



CAPITULO 1. LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN EN MÉXICO

1.1. Antecedentes de la industria textil y de la confección mexicana

Desde tiempos remotos los seres humanos han buscado satisfacer sus necesidades básicas. Entre estas necesidades destaca el vestido aunado con la creación de los medios de producción para la elaboración de dicho material textil. A través de la historia, los países centrales han desarrollado habilidades y técnicas creadoras de mayor productividad en la industria textil y de la confección. México también ha desarrollado estas técnicas, pero con ciertas limitantes en cuestión económica y desarrollo tecnológico en comparación con las presentadas por los países centrales. De ahí la necesidad de analizar el caso de México como una importante nación proveedora de materia textil y de productos confeccionados a nivel internacional, para así poder detectar el desarrollo de esta importante industria en las últimas décadas.

Los antecedentes que presenta la industria textil y del vestido en México poseen grandes diferencias en los diversos periodos. México ha sabido introducir sus productos textiles a nivel internacional con buena competitividad y calidad. Es por ello, que se deben reconocer los cambios sufridos dentro de la industria textil mexicana desde la época prehispánica hasta la actualidad.

Durante la época prehispánica, la creación de productos textiles se limitaba a la artesanía y radicaba en la elaboración de prendas de vestir para su propio consumo. “Antes de la llegada de los españoles a América, las diferentes tribus nativas del actual territorio mexicano cosechaban el algodón e industrializaban su fibra haciendo vestidos y otros productos ornamentales y utilitarios, que causaron gran asombro de los conquistadores” (Rodríguez, 1982: 9). Las tribus indígenas de México fueron reconocidas con gran admiración por los conquistadores debido a que su desarrollo era



avanzado con respecto a la elaboración de prendas de vestir con material de algodón; los indígenas habían desarrollado el cultivo y recolección de dicho material para la realización de sus vestimentas. Estos sucesos eran narrados por los conquistadores a través de cartas enviadas hacia la Península Ibérica, especificando que los nativos poseían vestidos de manta y de algodón contradiciendo la creencia de que los indígenas eran incivilizados (Rodríguez, 1982: 18).

Posteriormente, la época colonial señala un comienzo determinado hacia la asociación de las formas organizativas y el empleo de distintas fibras, tales como el algodón, la lana y en algunos casos la seda. Debido a que México había desarrollado productos textiles con algodón durante la época prehispánica, entonces esta actividad la continuaron llevando a cabo los indígenas para su autoconsumo durante la colonia, siendo ellos los principales productores. “El algodón siguió remitido a la elaboración doméstica indígena, aún cuando se destacan algunos intentos de encomenderos para organizar su producción más allá del nivel doméstico” (Urquiola, 1995: 17). Cabe señalar que, durante la época colonial se establecieron obrajes de algodón principalmente en la región del centro de la Nueva España, donde se realizaría la producción de diferentes telas y vestidos de algodón con el transcurso del tiempo.

Estos obrajes alcanzaron gran auge durante el siglo XVII, lo cual constituyó la expresión más clara de la manufactura textil colonial. Asociado a lo anterior, además de la producción textil de algodón y lana que se situó en rasgos generales dentro de la organización doméstica y la manufactura, la colonia conoció en sus principios la formación de un sector artesanal dedicado a la producción de tejidos de seda (Miño, 1993: 41, 47). No solamente la producción textil radicaba en estas dos fibras sino que también incluía a otra cuyos rasgos provenían de Europa.



Con lo que respecta a la organización doméstica y manufacturera, la producción textil se realizaba en grandes cantidades en los obrajes pero sin llegar a olvidar a la industria doméstica como una actividad de autoconsumo. Asimismo, en esta industria doméstica colonial, los principales actores lo constituían las mujeres, quienes elaboraban el vestido y los productos textiles indispensable para cubrir sus necesidades. Posteriormente, el proceso de la industria textil de la Nueva España fue progresando ante la difusión de los obrajes aunque tuviera en un principio un problema de insuficiencia en fuerza de trabajo, debido a que el sector textil era secundario en la Colonia. Para la Corona Española, la minería era la clave económica de la Nueva España, la cual era favorecida por los grandes capitales (Alonso, 2002: 28, 29).

Por otro lado existieron también los obrajes de lana, los cuales iniciaron un proceso importante durante este periodo, principalmente en la segunda mitad del siglo XVI, en donde existía una estrecha relación entre el uso de la fibra de lana y los obrajes textiles, llegando así a convertirse en uno de los más significativos de la zona. A fines del siglo XVI, el impacto que provocaron los obrajes de lana fue tan grande que las ciudades de Puebla, México, Tlaxcala y Texcoco reunieron una gran cantidad de éstos (Urquiola, 1995: 18). Pero ante la debilitación de la industria textil y de la confección mexicana por el fuerte impacto que tuvo la industria textil inglesa con grandes avances tecnológicos y su poderío incontenible de las naves británicas, provocó que esta producción se viera afectada considerablemente, pero principalmente en los obrajes que producían telas de lana, las cuales no pudieron competir (Alonso, 2002: 29).

Cabe señalar la importancia del proteccionismo en diferentes periodos de la historia, en particular, durante la colonia. La Corona, al observar que las exportaciones hacia la Nueva España habían disminuido considerablemente, decidió otorgar cierta defensa a sus productos textiles ante la gran demanda de los consumidores internos



sobre los productos importados, principalmente los productos textiles ingleses. “Aunque se dieron leyes y decretos proteccionistas en diversas fechas, la inundación de productos ingleses continuó, en parte porque los oficiales de la aduana eran corruptos y no aplicaban la legislación aprobada (Alonso, 2002: 29).

Ante la protección de la Corona en materia textil, los obrajes de algodón y su producción en la Colonia se vieron afectados de manera directa y sufrieron una gran decadencia. La distribución de productos textiles de lana provenientes de España se incrementó, provocando que se relegara en cierta medida, la producción textil local de algodón y de lana.

De esta forma, México tuvo que reincorporarse en la industria textil y optar por desarrollar textiles de algodón, pero es en este momento, cuando se considera tanto la población urbana como la rural para aumentar la elaboración de mercancías textiles. El grupo de comerciantes comenzó a tener un papel muy importante dentro de la economía mexicana debido a que eran ellos los que poseían los medios necesarios para distribuir los productos textiles de algodón, y a su vez, eran los propietarios de las importantes industrias textiles en la región del centro principalmente.

Durante la época de la independencia mexicana, la producción textil se había incrementado considerablemente con la elaboración de materia textil y de la confección, la cual había sido producto del legado de la época prehispánica y colonial. “La precoz industrialización mexicana del siglo XIX no se da en el vacío sino que aparece como heredera de una amplia tradición textil que se remonta no sólo a la colonia sino incluso a la época prehispánica” (Gómez, 1999: 11). Y es en este periodo, cuando los comerciantes y tejedores de textiles nacionales adquieren un papel muy importante debido a que fueron ellos los defensores de imponer aranceles a la importación de los



productos extranjeros, creando así, un proteccionismo muy significativo para la industria textil mexicana.

Entretanto, con el tema arancelario existió en México una gran polémica porque se desarrollaron dos posturas encontradas. Por un lado, la postura liberal que manejaba el argumento de que era más importante la exportación de materias primas agrícolas y mineras que el impulso industrial. Por otro lado, se encontraba la postura de los comerciantes textiles quienes afirmaban que si no existía un crecimiento en la industria textil, entonces sería difícil producir artículos a bajo precios como aquellos que eran importados (Aguirre, 1999: 101). Ante esta situación, México necesitaba también trabajar tanto en el aspecto agrícola como en la industrialización para evitar un rezago total. En el contexto de dicha industrialización, México se había desarrollado con ímpetu dentro del sector textil debido a que poseía una ventaja muy significativa a comparación de otras naciones de Centroamérica y Sudamérica en relación con las fábricas textiles mecanizadas, las cuales habían llegado a aparecer en un temprano momento.

Sin lugar a duda en la historia de la industria textil y de la confección mexicana, la primera década del siglo XIX había representado un periodo muy importante debido a que la industria colonial logró competir con la europea. En esta competencia, México se vio beneficiado ya que España se encontraba participando en las guerras napoleónicas, lo cual provocó un detrimento en sus exportaciones hacia las colonias y originó la mayor participación textil de la colonia (Gómez, 1999: 57).

En la época del proceso de independencia, México sufrió la carencia de mano de obra en los sectores de agricultura, minería y textil debido a que se desplazó la fuerza laboral hacia la búsqueda de la libertad, perdiendo de esta manera el apoyo que se tenía de España. Ante la crisis que provocó el movimiento de independencia, los obrajes y la



industria textil fueron seriamente afectados. En primera instancia, la producción textil mexicana fue afectada debido a que no era competitiva en el marco internacional puesto que la producción de Europa se encontraba renovada después de haber terminado las guerras napoleónicas. En segunda instancia, también la elaboración de productos textiles estuvo afectada por la ausencia de mano de obra, producto del enfrentamiento armado donde miles de personas dieron su vida para la obtención de la libertad nacional.

Con la caída del Estado colonial entre 1810 y 1821, el obraje se desplomó. La manufactura de lana se sobrepuso al impacto de la independencia, la producción pasó de grandes unidades a unidades más pequeñas y de áreas centrales a la periferia. Pero no hay duda de que la industria más antigua y de mayor volumen de Nueva España sufrió un inmenso golpe con la pérdida del respaldo del Estado colonial (Gómez, 1999: 61)

En las décadas posteriores de la independencia de México, se inició un proceso de industrialización dentro del sector textil, el cual obtuvo la industrialización de sus maquinarias a través de importaciones europeas con el propósito de mejorar la industria textil y hacerla más competitiva en el mercado internacional. El uso de la nueva maquinaria tuvo la eficacia necesaria para iniciar cambios en las formas de producción e implantar en los industriales el uso de la tecnología extranjera. Cabe señalar que este proceso no se hubiera podido llevar a cabo sin la existencia de los principales precursores quienes mecanizaron la producción textil, los cuales fueron, por mencionar algunos, Esteban de Antuñano, Lucas Alamán, Gumersindo Saviñón, Dionisio J. de Velasco, Lino Romero, Cayetano Rubio y Luis Haro y Tamariz (Gutiérrez, 2000: 34).

Además, existió en México la continuidad con el proceso de industrialización textil durante el Porfiriato, en el cual, los incentivos de la política económica del régimen, el crecimiento de la población, los bajos salarios, la disponibilidad de materias primas, la ampliación del mercado a través de los medios de comunicación y los



territorios de cultivo de algodón provocó que la industria textil se viera beneficiada (Gutiérrez, 2000: 64).

Otro beneficio directo de la industria textil mexicana e indirecto de la industria de la confección fue la perdurable vinculación con la tecnología europea, la cual poseía los conocimientos necesarios para la elaboración e innovación de la maquinaria textil. Esta industrialización en el sector textil permitió que existieran grandes beneficios económicos y de desarrollo para la competencia nacional e internacional de estos productos. Con lo que respecta a los beneficios, es importante también señalar el papel que jugaron las comunicaciones para la ampliación de mercados, ya que sin éstas, las mercancías habrían aumentado su valor haciéndose más difícil la llegada a su destino final así como también la compra por sus consumidores.

Para mediados del siglo XX, surgen nuevos cambios en el desarrollo de la industria textil y de la confección, puesto que se introdujeron nuevas tecnologías y nuevos productos sintéticos textiles. Por ello, el mercado de este sector fue el más desarrollado e innovado tecnológicamente con el propósito de lograr competitividad de las mercancías en el comercio internacional. Debido al gran crecimiento que tuvieron los textiles y ante el gran mercado que daba a conocer Estados Unidos a nivel internacional como país importador de estos productos, varias naciones decidieron exportar sus textiles con la finalidad de expandir su comercio.

Asimismo, existe la problemática para Estados Unidos de proteger su industria textil nacional por la gran exportación a través de restricciones comerciales, evitando que diferentes mercancías textiles y de la confección llegaran a invadir su mercado nacional, el cual podría afectar su economía de manera notable. “El principal centro mundial es Estados Unidos, que posee una enorme capacidad de producción de toda la



cadena y su mercado se rige por ciclos de rotación muy cortos, centros de moda, diseño y canales comerciales que extienden su influencia a todo el mundo” (Rivera, 2004: 70).

Para la década de los setenta, Estados Unidos comenzó a sentir la gran presión de las industrias coreana y japonesa e inició un proceso determinado para evitar la entrada masiva de los productos importados de Asia, creándose de esta manera el Acuerdo Multifibras el cual tuvo gran impacto a nivel internacional.

Las empresas ubicadas en las economías dinámicas de Asia mostraron una gran capacidad de trabajo hacia clientes extranjeros por medio de acuerdos de subcontratación, gracias a lo cual lograron una posición dominante en el mercado mundial de textiles y confecciones durante los setenta y ochenta (Rivera, 2004: 72).

La subcontratación se define como aquella actividad en la que una empresa ofrece el subcontrato a otra independiente para que realice el ensamble de todo o parte del material de acuerdo con las especificaciones que ella misma proporciona (Alonso, 2002: 127). Esta actividad ha sido considerada como beneficio e instrumento clave para las empresas internacionales de la confección. Por un lado, la subcontratación es benéfica para las empresas que subcontratan a otras porque disminuyen los costos de producción y aumentan las ganancias; por otro lado, ésta es vista como instrumento clave para las zonas rurales y urbanas marginadas que necesitan sobrevivir ante su pobreza (Alonso, 2002: 65).

Con esto se considera la posibilidad de que el Acuerdo Multifibras proteja a los países industrializados, pero perjudicaría en un futuro a los países periféricos ya que se restringirían las mercancías en los principales mercados receptores de la producción textil y de la confección. Una vez aprobado dicho acuerdo, los países subdesarrollados tuvieron que acatar las nuevas reglas en materia de industria textil y de la confección que imponían los países importadores a gran escala.

El Acuerdo Multifibras era un convenio el cual sujetaba a los países industrializados ante un aumento excesivo de importaciones en materia textil,



realizando restricciones para evitar la desestabilización en el mercado internacional. Las restricciones permitirían un cierto proteccionismo para cada nación para lograr un equilibrio competitivo.

Este Acuerdo preveía la aplicación selectiva de restricciones cuantitativas cuando un brusco aumento de las importaciones de un determinado producto causara, o amenazara causar, un perjuicio grave a la rama de producción del país importador. El Acuerdo Multifibras constituía una importante desviación de las normas básicas del GATT y, en particular, del principio de no discriminación (Órgano de Supervisión de textiles, 2005 <http://www.wto.org...>).

Es importante señalar que la mayoría de las restricciones que se imponían eran a través de cuotas para importaciones a los productos textiles, las cuales serían establecidas conforme a lo establecido en cada país provocando así un régimen discriminatorio. Posteriormente, este acuerdo sería reemplazado en 1995 por el Acuerdo sobre Textiles y el Vestido de la Organización Mundial, el cual establece un proceso de transición para la supresión definitiva de las cuotas. (Órgano de Supervisión de los textiles, 2005 <http://www.wto.org...>).

Dentro de la industria textil y de la confección entre México y Estados Unidos había existido una industria semi – integrada mucho antes de llevarse a cabo el TLCAN, donde el origen del 90% de las exportaciones mexicanas de textiles y confecciones destinadas a Estados Unidos provenía del programa de las maquiladoras (Chacón, 2000: 20). Se menciona que fue semi – integrada porque Estados Unidos era quien proporcionaba el producto textil y México era quien lo confeccionaba, es decir, se trataba de una industria maquiladora internacional típica.

En este momento se debe reconocer el papel que tuvo dicho programa, ya que permitió la existencia de ventajas otorgadas por México como lo fueron los bajos salarios que provocaban la mayor productividad del sector textil estadounidense y del sector de la confección mexicana. Por otro lado, el sistema de cuotas de importación establecido en el marco del Acuerdo Multifibras, se vio flexibilizado mediante la



práctica de un régimen especial, acordado entre estos dos países en 1988. Con este régimen, Estados Unidos otorgaría cuotas más amplias para los productos confeccionados de México, mientras éstos fueran ensamblados con telas hechas y cortadas en aquel país. Para obtener beneficios de este sistema de cuotas, se resaltó que los productos similares que fueran hechos con tela cortada fuera de Estados Unidos o con tela no estadounidense debían de estar sujetos a limitaciones cuantitativas conforme a lo dispuesto en el Acuerdo Multifibras (Chacón, 2000: 22).

Finalmente, en el periodo de globalización, México había acelerado su crecimiento y desarrollo en el sector textil. Ante los tratados de libre comercio que ha firmado el gobierno mexicano, el que continúa siendo preponderante es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual ha permitido el aumento de inversionistas foráneos en territorio mexicano quienes han participado dentro de la industria textil y de la confección. No se debe olvidar que la producción de confecciones es la categoría fundamental de la industria textil la cual juega un papel estratégico para la economía mexicana.

Durante 2002 su participación en el PIB fue de 1.41% y en la producción manufacturera representó el 7.4%. En el primer semestre de 2003, estas proporciones cayeron ligeramente, 1.3% y 7% respectivamente, resultado de la debilidad de los mercados externos y la creciente competencia internacional en esta industria (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2004 <http://www.sre.gob.mx...>).

Por consiguiente, ante la competitividad mundial, México debe aumentar la protección de su industria y apoyar a la maquila externa teniendo en cuenta costos laborales, renovación tecnológica y estrategias de internacionalización, y sobre todo, debe crear una apertura económica menos asimétrica, es decir, que no solamente Estados Unidos posea la ventaja más grande. Cabe resaltar que México debe utilizar la postura que mantiene en el comercio internacional, debido a que se ha convertido en un mercado propicio para diferentes compañías internacionales dentro del sector textil,



tales como la industria de fibras, textiles y confección. Pero sobre todo debe aprovecharse de las ventajas que mantiene por la condición de cercanía con el país hegemónico, la posesión de bajos costos laborales y el mantenimiento de estándares de calidad.

1.2. Características del sector textil y de la confección en México

Debido a que cada periodo tuvo sus características peculiares, es importante analizar y comprender el legado actual de la industria textil y de la confección el cual es producto de las adversidades y aciertos que experimentó a través de la historia. Las características de esta industria en México son muy variables dependiendo del periodo histórico en el que se haya desarrollado, con esto se da referencia a que cada época mantuvo ciertas diferencias una de la otra, puesto que la industria textil y del vestido fue progresando paulatinamente y conservando sus originalidades.

La industria textil durante la época prehispánica giraba en torno a la elaboración de vestido con características artesanales. Los indígenas eran los productores y los propios consumidores de todo producto textil, obteniendo su materia prima a través de su trabajo y elaborando el vestido en su propia vivienda. En este momento, las características principales radicaban en que el cultivo y la recolección del algodón se concentraban en la zona del centro de la República.

Por un lado, esto se debió a que el centro de la Nueva España poseía los medios geográficos idóneos para la producción algodonera y, por otro lado, era en este lugar donde se localizaban las principales civilizaciones prehispánicas. Curiosamente a la llegada de los españoles al Nuevo Mundo no habían podido creer lo que veían sus ojos, ya que encontraron las civilizaciones prehispánicas con un gran desarrollo en diferentes sectores como el agrícola, textil, administrativo, político y cultural. La forma de su administración era muy compleja sirviendo de ejemplo para el ámbito textil debido a



que eran las mujeres las encargadas de realizar la vestimenta de su localidad y los hombres eran los agricultores de la materia prima para realizar este trabajo, además que en ocasiones participaban como artesanos, producto del conocimiento ancestral.

Puesto que los españoles llegaron al continente americano y participaron en la producción textil, se inició un proceso de cambios y transformaciones en las características que anteriormente poseían. Una de ellas radicaba en que la industria textil se organizaría de diferentes formas conforme a las clases sociales emergentes. En primer lugar, la principal clase social la constituiría los españoles o europeos quienes poseían el taller artesanal para la creación de productos textiles; en segundo lugar, los indígenas quienes constituían la mayoría de la población, operarían dentro de sus antiguas formas de producción en donde la actividad textil organizaba parte del trabajo doméstico. Con el transcurso del tiempo, se fue desarrollando la actividad del obraje, el cual conservaba la característica de reunir la fuerza del trabajo en una estructura física, especializada en algunas tareas. Pero ésta se diferenciaba de la antigua elaboración ancestral por la existencia de un sometimiento de los indígenas dentro de una disciplina desconocida por ellos (Miño, 1993: 23).

Ante esta situación, los indígenas tuvieron que adoptarse a los nuevos mecanismos de fabricación textil ya que tenían que rendir cuentas a la Corona y obtener un salario que en varias ocasiones no recibían por sus deudas o porque era fuerza laboral esclava. “En los obrajes, los tres principales tipos de trabajadores fueron los trabajadores libres asalariados; los operarios libres endeudados, que pagaban su deuda con trabajo, y los esclavos” (Alonso, 2002: 28). En consecuencia esto ocasionaría la disminución de la elaboración de prendas textiles domésticas.

En términos de la organización, fue evidente también que al desestructurarse las viejas formas de producción, regidas más bien por un sistema de reciprocidad, el indígena, como productor, se vio envuelto en un sistema vertical que no alcanzaba a entender, arrancado de sus casas y obligado a



trabajar con materiales e instrumentos que nunca había visto, tejidos que tampoco había usado (Miño, 1993: 55).

Con lo que respecta a los obrajes durante la época colonial, es importante señalar que las principales características que poseía este sector textil eran comparadas, en cierta medida con la fábrica moderna. Esto fue debido a que los obrajes concentraron una gran cantidad de mano de obra en locales específicos con su respectiva división de trabajo. Pero así como existían similitudes también había diferencias, las cuales estribaban en que los obrajes tenían la característica de ser un trabajo forzado a causa de deudas o sentencias judiciales, y que no experimentaron un cambio tecnológico importante (Miño, 1993: 63, 73).

También se debe considerar que durante la Colonia, la elaboración y proceso de los productos textiles respondían a varias condiciones que posibilitaron su crecimiento. Entre ellos destacan, primeramente, el progreso ante la crianza de ganado ovino que proporcionaba la lana para la elaboración de fibras, el cual tuvo un rápido crecimiento en la Nueva España convirtiéndose en un factor clave para el auge textil. En segundo lugar, ante la abundancia de materia prima se añadió el hecho de la disposición de fuerza de trabajo indígena para laborar con exceso de horas y en bajas condiciones laborales. En tercer lugar, el papel que jugó el obraje colonial con base en la experiencia y el conocimiento de artesanos españoles para lograr impulsar el trabajo manufacturero a través de la concentración de fuerza de trabajo indígena, esclava o libre, con el propósito de elaborar tejidos ordinarios y finos de lana (Miño, 1993: 38, 39). Finalmente se debe añadir que a lo largo del periodo colonial, el sistema doméstico indígena y el obraje manufacturero caracterizaron la organización del trabajo textil y de la confección con base en el algodón y la lana, así como también el rol que jugaron los tejedores y artesanos.



Para el siglo XVIII, la industria textil de México presentaba ciertas características debido a que existió una transformación por parte del grupo de comerciantes que facilitaban la movilidad de los productos textiles de algodón, hacia la formación de los primeros industriales textiles.

Al lado de esa industria de textiles de algodón se desarrolló también un grupo de comerciantes que daban movilidad a los productos así obtenidos. La elaboración de mantas llegó a ser tan importante que a fines del siglo XVIII ya encontramos considerables fortunas cuyo sustento era la comercialización de textiles de algodón. De estos comerciantes surgieron los primeros industriales textiles de la región (Aguirre, 1999: 96).

Sin embargo, para los indígenas no todo era beneficio, ellos no eran los distribuidores de sus productos, no tenían participación explícita en el mercado nacional y no recibían las ganancias que merecían del esfuerzo de su trabajo. En cambio para los españoles y mestizos fue todo lo contrario debido a que eran los encargados de distribuir, vender y producir los productos textiles provenientes de sus obrajes, obteniendo así excesivas ganancias.

En las primeras décadas del siglo XIX, el sector industrial textil sufre nuevas transformaciones. En este periodo los empresarios tuvieron una actuación protagónica en la primera oleada del proceso de industrialización puesto que fueron ellos quienes introdujeron la maquinaria moderna europea en las fábricas textiles. Por un tiempo, se introdujo este adelanto tecnológico en el proceso productivo de hilado, dejando a cargo a los talleres familiares la actividad del tejido; posteriormente, se introdujo la mecanización hacia los telares sin dejar al olvido el papel de los artesanos que continuaba siendo fundamental dentro de la industria textil mexicana (Gutiérrez, 2000: 33, 58).

La industria textil mexicana durante el siglo XIX sufrió de altibajos por la lucha armada en búsqueda de la independencia, debido a que los recursos naturales destinados a la elaboración de productos textiles no se realizaron, sino todo lo contrario, existía



invasión a grandes territorios donde se cultivaba para el abastecimiento nacional y regional. Esto traía consecuencias graves en la economía porque al no haber productos agrícolas suficientes, se encarecieron los pocos existentes y se dio preferencia a la alimentación mexicana antes que al abastecimiento, en el caso del algodón, de la industria textil.

“Hacia mediados del siglo XIX, México tenía la industria textil más grande y moderna de América Latina, y se comparaba favorablemente incluso con la de varios países europeos” (Gómez, 1999: 11). Asimismo esta modernización no fue del todo fácil, la tecnología de la industria textil tuvo que adaptarse a las diferentes condiciones económicas y sociales que proporcionaba México. Para la población mexicana, los cambios tecnológicos significaban transformaciones en diferentes ámbitos, y en mayor medida en el aspecto laboral y en las formas de producción dentro de la industria textil. La innovación fue una pauta importante para que se intensificara la producción textil y así ayudara a que fuera más fácil el trabajo, obteniendo del producto final grandes beneficios económicos con el menor esfuerzo. Ante esta mecanización de la industria textil, surge la preocupación por parte de los artesanos ante la posibilidad de que su trabajo fuera desplazado por máquinas más eficaces y rápidas, las cuales tenían una aportación económica mínima a diferencia de la cantidad de mano de obra que se pagaba por las horas trabajadas.

Por otro lado, en este periodo se debe recordar el hecho de que el proceso para la obtención del hilo era muy complejo, el cual necesitaba de un gran número de trabajadores que despepitaban el algodón, lo estiraran y posteriormente se diera como resultado un hilo resistente para la elaboración de telas y vestidos confeccionados. “La transformación del algodón en hilo conlleva una serie de etapas que van del despepite del algodón en mota, su limpieza, el cardado, estiraje y torsión, que finalmente dan



como resultado la obtención del hilo” (Aguirre, 1999: 211). Ante los adelantos tecnológicos en el ámbito textil, se permitió la facilidad de obtener hilos en un menor tiempo, el cual permitía la elaboración de textiles en mayor escala junto con la ayuda de las fuentes de energías como la hidráulica y el uso del vapor, los cuales proporcionaban el movimiento de las grandes maquinarias textiles.

Durante el porfiriato, los textiles mexicanos tuvieron su periodo de mayor prosperidad económica gracias a la productividad que en cierta medida proporcionaba esta industria. La industria textil tenía como característica principal el ser beneficiada de varias inversiones, las cuales eran atribuidas a los incentivos de la política económica del régimen, al crecimiento de la población y de los medios de comunicación tales como el ferrocarril y la apertura de carreteras, provocando la expansión del mercado y de la demanda nacional. Aunado a esto, no se debe olvidar la disponibilidad de materia prima y de los territorios de cultivo de algodón así como también los bajos salarios.

Sin embargo, ante los incentivos y ventajas que disfrutaba la industria textil de esta época, se debe considerar que existía “tras bambalinas” un sistema fiscal y arancelario proteccionista proporcionado por el gobierno mexicano sobre las importaciones textiles. Con este proteccionismo reivindicado para la salvaguarda de la producción nacional se evitaba el paso de importaciones, el cual consistía en mantener un alto arancel sobre productos competitivos para la industria textil nacional.

El régimen de Díaz continuó la tradición proteccionista de la república restaurada y, a partir de 1882, renovándose cada cinco años, se mantuvo un alto arancel (de entre 50 y 200%) sobre los productos que podían competir con las manufacturas nacionales que abastecían el mercado interno. De esa manera se estableció un pacto proteccionista entre gobierno e industriales. La hacienda pública podía contar con los fondos que presentaban esos gravámenes a la vez que protegía a la industria nacional (Gutiérrez, 2000, 40).

Pero a su vez este proteccionismo no fomentaba a las empresas textiles para incursionar a la competencia internacional, sino todo lo contrario, se evitaba la



existencia de competidores que podrían destituir las empresas nacionales con la preferencia de consumidores mexicanos hacia los productos importados.

Por otro lado, a principios del siglo XX, la productividad que existía en la industria textil era relativa, no era suficiente la incorporación de la fuerza de trabajo ni la tecnología en las maquinarias para aumentar la producción de confecciones y textiles de forma inmediata. Por ello, los empresarios decidieron aumentar las horas de trabajo con la finalidad de incrementar sus ganancias, y a su vez, recuperar las inversiones que habían sido destinadas hacia la modernización de la maquinaria textil. Aún más, los empresarios textiles debían considerar la capacitación de sus obreros para evitar incompetencias y así obtener mayor control sobre sus producciones.

Aunado a esto, al inicio del siglo XX, “la ausencia de instituciones que regularan el conflicto social derivado de las relaciones de mercado, donde cada quien busca obtener lo más posible a cambio de los menos posible, mostró que la nación se encontraba todavía en tránsito hacia su plena estructuración social y política (Gutiérrez, 2000: 163). El mayor problema dentro del sector textil por la ausencia de instituciones reguladoras, consistía en la existencia de conflictos entre empresarios y trabajadores así como también el surgimiento excesivo de fábricas textiles, las cuales habían contribuido a inundar el mercado de forma rápida y a profundizar la crisis entre las fábricas. Esto provocó que las fábricas se vieran obligadas, ante tanta competencia y sin regulaciones entre sus trabajadores, a cerrar de manera total o parcial.

Para los años cincuenta, la industria de la confección había cambiado significativamente observada en el rol que jugaban las mujeres dentro del proceso de confección de prendas de vestir para el autoconsumo. La fuerza laboral de las mujeres había cambiado con respecto al centro de ubicación; ahora en adelante se encontrarían laborando en grandes fábricas textiles y de la confección aunque en varias ocasiones se



continuara trabajando en talleres domésticos o domiciliarios. El trabajo domiciliario consistía en trabajar para un industrial o propietario dentro del hogar del trabajador, provocando que el industrial no pueda vigilar de cerca la actividad del obrero (Alonso, 1991: 20). También cabe señalar que dentro de los sectores económicos de México, la industria textil y del vestido es la que mayor emplea un 60% de la fuerza de trabajo femenina la cual es abundante y percibe bajos salarios (Cardero, 1999: 51).

A principios de los años ochenta, México realizó una transformación importante en el desarrollo económico renunciando al proceso de la sustitución de las importaciones que había mantenido en cuarenta años previos. A pesar del parcial éxito que había tenido la política económica de la sustitución de importaciones para reducir la dependencia de México en el proceso de industrialización textil, ésta había traído algunos problemas.

Los problemas que principalmente se desarrollaron con la sustitución de importaciones fueron los productos de baja calidad los cuales no podían competir en eficacia y precio, así como también el estancamiento dentro del desarrollo tecnológico en la importación de maquinaria textil. Cuando finalizó esta política económica, apareció un periodo de apertura económica mexicana hacia el exterior, olvidando de esta manera el proteccionismo que se había mantenido por mucho tiempo.

Como resultado de este proteccionismo, la industria experimentó un sustancial crecimiento entre 1940 y 1976. Sin embargo, las empresas no avanzaron hacia niveles de eficiencia y competitividad internacional debido a que el proteccionismo se tradujo en situaciones de aislamiento con el resto del mundo. Al prolongarse demasiado la estrategia de industrialización basada en la sustitución de importaciones, no sólo se limitó el potencial de crecimiento, sino que también elevó su vulnerabilidad frente a los choques externos (Centro de Estudios Estratégicos, 1995: 79-78).

En el periodo de la globalización, esta apertura comercial produjo que la industria textil y del vestido incrementara sus exportaciones y sus empleos en dicho sector, así como también la recuperación ante la crisis financiera que invadía a las empresas mexicanas por el problema financiero que se había suscitado en 1994.



Además, con esta apertura comercial surgen diferentes oportunidades para acceder a los cambios tecnológicos y sistemas de organización que se estaba produciendo en el ámbito internacional. Por otro lado, una de las cuestiones relevantes dentro del periodo de la globalización consiste en que México enfrenta y seguirá enfrentando profundas dificultades y desafíos en todo el cambio estructural que implica la apertura comercial, y en mayor medida, la integración con Estados Unidos ante la liberalización de cuotas y aranceles del 2005.

Con referencia a la producción textil y del vestido mexicana se ha visto afectada por la gran competitividad en el comercio internacional. Varias naciones, principalmente asiáticas, ingresan su producción y mercancías a través de marcos legales o ilegales. Dentro del marco ilegal, la industria textil y de confección en México se ha visto perjudicada por el contrabando y la triangulación de prendas de vestir, que en su mayoría provienen de la República Popular de China. Es en este momento en el que México debe buscar nuevas alternativas y estrategias para combatir este predominio desleal en su producción nacional y buscar nuevas iniciativas de competencia internacional dentro del marco legal.

En el marco internacional, México ha desarrollado las condiciones necesarias para lograr mayor competitividad en el comercio exterior, entre las cuales se destacan, la obtención de nueva maquinaria y equipo para aumentar la productividad y la calidad de productos textiles y confeccionados así como también la reducción de costes en la mano de obra. Esto ha dado como consecuencia que México haya creado un equilibrio interno y externo debido a que ha mejorado la producción textil y del vestido a través de la disminución de precios y el aumento de calidad en el producto final.



1.3. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte en el sector textil y de la confección

Una de las preocupaciones de todos los países del mundo ha sido mantener un orden económico, político y social que les permita poseer un sano equilibrio en su economía. Este equilibrio produce que varias naciones decidan firmar acuerdos o tratados internacionales para llevar a cabo una cooperación económica favorable y también el mantener en buenas condiciones los que ya han sido firmados anteriormente.

Durante las décadas de los años ochenta y noventa, se promovió la liberalización de los mercados como un medio de alcanzar el crecimiento económico a partir de la internacionalización de las economías nacionales. El fin de la Ronda Uruguay de Negociaciones del Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), que concluyó en 1993, abrió el camino para el surgimiento de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Se han concluido numerosos acuerdos comerciales entre los que destacan el MERCOSUR, la Asociación de Estados del Caribe, el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), así como varios acuerdos en África, Asia y Europa (Cardero, 1999: 52).

En particular, México debe considerar de suma importancia el TLCAN en materia textil y de la confección con la finalidad de proteger su industria del monopolio textil chino dentro del territorio estadounidense y observar que la cooperación entre los países firmantes se esté llevando a cabo de forma correcta. En especial consideración, el TLCAN ha significado, por un lado, una puerta de entrada para México hacia la globalización, y por otro, la estrategia idónea de Estados Unidos para lograr obtener la libre circulación de sus mercancías en esta región, fortaleciendo así sus lazos económicos en América del Norte. Con México, los impactos que la globalización ha tenido sobre varios ámbitos en la vida mexicana son diversos, siendo las de mayor importancia las relaciones con la comunidad internacional e integración regional.

Es importante señalar que México es favorecido geopolíticamente a diferencia de otras naciones, puesto que disfruta de la cercanía con una de las economías más grandes a nivel internacional. “México y Estados Unidos comparten una frontera de más de 3 200 kilómetros. La vecindad geográfica ha permitido que ambas naciones



tengan lazos estrechos en materias económica, comercial, política y cultural. El TLC vendrá a reforzar de manera importante todos los vínculos que existen entre los dos países” (Rubio y de Remes, 1992: 33). El refuerzo del vínculo en la industria textil y de la confección mexicana con la firma del TLCAN permitió que tuviera acceso preferencial a las exportaciones en este sector, a diferencia de la producción de Centroamérica y del Caribe los cuales estuvieron sometidos a cuotas y aranceles (Rivera, 2004: 83).

Remontándose hacia los años noventa, México necesitaba lograr un desarrollo integral que le permitiera una apertura en todos los órdenes, aunque esto significara una dependencia de mayor nivel ante una economía abierta y ante la liberalización de las importaciones con posición vulnerable y subordinada. Positivamente, para los empresarios mexicanos el TLCAN ha provisto a México de un creciente desarrollo económico dentro del comercio internacional el cual se vio reflejado en las importaciones, exportaciones e inversión extranjera de textiles y de la confección (Ver Anexo 1). Aunque cabe resaltar que este intercambio comercial ha sido de mayor beneficio para las exportaciones estadounidenses destinadas a México debido a la fuerte dependencia que mantiene con esta nación.

Mencionando que el beneficio económico ha sido significativo por el flujo de inversiones extranjeras en algunas ramas de la industria textil, es preciso señalar que la industria de la confección ha sido la más significativa. No obstante, las industrias más favorecidas han sido aquellas empresas textiles y de la confección mexicanas que han buscado lograr mayor preponderancia en Estados Unidos a través de firmas comerciales importantes y del beneficio de inversiones extranjeras y financiamiento externo. Dichas empresas han sido aquellas de gran escala y no las de pequeña o mediana industria.



Las empresas más grandes que al participar más del crecimiento de las exportaciones pueden acceder más fácilmente al financiamiento de fuentes externas. Más aún, son estas últimas empresas las que han captado una proporción mayor de los crecientes flujos de inversión extranjera directa que el país ha recibido desde la entrada en vigor del TLCAN. En suma, las empresas medianas y pequeñas (que suelen estar menos orientadas a la exportación) han afrontado una crítica escasez de crédito bancario mientras que las grandes (mucho más activas en la exportación) han contado con importantes fuentes alternativas de financiamiento (Espinosa y Serra, 2004 <http://cursos.itam.mx...>).

Por otro lado, no se debe olvidar los factores que hicieron posible que México ingresara al TLCAN para la integración comercial con Estados Unidos y Canadá. Con el objetivo de lograr ingresar en el mercado estadounidense, México tuvo que realizar cambios estructurales importantes.

Entre los cambios estructurales que México realizó se pueden mencionar: la apertura económica internacional para lograr una competitividad internacional y la renovación y el mejoramiento de su infraestructura para que los productos enviados al exterior fueran considerados con calidad. En otras palabras, México realizó la reorientación del aparato productivo hacia la industrialización de exportación olvidando el proteccionismo excesivo que había sufrido durante décadas atrás. Otro factor importante en el cambio estructural en México consistía en una redefinición de la participación del Estado en la economía donde se había implicado un reajuste profundo de las finanzas públicas y la disminución drástica de empresas paraestatales (Álvarez y Martínez, 2004 <http://www.redem.buap.mx...>).

Además, los beneficios para los empresarios mexicanos proporcionados por el TLCAN serían de gran magnitud ya que México se estaba integrando a una importante región. En particular, la industria de la confección estaría beneficiada por la eliminación de aranceles, aunque en realidad dicha eliminación sería relativa debido a que los productos confeccionados deberían estar elaborados, por una parte, con hilados norteamericanos, o por otra parte, con telas fabricadas de fibras procedentes de América del Norte.



Con la apertura que presentó el TLCAN, las exportaciones de textiles y del vestido mexicanas obtuvieron un incremento notable debido a la liberalización arancelaria, creando para los mexicanos una importante fuente de empleo y de inversión extranjera directa. Con este tratado se presentó un acceso permanente hacia un mercado más amplio en contraste con el nacional. Con dicha integración, México obtuvo grandes beneficios como por ejemplo, la tecnología necesaria para hacer sus productos textiles más competitivos a nivel regional e internacional.

A principios de los ochenta, etapa en la que la economía mexicana experimentó una fuerte protección comercial, su capacidad para atraer inversión extranjera directa era muy limitada: la entrada de capital por este concepto registró un flujo anual promedio ligeramente inferior a 1,300 millones de dólares durante el período 1980-1985. Sin duda, con el ingreso del país al GATT el atractivo para los inversionistas extranjeros mejoró apreciablemente, pues entre 1986 y 1993 el influjo promedio anual casi se triplicó hasta alcanzar 3,468 millones de dólares. Sin embargo, la entrada en vigor del TLCAN en 1994 trajo consigo un cambio cuántico en la captación de inversión extranjera directa: durante los primeros diez años de vigencia del Tratado, el ingreso por este concepto alcanzó un promedio de 14,251 millones de dólares por año (Espinosa y Serra, 2004 <http://cursos.itam.mx...>).

Considerando a la inversión extranjera directa, cabe señalar que ha sido de suma importancia ante el fenómeno de la globalización debido a que ha permitido la expansión de la demanda de consumidores de diferentes países, así como también, la reducción en costos laborales y de transporte. En particular, el TLCAN ha buscado una mayor expansión de inversión extranjera directa, en donde, México ha obtenido ventajas significativas a diferencia de hace medio siglo. Y más aún, México ha logrado obtener grandes inversiones dentro de uno de los sectores económicos importantes como lo es el sector textil y de la confección, lo cual tiene la finalidad de asegurar en un futuro, mayores utilidades que incrementen su desarrollo económico.

Como se sabe, nuestro país ha destinado un gran porcentaje en las exportaciones textiles hacia Estados Unidos gracias a la liberación comercial preferencial para México con respecto a los países latinoamericanos. En el anexo 300 B de bienes textiles y del vestido con sección 2 dentro del TLCAN, se puede conocer que cada una de las partes



firmantes eliminaría progresivamente sus aranceles sobre estos productos (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1995 <http://www.sice.oas.org...>). También es importante señalar que con la firma de este tratado, Estados Unidos se vería beneficiado en gran parte por México. Dicha ventaja sería a través de la mano de obra barata que proporcionan los mexicanos y que permite que los estadounidenses arriben al territorio mexicano con la finalidad de maquilar productos textiles. “El TLCAN ha convertido a México en un país maquilador quienes importan materias primas e insumos para transformarlos usando mano de obra de bajo costo y re-exportarlos agregando muy poco valor” (Espinosa y Sierra, 2004 <http://cursos.itam.mx...>).

Adicionalmente, con la firma del TLCAN en materia de industria textil se contemplaron las reglas especiales para el comercio de fibras, hilos, textiles y prendas de vestir en el mercado de América del Norte. Un aspecto importante a señalar consiste en que las disposiciones de este tratado con respecto a textiles prevalecerían sobre las del Acuerdo Multifibras y otros convenios internacionales, de los cuales, los países contratantes del TLCAN sean miembros. Los miembros del TLCAN eliminarían sus tasas arancelarias para productos textiles y del vestido producidos en América del Norte que cumplieren con las reglas de origen establecidas en el Tratado (Puyana, 2003: 28). La regla de origen del TLCAN elimina totalmente a aquellas naciones que no pertenecen a este regionalismo. Por consiguiente, estas naciones están en incapacidad para aprovechar las ventajas existentes de las preferencias arancelarias para mejorar las condiciones de los productos textiles.

Por otro lado, considerando el marco jurídico y normativo de México, las operaciones de importación y exportación deben estar reguladas por leyes que protegen las mercancías en territorio mexicano. Las disposiciones que posee México en dicha materia, se aplicarán sin perjuicio de lo dispuesto por tratados internacionales que



México sea parte conforme a lo previsto en la Ley Aduanera de México (Ley Aduanera, 1995 <http://www.diputados.gob.mx>).

Señalando los objetivos importantes en el capítulo I del TLCAN, se ha considerado de manera general a la industria textil. Estos objetivos son: la eliminación de obstáculos comerciales y la facilitación de circulación trans – fronteriza de bienes y servicios entre los territorios de ambas partes, la promoción de condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio, el aumento de oportunidades de inversión, la protección de manera adecuada de los derechos de propiedad intelectual, la creación de procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del TLCAN, el establecimiento de lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a la ampliación y mejoramiento de los beneficios de este Tratado (Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 1995 <http://www.sice.oas.org...>).

Con esto se refiere que México, a través del TLCAN, busca acceder a los dos mercados de Norteamérica en el sector textil y de la confección, mediante la disminución de aranceles y la supresión de las restricciones económicas para la libre movilización de capitales. Esto daría seguimiento a la apertura de inversión extranjera directa y a la resolución ante disputas provocadas por cuestiones desleales al comercio entre ambas naciones.

A pesar de que el TLCAN ha ofrecido grandes ventajas a los productos textiles mexicanos, México se ha encontrado con un difícil problema como lo es la competencia asiática, la cual ha aumentado de forma gradual en los últimos años. Debido a esta competencia dentro del mercado estadounidense, México deberá invertir millones de dólares en equipo y maquinaria para elevar su capacidad de producción tanto interna como externa. De esta manera México contrarrestaría en cierta medida, el poderío que



tiene uno de los principales países asiáticos como lo es China ante el mantenimiento en la industria textil de su mano de obra barata, precios bajos sobre sus productos y su baja calidad de producción.

México en unión con Estados Unidos y Canadá debe proteger la industria textil y de la confección ante esta producción, la cual es catalogada dentro del comercio internacional como la región que posee mayor número de naciones promotoras de prácticas desleales del comercio. Sin lugar a duda, estas prácticas afectan a las industrias textiles mexicanas, ya que los productos suelen ser más económicos eliminando así la competitividad justa.

Se consideran prácticas desleales de comercio internacional, la importación de mercancías idénticas o similares a las de producción nacional, en condiciones de: discriminación de precios (dumping); que sean objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, y que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional (Malpica, 1996: 37).

Cabe señalar que antes de la firma del TLCAN, Estados Unidos había estado sufriendo un rezago en la industria textil, y su sobrevivencia parecía dudarse ante la competencia de los productos textiles y confeccionados de origen chino. Es por ello que, las empresas estadounidenses buscaron nuevas herramientas para la protección de su industria en este sector, lográndose a través del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (aparecido al concluir el Acuerdo Multifibras) y por sistemas arancelarios y reglas de origen.

Tomando en cuenta las regulaciones sobre reglas de origen del TLCAN, es importante mencionar que éstas fueron una herramienta clave para que México y Canadá elaboraran productos confeccionados a partir de tela estadounidense, dando como consecuencia, un deterioro en la participación del sector textil y de la confección asiática pero en especial consideración, el sector textil chino.

La importancia del mercado estadounidense en este sector consiste en que las empresas textiles de Estados Unidos poseen un gran valor estratégico, considerando su



poder adquisitivo y su capacidad de consumo el cual ha sobrepasado al de cualquier nación (Rubio y de Remes, 1992: 34). Por consiguiente, Estados Unidos necesita tanto de las importaciones mexicanas como las de otras naciones, ya que el número de sus habitantes hace posible una diversificación de productos textiles en sus diferentes mercados.

Retomando las negociaciones del TLCAN, cabe distinguir que no fueron del todo fáciles en materia textil y de la confección, puesto que, esta industria había sido protegida suspicazmente por los países industrializados en las últimas décadas del siglo XX.

El comercio de productos textiles se encontraba normado por una reglamentación de excepción, mejor conocida como el Acuerdo Multifibras, destinada a proteger a la industria textil de los países desarrollados a través de la limitación de las exportaciones de las naciones en vías de desarrollo. Por otra parte, la presencia de fuertes grupos de interés en Estados Unidos y Canadá se constituía como un factor adicional para volver aún más complejas las negociaciones ya que muchos de estos grupos se oponían a que se firmara un tratado de libre comercio con México (Rubio y de Remes, 1992: 172).

Los efectos que causó el TLCAN sobre la industria textil y del vestido mexicana fueron, en primer instancia, un aumento en exportaciones y divisas convirtiendo así a México en uno de los principales proveedores de ropa de Estados Unidos, y en segunda instancia, un incremento de las maquiladoras de confección en varios lugares de la República Mexicana (Simón, 2005 <http://www.ejournal.unam.mx...>). Pero es aquí donde existe uno de los más grandes problemas con el que cuenta México en este sector. El maquilar para Estados Unidos ha llegado a convertirse en desventaja a largo plazo, ya que el ensamble de prendas de vestir crea un rezago de creatividad e innovación en la elaboración de los productos confeccionados. Esto es debido a que los modelos para la elaboración de productos confeccionados provienen de firmas internacionales.



La ventaja competitiva de bajo costo en la mano de obra puede hacer que las empresas que exploten esta ventaja maquilando no se desarrollen en cuanto al diseño y la distribución, apartándolas de las actividades altamente lucrativas de la cadena de valor de la industria textil, tal como el diseño y la comercialización de los productos (Centro de Estudios Estratégicos, 1995: 87).

Aunque el TLCAN ha presentado resultados positivos para la economía mexicana, México debe continuar buscando opciones de mercados para los productos textiles y de la confección ante los retos que, por un lado, Estados Unidos le ha impuesto con la firma de tratados internacionales en América Latina, y por el otro, con la admisión de China a la Organización Mundial de Comercio. La industria textil y de la confección mexicana deberá buscar nuevas oportunidades en otras regiones y no solo centrarse en su principal socio comercial. Pero también, México deberá mantener su postura como uno de los principales socios del vecino norte para que éste no sea desplazado por otras naciones como lo podría ser la República Popular de China.

1.4. Exportaciones mexicanas de la industria textil y de la confección a partir de la entrada del TLCAN

Sin lugar a duda, con la entrada en vigor del TLCAN, las exportaciones de la industria textil y de la confección de México se vieron beneficiadas considerablemente, ayudando así a fortalecer su preferencia dentro del área estadounidense. Con el TLCAN se logró obtener reducciones arancelarias en productos textiles mexicanos exportados hacia Estados Unidos. Tanto esta nación como México han logrado estrechar una relación económica importante en la región.

Para México, los principales efectos del TLCAN sobre la industria textil y del vestido fueron un incremento en las exportaciones con el consecuente aumento de divisas convirtiendo a México en uno de los principales proveedores de ropa a Estados Unidos y un incremento de maquiladoras de la confección en varios estados de la República Mexicana. Si bien estas empresas crean empleos, también se aprovechan de la mano de obra barata y de buena calidad de nuestro país (Simón, 2005 <http://www.ejournal.unam.mx...>).

Debido a esto, ante el acelerado proceso de modernización desde la entrada del TLCAN, la industria textil en México ha representado el seis y medio por ciento del



PIB manufacturero. Como menciona el Presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil, Sr. Rosendo Valles Costas, las exportaciones de la cadena Fibras – Textil – Vestido suman más de 10 mil millones de dólares anuales, de las cuales, la parte central de su cadena productiva suma 5 mil millones de dólares anuales en exportaciones, generando así casi 600 mil empleos (Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2004 <http://www.stps.gob.mx...>).

Pero cabe destacar que, dentro de la industria textil mexicana, el sector que mayor ventaja tiene es el de la confección, el cual se encuentra en cierto rezago tecnológico. Por consiguiente, ante la importancia del sector de la confección por su producción a gran escala, México debe buscar nuevas opciones para industrializarse e incorporarse a la tecnología que demanda tanto el mercado textil y de la confección internacional. Pero aún así, México es considerado como uno de los países con mayor fortaleza en el sector de confección a diferencia del estadounidense, debido a que los costos de la mano de obra son más económicos en el proceso de maquila.

Como muestran las investigaciones realizadas a través del Sistema para analizar el crecimiento del comercio internacional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, los productos mexicanos destinados para la exportación hacia Estados Unidos en el sector de la confección han sido, principalmente, pantalones masculinos y femeninos de algodón, T-shirts y camisetas interiores, pullover, cardigan, chalecos, sostenes y artículos de calcetería (Simón y Rueda, 2004). Es decir, la mayoría de la producción de confección mexicana se ha encontrado enfocada en la materia prima de algodón puesto que se han especializado más en este material.

Durante los primeros años de los noventa, la producción textil y de la confección mexicana inició el proceso de integración hacia las cadenas globales de manufactura compuestas por minoristas, fabricantes de marca y comercializadoras



estadounidenses. Este proceso de integración fue un factor determinante para el incremento de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos que se profundizaron por dos causas: la firma del TLCAN y la devaluación de la moneda nacional a partir de 1994 (Rivera, 2004: 83).

Cabe señalar que, las cadenas globales de manufactura compuestas por los minoristas o detallistas, fabricantes de marca y comercializadoras habían nacido ante la competencia existente dentro del sector de la confección quienes guardan entre sí diferencias importantes. Por ejemplo, los detallistas o minoristas son los grandes importadores quienes no se involucran en la manufactura de las prendas de vestir, pero que juegan un papel fundamental en el comportamiento del mercado al decidir las compras, tales como, Wal-Mart, K-Mart, Sears, The Gap entre otras. Por otro lado, los fabricantes de marca son aquellos que confeccionan la producción en plantas bajo su control o propiedad tanto en el extranjero como en su propia nación, como por ejemplo, Levi Strauss, Sara Lee, Fruit of the Loom, por mencionar algunos. Y por último, los comercializadores son aquellos que no poseen plantas de producción y que contratan la producción en otros países, como son los casos de Polo, Liz Claiborne, Tommy Hilfiger, Nike y otros (Chacón, 2000: 24).

Retomando los otros factores que permitieron el aumento de las exportaciones mexicanas, lo constituyeron en primer lugar, la firma del TLCAN debido a que permitió que los aranceles y cuotas se redujeran notablemente y que estableciera un acceso preferencial ante las exportaciones de productos textiles y confeccionados; y en segundo lugar, la devaluación del peso mexicano, la cual originó un incremento de la producción textil y de confección con el menor costo de mano de obra mexicana.

En el caso de la industria del vestido, en 1993 el arancel promedio para productos de México era de 18.3%, el cual se fue reduciendo paulatinamente hasta llegar en 1998 a 0.6% y en 2002 a 0.28%. Otro factor importante para el aumento de las exportaciones de México a EUA fue la devaluación de nuestra moneda (100% en términos nominales y 50% en términos reales), que



ocasionó un incentivo para que las empresas en México incrementaran su producción para exportar ante la disminución de los salarios pagados en dólares en nuestro país y también para que otras empresas se trasladaran a México con el consecuente traslado de la inversión Simón, 2005 <http://www.ejournal.unam.mx...>).

Durante el periodo entre 1993 y 2000, el sector textil y de la confección había mostrado resultados bastante positivos donde las exportaciones en este sector subieron significativamente, logrando para esto que, entre los años 1998 y 2000, México fuera considerado el mayor exportador de productos confeccionados dirigidos a Estados Unidos, superando así a la producción china (Ver Anexo 2). Una vez que fueron eliminadas las tarifas que regían a los artículos mexicanos de lana, las exportaciones de éstos crecieron de manera notable. Por ello, tanto la reducción en tarifas como las inversiones hacia México producido por el TLCAN, habían provocado la expansión en la exportación de textiles y de las confecciones (Torres, 2005 <http://www.texascenter.org...>).

Consecuentemente con la firma del TLCAN, México había comenzado un proceso benéfico dentro del sector textil y de la confección debido a que atrajo la atención de varios inversionistas estadounidenses y de otras naciones para maquilar los productos a muy bajo costo. De esta forma, México comenzó a especializarse progresivamente en el sector de la confección y a aumentar su exportación hacia Estados Unidos. El interés de México por la especialización en esta industria se debió a que ambos sectores, textil y confección, se habían convertido en una de las principales industrias de la economía mundial. Pero además, porque generaban un gran número de empleos para aquella población que no cuenta con la preparación y la oportunidad de trabajo.

Para el 2003, México en este sector exportó casi 10 mil millones de dólares anuales, que representan el 17% de las exportaciones totales. En términos de empleo, la industria textil y de la confección ha visto un crecimiento de 260 mil plazas desde que



entró en vigor el TLCAN. Actualmente, los productos mexicanos dominan más del 10.6% de las importaciones estadounidenses en este sector, en contraste con el 4.4% que poseía antes de firmar el TLCAN. Es decir, uno de cada diez dólares que Estados Unidos gasta en el comercio en productos de este sector, lo hace comprando productos mexicanos (Banco Nacional de Comercio Exterior, 2005 <http://www.bancomext.gob.mx...>).

Pero no todo es de “color de rosa” con los beneficios que obtuvo México por la firma del TLCAN, ya que con el ingreso de China a la OMC las empresas chinas fueron abarcando progresivamente aún más las importaciones estadounidenses de productos confeccionados. De tal manera que, entre 1990 y 2001, los productos chinos incrementaron su participación de 3.07 a 8.96% a diferencia de México que había constituido de 6.09 a 11.51%, habiendo así una brecha entre ambas de 0.47% en favor de China (Simón y Rueda, 2004: 46).

Más específicamente conforme a estadísticas de la OMC, entre 1998 y 2000 las exportaciones de China destinadas a Estados Unidos habían tenido un incremento trascendental del 15%, pero no tan importante como el incremento en las exportaciones de productos confeccionados mexicanos los cuales se encontraban en 62%. Pero a partir del 2001 al 2003, México había sufrido una disminución de 18% en las exportaciones, mientras que China las había incrementado por más de un tercio, producto de su anexión a la OMC. Por consiguiente, China había desplazado a México como el más importante proveedor de productos confeccionados de Estados Unidos. Inmediatamente, entre 2001 al 2003 las exportaciones chinas incrementaron al 82% a través de la eliminación de la tercera fase de liberalización de cuotas de importación en la industria textil y de la confección (Heymann, 2005 <http://www.dbresearch.com...>).



1.5. Problemas y desafíos de México dentro del mercado textil y de la confección estadounidense

Actualmente, México presenta serios problemas con la exportación de textiles y productos confeccionados dentro del mercado estadounidense debido a que China se está apoderando del comercio en esta zona por la eliminación progresiva de las cuotas y, también por la falta de apoyo económico y de preocupación por parte del gobierno mexicano en dicho sector. Ante estos problemas, México tiene grandes desafíos en esta industria los cuales deben ser afrontados cuidadosamente para seguir manteniendo su relevancia en el comercio internacional, y principalmente, con su principal socio: Estados Unidos.

Sin lugar a duda, la creación de un monopolio en este sector industrial afectaría de manera significativa el bienestar de muchas economías mundiales que se encuentran en vías de desarrollo, como lo constituyen países de Latinoamérica y África. De ahí la preocupación por el monopolio chino, el cual exporta un sinnúmero de productos a bajos costos abarcando principalmente el primer receptor de textiles y productos confeccionados: Estados Unidos. “China es un importante país exportador: el promedio del crecimiento de las exportaciones de textiles para vestuarios es de 13%, lo que significa un 20% de la participación del mercado mundial” (Enfu, 2004: 10).

Pero cabe resaltar que dicho apoderamiento de la industria textil y de la confección china en Estados Unidos ha sido de forma gradual y progresiva como ya se ha mencionado anteriormente. Este monopolio se ha visto beneficiado, en algunos de los casos, por ciertas prácticas desleales del comercio las cuales deben ser consideradas en la actualidad por la OMC. Algunas de las prácticas desleales que maneja China han sido los subsidios estatales, la práctica de *dumping*, el contrabando, entre otras; las cuales han creado grandes pérdidas para la producción industrial textil y de la confección en México. Estas prácticas han ocasionado que no exista competitividad en



la producción de textiles y vestido, provocando así la pérdida de un sinnúmero de empleos mexicanos.

Con las prácticas desleales del comercio, China ha podido reducir artificialmente sus precios como lo constituyen “la manipulación del tipo de cambio que posee una ventaja de hasta 40%, subsidios a la exportación con devolución del 13% del valor exportado además de sus bajos precios, 50% de préstamos otorgados a empresas chinas que no son cancelados, subsidios en energía y transporte, así como también los subsidios directos del estado a la industria textil” (Sociedad Nacional de Industrias, 2005 <http://www.sni.org.pe...>). Por ejemplo, la venta de materia prima como seda, algodón y fibras sintéticas se realiza por debajo de los precios internacionales, existen subsidios gubernamentales que son proporcionados en dichas materias así como también la manipulación del tipo del cambio del yen. “Esto permite que China llegue a bajar los precios de los productos textiles y de la confección hasta un 75%, lo que les ha proporcionado una ventaja desleal e inalcanzable en los mercados mundiales” (Autor anónimo, 2004 <http://www.comfia.info...>).

Pero cabe señalar que no todas las industrias textiles y de la confección chinas llevan a cabo prácticas desleales, también se debe considerar las cosas positivas que mantiene esta nación como un adversario dinámico de productos competitivos en el mercado internacional. Como menciona el Sr. Rosendo Valles Costas, Presidente de la Cámara Nacional de la Industria Textil, el sector textil y de la confección en China es estratégico debido a que genera empleo, fomenta el desarrollo de áreas rurales para promover la inversión y para financiar el déficit comercial, así como también provee el producto terminado al mercado internacional sin ser solamente los proveedores de materias primas como lo realiza Estados Unidos (Secretaría del Trabajo y Prevención Social, 2004 <http://www.stps.gob.mx...>). Es decir, trascendieron del ensamble simple al

paquete completo, lo que es más, China ha sabido desarrollar este proceso el cual integra toda la cadena productiva de fibra – textil – vestido, creando un aumento en sus exportaciones dentro de un entorno nacional, es decir, sin la intervención de otra producción internacional, estimulando la independencia ante la manufactura extranjera.

La fase que le sigue al ensamble es la producción del paquete completo. En la literatura se conoce también como Manufactura Original de Equipo (Original Equipment Manufacturing). La producción del paquete completo intensifica las relaciones entre proveedores y comparadores de insumos, otorga mayor autonomía local y estimula el proceso de aprendizaje (Buitelaar y Rodríguez, 2000: 10).

A diferencia de China, México no ha podido realizar en su totalidad el paquete completo sino que se encuentra en proceso de transición para la práctica de éste. En México existe una evolución del ensamble básico a la terminación de productos confeccionados con materia prima y mano de obra nacional. Pero cabe señalar que en este intento de transición, existen discrepancias ante la aprobación de integración de inversión, subcontratación y tecnología extranjera en el paquete completo mexicano. Sin embargo, se debe reconocer que al existir esta aprobación de integración crearía beneficios para los empresarios textiles mexicanos porque se importaría tecnología, ideas, innovación, creatividad y capacitación para los trabajadores en dicho sector industrial.

Dentro de la transición de la industria mexicana de exportación al paquete completo, parecen existir dos vías en conflicto que sintetizan los problemas de la industria mexicana: a) la exclusión de la mayor parte de las pequeñas y medianas empresas mexicanas, a favor de subcontratistas estadounidenses que asuman el papel de las viejas empresas maquiladoras (contratación de mano de obra nacional con insumos, equipo y diseños importados) y b) la transición al paquete completo con incorporación de productores mexicanos integrados y no integrados y bajo la dirección de empresas líderes de ambos países. Con esta segunda vía, se maximizaría el progreso industrial, incluyendo el aprendizaje tecnológico y la capacitación de la mano de obra (Rivera, 2004: 87).

De ahí que, los beneficios que transfiere el paquete completo, conocido también como “full packaging”, sean la transferencia de logística, organización y elaboración de los productos confeccionados hacia el subcontratista quien desarrolla un proceso de



aprendizaje y difusión territorial. Dicha transferencia lo realizan los compradores por vía contrato y con estrictas especificaciones del producto como la calidad y cantidad (Dussel y Xue, 2004: 59-60).

También cabe señalar que otro desafío que debe enfrentar México es el bajo costo laboral que posee China así como también su capacidad de producción a gran escala y el impacto que ha causado a nivel internacional. Sin embargo, no se debe olvidar que el bajo costo laboral en China lleva consigo la anulación de los derechos de sus trabajadores como lo pueden ser las excesivas jornadas laborales, así como también, las restricciones a formar sindicatos, sistemas de prestaciones y seguridad social.

Ante esta situación, México debe ver a China no como un problema sino como un gran desafío que puede lograr a través de medidas y procesos importantes. México debe considerar que China posee tanto características en su favor como también en su contra. Por ejemplo, China había tenido limitaciones dentro de la cadena de confección ya que a pesar de su elaboración a gran escala y con bajo costo de mano de obra no había podido desarrollar el diseño, la marca y la fabricación de productos confeccionados con materiales sofisticados. Progresivamente, las empresas textiles y de la confección chinas se habían ido especializando en la etapa de ensamble hasta lograr diseñar sus propias marcas y modas legado del aprendizaje por la subcontratación de grandes comercializadoras globales (Dussel y Xue, 2004: 62). Por otro lado, un aspecto que posee China en su contra es el uso de prácticas desleales del comercio que lo convierte en una nación anticompetitiva en el mercado internacional. Las prácticas desleales en la industria textil y de la confección ha provocado el descontento de los países que exportan en grandes cantidades hacia Estados Unidos y que respetan las regulaciones y las prácticas leales.



Como resumen, el aumento en las exportaciones de textiles y productos confeccionados de China dentro del mercado estadounidense ha sido a través del bajo costo de mano de obra, producción a gran escala y con baja calidad, su ingreso a la OMC, el desarrollo del paquete completo así como también la paulatina eliminación de cuotas en la industria de la confección. Con las estrategias de China para aumentar sus exportaciones de estos productos se ha logrado producir un impacto importante demostrado en cifras de exportación de China e importación de Estados Unidos.

In China's favor are the vertical integration of its value chain, the low wage costs, the high levels of flexibility and productivity, its ability to supply products of the required quality and its mass production capability. China also has a head start over its competitors as it already dominates the global textile and clothing trade (2003 market share: 20%) and is well integrated into its clients' sourcing logistics. China could quickly increase its share of the global textiles and clothing market to more than 50% (Heymann, 2005 <http://www.dbresearch.com...>).

1.6. Posibles medidas del gobierno mexicano ante la competencia desleal de China en el sector textil y de la confección

Cuando inició el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México evolucionó dentro del comercio textil y del vestido reflejándose de manera importante en su crecimiento económico. Esto no provocó que esta industria fuera inmune a los problemas estructurales que ponen en riesgo su futuro crecimiento tales como el abastecimiento de prendas de vestir por canales ilegales en el mercado nacional, la baja competitividad ante la reducción de aranceles para otros países impuestas por Estados Unidos, la frágil integración de cadena de suministro así como también la carencia de fuentes de financiamiento que inhibe la inversión en el sector (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2004 <http://www.sre.gob.mx...>).

Ante la eliminación de cuotas para inicios del 2005, México debía tomar medidas importantes para hacer frente a los problemas que ponían en riesgo su crecimiento industrial textil y de confección. "When quotas on the imports of clothing and textiles disappear on January 1st, hundreds of thousands of jobs could be lost not



only in the United States but in poor countries too, and China will be the winner” (Stokes, 2004). Por ello, México debe hacer hincapié en el aspecto de las prácticas desleales que China está realizando, combatirlas y buscar apoyo de la OMC y de aquellos países que se vean amenazados o afectados por ilegalidad china. Si China continúa ingresando su producción a gran escala sin ninguna restricción y apoyado a través de prácticas desleales del comercio, provocaría que grandes empresas mexicanas cerraran sus puertas y a su vez que aumentara el desempleo en la rama textil y de la confección (Ver Anexo 3).

Mientras tanto, no debe haber pánico por la producción en gran escala de textiles y confecciones chinos, sino lo que se requerirá es el aumento de la competitividad y la búsqueda de nuevos mercados para la exportación. Así como China exporta grandes cantidades de productos textiles y confeccionados, también tiene que importarlos porque el poder adquisitivo de su población y su demanda por productos externos han aumentado significativamente. Las ventajas que presenta la industria textil china son relativamente frágiles debido a que su producción a gran escala no equivale a poder, ya que el crecimiento en grandes cantidades podría causar una sobreproducción. Con lo que respecta a su mano de obra barata podría debilitarse paulatinamente debido a que disputa con la fuerza laboral de otras regiones del mundo, donde la diferencia de pago por producir a gran escala es relativamente similar. Por estas razones, México tendrá que reforzar su trabajo con buena calidad, velocidad de suministro y adaptación de tecnología y conocimiento.

Desde el fin de los años de su aislacionismo con el resto del mundo, la República de China ha sido la destinataria de inversión extranjera masiva con exportaciones que han crecido significativamente. Los inversionistas extranjeros son atraídos hacia China por la combinación de una economía exitosa, con bajos costos laborales y el acceso a un enorme y largo mercado desconocido el cual está convirtiéndose en una nación importante para el mundo (Li, 2004:11).



Por otro lado, cabe señalar que la población de consumidores chinos es demasiado grande por la cantidad de habitantes que posee. Así que se espera para los próximos años que el crecimiento de los mercados internos de China así como los de otros países asiáticos, asciendan en forma sustancial en la cantidad del comercio textil y de confección en las importaciones. Esto ofrecerá grandes oportunidades a las empresas textiles y de las confecciones internacionales con mejor equipamiento para que exporten sus productos dentro del mercado chino.

Por consiguiente, México tendrá que elaborar una política industrial de largo plazo para que la producción de esta industria logre un desarrollo importante. Sin lugar a duda, lo que requieren los empresarios textiles mexicanos es desarrollar innovaciones tecnológicas en este sector para poder lograr impulsar la industrialización mexicana y a su vez, incrementar la cantidad y calidad de los productos textiles y de confección. “Para lograr estos objetivos es necesario que los empresarios de esta rama adquieran tecnología de punta, mejoren la integración de la cadena productiva, eleven la calidad de sus productos, definan nichos de mercado y encuentren nuevos canales de comercialización que les permita exportar” (Rubio y de Remes, 1992: 185). México no deberá concentrarse de manera exclusiva en exportar sus productos hacia Estados Unidos, sino que también debe penetrar en otras naciones o regiones para diversificar el mercado textil y de la confección mexicano.

En la actualidad, México tiene que centrar su atención en lo que demanda su consumidor, quien busca encontrar en los productos confeccionados buena calidad y satisfacción de sus expectativas así como también identificarse con la marca del producto. Debido a esto, los empresarios textiles y de confección han decidido fortalecer a la planta productiva nacional en donde este sector industrial busque un reajuste dentro y fuera del país, creando marcas e innovando los productos de todas



fases de la cadena fibra-textil-vestido con el propósito que se reconozca y se prefiera lo elaborado en México por su calidad (Meave, 2005 <http://www.tribu-info.ws...>). Los empresarios textiles y de la confección deben vigilar varios aspectos importantes como lo es “acelerar la transición de producción a gran escala hacia producción de ventaja y realizar la transición de ser un gran país exportador a ser un poderoso país exportador” (Enfu, 2004: 12).

Hoy en día, la posición de China y de su producción en la cadena fibra-textil-vestido está presente en todas las conversaciones respecto al futuro de la industria textil y de confección. Sin duda, el empuje de los empresarios chinos continuará con algo de crecimiento después de la abolición del sistema de cuotas a principios del 2005, pero esto no quiere decir que en general no exista futuro para la producción mexicana.

Aunque China representa un actor altamente potencial en la industria textil dentro de Estados Unidos, no puede desaparecer su gran desventaja que consiste en realizar prácticas desleales del comercio que perjudican a las industrias textiles y del vestido de los países periféricos. Por estas razones, México necesita cambiar su óptica en este sector e iniciar negociaciones con otras regiones para diversificarse, fortalecerse y competir justamente en el mercado internacional.

Así como China exporta también necesita importar, y es cuando aparece una ventaja para los países periféricos, y en especial, para México ya que la cantidad de habitantes que posee el dragón chino es significativa. Por consiguiente, México deberá considerar al mercado chino como posible importador de manufactura textil, el cual permitiría la ampliación del mercado mexicano. De esta forma, México no se limitaría sólo a la exportación hacia su vecino geográfico.

Como consecuencia, a la nación asiática se le debe ver con otras expectativas y desafiarlo con un mejor nivel de competitividad, conquistar su mercado y considerarlo



como un área de oportunidad de las exportaciones mexicanas. Por lo tanto, México debe desarrollar nuevas estrategias de competencia tales como los incentivos al productor textil, el mantenimiento de sus socios comerciales, el logro de una cooperación regional y/o bilateral para desafiar a China y el sostenimiento de sus niveles de calidad a través de tecnología industrial textil de punta.

Otra posible medida de la industria textil mexicana ante la competencia de China consiste en que este sector se “transforme en una actividad económica de mayor valor agregado, con una especialización más amplia de paquete completo, con superiores conocimientos del mercado de insumos intermedios y encadenamientos tanto con las pequeñas y medianas empresas, así como también con la estrategia de desarrollo a nivel local, nacional y regional” (Buitelaar y Rodríguez, 2000: 5).

El sector textil y del vestido mexicano no se debe considerar desamparado dentro del comercio internacional debido a que existen medidas de protección que ayudan a que China no provoque un desequilibrio dentro del mercado de México ante la eliminación de las cuotas del 2005. Tal es el caso de Estados Unidos que ante dicha eliminación, continúa aplicando cuotas y aranceles con la finalidad de proteger de manera directa a su producción nacional y de manera indirecta a los países en desarrollo cuando el comercio de textiles y productos confeccionados se encuentre amenazado.

Tras la adhesión, China se convertirá en parte en el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido y será titular de los derechos y obligaciones correspondientes. Lo mismo que en el caso de los demás Miembros de la OMC, se pondrá término a los contingentes aplicados a los textiles el 31 de diciembre de 2004, pero habrá un mecanismo de salvaguarda hasta fines de 2008, que permitirá a los gobiernos Miembros de la OMC adoptar medidas para reducir las importaciones en caso de que las exportaciones de productos textiles chinos provoquen una desorganización del mercado (Organización Mundial del Comercio, 2001 <http://www.wto.org...>).