

# CAMINO TORTUOSO DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO MEXICANA EN EL PERIODO DEL TLCAN

MA. BEATRIZ GARCÍA CASTRO\*

## INTRODUCCIÓN

La industria textil y del vestido mexicana ha pasado por un largo periodo de crisis y de reducción de su participación en la producción manufacturera y en su participación en las exportaciones globales. Ello se debe a que la forma en que se han insertado las empresas mexicanas en la cadena de valor global no les ha permitido su escalamiento productivo, en tanto que las empresas de otras economías emergentes están desplazándolas de los mercados globales. Este capítulo tiene como propósito explorar los elementos que influyen a que las empresas textiles y del vestido nacionales no hayan podido colocarse en los segmentos de mayor valor agregado.

En el siguiente apartado se presentan algunos indicadores básicos del comportamiento macroeconómico de la industria textil y del vestido, para introducir, en el tercer apartado, las características de la cadena global de la industria, su evolución y elementos determinantes y presentar, en el apartado cuarto, los rasgos que han caracterizado a la industria en los últimos años y en el apartado cinco, los elementos que están presentes en las ganancias y pérdidas de competitividad. Por último se presentan algunas conclusiones.

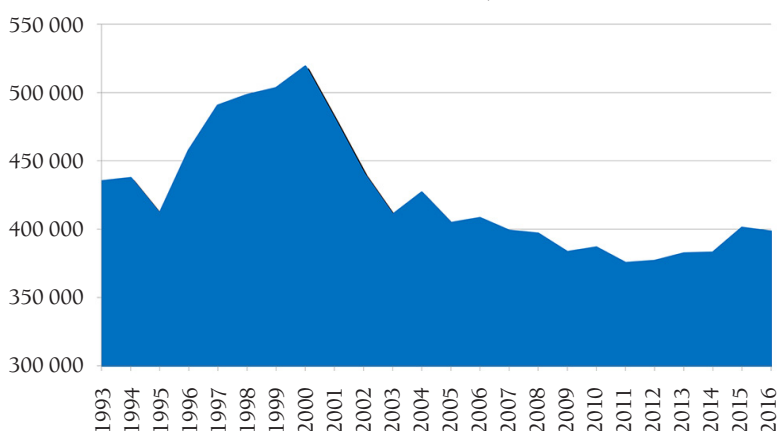
## DESEMPEÑO EXPORTADOR DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO MEXICANA

La industria textil y del vestido mexicana tiene una importancia crucial en la economía por su gran contribución al empleo, ya que en 2015 generó 327 163

\* Profesora de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco.

puestos de trabajo remunerados en las actividades de fabricación de insumos textiles, confección de materiales textiles y prendas de vestir (INEGI, 2017), lo que equivale a 1% del empleo nacional y 7.7% del empleo manufacturero. Su carácter de generador de empleo se debe principalmente a que gran parte de las empresas que participan en su producción son micro o pequeñas empresas (97% de las 28 868 empresas, de acuerdo a la información de la DENUE de INEGI). Estos dos elementos, en conjunto, dan a la industria un carácter prioritario para el bienestar de la población.

GRÁFICA 1  
PRODUCTO INTERNO BRUTO\*, BASE 2013



\* 2016 y 2017 cifras preliminares

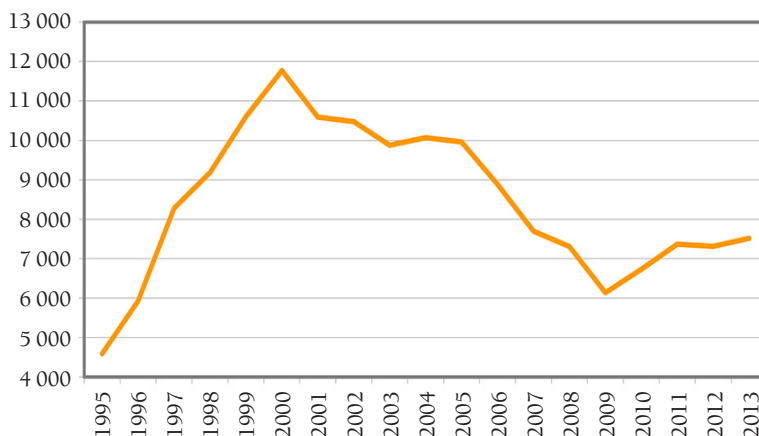
FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Su producción ha caído continuamente desde 2002, año en que alcanzó el valor más alto tras los efectos favorables de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Su participación en la producción manufacturera, que osciló en torno a seis puntos porcentuales en la segunda mitad de la década de los noventa, descendió dos puntos porcentuales al terminar la primera década del siglo, y se colocó en 3.6% en 2016. La mala situación de la industria se traduce, además de la baja producción y pérdidas de empleo, en la caída de sus ventas y pérdida de competitividad.

Parte importante de este comportamiento se explica por la drástica disminución de las exportaciones que, como veremos, han caído como consecuencia de la manera en que nuestra economía se ha insertado en la cadena de valor global y por la pérdida de competitividad en esta industria.

Después de la firma del TLCAN, México logró colocarse como el principal proveedor de textiles a Estados Unidos en el año 2000, fecha a partir de

GRÁFICA 2  
EXPORTACIONES MEXICANAS DEL SECTOR TEXTIL  
Y CONFECCIÓN (MILLONES DE DÓLARES)  
(2001-2016)



FUENTE: elaboración propia a partir de datos del CECHIMEX.

la cual fue perdiendo espacios en aquel mercado, primero contra China y posteriormente contra países de Centroamérica y otras economías asiáticas emergentes, hasta ubicarse en el quinto lugar con sólo 4.5% de aquel mercado.

CUADRO 1  
PARTICIPACIÓN EN LAS IMPORTACIONES  
DE TEXTILES Y CONFECCIÓN DE ESTADOS UNIDOS

	1990	2000	2010	2014
1er lugar	Hong Kong 14.1	México 13.2	China 42.1	China 39.3
2do lugar	China 11.4	China 12	Nicaragua 13.7	Vietnam 8.8
3er lugar	Corea 9.1	Hong Kong 6.2	México 6.5	India 6.1
4o. lugar	Filipinas 3.7	Canadá 4.6	Canadá 6.6	Indonesia 4.6
5o. lugar	India 3.2	Corea 4.4	Italia 5.5	México 4.5
6o. lugar	México 3	India 3.9	Vietnam 4.8	Bangladesh 4.3

FUENTE: elaboración con base en CECHIMEX.

Además, la composición de las exportaciones mexicanas ha cambiado reduciendo la importancia de los productos de confección, aunque continúan siendo la parte mayoritaria de exportaciones (lideradas por los pantalones de mezclilla y camisetas de algodón). De 1995 a 2013 las exportaciones textiles y del vestido crecieron a una tasa promedio anual de sólo 2.8%. En contraste con este pobre desempeño, las importaciones de esta industria crecieron 5.9% durante el mismo periodo, crecimiento dominado por un importante incremento de la importación de textiles, reflejo de la necesidad de mejorar la calidad de los insumos para mantener productos en el mercado global de confecciones.

De acuerdo con la Organización Mundial de Comercio

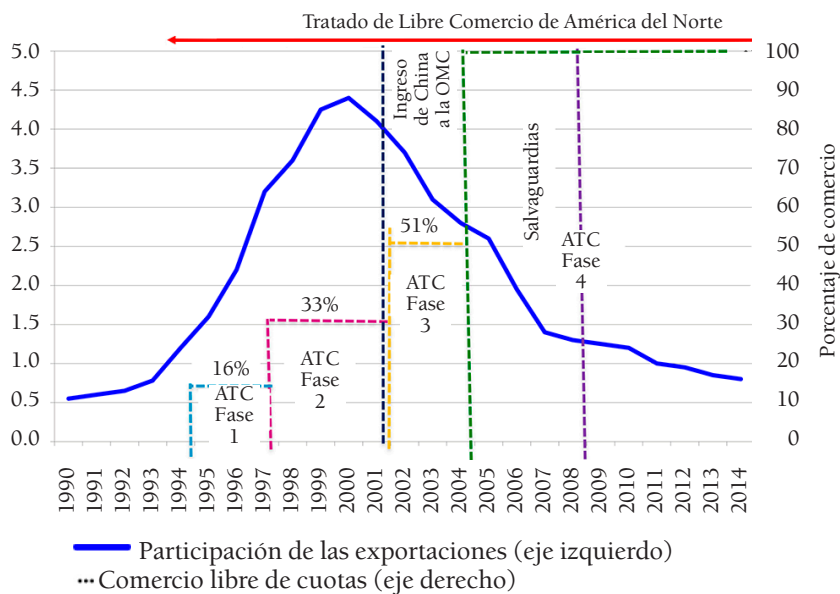
[...] en 2000 México era el cuarto exportador mundial de prendas de vestir y cubría el 4 % del mercado mundial. En ese mismo año, China, que ya era el primer exportador global, abastecía el 18 % de ese mercado. Doce años después, la participación de México cayó al 1 %, llegando a ocupar el decimosexto lugar en 2012. En ese mismo año, en cambio, China satisfacía ya 38% de las exportaciones globales de textiles (OMC, 2013).

La modificación en la participación de nuestra economía en las exportaciones globales de la industria del textil y del vestido refleja un primer periodo con el incremento significativo resultante del acceso al mercado de Norteamérica auspiciado por la firma del TLCAN en 1994, lo que lo colocó en el sitio de principal proveedor de textiles y confecciones en aquel país. La entrada de China a la OMC (en 2001) y la firma del Acuerdo sobre Textiles y Vestido (ATV) —acuerdo que sucedió a las zonas de procesamiento de exportaciones y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Minian *et al.*, 2017)— dieron paso a un drástico cambio de tendencia en la participación de México en el mercado mundial, implicando una pérdida de participación hasta situarse en niveles próximos a 1%. Esta caída de las exportaciones mexicanas se acompañó de la quiebra de empresas textiles, incluso varias de las que habían incursionado en instalarse en México con paquete completo (Minian *et al.*, 2017). Este cambio de tendencia es muestra de la importancia que han tenido las regulaciones comerciales para el desempeño de esta industria, cambios que han permitido que países distantes a los principales consumidores y con menor tamaño como Bangladesh, Turquía, Indonesia y Malasia estén tomando posiciones principales en el comercio internacional. Se estima que incluso Camboya, Tailandia, Pakistán y Sri Lanka superen en los próximos años a México en la participación global.

La estructura y la dinámica de producción de la industria se han modificado en el transcurso de estos años, y con ella la forma en que la industria

GRÁFICA 3

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO GLOBAL Y SU RELACIÓN CON LOS ACUERDOS COMERCIALES



FUENTE: Minian *et al.*, 2017, p. 148.

textil y del vestido mexicana se inserta en la esfera de competencia global. Para tener una mejor comprensión de ello es importante observar cuáles han sido los cambios y tendencias de la producción global, la conformación de redes productivas y la manera en que se configura la cadena de valor global de la industria textil y del vestido.

#### CARACTERIZACIÓN DE LA CADENA GLOBAL DE VALOR

La formación de una red de producción posibilita la generación de economías externas por medio de la especialización parcial de productores, inversiones compartidas y formación de consorcios (Tigre, 2006); las redes de empresas constituyen una forma eficiente de organización de producción, al agregar gran variedad de competencias en comparación con una empresa aislada. Tal aglutinación de empresas favorece la obtención de externalidades positivas por medio de economías de escala y de alcance, ampliación de los mercados, aceleración del proceso de innovación e intercambio de competencias tecnológicas. Una forma concreta de estas redes de producción se presenta en la cadena de valor, que puede ser definida como la secuencia

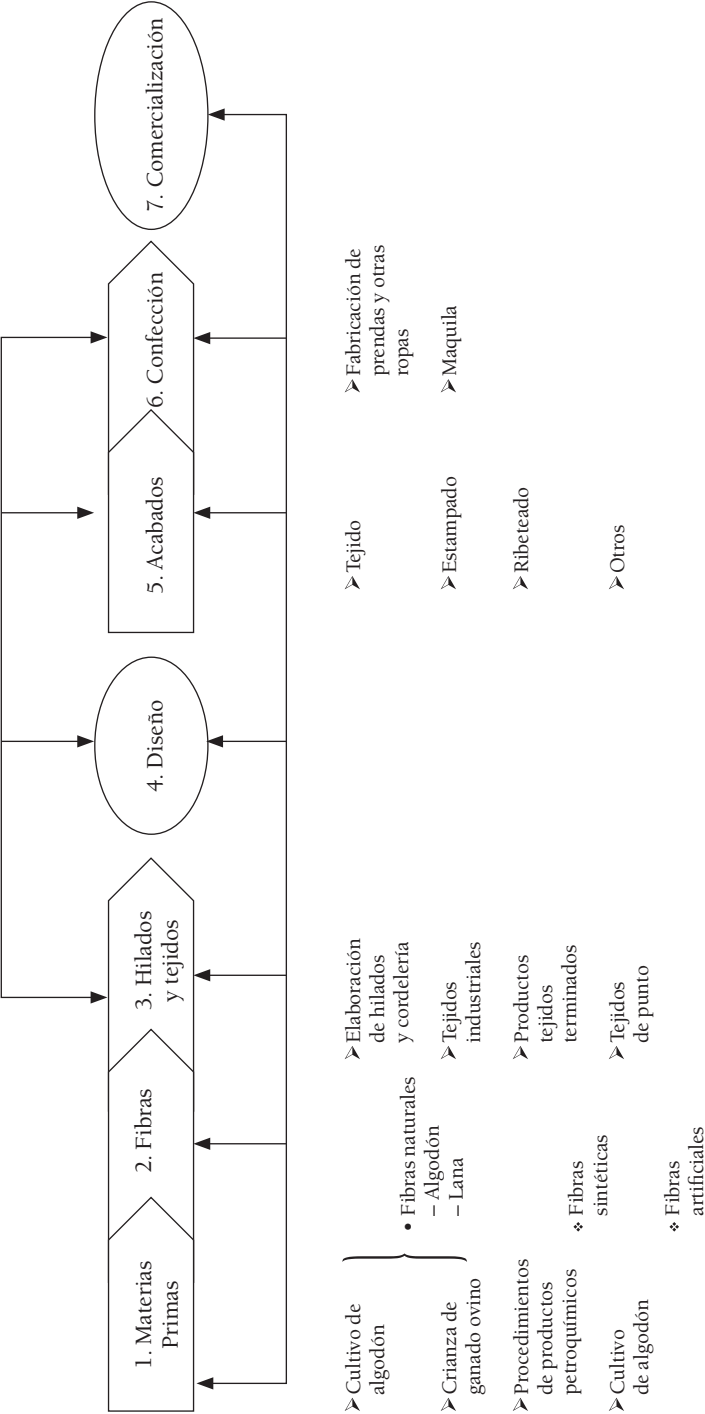
de actividades de producción (es decir, el valor agregado) que conducen y apoyan hacia el uso final. Las cadenas de valor varían de acuerdo a la escala de organización de las actividades, la amplitud y la longitud de la cadena. La escala está compuesta en los niveles locales, domésticos, internacionales, regionales y globales; y la amplitud según sea el conjunto de actores productivos dentro de la cadena (Sturgeon, 2002).

La cadena de valor de la industria textil y del vestido es una organización productiva global compleja. Incluye la producción de materias primas y el procesamiento de un grupo de fibras naturales y sintéticas que son transformadas en telas de diferentes características (primeras tres etapas de producción del diagrama), que tienen usos diversos como el industrial y la confección de prendas de vestir; además, la cadena también incluye la comercialización de los productos textiles y del vestido, etapa final de la cadena, que comprende una parte fundamental de su valor (Gereffi, 2014; Dussel, 2017; García Castro, 2004). Sus productos se clasifican en *commodities*, productos de moda básicos, mejor moda, moda puente, colecciones de diseñador, y alta costura hecha a la medida. Los primeros productos son más simples y de menor valor añadido, y los últimos corresponden a procesos en los que se genera mayor valor y que requieren mayores calificaciones y habilidades para su elaboración.

Esta es una cadena dirigida por los compradores, en la que el mayor valor agregado se genera en la etapa del diseño. Esta etapa concentra a los grandes compradores y fabricantes de marca, quienes mantienen el control de la cadena. Las actividades que podrían decirse de “servicios” (la marca, el diseño y la distribución) generan entre 70 y 80% del valor agregado de la cadena<sup>1</sup> (Gereffi, 2014). Por supuesto, las cadenas de valor están influenciadas por entornos institucionales locales y nacionales en los que se ubican, por lo que su desempeño ha sido afectado por las políticas comerciales e industriales, por ejemplo, por los acuerdos multifibra, el ATV y los acuerdos comerciales como el TLCAN. Los grandes centros de consumo global (Estados Unidos y la Unión Europea) mantiene otro tipo de restricciones no arancelarias para proteger sus mercados como cuotas y salvaguardas; pese a ello, la penetración de las economías emergentes al mercado estadounidense no ha podido frenarse, muestra de ello es que mientras sus importaciones crecieron a una tasa promedio anual cercana a 3% de 2000 a 2015, las provenientes de Europa, de América del Norte y del DR-CAFTA (Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement, en inglés) tuvieron

<sup>1</sup> Esto es, de cada peso de valor de, por ejemplo, un pantalón, aproximadamente 80 centavos corresponden a este grupo de servicios y sólo 20 centavos a los insumos y la confección propiamente dichos.

DIAGRAMA 1  
ESTRUCTURA DE LA CADENA DE LA INDUSTRIA TEXTIL



FUENTE: García Castro, 2004, p. 77.

un crecimiento negativo, dando paso a la mayor penetración de China y Vietnam (Dussel, 2017).

La participación de países emergentes en la producción a partir de ofrecer diferentes formas de encadenarse a la producción y comercialización es importante para explicar el desempeño de esta cadena de valor.

Asia y particularmente China —aunque Vietnam, Bangladesh y la India, entre otros, [...] han incrementado su presencia global— son el punto de referencia para la producción, las inversiones e incluso crecientemente la investigación y desarrollo de diseños y materiales; estos países, además de Hong Kong y Corea del Sur, permiten ofrecer procesos de “paquete completo” desde hace varias décadas, incluyendo financiamiento y sofisticados procesos de logística y mercadeo (Dussel, 2017, p. 31).

La configuración internacional de la cadena de valor mantuvo, inicialmente, los segmentos de producción de mayor valor agregado en los países avanzados, dejando las etapas de menor generación de valor en los países menos desarrollados, que aportaban los elementos de producción a bajo costo gracias a los bajos salarios. No obstante, las materias primas como hilos, textiles de diferentes materiales, anchuras y propiedades, se fueron produciendo cada vez de forma más sofisticada y en algunos casos, abrieron posibilidades a que algunos de los participantes en los eslabones menos lucrativos de la cadena, pasaran a participar también en las fases más avanzadas (Humphrey y Schmitz, 2002; Gereffi, 2014). Los países asiáticos optaron por incorporarse con estructuras de “paquete completo”, esto es, por incorporar además de la mano de obra, materiales, diseño y servicios. En este contexto, la competencia por los grandes mercados, principalmente por el estadounidense, es cada vez más marcada. De acuerdo con Minian *et al.*, las *commodities* y los productos de moda básicos, se diseñan para ser consumidos en grandes volúmenes (producción de masa), y en su producción la forma característica de competir ha sido por bajos costos. Por el contrario, los insumos destinados a la confección de alta costura, así como la propia confección se caracterizan por su gran diferenciación, además de que en este segmento se da una importante participación del diseño en la competencia. Aquí los mercados son más pequeños y cambiantes, y la competencia no se sustenta en el bajo precio.

[El] segmento del vestido se encuentra saturado y caracterizado por altos niveles de competencia entre países latinoamericanos, africanos y asiáticos [...] que además de los bajos salarios, se aprovechan de la informalidad y la precariedad laboral tolerados por los gobiernos nacionales. En este segmento, las... oscilaciones en el tipo de cambio y/o el costo de la fuerza de traba-



jo pueden generar relativamente rápidas transferencias de las plantas entre los países competidores (Dussel, 2017, p. 32).

Los cambios en las regulaciones del sector, las mejores condiciones productivas y por bajos costos de algunos países emergentes, y las modificaciones en la competitividad de países del este asiático han cambiado la localización de la producción de la cadena global de textil y del vestido, reduciendo la participación de los países desarrollados en las exportaciones globales. En la última década del siglo XX ganaron presencia países como China, Honduras y México;<sup>2</sup> sin embargo, en la década pasada la balanza se inclinó a países asiáticos emergentes como Bangladesh y Vietnam, que incrementaron su participación en las exportaciones globales, desplazando a nuestra economía. Estos países emergentes incluso anularon la estrategia de algunas empresas estadounidenses que intentaron mantener las ventajas competitivas dadas por la firma del TLCAN, con la integración vertical de empresas estableciendo subsidiarias y realizando inversiones en colaboración con empresas mexicanas para ofrecer “paquete completo”. “Entre 2001 y 2005, varias de las grandes empresas que invirtieron en México se declararon en quiebra” (Minian *et al.*, 2017, p. 147).

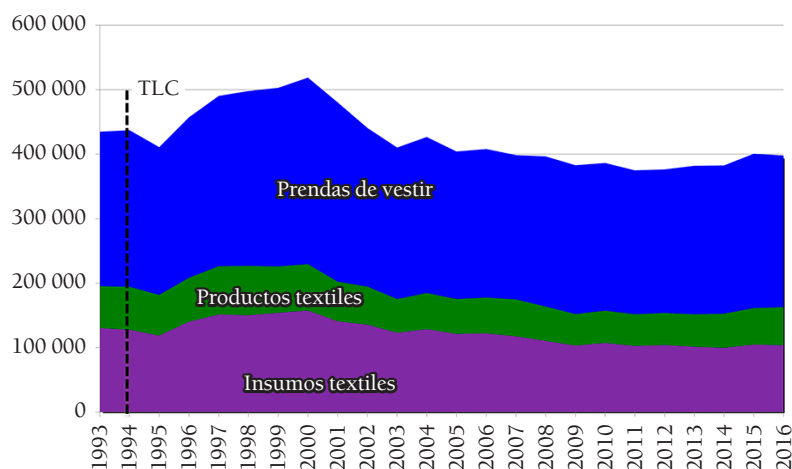
#### COMPETENCIA PARA LA INDUSTRIA TEXTIL Y CONFECCIÓN

El comportamiento del PIB de la industria es muestra inequívoca de la profunda crisis por la que transcurre la cadena mexicana de textil y del vestido desde el inicio de este siglo, perdiendo importancia en la producción de hilados, insumos y confecciones y en la generación de empleos, lo que ha significado incluso una disminución importante en los niveles de desarrollo de algunas localidades tradicionalmente especializadas en la producción de textiles. Como ejemplo se puede citar el caso del estado de Aguascalientes, que en 2007 representaba 2.3% de la producción de la industria y diez años después sólo participó con 0.4% de la producción.

La reducción de las ventajas inicialmente otorgadas por los acuerdos comerciales a las que se ha referido con anterioridad, la competencia desleal de importaciones ilegales, resultantes del contrabando, triangulación y subvaluación de mercancías (Saldaña, 2017), y la incapacidad de nuestro país de transitar a eslabones de mayor valor agregado de la cadena global de valor de textil y del vestido explican la pérdida de competencia a nivel global.

<sup>2</sup> Esto fue lo que permitió al país colocarse en la cuarta posición mundial de exportaciones de la cadena, después de haber ocupado el lugar 33 en 1990.

GRÁFICA 4  
PRODUCTO INTERNO BRUTO  
(MILLONES DE PESOS BASE 2013)



FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. 2016 y 2016 cifras preliminares.

La cadena textil y de confección mexicana incluye la fabricación de insumos, tales como la preparación y fabricación de fibras sintéticas<sup>3</sup> y naturales, su hilado y tejido, y la confección de prendas de vestir y de otros artículos textiles de uso industrial o para otras actividades (por ejemplo, cinturones de seguridad para la industria automotriz). Se especializa en la confección de prendas de vestir de algodón. Según reportó el INEGI, la confección en serie de ropa exterior representó una cuarta parte de su valor de producción en 2015 y otra cuarta parte la generó la fabricación de telas anchas de trama. Su producción

[...] se encuentra compuesta mayoritariamente por micro y pequeñas empresas; la información del Censo de 2014 del INEGI refleja que las tres actividades económicas vinculadas con la [industria textil y de confección] —fabricación de prendas de vestir (315), fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir (314) y fabricación de insumos textiles y acabado de textiles (313)— está conformada por más de 72,000 empresas y más de 470,000 empleos, la gran mayoría en micro, pequeñas y medianas empresas (Dussel, 2017, p. 33).

Las exportaciones mexicanas se dirigen mayoritariamente a Estados Unidos, mercado al que se abastece principalmente de pantalones de algodón

<sup>3</sup> México es el único productor de fibras acrílicas en América del Norte.

CUADRO 2  
EXPORTACIONES TOTALES MEXICANAS TEXTILES  
Y CONFECCIÓN POR PAÍS

Años	1995	2000	2005	2010	2013
	<i>Valor (millones de dólares)</i>				
Total	4 591.10	11 770.58	9 960.70	6 732.27	7 517.55
	<i>Participación (en porcentajes)</i>				
Estados Unidos de América	83.40	90.96	92.50	88.07	84.74
Canadá	0.81	0.97	1.73	1.87	1.74
Colombia	0.80	0.42	0.56	1.64	1.45
China	0.16	0.01	1.08	1.06	1.44
Italia	0.67	0.39	0.32	0.64	0.93
Guatemala	0.12	0.76	0.06	0.50	0.42
República Dominicana	0.08	0.20	0.52	0.42	0.82
América Latina y el Caribe	8.82	4.76	2.25	6.07	8.55
Centroamérica	1.66	1.58	0.71	1.99	2.73
Subtotal	93.85	97.08	97.88	97.71	97.40
Resto	6.15	2.92	2.12	2.29	2.60
Total	100	100	100	100	100

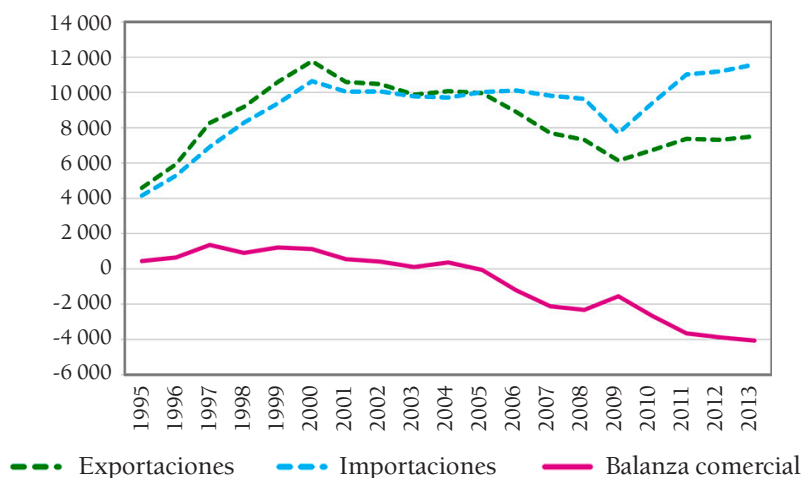
FUENTE: elaboración propia con base en CECHIMEX.

(mezclilla en su gran mayoría) y camisetas de algodón. Sólo los pantalones contribuyen con casi 30% de las exportaciones a Estados Unidos.

La dinámica de la industria textil mexicana está determinada principalmente por su capacidad de incrementar o en su defecto, mantener las ventas de confecciones en el mercado estadounidense, que es uno de los mercados más grandes y dinámicos, pero también uno de los más competidos. La forma en la que nuestro país logró penetrar aquel mercado con la firma del TLCAN fue modificar el contenido de insumos para penetrar en aquel mercado, lo que explica el importante crecimiento en las importaciones desde la firma del acuerdo, además de la ventaja que dio la diferencia salarial. La necesidad de abastecerse con insumos de calidad y a la moda, han obligado a mantener una alta tasa de importaciones, dando como resultado que los beneficios de las exportaciones se esfumen por los elevados coeficientes de insumos importados. Así mismo, el mercado interno de productos confec-

cionados es abastecido de manera creciente por las importaciones, muchas de las cuales ingresan a nuestro país de manera irregular. Ello ha resultado en un creciente déficit en la balanza de pagos de este sector, lento ritmo de crecimiento en la producción de todos sus segmentos y la consecuente pérdida de competitividad internacional.

GRÁFICA 5  
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO DE TEXTILES Y CONFECCIÓN  
(MILLONES DE DÓLARES)



FUENTE: elaboración propia con base en CECHIMEX.

La estrategia de México de insertarse en la cadena de valor en los eslabones más bajos, a partir de proporcionar fuerza de trabajo barata, al parecer se ha agotado. El lustro de fuerte crecimiento y gran participación en el mercado global (en el estadounidense, para ser más precisos), que siguió a la firma del tratado comercial de América del Norte, no fue suficiente para asegurar el escalamiento productivo de la industria textil y del vestido nacional. Existen otros elementos que han impedido el crecimiento sostenido de esta industria, entre los que aparecen la diferencia salarial, los costos de producción, el ambiente institucional y la posibilidad de generar productos en segmentos de alto valor agregado.

#### GANANCIAS Y PÉRDIDAS DE COMPETITIVIDAD

Como fue ampliamente difundido por Porter con la publicación en 1990 de *La ventaja competitiva de las naciones*, la competitividad de un país se de-

fine por la competitividad de sus empresas, las que dependen de una serie de factores internos y externos para alcanzarlas. Estos factores fueron resumidos en lo que hoy se conoce como el “diamante de Porter”, que enfatiza la necesidad de incluir elementos contextuales y sistémicos para alcanzar dicha competitividad.

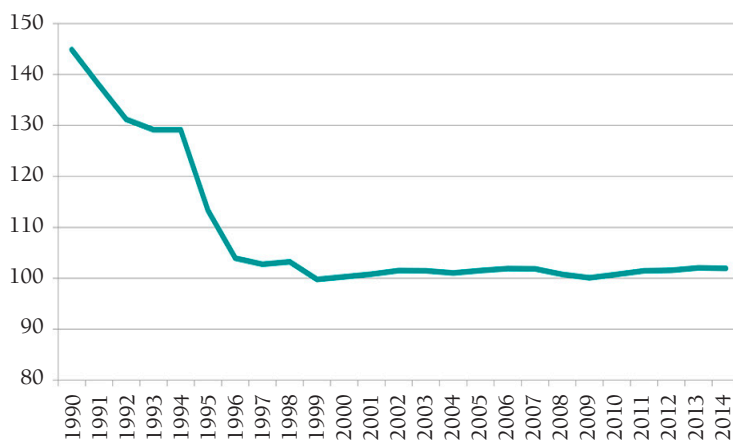
Independientemente de los esquemas que se adopten para ilustrar esta idea, es indiscutible que el desarrollo de la competitividad pasa por diversos elementos, entre los que aparecen a nivel de empresa y a nivel de sistemas los costos, la calidad, la eficiencia y la innovación en la producción, que a su vez dependen de los recursos y capacidades tangibles e intangibles. De éstos, las ventajas que otorgan los bajos costos asociados a bajos salarios o abundancia de materias primas (el petróleo, por ejemplo), son las que se agotan más fácilmente, en tanto que las ventajas derivadas de las innovaciones de productos, procesos o tecnológicas son las más duraderas. La mayor productividad asociada a la innovación en productos y procesos y a mejor calidad en los productos y los servicios, necesariamente tiene elementos que atañen a las capacidades de las empresas, otros elementos se relacionan con el conjunto de éstas en la propia industria y las actividades productivas relacionadas en la cadena de valor (clúster) y, por último, otros elementos se relacionan con factores institucionales que favorecen o debilitan la competitividad de las empresas.

La competitividad de las empresas en mucho depende de su vinculación como red para la realización de acciones conjuntas y coordinadas que tienen como consecuencia el aumento de la eficiencia colectiva; acciones que facilitan un sistema eficiente para la circulación y la transmisión de información relevante, que posibilita la difusión de innovaciones tecnológicas y organizacionales a nivel local, y la introducción de nuevos productos de acuerdo a las tendencias percibidas o creadas respecto a la demanda de los clientes. Estas acciones dependen en gran medida de elementos institucionales.

Sin duda, la estrategia competitiva más frecuentada (y con menos perspectiva de éxito sostenible a largo plazo) es la que explota de manera estática ventajas en costos reales (por una dotación privilegiada de factores o por el abaratamiento de costos vía contención salarial o subsidios a la producción).

Los bajos salarios constituyeron el eje sobre el que se relocizó la industria de la *confección a partir de los años ochenta del siglo pasado*, lo que *favoreció el desarrollo de la industria textil y del vestido en México*. Ante la competencia de estas economías y para evitar perder competitividad, los países desarrollados establecieron sistemas de regulación al comercio internacional y procuraron la producción automatizada de las confecciones (Minian *et al.*, 2017), dando caso al Acuerdo Multifibra a al ATC de la ONC.

GRÁFICA 6  
EVOLUCIÓN DEL SALARIO MÍNIMO REAL (ÍNDICE 2012=100)



FUENTE: elaboración propia con base en Banco de México (2015).

Sin embargo, la primera estrategia dio paso a la firma de numerosos acuerdos multilaterales y al traslado de la producción menos intensiva en valor agregado y más intensiva en trabajo poco calificado, y que se asocia con la producción a gran escala a los países de bajos costos laborales.<sup>4</sup>

Las desventajas de largo plazo de competencia basada en bajos salarios son evidentes en la trayectoria seguida por nuestro país.

Al comparar el salario de México con el de los principales exportadores asiáticos de la industria del vestido, se tiene que para 2001 el salario mexicano era más de cinco veces el salario de China y más de ocho veces el de Bangladesh. Para 2011, los salarios de esta industria habían bajado 29% en México, lo que supuestamente los hacía competitivos con los países asiáticos. Con esta reducción, en dicho año, los salarios en México eran 1.6 veces más altos que los de China (Minian *et al.*, 2017, pp. 145-146).

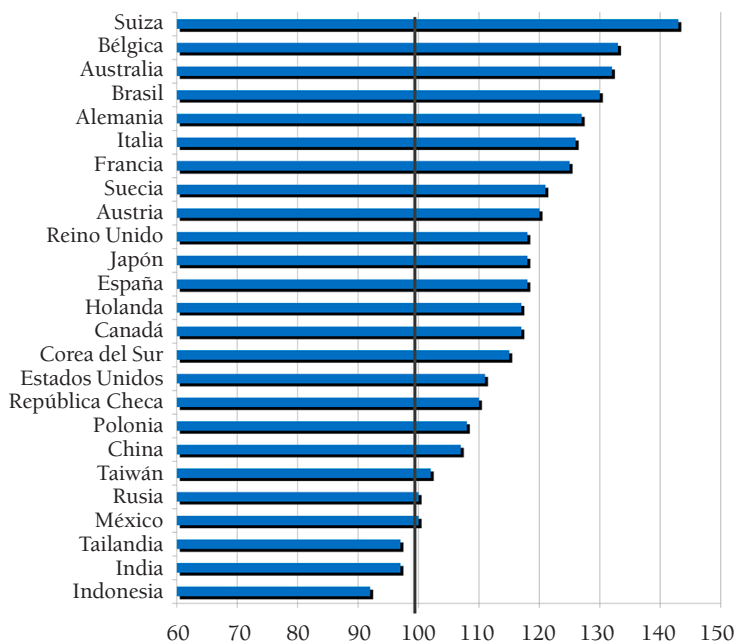
Como resultado de la caída de los salarios mexicanos, los costos de producción industrial de nuestro país son uno de los más bajos del mundo, aunque no son más bajos que los de India, Indonesia y Tailandia (Secretaría de Economía, s/f). De hecho, los costos de producción industrial de China son 7% superiores a los de México, los de Estados Unidos 11% y 15% los de Corea del Sur.

Esto demuestra que, no aún en la competencia en costos, existe un conjunto de elementos relevantes que determinan las ventajas más allá de los

<sup>4</sup> El costo laboral puede representar entre el 30% y el 50% de la ropa (Minian *et al.*, p. 144).

GRÁFICA 7

## ÍNDICE DEL COSTO DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL RESPECTO A MÉXICO



FUENTE: elaboración propia en base a Nájera (2015).

bajos costos salariales. Miniani *et al.* (2017) utilizan un contra ejemplo de los bajos salarios de varios de los países africanos para evidenciar que no basta este elemento para asegurar alta competitividad. Lo mismo puede aplicarse al caso mexicano e incluso extrapolarse a los bajos costos de otra índole.

No obstante, las ventajas comparativas de la producción no dependen únicamente de bajos costos, sino fundamentalmente de ganancias competitivas asociadas a innovaciones de productos y de procesos, lo que implica establecer nichos de mercado basados en diseño, calidad y flexibilidad para ofrecer un producto de alta calidad rápidamente cambiante, estrategia que ha permitido a países como Italia mantenerse liderando el mercado de moda mundial.

De esta manera, la estrategia de generar nichos de mercado de moda de alta calidad (como es el caso de Italia) aparece como una estrategia alternativa a la búsqueda de competitividad a partir de la reducción en costos en la competencia global. En estos nichos de mercado el volumen de producción es reducido, con productos sofisticados, insumos de alta calidad y productos e insumos rápidamente adaptados con gran colaboración entre partici-

pantes del proceso productivo, principalmente los diseñadores; aquí los aspectos intangibles de la producción son los más relevantes. Es en este segmento en el que se han posicionado empresas de países avanzados. La tendencia internacional de la cadena de valor global de textiles y de vestido, junto con el comportamiento de las exportaciones globales de sus productos,

[...] permite sugerir que la industria del vestido de países desarrollados se ha concentrado en atender nichos de mercado en los que la competencia no depende de los costos [...laborales, sino que buscar atender nichos específicos de mercado de alta calidad...], lo que les permite producir y exportar bienes que en promedio son más caros que los que importan (Minian *et al.*, 2017, p. 150).

Como parte de las estrategias productivas tendientes a alcanzar mayor productividad debe apuntarse la relacionada con la automatización de la producción, la que fue utilizada por países con altos salarios para defender sus espacios de mercado de la competencia de China y México entre otros; sin embargo, no ha resultado muy eficiente porque el manejo de materiales textiles muy flexibles y de rápido cambio en diseño dificulta una eficiente automatización.

Otra estrategia ampliamente utilizada por las economías avanzadas para intentar mantener sus posiciones en el mercado global fue la de instalar plantas en países de bajos salarios cercanos a los consumidores globales. En México este ha sido uno de los elementos que ha favorecido su competitividad en el mercado de Estados Unidos: es la cercanía geográfica con aquél mercado lo que impacta en los costos de transporte. De acuerdo con el Boston Consulting Group, México es el país emergente competidor de esta cadena que tiene a los principales puertos a menos días de distancia. Por ejemplo, hay cinco días de distancia con Nueva York, cuatro a Chicago y 16 a Róterdam. En comparación, la distancia de China a esos puertos es —respectivamente— de 32, 22 y 32 días, y la de Colombia es de 6, 9 y 15, respectivamente. Esto da una diferencia de 60% más en el costo de transporte entre México y China.

## CONCLUSIONES

Lo que se ha mostrado en este trabajo permite afirmar que las empresas mexicanas tienen clara ventaja en costos salariales, costos de transporte y, en suma, un costo de producción industrial por abajo de la mayoría de sus principales competidores. Entonces, ¿por qué nuestro país ha perdido su



participación en el mercado global?, ¿por qué China ha logrado mantener e incluso incrementar su participación en las importaciones de Estados Unidos, a pesar de su desventaja por las diferencias salariales?

Se puede desprender que existen elementos mucho más importantes que estas ventajas en costos y que han estado ausentes en el sistema nacional, entre los que destaca: servicios de soporte oportunos, diversos y de costo accesible para las empresas; infraestructura de soporte, de transporte y de comercialización; normas que garanticen la posibilidad de beneficiarse de innovaciones; mecanismos (incluye lo legal y lo cultural) de colaboración redituable y respetuosa de las partes y de rápida difusión de los cambios en la demanda de textiles y de confección. Todo esto es fundamental para apoyar la competitividad.

Estos elementos son institucionales y son determinantes —en muchos casos— de que las empresas puedan conseguir las economías de red, que les permiten obtener economías de escala para la producción, comercialización y, mucho más importante, en innovación. Alcanzar las economías a escala en conjunto (en red) es fundamental para permitir a las empresas participantes especializarse y buscar nichos de mercado sin que el incremento en costos las excluya del mercado.

Parte de estos elementos institucionales se asocian con la protección de los mercados, principalmente en lo que a la competencia desleal se refiere. Hoy en día la importación ilegal, la triangulación y la subvaluación de las mercancías importadas, están poniendo en jaque a la ya abatida industria textil y de confección nacional.

Además, la participación de nuestra economía en el mercado global ha quedado excesivamente concentrada en muy pocos destinos (Estados Unidos) y en muy pocas mercancías (pantalones de mezclilla), dejando a la industria en condiciones de vulnerabilidad por rigidez.

Vale la pena señalar que la apuesta de desarrollo de esta industria ha sido equivocada, y que en lugar de fomentar la competencia vía precios bajos (competencia que además es muy vulnerable a las fluctuaciones del tipo de cambio) y que afecta sensiblemente a la población y también al mercado doméstico, debería promoverse una política industrial activa que permitiese la obtención de capacidades productivas y organizativas más completas, además de la oferta de servicios de soporte oportunos que viabilizaran la transición hacia segmentos de mercado de mayor valor agregado y al fortalecimiento del mercado interno. Esto implica una inversión de largo plazo que requiere recursos para su realización.

Es una pena que los pocos años de bonanza generados por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte no hayan servido para facilitar el tan aclamado escalamiento productivo y que, por el contrario, sólo haya ser-

vido para estimular la precariedad de la mayoría de los trabajadores asociados a esta actividad productiva.

## BIBLIOGRAFÍA

- Albin, Óscar (2017), "Industria Nacional de Autopartes, A.C., los cambios económicos en la manufactura global. Un análisis del cambio en la competitividad en costos en las mayores 25 economías exportadoras", en *Prospecta*, ponencia, disponible en <<http://www.prospecta.mx/pdf/2398.pdf>>, consultado en octubre de 2017.
- Bair, Jennifer y Enrique Dussel (2006), "Global Commodity Chains and Endogenous Growth, Export Dynamism and Development in Mexico and Honduras", en *World Development*, vol. 34, núm. 2, Gran Bretaña, Elsevier, pp. 203-221.
- Banco de México (2015), *Sistema de Información*, consultado el 23 de agosto de 2017.
- CECHIMEX, disponible en <<http://www.economia.unam.mx/cechimex/index.php/es/mexico-est-esp-menu>>, consultado el 17 de julio de 2017 y el 7 de octubre de 2017.
- CEC-ITAM (2008), *La industria del vestido en México, diagnóstico, prospectiva y estrategia*, México, Centro de Estudios de Competitividad del ITAM, pp. 79.
- Dussel, Peters E. (2017), *Efectos del TPP en la Economía de México, impacto general en las cadenas autopartes-Automotriz, Hilo-textil-confección y Calzado*, Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, Senado de la República, p. 64.
- Flores Zenyazen (2016), "México y China con brecha salarial de 43%, a favor de la nación asiática", en *El Financiero*, disponible en <<http://www.elfinanciero.com.mx/economia/mexico-y-china-con-brecha-salarial-de-43-a-favor-de-la-nacion-asiatica.html>>.
- García Castro, María Beatriz (2004), "Panorama crítico para la industria textil mexicana", *El Cotidiano*, núm. 127, pp. 73-84.
- Gereffi, Gary (2001), "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización", en *Problemas del Desarrollo*, México, IIEc-UNAM, 32 (125), 9-37, abril-junio.
- Gereffi, Gary (2014), "Global Value Chain Analysis, Data Requirements, Gaps & Improvements", presentation based on discussion paper prepared by Stacey Frederick, Ph.D., Research Scientist, *Conference on the Measurement of International Trade and Economic Globalization*, 29 de septiembre-1 de octubre, Aguascalientes, México.

- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2002), "How does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?", en *Regional Studies*, vol. 36, núm. 9, pp. 1017-1027.
- INEGI, disponible en <<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/eventos/cge/doc/xi.pdf>>.
- INEGI, *Directorio Nacional de Unidades Económicas (DENUE)*, disponible en <<http://www.beta.inegi.org.mx/app/descarga/?ti=6>>, consultado el 23 de agosto de 2017.
- INEGI Jalisco, *Industria textil-vestido*, ficha sectorial, septiembre 2017.
- INEGI Jalisco, disponible en <<http://www.inegi.org.mx>>, consultado en diciembre de 2015.
- INEGI Jalisco, Sistema de Cuentas Nacionales de México, consultado el 24 de noviembre de 2017.
- Milenio, disponible en <[http://www.milenio.com/firmas/columna\\_ciencia\\_y\\_tecnologia\\_columna\\_ciencia\\_y\\_tecnologia/importancia-sector-textil-vestido-Mexico\\_18\\_603719658.html](http://www.milenio.com/firmas/columna_ciencia_y_tecnologia_columna_ciencia_y_tecnologia/importancia-sector-textil-vestido-Mexico_18_603719658.html)>, consultado el 7 de octubre de 2017.
- Minian, Isaac; Ángel Martínez y Jenny Ibáñez (2017), "Cambio tecnológico y relocalización de la industria del vestido", en *Revista Problemas del Desarrollo*, vol. 188, núm. 48, enero-marzo, pp. 139-164.
- Monitor de la Manufactura Mexicana (2013), *Monitor de la Manufactura Mexicana*, 9(10), pp. 1-53.
- Monitor de la Manufactura Mexicana (2015), *Monitor de la Manufactura Mexicana*, 10(11), pp. 1-57.
- Nájera Ochoa., J. (2015), "Modelo de competitividad para la industria textil del vestido en México", *Universidad & Empresa*, 17(28), pp. 37-68, DOI, <[dx.doi.org/10.12804/rev.univ.empresa.28.2015.02](http://dx.doi.org/10.12804/rev.univ.empresa.28.2015.02)>.
- Núñez, Jaime (2016), "Industria textil en México pierde 450 mil empleos en 10 años, Canaintex", *Grupo Fórmula*, 23 de abril.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) Organización Mundial del Comercio (2013), *Estadísticas del Comercio Internacional 2013*, Ginebra, OMC.
- Patiño, Dainzú (2017), "Industria textil y del vestido ven amenaza en renegociación del TLCAN", en *Expansión*, disponible en <<http://expansion.mx/economia/2017/07/26/industria-textil-y-del-vestido-ven-amenaza-en-renegociacion-del-tlcan>>.
- Patiño, Dainzú (2017b), "EU y México coinciden en proteger textiles en el TLCAN", en *Expansión* disponible en <<http://expansion.mx/economia/2017/11/23/eu-y-mexico-coinciden-en-proteger-textiles-en-el-tlcan>>.
- Sturgeon, T. (2002), "Modular Production Networks, a New American Model of Industrial Organization", en *Industrial and Corporate Change*, vol. 11, núm. 3, pp. 451-496.

Secretaría de Economía, ProMéxico (s/f), *¿Por qué manufacturar en Mexico?*, disponible en <[www.promexico.gob.mx/es/mx/por-que-manufacturar-en-Mmexico](http://www.promexico.gob.mx/es/mx/por-que-manufacturar-en-Mmexico)>.

Saldaña, Ivette (2017), “Industria textil está en alerta roja por el TLCAN”, *El Universal*, disponible en <<http://www.eluniversal.com.mx/articulo/cartera/economia/2017/02/23/industria-textil-esta-en-alerta-roja-por-el-tlcan>>.

Tigre, Paulo (2006), “Redes de firmas e cadeias produtivas”, en *Gestao da Inovacao*, capítulo 12, Elsevier Editora Ltda.