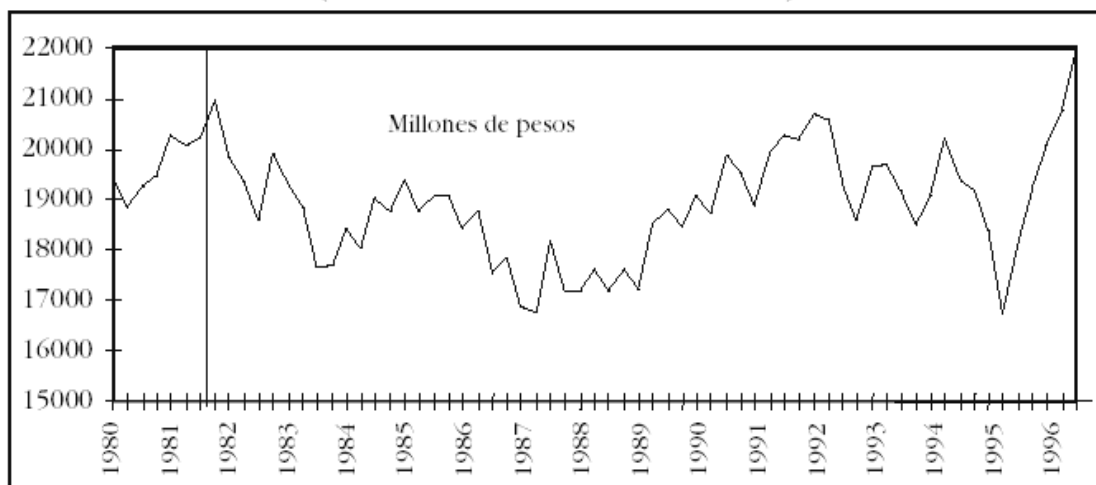
El cambio estructural en este sector se ha ido dando en forma paulatina, en 1995 se eliminaron los permisos de importación para los productos textiles, en el segundo semestre de 1997 se eliminaron los precios oficiales y se redujeron los aranceles promedio para fibras químicas, hilados y tejidos y, en abril de 1998 se eliminaron los permisos para prendas de vestir; es decir, los efectos del TLCAN se han ido estableciendo en los diversos subsectores de forma gradual.

La década de los noventa, en particular posterior a 1994, representó una nueva etapa de apertura económica que ocasionó costos y beneficios para las industrias nacionales. Hay que distinguir en el sector textil dos clases de empresas las orientadas hacia el sector externo y otras especializadas en el mercado nacional; Partiendo de aquellas empresas que previamente ya eran competitivas en los mercados internacionales, éstas vieron incrementado su potencial exportador con la devaluación de la moneda, y por otro, las empresas que dedicaban su producción al mercado nacional, las cuales experimentaron una contracción de su actividad productiva con la caída de la demanda interna.

En la siguiente gráfica se puede observar que la caída en la producción para los trimestres subsecuentes a la devaluación de 1994 es mucho mayor que la que provocó la devaluación de 1982. Esto se puede explicar por el cambio estructural que la economía mexicana llevó a cabo en este periodo. Mientras que en 1982 la economía se encontraba cerrada al exterior y el régimen de tipo de cambio era fijo, en 1994 la economía se encontraba abierta al

comercio internacional y bajo un régimen de tipo de cambio flexible. Debido a esto el impacto en 1994 fue mucho mayor al de 1982. Sin embargo, se debe destacar que la apertura económica tuvo un efecto positivo, el cual fue capaz de generar un incremento en la producción que en 1996 permitió alcanzar el nivel de producción más alto de los últimos veinte años.

GRÁFICA 1. PIB DE LA INDUSTRIA TEXTIL, DEL VESTIDO Y CUERO A PRECIOS DE 1998
(DATOS TRIMESTRALES DESESTACIONALIZADOS)



Fuente: Base de datos de INEGI <http://www.inegi.gob.mx/>

En el caso de la industria orientada al mercado nacional y de capital nacional, su comportamiento ha sido desigual, y han encontrado dificultades para exportar, (Carrillo y Aguilar, 1999). Un efecto importante de este proceso de liberalización de la economía propuesta por el gobierno federal ha sido el incremento de las exportaciones. De acuerdo con la Cámara Nacional de la Industria del Vestido, para 1996 el tamaño del mercado mexicano de prendas de vestir se estimó en 2400 millones de dólares, lo que significa que entre 1994 y 1996 el mercado nacional se contrajo en 18.7 por ciento a consecuencia de la recesión; en contraste con los niveles de producción, en el segundo trimestre de 1996 la industria había crecido en un 24.7 por ciento con respecto al mismo periodo de 1995, 6 por

ciento con respecto al primer trimestre de 1996, sólo se puede justificar esta diferencia entre producción y mercado interno mediante el crecimiento inminente de las exportaciones.

En 1997 las exportaciones de textiles y confección, incluyendo maquila, ascendieron a 7,875 millones de dólares, un 41 por ciento más de las registradas en 1996. El sector de la confección se convirtió en el sector más importante y dinámico, al registrar un valor en sus ventas al exterior de 1,927 millones de dólares, lo cual representa el 62.6 por ciento del total de esta industria y un crecimiento del 43.7 por ciento de la tasa anual. Por su parte, las exportaciones de textiles y de fibras artificiales aumentaron 43.7 y 13.7 por ciento respectivamente.

En 1998 México encabezó la lista de los países que más prendas exportaron a Estados Unidos con un 15.1 por ciento del total mundial y el 40.5 de las exportaciones de Latinoamérica. Entre los factores que explican este crecimiento, como ya mencioné anteriormente, se encuentra el notable interés de las compañías norteamericanas de tener en México un proveedor cercano, de calidad y bajo costo, pero también que ofrezca experiencia y buen servicio, lo que ha estimulado que la industria textil haya crecido a una tasa anual del 6.2 por ciento en 1998.

1.2 Estructura de la Industria Textil Nacional

La cadena productiva de la industria textil cuenta con diversos procesos y actividades industriales y de servicio, cada una de estos procesos debe cumplir con diversas características que en su conjunto van aumentando el valor agregado del producto final. Particularmente, en la cadena del valor del sector vestido el proceso puede extenderse o reducirse dependiendo del tipo de producto, de la posibilidad de segmentación de los

procesos; lo importante es qué tanto valor se agrega en cada parte del proceso que está geográficamente disperso (Cardona, 1998).

En el caso de esta industria, donde más valor agregado se incorpora es en la parte del diseño, que está concentrado en los grandes compradores o bien en los fabricantes de marca. Los países que están situados en esta parte de la cadena del valor son los que mayores beneficios obtienen, al tiempo que ordenan la jerarquía del proceso de producción a nivel global de la industria.

De acuerdo a la cadena del valor de la industria textil y del vestido, las estrategias competitivas deberán estar enmarcadas y dar respuesta en la cadena del valor construida por los eslabonamientos de fibra, tela, hilo, productos textiles, producción de prendas y comercialización. Sin embargo, esto dependerá de las características y competencias en cada eslabón, mercado o producto donde las redes generan su propia dinámica y las estructuras de poder son controladas centralmente por grandes compañías productoras o comercializadoras, o bien están dispersas entre los distintos productores a lo largo de la cadena productiva a nivel global.

Existe una relación de mayor grado de integración del capital en los procesos iniciales, y un uso de mano de obra más intensivo hacia los procesos de elaboración del producto final. En cada región el proceso de producción y eslabonamiento de las cadenas productivas es diferente pero guardan un esquema central similar, el cual tiene como objetivo común incrementar el valor agregado del producto. Se podría seguir un esquema básico de estructura productiva de cuatro etapas, como se muestra en el cuadro 2.

Cuadro 2. Proceso de elaboración del producto en la Industria Textil y del Vestido

Etapas	Actividades Generales	Actividades Específicas
1) Desarrollo del producto	Concepción del Producto, Diseño Y Estandarización	Sistema de Costeo Desarrollo de muestras Desglose de operaciones y métodos Logística de transporte Implicaciones de cuota y aranceles Materias Primas y accesorios disponibles Negociación de órdenes y programas Formas de pago
2) Abastecimiento	Proveedores	Fuente de abastecimiento más barata Calidad de la materia prima e insumos Contabilidad de abastecimiento Tiempo de entrega Desarrollo de Proveedores
3) Producción	a) Pre-producción	Elaboración de patrones y trazos Especificaciones técnicas y de calidad Pruebas de Laboratorio Programas de producción y entrega
	b) Producción	Corte Pre-costura, costura y ensamble Terminado y empaçado Auditorías de calidad y finales
	c) Post-producción	Embarques Cobranza Inspecciones de calidad en bodega Negociación de nuevos programas
4) Comercialización	a) Marketing	Eficiencia Publicitaria Precio e imagen de marca Poder de mercado
	b) Distribución física	Costo de almacenamiento y transporte Ubicación de los almacenes Plazo de entrega Calidad de la red de distribución
	c) Servicio Post-venta:	Garantía Calidad y rapidez en el servicio

Fuente: Adaptación a partir de Cardona (1998).

Podemos observar los distintos elementos de la cadena del valor de la industria del vestido, la cual está compuesta por cuatro grandes áreas: el desarrollo del producto o “merchandising”, que es la parte donde se diseña el producto generalmente controlado por las grandes compañías de comercio departamentales (retailers) o fabricantes de marca; el abastecimiento, la que se distribuye dependiendo el producto o mercado, ya sea por grandes compañías de tejidos integradas verticalmente o por pequeñas y medianas empresas; la

producción o manufactura, la cual ha presentado una gran descentralización hacia países del Tercer mundo en búsqueda de bajos costos salariales y flexibilidad organizacional. Y finalmente la etapa de comercialización que junto con el desarrollo son controladas por los grandes compradores y fabricantes de marca.

La innovación tecnológica y organizativa, con el avance de las comunicaciones y políticas de los gobiernos han permitido que estas actividades o un grupo de ellas se dispersen geográficamente a lo largo de casi todo el territorio mexicano, aprovechando así las ventajas de costos de las distintas regiones y la capacidad de los grandes mercados pero formando distintas redes con jerarquía y estructura diferentes.

1.3 Ubicación Geográfica de la producción

La industria textil y de la confección en la mayoría de los países se desarrolló gracias al crecimiento de los centros urbanos que fueron incrementando su demanda de bienes para la población. El caso de México no fue la excepción, la ubicación de establecimientos fabriles y comerciales de este sector se concentró en el centro y norte del país, aunque posteriormente, con una industria orientada al mercado externo, algunas localidades de la región del Bajío incrementaron su participación en la cadena productiva con excepción de las fibras duras, que son en su mayoría producidas en el sur del país y en la península de Yucatán.

En conjunto el Estado de México y el Distrito Federal, de acuerdo con los datos del último censo industrial, contribuyen con el 53 por ciento de la producción de textiles y prendas de vestir. Sólo éste último representa poco más de un tercio de la producción total. El tercer estado en importancia para la producción de la industria textil es Nuevo León quien paulatinamente pasó de un 3.8 por ciento del valor de la producción total en 1993 a un 7.3 por ciento en 1997.

Aguascalientes en 1993 aparece como el cuarto estado en importancia dentro de la industria al aportar el 3 por ciento de la producción nacional, lo cual es importante dado el tamaño de su población y en un periodo en que la producción de esta industria ha perdido participación en el conjunto de la industria nacional. Algo similar sucedió con Hidalgo a finales de los ochenta. Otros estados importantes para la industria son Chihuahua, Guanajuato, Jalisco, Coahuila y Baja California.

Cuadro 3. Índice de Volumen Físico del sector Textil-Confección (Base 1993=100)

Año	1994	1996	1998	2000	2002
Total Nacional	101.05	109.53	125.64	136.58	117.62
Aguascalientes	107.84	134.56	140.79	158.43	115.88
Baja California	110.28	146.69	200.01	254.95	237.47
Coahuila	109.8	147.46	205.64	261.16	245.15
Chihuahua	112.76	129.04	162.34	174.87	142.73
Distrito Federal	101.71	103.56	110.85	117.28	106.06
Guanajuato	93.25	112.53	121.2	130.94	130.25
Hidalgo	108.54	135.02	158.8	150.17	146.36
Jalisco	95.83	89.39	106.92	108.78	81.32
México	100.32	93.45	104.6	109.63	87.17
Nuevo León	100.33	107.05	121.06	120.8	113.5

Fuente: Inegi. Banco de información económica.

A partir de la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio en 1994, la participación de otros estados se acentuó, sobre todo aquellos que incrementaron su participación en el mercado internacional. Mostrando así que en la década de los noventa surge un nuevo

patrón de localización y especialización productiva a nivel regional dada la inserción de estas regiones al mercado externo.

Por ejemplo, en la rama de hilados y tejidos de fibras blandas, las entidades que concentran la producción son Distrito Federal, México y Nuevo León, en conjunto estos tres aportan un 56 por ciento de la producción total. Hidalgo y Aguascalientes figuran también en la producción, dado su tamaño geográfico y el valor de su producción global, incluso su crecimiento ha sido consistente. Otros estados importantes en la producción de hilados y tejidos de fibras blandas son Coahuila, Jalisco y Guanajuato.

Cuadro 4. Participación en el sector Textil-Confección de principales entidades federativas

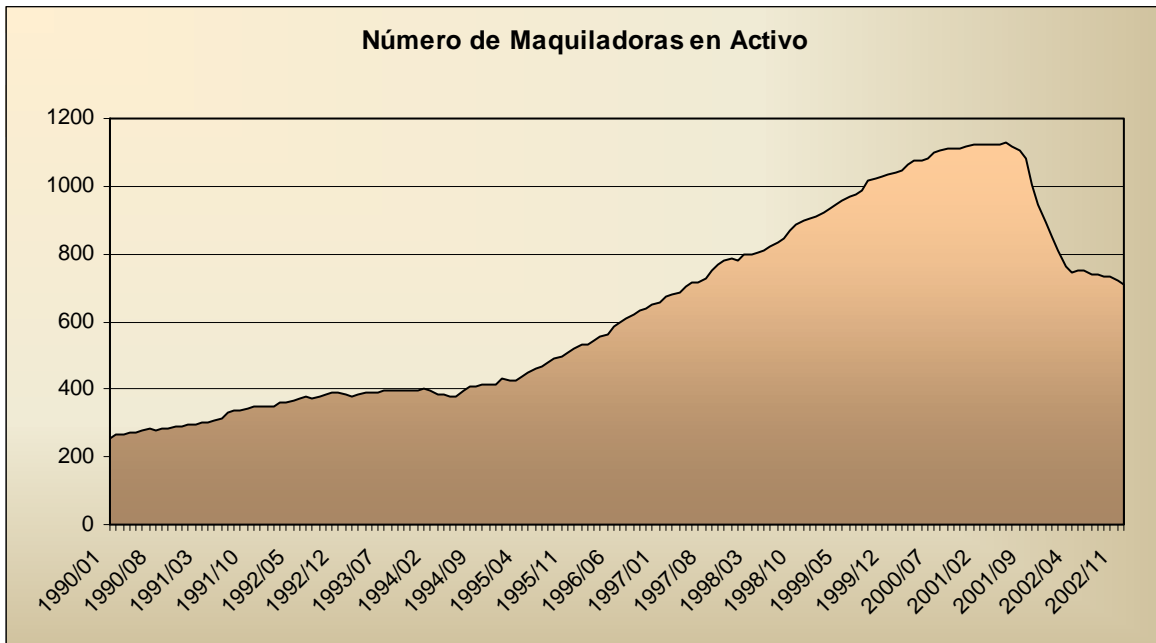
Año	1994	1996	1998	2000	2002
Total Nacional	100	100	100	100	100
Aguascalientes	17.15	18.61	17.02	14.36	10.94
Baja California	3.3	3.78	4.12	4.33	4.83
Coahuila	3.52	3.65	4.23	5.14	4.63
Chihuahua	12.97	12.94	14.3	13.39	12.65
Distrito Federal	9.92	10.43	9.39	9.01	8.73
Guanajuato	21.72	20.15	17.82	16.65	15.78
Hidalgo	12.34	16.87	15.26	14.2	15.62
Jalisco	9.65	9.21	9.37	8.67	6.78
México	9.51	8.67	8.36	7.95	6.67
Nuevo León	5.94	6.05	5.61	4.91	4.49

Fuente: Inegi. Banco de información económica.

La mayor parte de las maquiladoras de esta industria se ubican a lo largo de la frontera norte mexicana, el 77% de las maquiladoras se encuentra en los estados fronterizos de Baja California, Chihuahua, Tamaulipas, Sonora y Nuevo León; la región norte del país se ha convertido en un gran polo de atracción para los mexicanos que buscan empleo. Sin embargo, en los últimos años, hay una tendencia de localización en otras partes del país

como Aguascalientes, Nuevo León, el Distrito Federal, el Estado de México, Puebla Yucatán entre otros.

Gráfica 2. Evolución del número de establecimientos en activo dedicados a maquila



Fuente: INEGI. Banco de Información Económica.

Además, de acuerdo con la Secretaría de Economía las maquiladoras se encuentran desvinculadas del resto de la economía nacional ya que sólo usan el 2% de insumos mexicanos, muchas veces debido al bajo costo de los insumos importados o por las reglas de origen de los países a los que se exporta.

En conjunto la industria textil y del vestido nacional se encuentra constituida, en su mayoría, por micros, pequeñas y medianas empresas, en muchos casos familiares, no obstante que hay diferencias en cada segmento de la cadena productiva. Si bien, el tamaño puede ser un factor importante de flexibilidad y agilidad de respuesta de los establecimientos ante los cambios externos e internos, también representa un elemento de vulnerabilidad ante situaciones adversas de la economía nacional e internacional. La industria textil por su propia característica de ser más intensiva en capital su tamaño tiende

a ser un poco mayor en promedio que la industria de la confección, sin embargo en conjunto, las empresas micro, pequeñas y medianas representan el 95 del total de los establecimientos.

Esta composición es importante ya que la crisis económica de 1994 afectó más fuerte a las empresas de menor tamaño, las cuales, disminuyeron en un 12.2 por ciento, mientras que las empresas grandes aumentaron su participación en 13.7 por ciento, entre 1995 y 1996. En efecto, las empresas exportadoras han tenido la oportunidad de revertir el efecto de devaluación al incrementar su capacidad de planta, en particular las empresas maquiladoras.