

**MINISTERIO DE ECONOMÍA DE LA NACIÓN
SECRETARÍA DE POLÍTICA ECONÓMICA
UNIDAD DE PREINVERSIÓN (UNPRE)
PROGRAMA MULTISECTORIAL DE PREINVERSIÓN II
PRÉSTAMO BID 925 OC-AR**

**COORDINACIÓN GENERAL: OFICINA DE LA CEPAL-ONU EN
BUENOS AIRES**

**COMPONENTES MACROECONÓMICOS, SECTORIALES Y MICROECONÓMICOS
PARA UNA ESTRATEGIA NACIONAL DE DESARROLLO**

**LINEAMIENTOS PARA FORTALECER LAS FUENTES DE CRECIMIENTO
ECONÓMICO**

ESTUDIO 1.EG.33.6

ESTUDIOS SECTORIALES*

**COMPONENTE: INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN
Y EL DISEÑO**

AUTOR: OSVALDO KACEF**

INFORME FINAL

MARZO 2003

* Las opiniones expresadas en los Informes son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de las organizaciones.

** El autor se desempeña en el CECE.

Índice

1. Tareas desarrolladas	2
2. Actividades comprendidas en el sector de la indumentaria	3
3. El contexto internacional del sector de la indumentaria	4
3.1. Producción del Sector de la Indumentaria	4
3.2. El comercio mundial del Sector de la Indumentaria	5
3.3. Costos laborales en el Sector de la Indumentaria	7
3.4. Empleo en el Sector de la Indumentaria	8
4. Sector de la indumentaria en Argentina: Aspectos generales y evolución 1990-2001	10
4.1. Aspectos Generales	10
4.2. Tamaño de los establecimientos y morfología del mercado	11
4.3. Inversiones	13
4.4. Producción, Productividad y Rentabilidad	16
4.5. Comercio Exterior	18
5. Evolución reciente del sector	19
6. La visión de los empresarios del sector	21
6.1. La visión de los empresarios antes de la devaluación	22
6.2. La visión de los empresarios después de la devaluación	24
6.3. Principales problemas y líneas de acción sugeridas por los empresarios	27
7. La nueva conformación de los mercados mundiales de indumentaria	31
7.1. Cambios en la organización de los mercados	31
7.2. Cambios en el comercio mundial y relocalización de la producción	33
7.3. Las nuevas estrategias competitivas	36
8. Perspectivas para el desarrollo futuro del sector indumentaria en la argentina	37
Referencias bibliograficas	43

1. TAREAS DESARROLLADAS

El presente informe sobre el estudio del sector “Indumentaria” se enmarca en el Programa sobre componentes macroeconómicos, sectoriales y microeconómicos para una estrategia nacional de desarrollo, del Ministerio de Economía de la Nación a través de la Secretaría de Política Económica. (Estudio 1.EG.33).

Para el desarrollo de este estudio se ha procedido a la búsqueda y procesamiento de la información gestionada por el Sistema Estadístico Nacional a través de sus diversos operativos estadísticos dirigidos por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) y las Direcciones Provinciales de Estadística (DPE), como así también mediante la realización de entrevistas con consultores sectorialistas y representantes institucionales del Sector Indumentaria.

En lo referente a la búsqueda, articulación y análisis de la información estadística básica existente en el ámbito nacional se han solicitado distintos procesamientos a los diversos programas estadísticos que monitorean las principales variables económicas, nivel de actividad, empleo, precios, inversiones y comercio exterior.

De este modo, y en primer término, se ha definido conjuntamente con la Coordinación de Sistemas de Nomenclaturas del INDEC las fronteras de codificación de las distintas actividades involucradas en el entramado sectorial en estudio, de acuerdo a los diversos nomencladores utilizados en los programas estadísticos. Así, se ha identificado a la División 18 del Clasificador Industrial Internacional Uniforme – Revisión 3 (CIIU –Rev.3) como aquella que engloba las actividades económicas que integran el Sector Indumentaria.

A partir de este núcleo de referencia se ha procedido a elaborar el árbol de correspondencias con el Clasificador Nacional de Actividades Económicas del año 1997 (ClANAE '97), el Nomenclador Común del Mercosur del año 1995 (NCM '95) y con la Clasificación Central de Productos – Revisión 1 (CPC – Rev.1), de manera de sostener la comparabilidad sectorial de las distintas series elaboradas a raíz del presente informe.

En este sentido, se ha solicitado información al INDEC de la Encuesta Mensual Industrial (EIM) sobre la clasificación 18A del Índice de Volumen Físico, Índice de Horas Trabajadas, Índice de Obreros Ocupados y del Índice de Salario Medio; de la Encuesta de Precios Mayoristas sobre el Nivel General y el rubro Indumentaria del Índice de Precios Internos Mayoristas; de la Encuesta de Precios Minoristas sobre el Nivel General y rubro Vestimenta del Índice de Precios al Consumidor; del Intercambio Comercial Argentino sobre las nomenclaturas que refieren a los productos del Sector Indumentaria de las exportaciones e importaciones desagregadas por valor, volumen, país de destino y origen, en cada caso.

Para todas las series enumeradas se cuenta con el relevamiento del período que abarca los años comprendidos entre 1993 y 2002. El inicio de las series en el año 1993 se debe a que a razón de tratarse del año base de las Cuentas Nacionales, la mayoría de los diversos programas estadísticos han utilizado ese mismo año para actualizar sus años de referencias para los índices que elaboran, registrándose efectos de desvíos metodológicos que pueden interferir en una correcta lectura de los niveles evidenciados en los años anteriores empalmados con las nueva metodologías.

Al mismo tiempo, se han solicitado diversos procesamientos de tabulados sobre los resultados definitivos obtenidos durante los Censos Nacionales Económicos de 1974, 1985 y 1994 referidos a las principales variables relevadas, como son las unidades censales, puestos de trabajo

ocupados, consumo intermedio, valor agregado, valor de la producción, inversión bruta interna y fija.

Con el fin de complementar la información de base que permita aproximarse a una certera caracterización del sector bajo análisis, se ha solicitado al Centro de Estudios para la Producción (CEP), dependiente de la Secretaría de Industria del Ministerio de Economía, distintas consultas sobre las Fichas Sectoriales elaboradas en su ámbito y sobre la Base de Inversiones que registra el comportamiento de los distintos sectores de actividad con referencia al surgimiento de nuevos emprendimientos, compras, fusiones y escisiones de empresas en el mercado interno.

Del mismo modo, se obtuvieron cortes de sendas encuestas realizadas por el Observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa de la Unión Industrial Argentina, correspondientes a las perspectivas de las pymes del sector a mediados de 2001 y a mediados de 2002, respectivamente.

Asimismo, se ha ejecutado una agenda de entrevistas con especialistas del sector que tuvieron incumbencia, tanto en las etapas de relevamiento como de cierre, en la elaboración de la Matriz de Insumo-Producto de la República Argentina del año 1997 (MIP '97), con las cámaras que agrupan a los empresarios del sector o de la cadena de actividad a la que el sector pertenece, tales como la Cámara de la Industria Argentina de Indumentaria o la Federación de las Industrias Textiles de Argentina (FITA), entre otras. También se realizaron entrevistas con funcionarios del Ministerio de la Producción responsables de la elaboración del Plan Estratégico de la Industria Nacional y del Centro de Investigación y Desarrollo de la Industria Textil (CIT) del INTI, así como con empresarios del sector. Por último, la realización de este estudio incluyó la revisión de la bibliografía más reciente vinculada con la organización de la industria de la indumentaria, así como con los cambios derivados del comercio internacional de prendas de vestir.

La organización del documento es como sigue. En el próximo punto se realiza una descripción de las actividades comprendidas en el sector. El punto 3 se dedica a analizar la situación internacional de la industria del vestido. En el punto 4 se hace un repaso de lo que fue la evolución del sector en la década del 90, mientras que el punto 5 se dedica a analizar los cambios sectoriales pos devaluación. En el punto 6 se presenta la visión de los empresarios del sector. El punto 7 está dedicado a analizar los cambios recientes y por venir en la organización de la producción y el comercio de indumentaria en el mundo. Finalmente, en el punto 8 se presenta nuestra visión acerca de las perspectivas del sector en nuestro país.

2. ACTIVIDADES COMPRENDIDAS EN EL SECTOR DE LA INDUMENTARIA

La estructura del eslabonamiento del Complejo Textil Industrial se apoya sobre la base de la obtención y transformación de tres insumos básicos: algodón, lana y fibras sintéticas. En efecto, la actividad textil se inicia a partir de la obtención de la fibra, en tanto insumo que puede provenir del desarrollo de actividades primarias como secundarias.

El sendero secuencial del entramado productivo del Complejo Textil Industrial que va de la consecución de la materia prima básica a la transformación en productos intermedios y finales puede esquematizarse de la manera en que se presenta en el cuadro 1. Tal como se puede ver en el mismo, la industria de la Indumentaria abarca la confección de las prendas de vestir elaboradas a partir de tejidos de punto, de calada (planos) e hilados, tanto para uso exterior como interior.

En este sector se encuentran comprendidas las actividades de confección de prendas para hombres, mujeres, niños y bebés. La confección, definida como proceso industrial, implica que el material con que se realiza la prenda se corta en piezas que luego se empalman mediante costura, no

entendiéndose así las realizadas por uniones como el termopegado, el pegado mediante adhesivos u otros procesos similares que forman parte de la industria del caucho y del plástico.

Cuadro 1

Entramado productivo del complejo industrial textil

Etapas	Nivel	Procesos y Contenidos
Primaria	Materias Primas	Fibra vegetal, Fibra animal, Fibra mineral, Fibras químicas
Básica	Fibras Textiles	Hilatura, Tejido, Blanqueo, Tintorería y Estampería
Final	Manufacturas Textiles	Industria de la Indumentaria y otros productos textiles

Se incluyen las labores ordinarias y las realizadas por contrata y también se incluyen las actividades consistentes en el desempeño de funciones directivas relacionadas con la fabricación, como la compra de materias primas, el diseño y la preparación de muestras y la concertación de contratos con fábricas que confeccionan prendas de vestir utilizando sus propios materiales.

Se encuentran incluidas, también, la ropa de confección a la medida pero no la reparación o reforma de prendas. Al tiempo que quedan comprendidas dentro de las actividades sectoriales aquellas desarrolladas para la elaboración de los accesorios para vestir como bufandas, guantes, sombreros, corbatas, pañuelos, etcétera. A fin de brindar un análisis integral del Sector de la Indumentaria en la Argentina, se ha procedido a incorporar en el presente estudio sectorial a las actividades de elaboración de prendas de vestir y accesorios de vestimenta sobre la base de la utilización de pieles finas y otras pieles sin depilar.

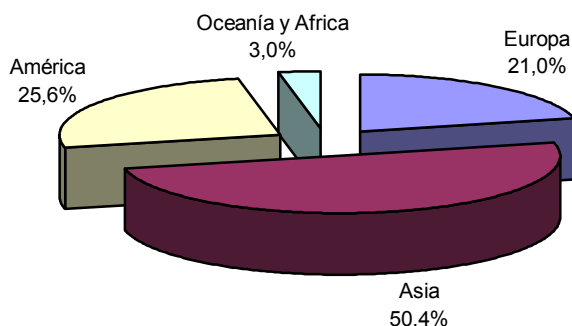
3. EL CONTEXTO INTERNACIONAL DEL SECTOR DE LA INDUMENTARIA EN LA DÉCADA DE LOS 90

3.1. Producción mundial del Sector de la Indumentaria

Entre los años 1980 y 1998 la producción mundial de la industria de la confección mantuvo un ritmo de crecimiento superior al registrado por los textiles básicos. En efecto, y a valores constantes, la producción mundial de indumentaria en 1998 se estimaba en unos 335 mil millones de dólares mientras que en 1980 ascendía a 211 mil millones de dólares, creciendo un 58,8% en ese período.

Durante ese mismo lapso, la evolución de la distribución regional de la producción de la confección ha sufrido modificaciones sustanciales debido al notable avance de la participación de los países asiáticos en el mercado mundial a expensas de la contribución europea. Así, mientras que en el año 1980 Europa representaba el 48% de la producción mundial de la confección, en el año 1998 esta participación descendía al 21%. En sentido contrario y en el mismo período, la cuota de los países asiáticos aumentó notablemente del 27% al 50%, correspondiendo la mitad de este crecimiento a China, que incrementó su participación entre los años 1980 y 1995 del 15,2% al 24,9%. Los países americanos también registraron un crecimiento importante durante las dos últimas décadas que llevó su participación en 1998 a casi el 26%..

Gráfico 1
Producción Mundial del Sector de la Indumentaria



Fuente: ONUDI, Observatorio Europeo para los Textiles y la Confección – OETH / Bruselas

3.2. Comercio mundial de Indumentaria

En 2001 el comercio mundial de prendas de vestir alcanzó a u\$s 195 miles de millones, cifra que multiplica casi por cinco al valor comercializado en 1980, cuando rondaba los u\$s 40 mil millones. En la actualidad el comercio de prendas de vestir representa el 3,3% del comercio mundial total y el 4,4% del comercio mundial de productos manufacturados.

El cuadro 2 presenta algunos hechos interesantes en relación con la evolución más reciente del comercio mundial de la confección que, entre los años 1990 y 2000 aumentó un 82%, pasando de 108 mil millones de dólares transados a inicios de los noventa a más de 196 mil millones de dólares a finales de la década.

Asia y Europa Occidental se presentan como las regiones que dominan las ventas externas del Sector de la Indumentaria, ya que representan más de 2/3 de las exportaciones mundiales. Se observó, en este sentido, una disminución en el nivel de concentración del comercio, teniendo en cuenta que estas dos regiones representaban en 1990 alrededor del 80% del total.

De modo similar a lo ocurrido en el ámbito de la producción, mientras durante la última década el continente asiático prácticamente ha mantenido su participación comercial (en realidad se contrajo de 42,5% a 41,2%), las colocaciones europeas disminuyeron su participación en las exportaciones mundiales de 37,7% en 1990 a 24,1% en 2000, a pesar de que las exportaciones se incrementaron un 16% entre esos años. En rigor de verdad, cabe notar que las exportaciones europeas crecieron un 19% en la primera mitad de la década y cayeron un 2% en la segunda mitad.

Este dinámico comportamiento regional tiene su correlato a nivel de países. En particular es de destacar el caso de China, cuyas exportaciones se incrementaron 273% entre 1990 y 1998 y su participación en las exportaciones totales pasó del 8,9% al 18,3%. Como surge de estas cifras, si se excluye a China, la participación de Asia oriental en el comercio cae de 33,5% a 24,9%. Estas cifras esconden, a su vez otro hecho interesante de los últimos años. En efecto, entre 1990 y 2000 se produjo una fuerte caída de la participación en las exportaciones de textiles de los tres tigres asiáticos (Corea, Taiwán y Hong Kong) de 19,5% a 9,4%, mientras que aumentó la participación de

otros pequeños países que, a favor de sus menores costos salariales y de acuerdos preferenciales para acceder a los mercados del hemisferio norte, fueron el destino de una relocalización regional de la industria.

También fue muy significativo el crecimiento de las exportaciones de los Estados Unidos (236%), lo cual permitió que casi se duplicara la participación de este país en las exportaciones mundiales (del 2,4% al 4,4%) y el de México, cuyas exportaciones de indumentaria se multiplicaron casi por 15, haciendo crecer su participación en las exportaciones mundiales de 0,5% al 4,4%. La posibilidad de acceder con preferencias arancelarias al mercado estadounidense, también favoreció a los países de América Central, cuya participación en el comercio se incrementó de 1,1% en 1990 a 2,7% en 2000.

Cuadro 2

Exportaciones de prendas de vestir 1990-2000

25 principales exportadores

en millones de u\$s y %

	Valor			Tasa de crecimiento			Participación		
	1990	1995	2000	1990-1995	1995-2000	1990-2000	1990	1995	2000
Mundo	108100	158300	196780	46,4	24,3	82,0			
Unión Europea	40782	48458	47421	18,8	-2,1	16,3	37,7	30,6	24,1
Exportaciones intra-UE	29444	33518	32733	13,8	-2,3	11,2	27,2	21,2	16,6
Exportaciones extra-UE	11338	14940	14688	31,8	-1,7	29,5	10,5	9,4	7,5
China *	9669	24049	36071	148,7	50,0	273,1	8,9	15,2	18,3
Hong Kong, China	9266	9540	9935	3,0	4,1	7,2	8,6	6,0	5,0
México *	587	2731	8631	365,2	216,0	1.370,3	0,5	1,7	4,4
Estados Unidos	2565	6651	8629	159,3	29,7	236,4	2,4	4,2	4,4
Turquía	3331	6119	6533	83,7	6,8	96,1	3,1	3,9	3,3
India	2530	4110	6030	62,5	46,7	138,4	2,3	2,6	3,1
Corea, Rep. de	7879	4957	5027	-37,1	1,4	-36,2	7,3	3,1	2,6
Indonesia	1646	3376	4734	105,0	40,2	187,5	1,5	2,1	2,4
Bangladesh	643	1969	4244	206,2	115,5	560,0	0,6	1,2	2,2
Tailandia	2817	5008	3757	77,8	-25,0	33,4	2,6	3,2	1,9
TaipeiChino	3987	3251	3022	-18,5	-7,0	-24,2	3,7	2,1	1,5
República Dominicana *	782	1721	2880	120,1	67,3	268,3	0,7	1,1	1,5
Sri Lanka	638	1758	2812	175,6	60,0	340,8	0,6	1,1	1,4
Filipinas *	1733	2420	2536	39,6	4,8	46,4	1,6	1,5	1,3
Manuecos *	722	797	2401	10,3	201,3	232,4	0,7	0,5	1,2
Rumanía	363	1360	2328	274,7	71,2	541,3	0,3	0,9	1,2
Malasia *	1315	2266	2257	72,3	-0,4	71,6	1,2	1,4	1,1
Túnez	1126	2322	2227	106,2	-4,1	97,8	1,0	1,5	1,1
Pakistán	1014	1611	2144	59,0	33,1	111,6	0,9	1,0	1,1
Canadá	328	1016	2077	209,6	104,4	533,0	0,3	0,6	1,1
Polonia	384	2304	1884	500,0	-18,2	390,6	0,4	1,5	1,0
Macao, China	1111	1377	1849	24,0	34,3	66,5	1,0	0,9	0,9
El Salvador *	184	700	1673	280,4	139,0	809,2	0,2	0,4	0,9
Hungría *	375	1032	1221	175,2	18,3	225,6	0,3	0,7	0,6

* Incluye importantes exportaciones de las zonas de elaboración.

Fuente: OMC

Otro de los nuevos hechos, en relación con la distribución mundial del comercio exterior de indumentaria, es el crecimiento de dos regiones cuyo principal destino de exportación es el mercado europeo. Se trata de la región del Magreb, que aumentó su participación en el comercio mundial de 1,8% a 2,8% y de Turquía y los países del este de Europa, cuya participación creció de 4,1% a 8,9%. Si se excluye a Turquía (que ya era un operador internacional importante en 1990), el

crecimiento de la participación de este grupo de países es aun más espectacular, ya que pasó de 1% en 1990 a 5,4% en 2000.

3.3. Costos laborales en el Sector de la Indumentaria

Resulta evidente que el factor que explica en gran medida el fenómeno de desplazamiento en la participación del mercado mundial de la indumentaria de los países europeos por parte de los asiáticos reside en los niveles del costo laboral, el cual presenta en la industria de la confección, intensiva en el uso de mano de obra, una incidencia estratégica como instrumento competitivo.

La industria de la vestimenta requiere de coeficientes de utilización de mano de obras muy elevados ante procesos productivos que impiden la sustitución por medios mecánicos o robotizados de las líneas de transformación, debido tanto a razones tecnológicas como económicas¹. Es así como los costos laborales resultan ser factores explicativos y determinantes de la localización y distribución espacial de la producción de indumentaria.

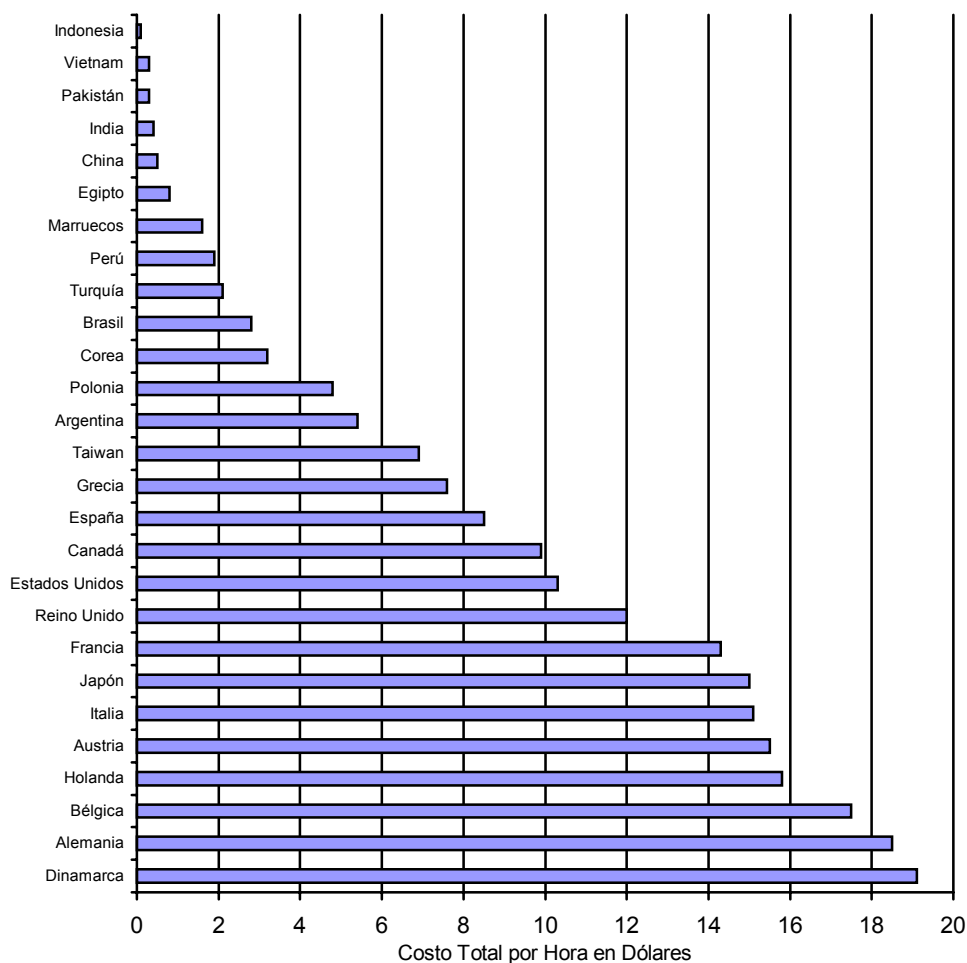
En 1998 algunos de los países exportadores más grandes de prendas de vestir a los mercados mundiales figuraban entre aquellos que registraban los costos laborales más bajos: China, India, Indonesia, Pakistán y Viet-Nam, todos ellos con retribuciones a la fuerza de trabajo inferiores a los 45 centavos de dólar por hora. Por su parte, son los países europeos los que registran el mayor costo laboral promedio seguidos por los de América y Asia en donde los costos laborales representan, respectivamente, un tercio y un cuarto que el nivel registrado por los europeos (ver Gráfico 4).

Sin embargo, al analizar la cúpula de países exportadores de prendas de vestir le siguen a China, en tanto principal exportador mundial, Italia con 14,7 mil millones de dólares, los EE.UU., Alemania, Francia y el Reino Unido, lo que pone de manifiesto que existen otros factores competitivos por fuera de la minimización del costo del trabajo.

Se puede afirmar, entonces, que en esta industria, cuyo mix de producción está fuertemente asociado con las preferencias de la demanda, los factores organizacionales sobre los stocks, las acciones de diversificación de productos con aptitud para el seguimiento de las modas estacionales, el mantenimiento de elevadas productividades de la mano de obra, la aplicación de procesos de alta calidad y diseños para satisfacer mercados exigentes, conjuntamente con la integración a la estructura de rentabilidad de los márgenes derivados de los canales de comercialización, resultan instrumentos decisivos para determinar la competitividad en los mercados mundiales.

¹ No obstante lo señalado, existen excepciones al uso intensivo de mano de obra. Por ejemplo, la elaboración de prendas de vestir como medias, calcetines o ciertos tipos de jersey sobre la base de géneros de punto se fabrican bajo procesos capital intensivos.

Gráfico 2. Comparación de Costos Laborales en el Sector de la Indumentaria



Fuente: ONUDI, Observatorio Europeo para los Textiles y la Confección – OETH / Bruselas

3.4. Empleo en el Sector de la Indumentaria

En 1998 la industria de prendas de vestir generaba poco más de 11 millones de puestos de trabajo en el mundo, luego de crecer el mercado laboral casi el 29% desde 1995 cuando el sector ocupaba 8,7 millones de personas. Esta tendencia se explica en mayor medida por el comportamiento verificado en el mercado laboral asiático que creció en ese período un 79%, mientras el empleo cayó, tanto en América como en Europa, en un 16% y en un 12%, respectivamente.

Este comportamiento diferencial ha impactado de manera considerable sobre las cuotas del empleo mundial en el sector. Así, la participación de América declinó del 17,6% al 11,4% desde 1995 a 1998, en el mismo sentido se movió la contribución del empleo europeo, que en 1995 representaba el 31,3% del empleo total y en 1998 aportaba el 21,3%. Mientras Oceanía y África mantuvieron su aporte cercano al 5% del empleo mundial del sector, el continente asiático aumentaba su cuota del 44,7% al 62,2% durante el período analizado.

En el marco de estas tendencias generales vale comentar algunas experiencias nacionales, entre quienes son en la actualidad los principales países empleadores del sector. En efecto, durante las dos últimas décadas, en Indonesia el empleo en la industria de la confección aumentó más de 20 veces, más de 10 en Tailandia, un 59% en Filipinas, un 47% en Portugal y un 36% e Italia. En 1998, la industria de la indumentaria mexicana se ubicaba en el tercer lugar dentro de los generadores de empleo a consecuencia de la aplicación de criterios de relocalización de las nuevas inversiones sectoriales ocurridas a partir de la vigencia del NAFTA.

Cuadro 3

Principales empleadores mundiales en el sector de la indumentaria

Orden	País	Puestos de Trabajo (en miles)
1	China	3.677,8
2	Estados Unidos	793,0
3	México	567,1
4	Federación Rusa	392,8
5	Japón	319,0
6	Bangladesh	316,5
7	Indonesia	289,3
8	Polonia	250,0
9	Italia	213,5
10	Reino Unido	201,0

4. EL SECTOR DE LA INDUMENTARIA EN ARGENTINA – Aspectos generales y evolución 1990-2001

4.1. Aspectos Generales

El sector de la Indumentaria en Argentina tiene un peso preponderante dentro del Complejo Industrial Textil, ya que aporta el 51% de las unidades productivas, el 30% de los puestos de trabajo, el 27% del valor agregado y el 26% del valor de la producción del eslabonamiento sectorial. Al mismo tiempo, ocupa un rol de importancia en el entramado manufacturero argentino contribuyendo con el 5,6% de las unidades productivas, el 4% del empleo y con poco más del 2% del valor agregado industrial. De las 22 ramas que componen el sector manufacturero nacional², el Sector de la Indumentaria ocupa el séptimo lugar en orden de importancia respecto a la cantidad de unidades productivas, el décimo lugar respecto de los puestos de trabajo ocupados y el decimotercer puesto en función del valor agregado generado.

Entre sus rasgos principales deben resaltarse el hecho de que es una industria que se abastece principalmente de materias primas nacionales, demandando alrededor de la tercera parte del total de tejidos producidos en el país³. Por otra parte, de acuerdo a la matriz insumo – producto de 1997, la demanda de tejidos, que constituye casi la mitad de los insumos que el sector utiliza en su producción, se compone de un 21% de tejidos de origen importado y un 79% de productos de origen nacional.

El sector productor de indumentaria muestra un elevado grado de atonicidad y baja concentración económica. En efecto, tiende a ser unos de los sectores que presenta mayor desagregación geográfica de la industria nacional desarrollando actividades en todas las provincias y evidencia criterios de indiferencia respecto a los determinantes de localización, lo que implica una mayor desconcentración geográfica respecto del resto de las industrias nacionales.

En cuanto a la morfología de la oferta, el sector presenta los más bajos niveles de concentración de la industria nacional, midiendo el fenómeno en términos de la participación de las ocho unidades de mayor valor de la producción. En este sentido, siguiendo las tres actividades que conforman al sector, los resultados censales arrojan el siguiente posicionamiento respecto de las 166 actividades que integran la industria manufacturera nacional:

Cuadro 4

Grado de concentración economía del sector indumentaria

Posición entre las 166 actividades industriales	Actividad	Grado de concentración
37	18200	80,1%
95	18102	46,2%
164	18101	8,7%

² Al nivel de dos dígitos del ClaNAE ' 97.

³ El resto de la producción se destina, alrededor de un tercio, a su utilización en otras producciones industriales, mientras que el tercio restante se destina a la demanda final (exportaciones y demanda de los hogares).

Otro de los aspectos distintivos del sector se centra en el hecho de ser la actividad que demanda la mayor cantidad de mano de obra femenina, hecho asociado a las pautas culturales que determinan la capacitación requerida para ocupar los puestos de trabajo generados por el sector, determinados a su vez por el uso de tecnología con elevado grado de homogeneidad. De esta forma, casi el 63% del empleo total sectorial es ocupado por mujeres y lo mismo ocurre con el 73% del personal de agencia que desempeña su actividad en el sector. Se trata de un aspecto extraordinario dentro del mapa manufacturero nacional, compartido únicamente, aunque en sensiblemente menor medida, por algunas ramas alimenticias.

Si bien en los ochenta el grueso de las prendas producidas llegaba al consumidor final a través de locales que no pertenecían a las empresas industriales, durante los noventa se produjo una reversión de esta tendencia al aumentar la frecuencia de casos de integración al proceso productivo de los diversos canales de comercialización devenidos del auge de la modalidad de Outlets, Centros de Compras y del avance del hipermercado. Esta nueva conformación le ha atribuido al sector una mejor capacidad de respuesta y adaptabilidad a los diferentes niveles de la demanda interna, a la cual le ha dedicado a lo largo de la década del noventa entre un 94% y 97% de su producción.

En efecto, las colocaciones externas de la producción argentina de la industria de la indumentaria respecto del valor de la producción sectorial, durante el período que va del año 1993 al 2000, muestran su valor más bajo cercano al 2,5% en su año inicial, su valor más alto en el año 1995 con el 6,1% y culminan con un valor intermedio, 4,1%, en el año 2001, empujado por la recesión. Sus dos principales destinos, Estados Unidos y Alemania, explican entre el 40% y el 50% de las exportaciones sectoriales en ese período.

Por su parte, la relación Importaciones / Consumo Aparente se ha casi duplicado en el período analizado pasando de 5,3% en el año 1993 al 9,7% registrado en el año 2001, siendo los principales proveedores Brasil y China, países que explican, también, más del 40% de las compras externas.

Como rasgo general, puede concluirse que se trata de una actividad que no genera contaminaciones ambientales severas, al no revestir niveles importantes de peligrosidad, ni alto grado de insalubridad, tampoco produce ruidos molestos ni desechos contaminantes, siendo en su gran mayoría restos reciclables en otras actividades industriales. Respecto de su impacto urbano, no requiere grandes espacios horizontales ni alteraciones en el proceso de abastecimiento de los servicios comunales como la provisión de agua, gas y electricidad.

4.2. Tamaño de los establecimientos y morfología del mercado

El mapa productivo que presenta el Sector de la Indumentaria en Argentina describe la estructura de un mercado competitivo caracterizado por la atonicidad de sus unidades productivas, amplia distribución geográfica con presencia de polos en todos los centros urbanos del país, alta concurrencia de pequeños productores y una alta heterogeneidad en la elaboración de productos. Todos estos factores se encuentran asociados a bajos requerimientos de inversiones para acceder a la oferta sectorial y conforman atributos que hacen de esta actividad un modelo competitivo difícilmente identificable en otros sectores productivos del mercado nacional⁴.

⁴ En términos de los estudios de la concentración económica elaborados por la FLACSO - Buenos Aires, (ver Aspiazu (1998)), debe entenderse la caracterización de mercados competitivos como una simple estilización analítica que, para nada pretende asemejarlos a la condición de competencia perfecta. Se trata en verdad de mercados en los que la relativamente reducida participación productiva de los principales agentes no parecería O. Kacef; Industria de la Confección y el Diseño; Estudio 1.EG.33.6; Préstamo BID 925/OC-AR. Pre II. Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU en Bs As, a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación. **11**

Siguiendo los resultados del último Censo Económico Nacional (CNE) el sector se encuentra constituido por 5.225 unidades productivas de las cuales el 99,5% son establecimientos Pymes⁵. Los pequeños establecimientos alcanzan al 85% del total, explican más del 22% de los puestos de trabajo y casi el 24% del valor agregado sectorial. Por su parte, los locales medianos representan el 14,5% del total de unidades relevadas, participan con el 43% del empleo sectorial y generan más del 60% del valor agregado de la rama. El resto, es decir el 0,5% de las unidades productivas, el 35% de los puestos de trabajo y el 16% del valor agregado sectorial resulta explicado por las grandes empresas que, en este caso, han sido definidas como aquellas que emplean más de 150 trabajadores.

Analizando el universo de las Pymes del Sector de la Indumentaria en función de la escala de sus ventas⁶, puede afirmarse que, de acuerdo con el CNE, casi el 95% de los establecimientos pequeños facturan menos de 500 mil pesos por año (67% hasta 100 mil y 28% entre 100 mil y 500 mil) y el 5% restante no alcanza a superar el millón anual de facturación. Por su parte, los establecimientos medianos se ubican mayoritariamente en el rango de ventas anuales definido entre los 500 mil y los 3 millones de pesos, mientras que las grandes explican en un 80% el rango que supera a los 3 millones de pesos de ventas anuales.

El grado de atomicidad del sector también puede abordarse desde la perspectiva del grado de formalización jurídica de las empresas que lo integran. En este sentido, resulta revelador que casi el 73% de los emprendimientos sectoriales desarrollan sus actividades bajo formas jurídicas endebles del tipo de sociedades de hecho, colectivas o unipersonales, siendo el 27% restante explicado por agentes que utilizan asociaciones jurídicas de mayor robustez (el 13% se desempeña como sociedades de responsabilidad limitada y el 14% restante como sociedades anónimas).

Otro atributo que permite caracterizar la morfología del mercado de la indumentaria es el del año de inicio de actividad de los establecimientos sectoriales. En este sentido, la estructura etaria sectorial muestra una distribución típica de las industrias con facilidad a la entrada del negocio y que, por tanto, provoca una alta concurrencia al desarrollo de la actividad.

En términos generales, se trata de un universo joven, en donde las trayectorias horizontales prolongadas, con fecha de inicio anterior al año 1965, explican solamente el 10% de los casos, mientras que en el otro extremo que va de los años 1991 a 1993 muestra un proceso de incubación del 54% de los emprendimientos relevados durante el CNE. Sin embargo, este grupo mayoritario y más joven del universo sólo genera el 28% del valor agregado sectorial. Esta mirada permite afirmar, como primera aproximación, un comportamiento muy dinámico de entradas y salidas del sector caracterizado por emprendimientos individuales de escasa inversión inicial que habilita a una alta frecuencia de las altas y bajas producidas por los agentes sectoriales.

Finalmente, y como ha sido mencionado en el punto anterior, se trata de un sector de actividad escasamente concentrado, en donde su rama más representativa (actividad del clasificador censal 18101 que está integrada por más de 4.800 establecimientos de los 5.225 locales que constituyen al sector) se ubica en el 164° lugar, con el 8,7% de participación de las primeras ocho unidades con mayor valor de la producción, de las 166 ramas industriales, es decir, superando apenas a dos ramas de actividad con menores niveles de concentración técnica como resultan ser los fabricantes de tornillos y los elaboradores de pan y confituras⁷. Asimismo, la evolución intercensal

suficiente como para permitir ejercer o abusar de posiciones dominantes.

⁵ En adelante se mencionará como Pymes a las unidades productivas con hasta 150 ocupados, siendo pequeñas aquellas que emplean hasta 10 ocupados y medianas las que generan de 11 a 150 puestos de trabajo.

⁶ Entre las variables censales se utiliza como proxy de las ventas al valor de la producción.

⁷ Los procesos de concentración de mercados pueden ser abordados estadísticamente desde dos niveles de

de este fenómeno muestra una clara tendencia contraria a consolidar posiciones dominantes en el mercado sectorial. En efecto, en el año 1973 la participación de los ocho locales de mayor valor de la producción explicaba el 21,5% del total de la producción del sector, mientras que en 1984 esta participación declinaba al 17,0%.

4.3. Inversiones

La dotación factorial (mano de obra, capital y recursos específicos), la presencia de infraestructura, la densidad poblacional que define el tamaño del mercado y la aplicación de políticas de promoción de inversiones, resultan ser los factores que determinan la localización de emprendimientos industriales.

Como se ha evidenciado, la industria textil tiende a ser uno de los rubros que mayor desconcentración territorial presenta entre los diversos sectores manufactureros. El proceso productivo del sector textil tiende a ser indiferente en la localización, al menos si de manera relativa se compara con la dispersión geográfica del resto de actividades de manufactura⁸. En el mismo sentido, el sector fue objeto de variadas medidas de Promoción Industrial Regional y Sectorial durante el pasado y también en la actualidad. Específicamente en las provincias de Catamarca, San Juan, San Luis, La Rioja y Chubut⁹. La vigencia de estas políticas más las razones argumentadas con anterioridad fundamentan la relativa desconcentración geográfica de las inversiones sectoriales. Al mismo tiempo, un buen ejemplo de las radicaciones de nuevas inversiones en el sector con mecanismos promocionales fueron los emprendimientos de Alpargatas SA y Grafa SA en Tucumán y también de la primera firma en la provincia de La Pampa.

Sobre la Base de Inversiones del Centro de Estudios para la Producción, con información provista por Ministerios Provinciales se ha podido delinear la radicación de emprendimientos del sector de confección de prendas durante los noventa. Como puede observarse en el cuadro 5, el Conurbano Bonaerense, junto con el resto de la provincia de Buenos Aires y la provincia de San Luis, concentran el 66% de las inversiones ejecutadas por las Grandes Empresas del sector. Mientras tanto, la Capital Federal y la provincia de Buenos Aires se quedan con casi el 80% de las nuevas radicaciones de las Pymes.

análisis. Si la unidad censal utilizada refiere al local o establecimiento productivo se debe hablar de concentración técnica, siendo este el criterio utilizado en el presente informe, por el contrario si la unidad censal que se utiliza es la empresa se hace referencia a la concentración económica, esto es así debido a que los establecimientos involucrados en el relevamiento pueden llegar a pertenecer a una misma unidad propietaria.

⁸ Así, las tres primeras provincias que localizan grandes empresas del sector acaparan el 60% de la totalidad de unidades productivas, mientras que para otros 18 sectores industriales (de un total de 22) dicho porcentaje es superado ampliamente. La misma tendencia puede evidenciarse con la localización de las Pymes.

⁹ En la actualidad se mantienen en vigencia las Actas de Reparación Histórica para las provincias de Catamarca, San Juan, San Luis, La Rioja, en cuyo marco se encierra el Régimen de Promoción Regional Industrial.

Cuadro 5**Radicación de inversiones del sector de la indumentaria durante los '90**

Provincia	Pymes	Grandes
Conurbano de Bs.As.	136	2
Ciudad de Buenos Aires	482	1
Resto Provincia. de Buenos. Aires.	66	2
Catamarca	9	0
Chaco	0	0
Chubut	1	0
Córdoba	37	0
Corrientes	0	0
Entre Ríos	1	1
Formosa	0	0
La Pampa	2	0
La Rioja	7	0
Mendoza	5	0
Misiones	2	0
Neuquen	1	0
Salta	2	0
San Juan	23	0
San Luis	30	2
Santa Fe	42	1
Santiago del Estero	0	0
Tierra del Fuego	1	0
Tucumán	4	0
Total	851	9

Del mismo modo, se presenta en las tablas siguientes los montos de las inversiones ocurridas durante los primeros ocho años de la década del noventa y las estimaciones de las realizadas durante los dos últimos años del decenio. Asimismo se procede con la identificación de las principales empresas inversoras desagregadas por las regiones territoriales de radicación. Sin embargo, resulta necesario aclarar que para estas dos últimas tablas se dispone de información agregada respecto del Sector Textil Industrial.

Cuadro 6

Inversiones del sector textil por regiones geográficas

(en millones de\$)

Región ¹⁰	Período 1990 / 1998	Período 1999 / 2000
Pampeana	113,7	66,4
Cuyo	138,3	5,2
NEA	5,8	1,4
NOA	25,9	4,6
Patagonia	26,1	2,4
Total	310	80

Un 45% de las inversiones del período 1990/1998 correspondieron a la Región Cuyana, mientras un 37% al área Pampeana. Las inversiones se concentraron mayoritariamente en la Provincia de La Rioja (133 millones de pesos), el Gran Buenos Aires con 53 millones de pesos y Santa Fe con 47 millones de pesos. Con referencia a las estimaciones de lo ocurrido durante los dos últimos años de la década del noventa, se muestra que un 83% de las inversiones se localizan en la Zona Pampeana.

Cuadro 7

Principales empresas inversoras por regiones geográficas

Pampeana	CUYO	NEA	NOA	Patagonia
Algodonera Avellaneda, Basan Hnos., Hilandería Villa Ocampo, Limansky, Sartor, Grimoldi, Reebook, Sail, Marisol, Dupont y TN Platex	Cattorini Hnos., Karatex., Ritex, Adeck Confecciones, Akito Textil, Colortex, Confecciones Riojanas, Dumbotex Riojana, El Poderoso Riojano, Kalpakian, Lartex, Norte Indumentaria, Hilal Hnos., Ricoltex	Tonani, Procons, Desal, Viega, Granol, Textil Nordeste, Bechara	Nortextil, Comarca, Confecat, Coteca, Hilados Santa Maria, Indepro, Macata, Tejica, Textil Catamarca, Tileye, Yersioplast, Sabri, Textil Trieste	Pastora Neuquén, Hart, Textil Windsor, Guildford Argentina

Según la información proveniente del Censo Nacional Económico 1994 la estructura de la Inversión Bruta Fija del Sector de la Indumentaria correspondía en un 19,2% a inversiones en inmuebles, un 3,8% a variaciones de obras en curso y el 77% restante a inversiones en maquinarias y equipos. El predominio de este componente de la inversión es congruente con el importante aumento registrado durante los primeros años de los '90 por las importaciones de máquinas de

¹⁰ Región Pampeana: Ciudad de Buenos Aires, Pcia. de Buenos Aires, La Pampa, Córdoba y Santa Fe. Región Cuyo: Mendoza, San Luis, San Juan y La Rioja. Región NOA: Tucumán, Stgo. Del Estero, Jujuy, Catamarca y Salta. Región NEA: Corrientes, Entre Ríos, Chaco, Misiones y Formosa. Región Patagonia: Neuquen, Chubut, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

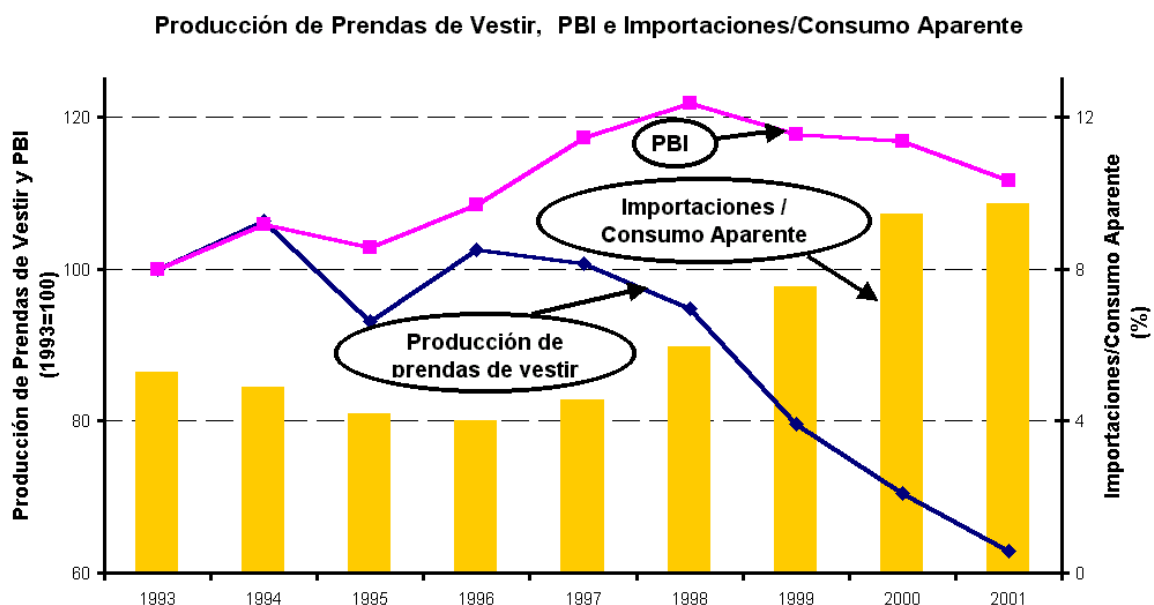
coser. Al respecto, las compras al exterior de estos bienes de capital fueron de 5 millones de dólares en 1990, de 30 millones en 1991, de 40 millones en 1992 y de 25 millones de dólares en 1993.

Por último, vale remarcar que la información censal respecto a las inversiones sectoriales fue relevada a todas las unidades productivas con más de 5 puestos de trabajo ocupados, que en el sector ascendían a 1359 establecimientos. Sobre este universo, 1335 unidades productivas (arroja una tasa de inversores cercana al 100% y por tanto de las más altas registradas por la información censal para todo el sector manufacturero) declararon una inversión cercana a los 70 millones de dólares.

4.4. Producción, Productividad y Rentabilidad

La evolución del nivel de actividad del Sector de la Indumentaria en Argentina durante la década del noventa pone en evidencia una de sus principales características: el hecho de enfrentar una demanda muy elástica al ingreso. En efecto, al tener su producción como principal destino el mercado doméstico, esta está fuertemente correlacionada con ciclo de la economía y es altamente vulnerable a los cambios en el poder adquisitivo de la población. Así, y siguiendo la evolución del Indicador de Volumen Físico elaborado por el INDEC, el sector confeccionista registró un aumento de su producción cercano al 30% entre los años 1989 y 1993, y tuvo como último período de sensible crecimiento al año 1994 al crecer 6,3% su producción respecto al año anterior. A partir de allí, el sector se mantuvo asociado a los procesos de declinación del agregado, al caer en 1995 más del 14%. Recuperó la mitad de esta caída a finales del año 1997, para luego iniciar un profundo sendero de descenso de la actividad productiva, que llevó al sector a ubicarse en el año 2001 casi un 40% por debajo del nivel registrado durante el año 1993.

Gráfico 3



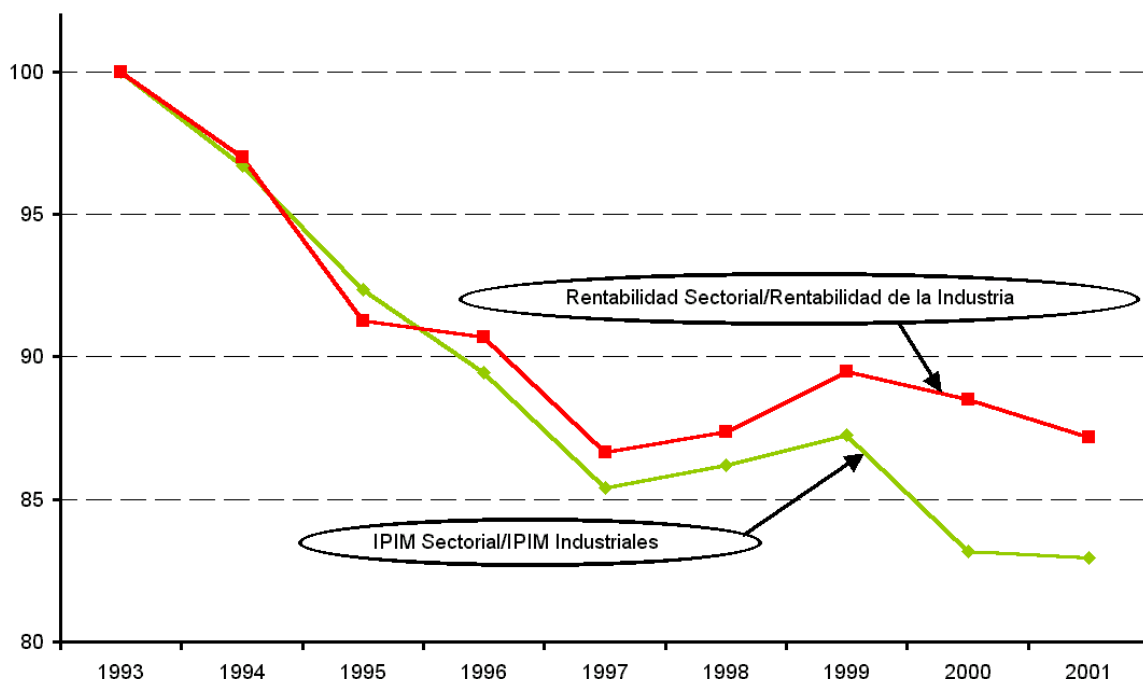
A este comportamiento característico, debe adicionarse la fuerte competencia externa enfrentada por el sector, que vio crecer las importaciones de prendas de vestir en un 68% en el período 1995/2000, en el marco de un decrecimiento notable del consumo aparente sectorial, que cayó alrededor de 42% durante el período 1993/2000. La mayor participación de las importaciones en el consumo aparente (graficada en el segundo eje del gráfico 3), acentuó la contracción del sector a partir de 1996.

De esta forma, las ganancias logradas por la productividad sectorial a expensas del proceso de inversiones registrado a inicios de los '90, quedaron absorbidas por la declinación del nivel de actividad registrada por el sector. En este sentido, la productividad medida por obrero ocupado, que creció cerca de 32% entre 1993 y 1997, cayó alrededor de 19% entre 1997 y 2000, para terminar aumentado un 5% en 2001, en el marco de una fuerte reducción del empleo. Lo mismo se observa si se sigue la evolución de la productividad medida por horas trabajadas, que alcanzó su ganancia máxima también en 1997 con 23 puntos por encima del nivel del año 1993 y culminó en 2001 con un nivel inferior al de dicho año.

La creciente competencia de las importaciones, por otro lado, implicó un fuerte límite sobre la evolución de los precios del sector. A pesar del respiro que tuvieron con la imposición de medidas protectivas tendientes a frenar importaciones en condiciones de dumping, los precios mayoristas de indumentaria perdieron un 16% en relación con los precios de la industria en general. Este comportamiento de los precios llevó a un fuerte debilitamiento de la estructura de rentabilidad del sector confeccionista, tanto en términos absolutos como con relación al sector manufacturero en su conjunto, como se ve en el gráfico 4.

Gráfico 4

Rentabilidad y precios relativos (1993=100)



4.5. Comercio Exterior

El sector confeccionista sufrió durante la década del noventa una fuerte vulnerabilidad a la apertura del comercio internacional, en un contexto global caracterizado por la presencia de significativas restricciones arancelarias y otras regulaciones no arancelarias que afectaron a las colocaciones externas de la producción nacional en los principales mercados de destino.

Durante el período que va de los años 1993 a 2001 el Sector de la Indumentaria alcanzó un déficit comercial total de 438 millones de dólares, con un promedio de las exportaciones anuales de 141 millones de dólares y de las importaciones de 190 millones de dólares. El volumen de comercio (exportaciones + importaciones) no ha mostrado cambios significativos durante el período analizado y, con la excepción de los años 1995 y 1996, se mantuvo en niveles cercanos a los 300 millones anuales. Esta inalterabilidad del comercio, conjuntamente con la caída de la producción local, permitió que la apertura sectorial creciera sensiblemente, tal como surge de la evolución de la relación importaciones / consumo aparente, que en 1993 era de 5,3% y en 2001 alcanzó casi el 10%.

Con referencia a las exportaciones de prendas de vestir, analizando las colocaciones realizadas durante los seis años que van de 1995 al 2000, el sector confeccionista ha mantenido comercio con alrededor de 70 países. La diversificación de destino alcanzó su máximo en el año 1996 con 77 países y registró el mínimo de mercados conquistados en el 2000 con 61 países de destino.

El grado de concentración es importante si se tiene en cuenta que más del 90% de las ventas se realiza a los 15 principales socios comerciales, que en orden de importancia resultan ser: Estados Unidos, Alemania, Chile, Uruguay, Emiratos Arabes, Italia, Brasil, Grecia, Suiza y Rusia. Un dato significativo de este período es que el grado de dependencia de las colocaciones se ha amortiguado debido a que las ventas realizadas en 1995 a Estados Unidos y Alemania explicaban el 60% del total de las colocaciones externas y descendió al 40%/45% hacia el final del período bajo análisis.

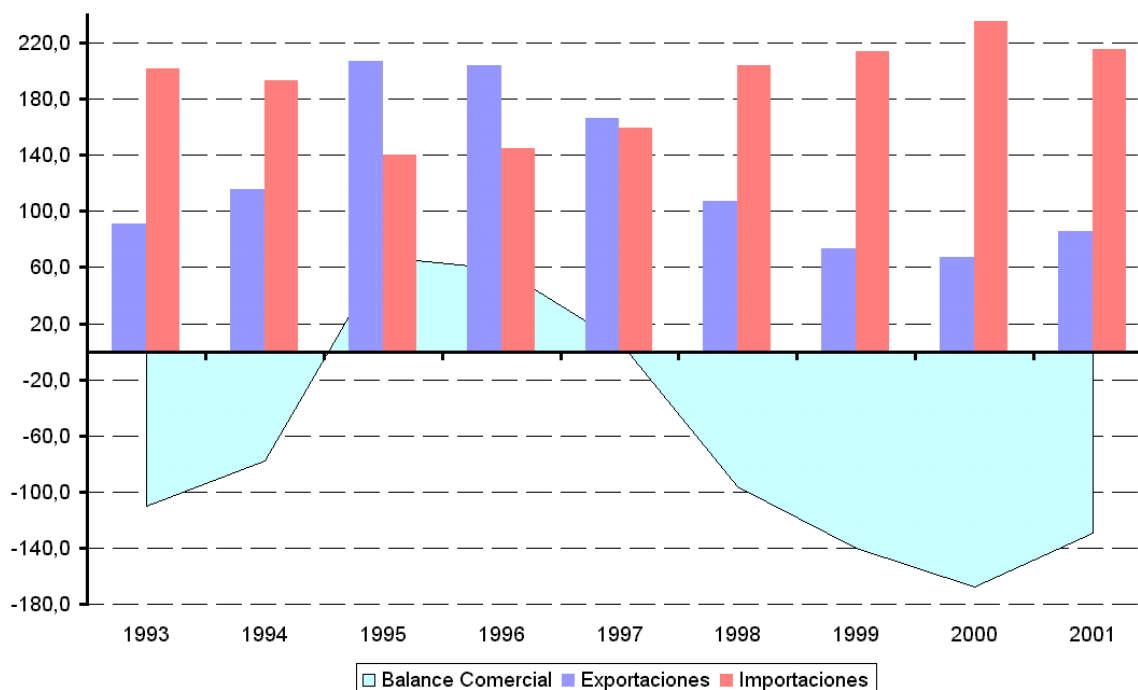
Por su parte, al analizar la conformación de las ventas externas sectoriales, se observa que durante el período de análisis la cantidad de nomenclaturas transadas ronda las 220 posiciones, alcanzando su máximo en el año 1995 con 262 nomenclaturas y su mínimo en el año 1996 con 208 posiciones. El nivel de concentración en términos de productos resulta significativo, dado que alrededor del 90% de las exportaciones es explicado por sólo 15 posiciones.

En relación con las importaciones de prendas de vestir, manteniendo como período de análisis los seis años que van de 1995 al 2000, el sector confeccionista ha mantenido como proveedores a 90 países. La diversificación de origen alcanzó su máximo en el año 1996 con 100 países y registró el mínimo de mercados abastecedores en 1997 y 1998 con 86 países proveedores. El grado de concentración de las compras es similar al registrado por las exportaciones, dado que algo más del 90% se explica con las transacciones realizadas con 15 mercados socios, que en orden de importancia resultan ser: China, Brasil, Uruguay, Paraguay, India, Italia, Hong Kong, España, Estados Unidos, Chile, Colombia, Francia, Corea y Taiwán. Durante el período analizado el grado de dependencia de las provisiones externas se ha mantenido constante, al mantener China, Brasil y Uruguay alrededor del 60% de las compras sectoriales.

Al analizar la conformación de las compras externas de prendas de vestir se observa que durante el período de análisis la cantidad de nomenclaturas transadas ronda las 230 posiciones, alcanzando su máximo en el año 1995 con 281 nomenclaturas y su mínimo en el año 2000 con 228 posiciones. El nivel de concentración, en términos de productos, resulta ser notablemente inferior al verificado en el caso de las exportaciones. En efecto, aquí las 15 nomenclaturas más importantes explican, aproximadamente, el 50% de las importaciones.

Gráfico 5

Comercio Exterior de Indumentaria 1993-2001



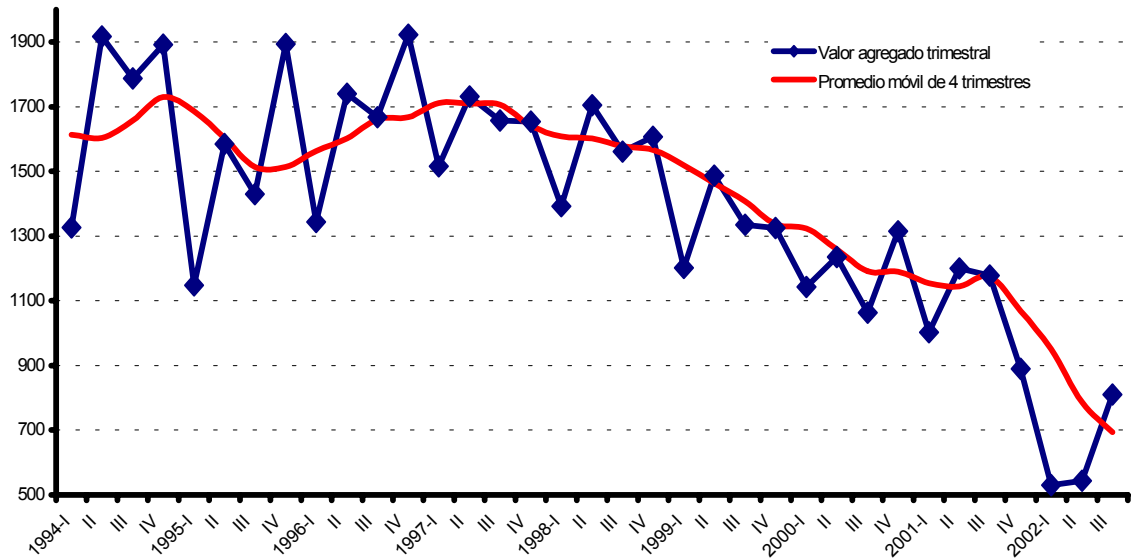
5. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL SECTOR

La información disponible sobre la situación de la producción de indumentaria después de la devaluación, si bien todavía es escasa e incompleta, no muestra una reversión definida de las tendencias comentadas en el punto anterior, en lo que respecta al nivel de actividad y la rentabilidad, aunque sí parece haberse detenido el deterioro de la situación del sector. Si, en cambio, se observa un comportamiento más dinámico en lo relativo a las exportaciones.

En lo que respecta al nivel de actividad, la información provisoria sobre el valor agregado por el sector a precios constantes, arroja caídas interanuales del 47% para el primer trimestre de 2002, del 55% para el segundo y del 31% para el tercero. Si bien no se cuenta con datos desestacionalizados, la observación de la serie permite anticipar, sin margen para la duda, que los dos primeros trimestres mostraron caídas en relación con el trimestre anterior, más allá de cuestiones estacionales y, en cambio, se habría producido una recuperación en el tercer trimestre. Con relación al año 1993, en el que comienza la serie, los valores correspondientes a los tres primeros trimestres del año resultan 62%, 72% y 48% inferiores, respectivamente, a los mismos trimestres del año base. El gráfico 6, en el que puede verse la evolución trimestral del nivel de actividad del sector, permite apreciar la magnitud de la caída, la acentuación de la tendencia en la primera parte del año y el posible inicio de recuperación del tercer trimestre.

Gráfico 6

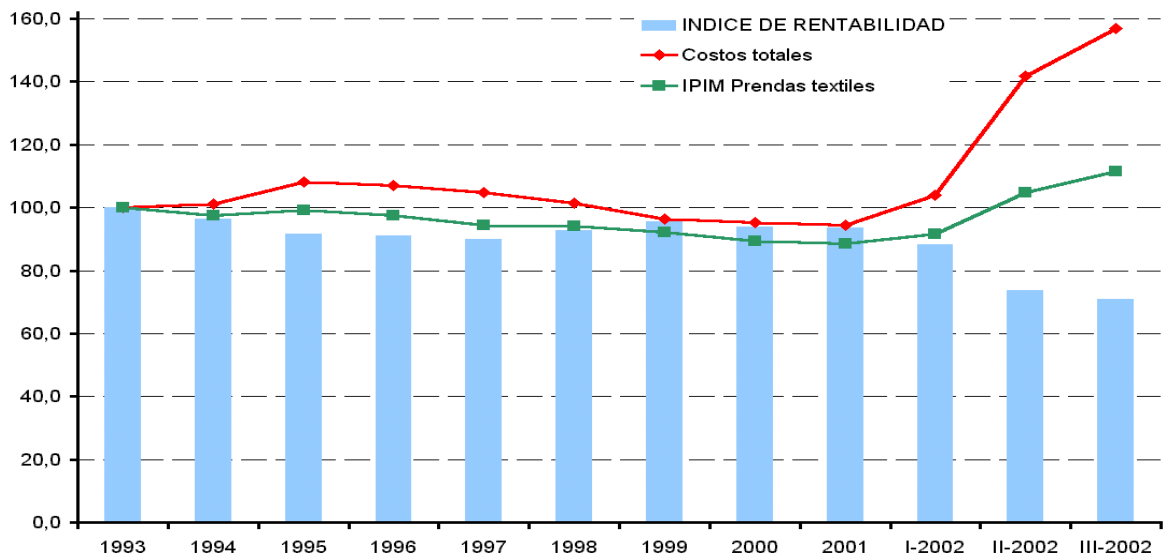
Evolución trimestral del valor agregado por el sector indumentaria
a precios constantes de 1993



Algo similar ocurre con la rentabilidad sectorial. Si tomamos la información de la matriz insumo – producto, estimada para el año 1997, y estimamos la evolución comparada de los precios mayoristas del sector indumentaria y los de los principales elementos de su función de producción, vemos que a partir de este año se acentuó la pérdida de rentabilidad del sector.

Gráfico 7

Precios, costos y rentabilidad (1993=100)



Tal como surge del gráfico 7, a partir de la devaluación se produce una significativa ampliación de la brecha entre la evolución de los costos del sector y la de sus precios. La razón de esta divergencia, que afecta de modo negativo a la rentabilidad sectorial, es que tanto los precios de los tejidos de origen nacional, como los de origen importado, que en conjunto representan alrededor de la mitad de los costos de producción, se incrementaron muy por encima del precio de las confecciones. Este efecto no pudo ser compensado por la mejora derivada de la disminución del costo salarial relativo y del abaratamiento relativo de los servicios que el sector demanda. En suma, la rentabilidad sectorial acumula una caída del 24% en lo que va del año, aunque, de modo similar a lo que ocurre con el nivel de actividad, el deterioro parece estar deteniéndose hacia el final del año.

Como decíamos anteriormente, si se está verificando un cambio en relación con el comercio exterior del sector. En los primeros once meses de 2002 se verificó un significativo aumento del volumen exportado, en relación con el mismo período del año anterior que, sin embargo, no se ve reflejado en un aumento del valor de las ventas externas¹¹. También se observó, a tono con lo que fue el comportamiento de las importaciones totales, una significativa caída en las importaciones de productos de este sector. De acuerdo con estimaciones del CEP, las exportaciones alcanzaron en el primer semestre de 2002 un valor equivalente al 4,6% del valor bruto de producción sectorial, después de tocar un mínimo de 2,7% en 1997. Las importaciones, de acuerdo con la misma fuente, totalizaron el equivalente de 3,9% del consumo aparente, después del máximo de 9,7% del año 2001.

6. LA VISION DE LOS EMPRESARIOS DEL SECTOR

A fin de poder contar con la opinión de los empresarios, además del resultado de las entrevistas personales, hemos tenido acceso a la información proveniente de dos elementos de gran relevancia. El primero de ellos corresponde a dos encuestas realizadas por el Observatorio Pymi de la Unión Industrial Argentina. La primera de ellas, recopilada a mediados del año 2001, es la Encuesta Anual del Observatorio y recaba información acerca del pasado de la firma y de las expectativas antes de la mudanza de régimen cambiario producida el año pasado. La segunda encuesta, con datos recopilados entre abril y mayo de 2002, ausculta la visión de los empresarios a partir del nuevo escenario que surge después de la devaluación.¹²

El segundo elemento al que nos referimos en el párrafo anterior, corresponde a los resultados de las reuniones que los empresarios de la “Cadena Textil e Indumentaria” realizan en el marco del Plan Estratégico Productivo Nacional, coordinado por el Ministerio de la Producción. En dichas reuniones, realizadas entre agosto y setiembre de 2002, se elaboró un diagnóstico de los principales problemas de la cadena industrial y se establecieron una serie de líneas de acción que deberán quedar plasmadas en la propuesta de Plan de Acción Sectorial, cuyo principal objetivo será incrementar las exportaciones, aumentar el empleo de la mano de obra, utilizar la capacidad ociosa y alcanzar una mayor integración a lo largo de la cadena de valor.

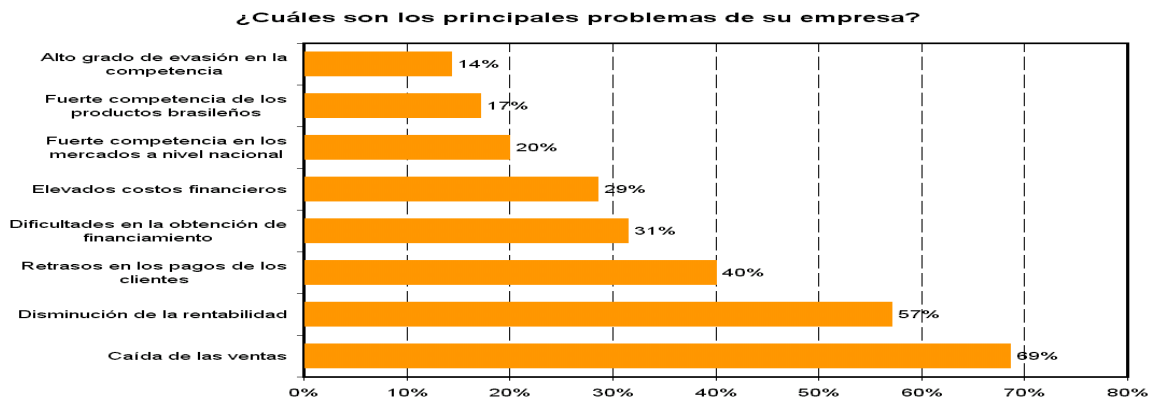
¹¹ Dada la imposibilidad de precisar, a la fecha de cierre de este informe, el origen de algunas diferencias importantes en relación con las estadísticas de comercio exterior, preferimos comentar los datos de manera general, sin incluir valores.

¹² A fin de poder contar con una cantidad mayor de respuestas que incremente la significatividad estadística de los datos los cortes realizados en ambas encuestas corresponden a los sectores 17 y 18 de la clasificación CIU Rev. 3, es decir que comprenden al conjunto de la cadena industrial textil e indumentaria.

6.1. La visión de los empresarios antes de la devaluación (resultados de la encuesta anual 2001 del Observatorio Pymi)

De manera coincidente con el diagnóstico que surge del análisis de la información estadística que se realiza en el punto 4, tal como muestra el gráfico 8, los principales problemas que los empresarios enfrentaban a mediados de 2001 eran la caída en las ventas (citada en un 69% de los casos) y la disminución de la rentabilidad (citada en un 57% de los casos). En un segundo orden de importancia aparecen los problemas financieros vinculados con las dificultades de la cadena de pagos y los costos y la disponibilidad de financiamiento.

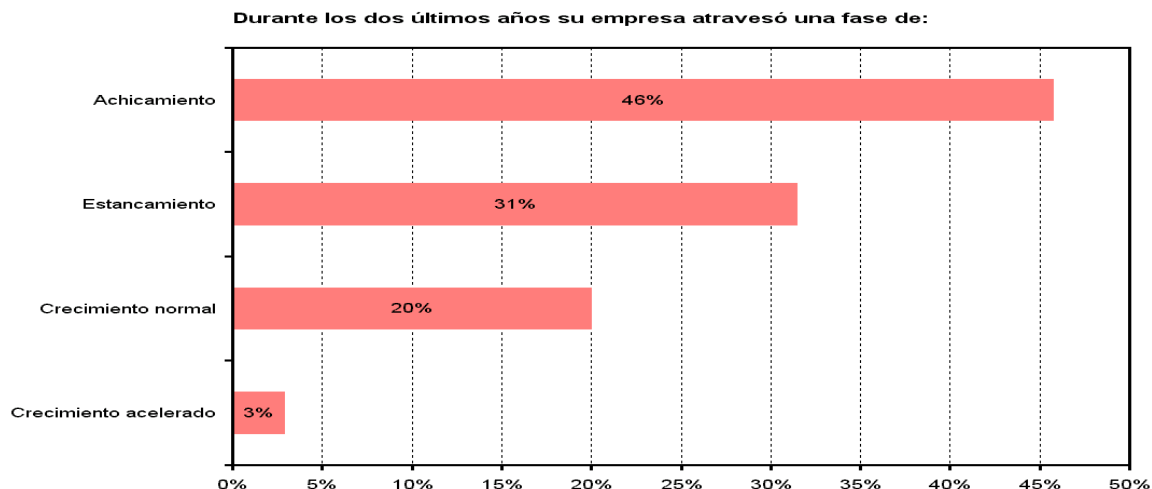
Gráfico 8



Fuente: Observatorio Pymi de la UIA

Como resultado de las dificultades que atravesó el sector a lo largo del período analizado en el punto 4, no resulta llamativo que la mayor parte de las empresas haya experimentado en los años anteriores (1999 y 2000), tal como surge del gráfico 9, un período de achicamiento (46% de los casos) o en el mejor de los casos de estancamiento de su actividad (31% de los casos). Apenas algo menos de la cuarta parte de los empresarios consultados dieron cuenta de casos de expansión de sus firmas.

Gráfico 9



Fuente: Observatorio Pymi de la UIA

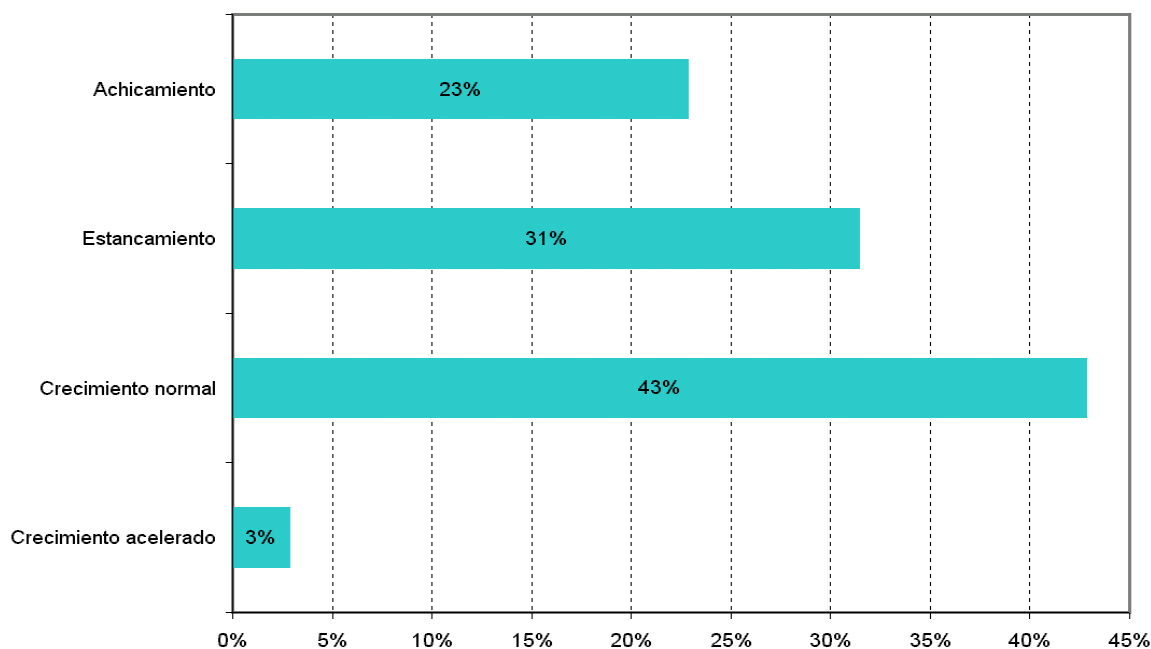
Las respuestas, en cambio, fueron bastante más optimistas a la hora de aventurar un pronóstico acerca de la evolución futura de las firmas, ya que casi la mitad de los empresarios consultados manifestó estar esperando un período de crecimiento y en cambio sólo el 23% manifestó tener la expectativa de un período de achicamiento de la actividad de su empresa, tal como puede verse en el gráfico 10.

En suma, la opinión de los empresarios antes de la crisis del régimen monetario y cambiario ocurrida a fines de 2001, reflejaba con crudeza las dificultades que atravesó el complejo textil-confecciones, agudizadas en la última parte del período, lo cual no hace más que confirmar el análisis que se desprende de la información estadística en materia de nivel de actividad, precios relativos, rentabilidad, etc.. Si, en cambio, puede resultar llamativo que, seis meses antes del cambio de régimen y cuando muy pocos podían anticipar que esta situación podría llegar a manifestarse en el corto plazo, las expectativas sobre los siguientes tres años mostraban una visión bastante más optimista.

De modo especulativo, podríamos decir que tal vez esta visión estuviese reflejando un límite al deterioro de los indicadores sectoriales que habilitaba la posibilidad de imaginar una gradual mejora a partir del piso alcanzado. En este sentido, cabe señalar que una observación de los datos trimestrales sobre nivel de actividad y rentabilidad sectorial (los dos principales problemas señalados por los empresarios) podría avalar la idea de que a mediados de 2001 el sector estaba ingresando en una meseta.

Gráfico 10

¿Cómo cree que evolucionará su empresa en los próximos 3 años?



Fuente: Observatorio Pymí de la UIA

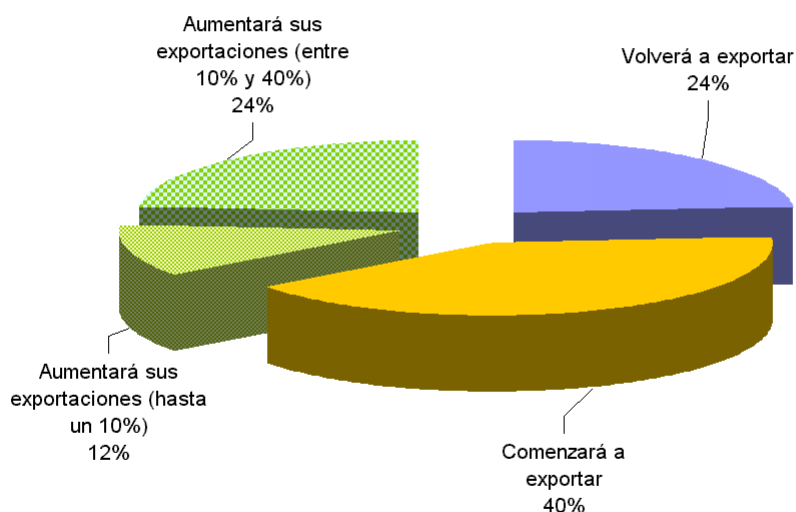
6.2. La visión de los empresarios después de la devaluación

Como resultado de una encuesta del Observatorio Pymi, respondida alrededor de cuatro meses después de la devaluación y en momentos en que el tipo de cambio comenzaba a estabilizarse en los valores actuales (3,6 pesos por dólar), se notaba entre los empresarios del sector un impulso exportador que alcanzaba tanto a quienes ya estaban (y preveían aumentar su actividad) o habían incursionado en esta actividad (y pensaban volver a hacerlo) como a quienes no lo habían hecho y pensaban comenzar a exportar. Estos resultados se vuelcan en el gráfico 11.

Consultados acerca de la posibilidad de sentir un alivio en su rentabilidad, ya sea por la posibilidad de sustituir insumos importados por nacionales¹³ o por poder enfrentar en mejores condiciones a la competencia de origen extranjero, los empresarios se mostraron pesimistas en gran medida. Esta respuesta, que coincide con la evolución de la rentabilidad en los tres primeros trimestres de 2002 comentada en el punto 5, se deriva del incremento de los costos relacionados con la adquisición de las materias primas necesarias para la producción (ver gráfico 12). Como veremos más adelante, este es uno de los principales problemas señalados en el marco de las reuniones que empresarios de la cadena y funcionarios del Ministerio de la Producción mantienen, en el marco del Plan Estratégico Productivo Nacional.

Gráfico 11

Con este nuevo tipo de cambio, Ud. cree que su empresa:

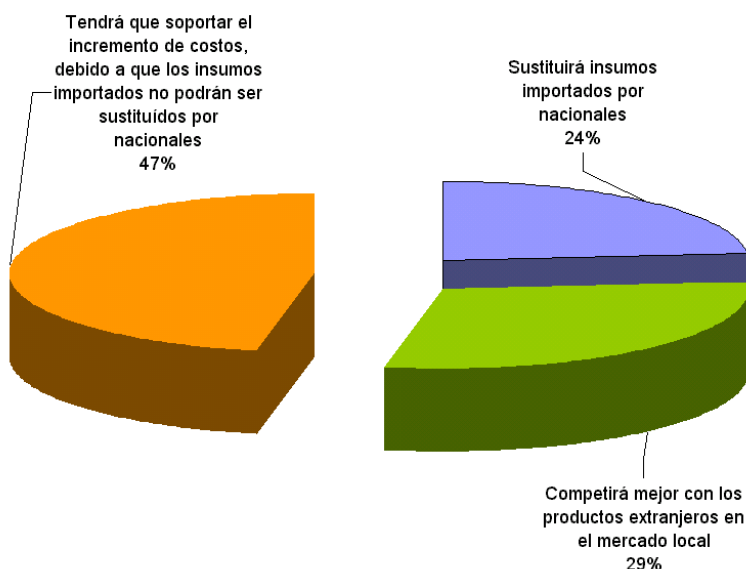


Fuente: Observatorio Pymi de la UIA

Gráfico 12

¹³ De acuerdo con las respuestas de los empresarios consultados en la encuesta un 65% de las materias primas utilizadas en la producción era en 2001 de origen nacional, mientras que el 35% era de origen importado. Estos porcentajes son bastante mayores que los que surgen de la matriz insumo – producto que estimaba para el año 1997, un mix aproximado de 80% y 20%, respectivamente.

Ud. Considera que con este nuevo tipo de cambio, su empresa:

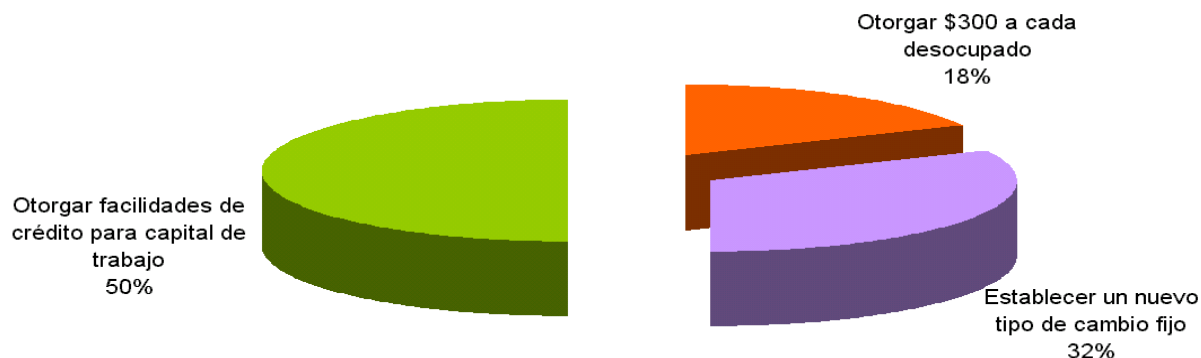


Fuente: Observatorio Pymi de la UIA

Ante la elección de una medida de política económica que permita mejorar la situación de su empresa y enfrentados a la alternativa de escoger entre: a) un subsidio de \$300 pesos por desocupado (que actúe como un impulso de la demanda interna), b) la fijación del tipo de cambio (que ponga un límite al incremento de los costos) y c) facilidades para obtener el capital de trabajo necesario para llevar adelante su actividad, los empresarios se manifestaron mayoritariamente a favor de esta última.

Gráfico 13

Si tuviese que elegir una medida de política económica que mejore las perspectivas de crecimiento de su empresa, cuál de estas alternativas seleccionaría:



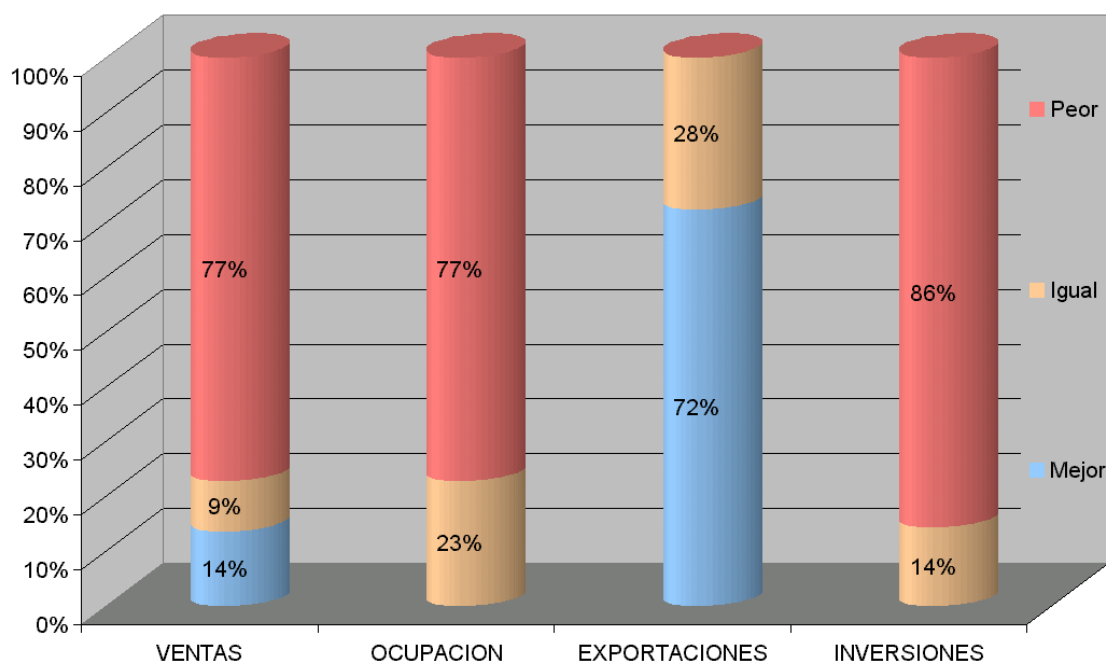
Fuente: Observatorio Pymi de la UIA

Tal como puede verse en el gráfico 13, la resolución de las dificultades que caracterizan actualmente a la actividad financiera resultó ser la medida más efectiva para mejorar las perspectivas de crecimiento de las firmas. Parece claro, al observar la información que surge del gráfico anterior, que las prioridades de los empresarios del sector pueden ordenarse del siguiente modo: financiación, costos, demanda.

Por último, consultados acerca de las expectativas acerca de la evolución de su empresa en 2002, en relación con el año anterior, la visión recogida entre los empresarios resultó marcadamente pesimista, salvo en lo que respecta a las exportaciones. Esta visión, volcada en el gráfico 14, coincide con el comentario que realizáramos en el punto 5 acerca de la evolución de los indicadores sectoriales en lo que va del año y pone de manifiesto la lentitud del proceso de recuperación del sector.

Gráfico14

¿Cómo espera que evolucionen la siguientes variables durante el corriente año en relación con el año pasado?



Fuente: Observatorio Pymide de la UIA

6.3. Principales problemas y líneas de acción sugeridas por los empresarios (resultado de las reuniones de la “Cadena Textil-Indumentaria” del Plan Estratégico Productivo Nacional)

Como fuera señalado anteriormente, las reuniones mantenidas entre empresarios representativos del sector y funcionarios del Ministerio de la Producción arrojaron como resultado la identificación de un conjunto de problemas que aquejan a las empresas textiles y confeccionistas, la determinación del grado de prioridad que la resolución de estos problemas requiere y la sugerencia de líneas de acción tendientes a superarlos. Esta información se vuelca en el cuadro 8.

Tal como surge del cuadro, más allá de un par de cuestiones puntuales de política comercial externa en relación con situaciones de competencia desleal y de temas de administración tributaria, temas ambos que pueden englobarse como cuestiones que afectan el grado de competencia en el mercado local, el problema más urgente a solucionar en la visión del sector es el vinculado con el financiamiento, tanto para exportar (pre y post) como para capital de trabajo. Esto coincide con los resultados de la encuesta comentados en el punto anterior.

Es interesante señalar, en relación con el futuro del sector en la Argentina y partiendo de la base de que la ventaja relativa local está en el diseño, la calidad y la diferenciación de producto, que entre los problemas a solucionar en el corto plazo, los empresarios señalaron la escasez y/o discontinuidad de instrumentos del Estado en materia de fomento de certificación de normas ISO, de asistencia en calidad y diseño, de promoción de la integración de la cadena y de especialización. También se señaló como un problema cuya solución debe encararse en el corto plazo, la escasa

presencia en la actividad del sector de prácticas asociativas y la escasez de recursos humanos calificados.

Cuadro 8

Cadena Textil-Indumentaria: Problemas, Prioridades y Sugerencias de Acción

PROBLEMA IDENTIFICADO	PRIORIDAD	SUGERENCIAS DE ACCIÓN
Escasez / Discontinuidad del apoyo oficial en la promoción de exportaciones	Corto Plazo	<ul style="list-style-type: none"> Realizar el seguimiento del trabajo que actualmente coordina Cancillería. Analizar la experiencia de Santa Fe en materia de misiones comerciales y evaluar la posibilidad de extenderlo a nivel nacional.
Falta de tradición exportadora	-	<ul style="list-style-type: none"> No se realizaron sugerencias.
Escasez / Discontinuidad de instrumentos del Estado en: fomento de certificación de normas ISO, asistencia en calidad y diseño, promoción de la integración de la cadena, especialización en nichos, etc.	Corto Plazo	<ul style="list-style-type: none"> Con respecto a la escasez/ discontinuidad de instrumentos, no se realizaron propuestas. Se sugirieron líneas de acción cuando el problema se refería al acceso. Propiciar la simplificación, agilización y abaratamiento de los mecanismos/ instrumentos existentes. Promover la mayor coordinación con las provincias y municipios en la instrumentación de los programas.
<u>Escasez de financiamiento:</u> <ul style="list-style-type: none"> Pre y post financiación de exportaciones, capital de trabajo. 	Urgente	<ul style="list-style-type: none"> Estudiar, junto con los bancos públicos, la posibilidad de crear nuevos instrumentos y la posibilidad de emplear las líneas disponibles. Identificar los obstáculos para el efectivo uso de la factura de crédito como instrumento de financiamiento y propiciar la superación de los mismos (clearing-BCRA/ desgravación ITF- Ingresos Públicos)
<ul style="list-style-type: none"> Innovación tecnológica y equipamiento. 	Mediano/ Largo Plazo	<ul style="list-style-type: none"> Organizar encuentro con la SECyT para coordinar la implementación de programas.
No devolución de IVA a las exportaciones.	Urgente	<ul style="list-style-type: none"> Elevar al Gabinete de Emergencia Productiva, donde participa AFIP.
Plazo para ingresar divisas por exportaciones menor a los plazos de pago de los clientes.	Corto Plazo	<ul style="list-style-type: none"> Impulsar ante el Ministerio de Economía la propuesta de FITA. Analizar la normativa vigente respecto de los plazos de liquidación de divisas cuando existan cartas de crédito con mayor plazo.
Menores preferencias arancelarias que países competidores para acceder a terceros mercados.	Corto Plazo	<ul style="list-style-type: none"> Realizar el seguimiento de las negociaciones iniciadas por Cancillería. Promover ante Cancillería la inclusión del sector textil e indumentaria en las futuras negociaciones. Propiciar la participación del sector privado en las negociaciones.
Escasa presencia de prácticas asociativas.	Corto Plazo	<ul style="list-style-type: none"> Propiciar la difusión de los planes en vigencia. Propiciar la formación de consorcios entre los distintos integrantes de la cadena. Analizar el estado de situación de la Ley de Consorcios de Exportación.
<u>Competencia desleal externa:</u> <ul style="list-style-type: none"> Demoras en resolución de recurso por subsidios (manufacturas laneras de Uruguay) Eliminación de valores referenciales (denim de Brasil) 	Urgente Urgente	<ul style="list-style-type: none"> Elevar al Gabinete de Emergencia Productiva. Realizar el seguimiento del tema en DGA/ AFIP.
<u>Competencia externa -MERCOSUR:</u>	Mediano/	<ul style="list-style-type: none"> Promover que el Estado argentino identifique

PROBLEMA IDENTIFICADO	PRIORIDAD	SUGERENCIAS DE ACCIÓN
<ul style="list-style-type: none"> Falta de cumplimiento de acuerdos privados 	Largo Plazo	<ul style="list-style-type: none"> mecanismos de enforcement a fin de que se cumplan los acuerdos entre privados.
<u>Problemas en incorporación de maquinaria importada:</u> <ul style="list-style-type: none"> Endeudamiento en dólares por compras previas. Incertidumbre respecto a costo final por valor futuro del dólar dificulta inversión. Escasez de repuestos importados no producidos. 	Corto Plazo	<ul style="list-style-type: none"> No se realizaron sugerencias. No se realizaron sugerencias. Analizar legislación vigente en materia de transferencia de divisas a fin de permitir el pago de repuestos en menores plazos a los establecidos actualmente, inclusive el pago al contado. Elevar a la autoridad correspondiente la propuesta del sector de que los repuestos no deben pagar IVA y se deben despachar a plaza rápidamente.
Desintegración del aparato productivo. Gran parte de la cadena dolarizada. Exportaciones de recursos con bajo procesamiento industrial.	Mediano / Largo Plazo	<ul style="list-style-type: none"> Analizar, junto con los miembros del Comité, si la actual legislación en quiebras no incentiva la desintegración de la cadena al limitar la movilidad de las empresas en la generación de nuevos negocios. Colaborar con las Cámaras en la elaboración de normativa específica a fin de desincentivar exportaciones con bajo valor agregado industrial (identificar experiencias internacionales).
Inexistencia de crédito directo del proveedor externo.	-	<ul style="list-style-type: none"> No se realizaron sugerencias
Dificultades en el abastecimiento de algodón y precios internacionales deprimidos por subsidios americanos.	Urgente	<ul style="list-style-type: none"> Analizar la experiencia de Santa Fe en la promoción de pequeños productores algodoneros (por ejemplo la utilización de planes trabajar en la producción de algodón). Propiciar una reunión con el BICE a fin de interiorizar a los funcionarios del Banco sobre la problemática del sector y la necesidad de implementar un fideicomiso que asegure la oferta local de algodón. Convocar, en el ámbito del Plan Estratégico, a una reunión entre Provincias, Hilanderías, INTA, SAGPyA para armar un plan de acción para el algodón como insumo de la cadena textil (previamente se realizarán consultas con informantes claves del sector).
Menor valor de los productos de lana argentinos por no tener sello Wool Mark.	Mediano / Largo Plazo	<ul style="list-style-type: none"> Promover una Mesa de Trabajo intercámara (FITA/ FLA/ CAS).
Elevada producción en negro de indumentaria (alrededor del 50% de la actividad).	Corto Plazo	<ul style="list-style-type: none"> Promover una modificación en la legislación laboral a fin de desincentivar el empleo en negro.
<u>Compras del Estado y Organismos Públicos:</u> <ul style="list-style-type: none"> Poca transparencia en las licitaciones públicas. Plazos de entrega no adecuados a capacidad de producción de firmas nacionales. 	Corto Plazo	<ul style="list-style-type: none"> Realizar seguimiento de la Ley de Compre Nacional. Realizar seguimiento de la Ley de Compre Nacional.
<u>Recursos Humanos:</u> <ul style="list-style-type: none"> Escasez de RRHH calificados y pérdida de niveles de conducción. 	Corto Plazo	<ul style="list-style-type: none"> Propiciar ante el Ministerio de Trabajo el lanzamiento de un Programa de Capacitación para los oficios demandados.

PROBLEMA IDENTIFICADO	PRIORIDAD	SUGERENCIAS DE ACCIÓN
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Trabas de la legislación laboral. Costo indemnización doble por despido. ▪ Asignación en empleo no productivo de los planes sociales. 		<ul style="list-style-type: none"> • Elevar la propuesta del sector en torno a una mayor flexibilidad en la contratación y expulsión de mano de obra (eliminación de pago de indemnización por 1 año a los nuevos contratos) y considerar a las contribuciones patronales como pago a cuenta de IVA. • Estudiar la posibilidad de implementar de un mecanismo de contratación similar al de la construcción. • Elevar una propuesta de la utilización de los planes en el sector, elaborada por las Cámaras y consensuada con los Sindicatos, ante el Ministerio de Trabajo.
<p><u>Promoción industrial:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Régimen de Promoción Industrial de Tierra del Fuego. ▪ Imposibilidad de descargar bonos de crédito fiscal. ▪ Licuación de los créditos fiscales por inflación. 	<p>Corto Plazo</p> <p>Urgente</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Promover una mayor auditoría sobre los proyectos con promoción industrial. • Analizar mecanismos de seguimiento a las importaciones de AAETF. • Analizar estado de situación del expediente presentado por FITA. • Elevar al Gabinete de Emergencia Productiva. • Elevar la propuesta del sector al Gabinete Fiscal.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Imp. a las gcias: imputación de la ganancia en pesos por devaluación por capital de trabajo en dólares. ▪ Falta de adecuación de los plazos de amortización a la realidad tecnológica. 	Corto Plazo	<ul style="list-style-type: none"> • Elevar al Gabinete de Emergencia Productiva, a fin de proponer el ajuste de los estados contables por inflación. • Analizar, con el sector, la factibilidad de adoptar un sistema de amortización acelerada.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ No existe fomento a la cría e industrialización de la fibra de camélidos. ▪ Exportación de fibras de camélidos por posiciones arancelaria de lana. 	Corto Plazo	<ul style="list-style-type: none"> • Colaborar con las Cámaras en la elaboración de normativa específica. • Realizar las gestiones pertinentes para la apertura del nomenclador arancelario.
Subfacturación/ contrabando ADUANA	-	<ul style="list-style-type: none"> • No se realizaron sugerencias –el problema se identificó durante el Trabajo Grupal de la Mesa Lanera.
Peticiones Min. Producción- ATV (viabilidad de paneles)	-	<ul style="list-style-type: none"> • No se realizaron sugerencias –el problema se identificó durante el Trabajo Grupal de la Mesa Lanera.

Así, podríamos sintetizar las debilidades sectoriales, en la visión de los propios actores, diferenciando a aquellas derivadas de cuestiones sistémicas (financiamiento, competencia en el mercado, recursos humanos), de otras más específicas, derivadas de la falta o la insuficiencia de políticas públicas (y en algún caso también de escasa motivación empresarial) asociadas a la posibilidad de potenciar las eventuales fortalezas del sector en cuestiones como diseño, calidad, diferenciación de producto, etc. Desde esta perspectiva, parece interesante y auspicioso que la visión de los empresarios incluya, entre las necesidades sectoriales, el fomento de la integración vertical de la cadena productiva y de la asociatividad.

7. LA NUEVA CONFORMACIÓN DE LOS MERCADOS MUNDIALES DE INDUMENTARIA

7.1. Cambios en la organización de los mercados

El panorama del sector en Europa, se ha caracterizado en los últimos años por un acelerado proceso de reestructuración y racionalización de las empresas, a la luz de los cambios inducidos por la profundización de la globalización y la creciente liberalización comercial. Este proceso ha incluido una mayor diversificación de productos, que ha llevado a muchas empresas del sector a incorporar a sus líneas de producción y ventas una serie de accesorios de la vestimenta, tales como zapatos, cinturones, etc.¹⁴.

Otra característica destacada de los últimos años, ha sido el importante número de adquisiciones y fusiones de empresas. En el estrato de empresas de tamaño mediano, las adquisiciones se realizaron usualmente dentro del mismo segmento productivo, más que aguas arriba o abajo del mismo. Uno de los principales objetivos de estas adquisiciones ha sido aumentar la rentabilidad de las inversiones en subsidiarias y cadenas de distribución.

Un creciente número de compañías está tratando de explotar el llamado “sistema de modas” (fashion system) comprando compañías con cierto renombre adquirido en otros rubros y utilizando la marca para las prendas de vestir que produce y comercializa, de modo de aprovechar la inversión en subsidiarias. También se observó, como resultado de la globalización y la concreción de acuerdos de preferencias comerciales, una profundización del proceso de internacionalización y relocalización de la producción y una diversificación de las fuentes de oferta.

No es distinta la situación en Estados Unidos o Japón¹⁵, sobre todo en relación con el hecho más importante de los últimos años, por su impacto en la organización de la industria, tal como es el caso del proceso de concentración en la distribución de la producción. No queremos decir con esto que los mercados centrales de indumentaria, como el europeo, el japonés o el estadounidense, no presenten diferencias entre sí, sobre todo en relación con la distribución de la producción en función con el tamaño de las empresas. Al contrario, mientras que en Europa predominan las empresas pequeñas y medianas, aun cuando algunas de estas han crecido lo suficiente como para cambiar de estrato, en Japón la característica más importante es la existencia de una serie de intermediarios (brokers) a través de los cuales la producción de la cadena va pasando de etapa en etapa. En Estados Unidos, a su vez, predominan las grandes empresas productoras, desde hace mucho tiempo, de marcas mundiales.

En los tres casos, sin embargo, viene registrándose un proceso creciente de concentración de los canales de distribución y ventas. Anteriormente, la producción de indumentaria era vendida por una industria poderosa a un sector de distribución compuesto mayormente por pequeños y medianos comercios. Actualmente, la distribución es crecientemente controlada por un número limitado de grandes empresas que operan en contacto permanente con los consumidores y ponen mucha presión sobre los productores de prendas en lo que a plazos de pago y entrega se refiere. El sistema ha cambiado, de esta forma, de ser manejado desde la industria (industry driven) a ser dirigido desde los clientes (customer driven).

Esta nueva modalidad de organización industrial se caracteriza por tener en el papel de organizadores de la oferta a grandes tiendas minoristas, comercializadoras y fabricantes de marcas

¹⁴ La descripción de la situación del sector en Europa se basa en Stengg (2001).

¹⁵ Para un análisis de la situación de la industria del vestido en Estados Unidos, puede consultarse, Levinsohn (2001) y Hwang y Weil (1997). El caso japonés es analizado en Miwa y Ramseyer (2001)

que se vinculan con un sistema de producción descentralizado en diversos países en desarrollo que exportan a los mercados centrales¹⁶. La aparición de los llamados “fabricantes sin fábricas”, que separan el diseño y la comercialización de la fabricación propiamente dicha, implica también un cambio en las fuentes de beneficios, que no dependen ya de la escala productiva o la tecnología, como en las cadenas dirigidas por los productores, sino en la diferenciación de producto, el diseño, las estrategias de comercialización y marketing y los servicios financieros.

En este proceso de desverticalización, en el cual las empresas que manejan el negocio se desprenden de las actividades de producción, las comercializadoras han ido reduciendo paulatinamente el número de proveedores, dejando en manos de estos no sólo el aprovisionamiento de las materias primas, sino también tareas como la realización de moldes, el marcado de la tela y la confección de muestras. Al mismo tiempo, a fin de garantizar un buen desempeño de los contratistas, adoptaron sistemas de certificación estrictos y, a fin de acercar la producción a los centros de venta, relocalizaron gradualmente la producción, llevándola desde Asia hacia el hemisferio occidental tal como comentamos en la sección 3.

Los fabricantes de ropa de marca, en cambio, se manejan básicamente con maquiladoras a las que aprovisionan de todos los insumos intermedios. Las prendas son ensambladas en países vecinos que gozan de acuerdos comerciales preferenciales, que permiten el reingreso de la prenda armada con el pago de aranceles sólo sobre el valor agregado en el exterior.

Desde el punto de vista de la fabricación, el mero ensamblado de los productos es el primer escalón del proceso de modernización industrial y permite a los productores aprender a trabajar con compradores organizacionales y establecer las primeras redes comerciales en los mercados del hemisferio norte. El paso siguiente es la fabricación de ropa de marca o la producción del “paquete completo” (full package) para proveer a las grandes tiendas o a las comercializadoras que no intervienen (y ya ni saben) confeccionar las prendas. El paso siguiente, es la producción de diseños originales, con nombres comerciales también originales, una vez que integran sus habilidades en la confección con lo que aprendieron en relación con el diseño y la comercialización. La participación en las cadenas comerciales se convierte, de esta manera, en una forma de colocar a las empresas y a las industrias en una curva de aprendizaje, a lo largo de la cual se modernizan y sofistican gradualmente.

El paso de un estadio a otro, sin embargo, no es tan sencillo. Para participar del ensamblado de prendas, además de contar con bajos costos salariales, los países deben tener estabilidad política y económica y tener acuerdos preferenciales o alguna otra forma de acceder fácilmente a los mercados centrales. El paso a la etapa siguiente, la fabricación de productos de marca, requiere además la existencia de un tejido industrial local, capaz de proveer los insumos necesarios para la producción de las prendas en cantidad y calidad adecuadas. La última etapa exige, además de todo lo anterior, el contar con las redes comerciales adecuadas para garantizar la distribución y la venta del producto.

Permanecer en el escalón más alto también exige búsquedas permanentes de nuevas estrategias para consolidar la posición. Se advierten en el mercado norteamericano, en este sentido, una gran heterogeneidad que va desde el caso de Levi Strauss o Sara Lee, que redujeron su participación en la fabricación de prendas para dedicar más recursos a la creación de nuevas marcas mundiales, hasta el caso la productora de textiles Burlington que llevó adelante un proceso de integración hacia delante incorporando la producción de prendas de vestir, o el caso inverso de

¹⁶ Para una interesante descripción de los cambios en la organización de la industria del vestido, ver Gereffi (2000).

firmas como Gap o Sears que, además de comercializar, incorporaron el diseño y la confección de sus prendas.

Un caso interesante de analizar en este sentido es el de la empresa española Zara. La operatoria de Zara¹⁷ se basa en un modelo de negocios integrado que comprende el diseño, producción just-in-time, marketing y ventas minoristas. Esta estructura empresarial le da a la empresa la flexibilidad necesaria para responder a los cambios rápidos en las tendencias de la moda, en la que se ha asentado su espectacular crecimiento.

Los productos se desarrollan en el centro de diseño y manufactura de La Coruña, con la mayor parte del cosido de prendas realizado bajo la modalidad de subcontratación de alrededor de 400 talleres. Los diseñadores están en permanente contacto con los gerentes de los locales comerciales, de modo de estar informados al momento acerca de los ítem más demandados. Apoyados en un sistema informático que permite seguir en tiempo real las ventas de sus 450 locales ubicados en 30 países, están capacitados para enviar rápidamente nuevas órdenes de producción a la planta manufacturera, la cual, a su vez, envía productos a los locales dos veces por semana, haciendo posible el mantener bajos los stocks.

Como resultado de esta modalidad, Zara necesita sólo 3 semanas para desarrollar desde el principio hasta el final una nueva línea, cuando el promedio para la industria es de 9 meses. La empresa crea alrededor de 10.000 nuevos diseños cada año, los que no permanecen más de un mes en cada local. Por otro lado, mientras Zara compromete sólo el 15% de su producción al comienzo de la temporada, el promedio de los comercios europeos es del 60%, lo cual le permite a la firma española retirar rápidamente del mercado las líneas que no son exitosas.

7.2. Cambios en el comercio mundial y relocalización de la producción

La industria de la indumentaria ha sido tradicionalmente un sector altamente protegido, en el cual los principales mercados importadores, tales como Europa y Estados Unidos, aplican una amplia gama de restricciones cuantitativas (cuotas), mientras que los principales países exportadores, mayormente asiáticos, protegen sus mercados con aranceles prohibitivos y numerosas barreras no arancelarias.

Desde 1995 el comercio mundial de indumentaria se ha regido por el Acuerdo sobre Textiles y Vestido (ATV) alcanzado en el marco de la OMC, que prevé la progresiva eliminación de toda la gama de reglas del GATT para el sector en enero de 2005. En el ATV se estipula que los países miembros se comprometen a liberalizar el comercio en este sector de dos maneras:

- Incorporando a las normas habituales de la OMC todos los productos textiles y de vestido en cuatro etapas (el 16 por ciento en la primera etapa el 1° de enero de 1995, un 17 por ciento más en la segunda etapa, en 1998, otro 18 por ciento en la tercera etapa, en 2002 y el 49 por ciento restante en la última etapa, el 1° de enero de 2005) (ver gráfico 15).
- Los que mantienen restricciones cuantitativas (Canadá, Estados Unidos, Noruega y la Unión Europea) ampliando los contingentes en forma progresiva mediante el aumento de los coeficientes anuales de crecimiento en un porcentaje fijo en cada etapa. Los contingentes se eliminan cuando quedan integrados los productos sujetos

¹⁷ El caso de Zara está tomado de un artículo de The Economist, citado por Stengg (2001).

a ese régimen.

- Un mecanismo de salvaguardia especial protege a los Miembros contra aumentos perjudiciales súbitos de las importaciones durante este período de transición. Un órgano cuasi-judicial, el Órgano de Supervisión de los Textiles (OST), vigila la aplicación del ATV, incluido el examen de diferencias.

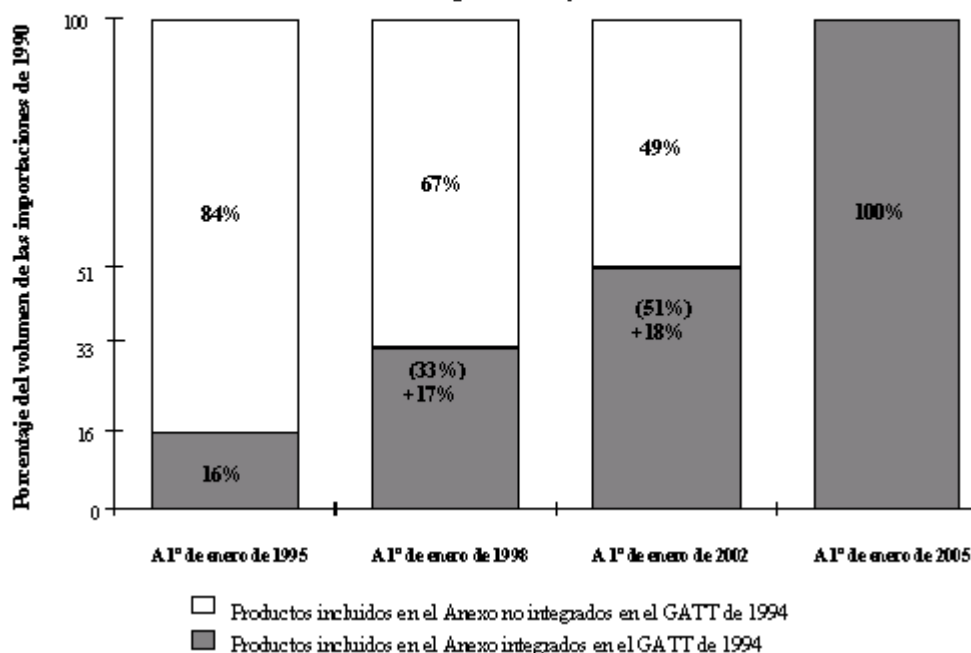
Las importaciones europeas crecieron mucho en los últimos años, a favor de la eliminación gradual de cuotas, del hecho de que los aranceles europeos son relativamente bajos y de que Europa ha firmado una gran cantidad de acuerdos comerciales preferenciales. Además, tampoco aplica muchas barreras para-arancelarias, tales como complicados procedimientos aduaneros, certificaciones o requerimientos de etiquetado, etc. Por otro lado, al igual que los Estados Unidos, debido a la gran proporción de su población que goza de elevados ingresos, es uno de los principales mercados consumidores y atrae productos de todas partes del mundo.

Gráfico 15

ACUERDO SOBRE LOS TEXTILES Y EL VESTIDO

Funcionamiento del proceso de integración del artículo 2

(párrafos 6 y 8)



Dada la futura eliminación del sistema de cuotas del ATV, cabe esperar que la creciente tendencia importadora se acentúe en los próximos años. La completa liberalización del comercio en 2005, sin embargo, no sólo incrementará la competencia entre Europa y sus proveedores externos, sino también entre estos últimos.

Un posible escenario, derivado de la liberalización del comercio de indumentaria, es que el mercado pase a ser dominado por unos pocos grandes jugadores, que desplacen a países más

pequeños y menos competitivos. En este sentido, genera gran preocupación el rol que le puede caber a China en el nuevo escenario, teniendo en cuenta que ya hoy en día es el mayor productor y exportador del mundo y tiene un enorme potencial para expandir aun más sus actividades una vez que se hayan eliminado todas las restricciones.

También podría ser perjudicial para los países menos desarrollados de la cuenca del Mediterráneo o del este de Europa, la decisión de los grandes centros de relocalizar su producción hacia mercados más lejanos pero de menores costos salariales. En suma, la eliminación del sistema de preferencias, excluyendo a las arancelarias, podría tener como consecuencia que los países en desarrollo sean los principales perjudicados de la liberalización del comercio.

Esta visión tan terminante acerca de la futura ubicación geográfica de la producción mundial es, sin embargo, criticada por no tener en cuenta de qué manera los cambios ocurridos en la organización de la industria, pueden introducir nuevos elementos de análisis, más allá de los factores tradicionales, vinculados exclusivamente con los costos de producción y, en particular, con el costo de la mano de obra¹⁸.

Al contrario de lo que ocurría bajo el modelo de comercialización minorista tradicional, cuando los productores enviaban largos y espaciados envíos de prendas a las tiendas, que mantenían elevados stocks para afrontar la demanda, las nuevas modalidades comerciales, denominadas “lean retailing” (que ha falta de una expresión compacta podríamos traducir como comercialización con bajos stocks) requieren embarques frecuentes sobre la base de pedidos que realizan los comercios en función de la evolución de sus ventas.

Los pedidos se realizan en base a información sobre ventas, recopilada en tiempo real, mediante la utilización de códigos de barras, lectoras ópticas y centralización de la información, y requieren que los proveedores repongan periódicamente sus productos. Un conjunto cada vez más diversificado de artículos complica aun más el problema.

La capacidad de respuesta de parte de los proveedores es un elemento crucial del sistema, por lo cual, para hacer frente a una demanda variable, los stocks de productos terminados listos para ser entregados son cada vez mayores. De esta forma, la mayor parte del riesgo de tener el producto equivocado en el momento equivocado se traslada hacia atrás en la cadena productiva, aumentando el riesgo financiero en la etapa de la manufactura.

El proveedor, en definitiva, tiene la posibilidad de elegir entre localizar su producción cerca de los centros de consumo, lo cual le permite una mayor capacidad de respuesta rápida o aprovechar los costos más bajos que pueden ofrecerle, algunas localizaciones en el extranjero, a veces muy lejanas y por lo tanto menos capaces de responder con rapidez, con lo cual los menores costos de producción son compensados por mayores costos financieros y de transporte.

Así, aunque los factores que tradicionalmente han explicado la localización de la producción, en especial los costos laborales, seguirán siendo elementos de decisión importantes, en especial cuando finalice el ATV, es probable que los cambios en la fuentes de aprovisionamiento no sean tan claros como predice el análisis anteriormente comentado.

En primer término, no toda la estructura de protección será desmantelada, los aranceles de importación continuarán vigentes y en particular, el comercio entre China y Estados Unidos prevé la utilización de salvaguardas especiales hasta 2008. Tampoco hay que descartar discusiones en el

¹⁸ Ver, por ejemplo, Abernathy y otros (2002).

seno de la OMC acerca de nuevos tipos de salvaguardas vinculadas con temas ambientales o socio-laborales, etc.

Por otro lado, del análisis de la nueva economía de los canales de producción y distribución, se desprende otro tipo de configuración geográfica de la oferta de indumentaria y es probable que a medida que estas tendencias se acentúen, como todo parece indicar que ocurrirá, la cuestión de los riesgos asociados a la rápida reposición de productos tendrá cada vez más importancia.

Esto hará que la proximidad a los centros de consumo aumente la competitividad de los países en aquellas líneas de producción en las cuales la reposición rápida sea relevante, restringiendo la competencia tradicional a un conjunto menor de productos de indumentaria. Será así difícil competir, para aquellos países que no cuenten con adecuada infraestructura, que estén lejos de los centros de consumo o que no puedan garantizar estabilidad política, dado que tendrán fuertes desventajas competitivas, aun cuando tengan bajos costos laborales.

En la medida en que estos nuevos factores incrementen su importancia, es altamente probable que en el escenario pos-2005 tienda a producirse una mayor regionalización de la producción de indumentaria (y también de textiles), en la que el mercado internacional tienda a estar dividido en tres regiones, alrededor del mercado estadounidense, europeo y japonés, respectivamente.

7.3. Las nuevas estrategias competitivas

Las nuevas tendencias, sobre las que se centrará el mercado de indumentaria en el futuro próximo, apuntan a ofrecer a los consumidores productos cada vez más personalizados pero a precios de producción masiva. Para esto es necesario incorporar tecnología de la información y comunicaciones, automatización y procesos de producción de ciclos cortos, que permitan responder rápidamente a los cambios en la demanda.

Las empresas comercializadoras, que dominan este mercado, son cada vez más exigentes con sus proveedores nacionales o extranjeros, requiriendo sistema de gestión de “respuesta rápida” (quick response), los que implican, como comentamos anteriormente, un manejo complejo y sofisticado de los inventarios y mayores riesgos financieros para los fabricantes, que deben garantizar la entrega de una gama de productos cada vez más diversificada, en menor tiempo y a más bajo costo.

La industria del vestido enfrenta, así, una serie de nuevos desafíos para mantener o incrementar su competitividad en mercados externos. En algunas áreas, la política pública puede tener un rol importante para mejorar las condiciones del entorno en el cual las empresas llevan adelante sus actividades, pero en general, son las propias empresas quienes deben realizar un esfuerzo por adaptarse al nuevo escenario económico que se vislumbra .

Uno de las formas en que las firmas puede mantener su competitividad es a través de la mejora de su tecnología de producción, de sus métodos de distribución y del diseño de nuevos e innovadores productos. Las inversiones en I+D y la adopción de modernas tecnologías de información y comunicaciones son factores cruciales para competir exitosamente.

La interacción entre las empresas a lo largo de la cadena productiva por medio del intercambio electrónico de información es esencial para aumentar la capacidad de reacción del sector a las fluctuaciones del mercado y disminuir costos de distribución y de manejo de stocks. La

utilización de estas tecnologías conducirá a conformar cadenas productivas más integradas y permitirá ir reduciendo rápidamente los tiempos necesarios para que la producción llegue a los consumidores.

En este sentido, en un estudio europeo publicado en 1998¹⁹ se identifican las principales prioridades relacionadas con la introducción de tecnologías de información y comunicaciones:

- La necesidad de integrar horizontalmente los sistemas de información y comunicaciones en la misma empresa.
- La necesidad de introducir tecnologías estandarizadas que faciliten la integración de la cadena. La integración vertical y la rápida respuesta son factores estratégicos importantes para la industria.
- La necesidad de introducir sistemas de diseño asistido (CAD).

Aunque en general las empresas o sus gerentes conocen la existencia de estas tecnologías y son concientes de las soluciones que pueden aportar a sus problemas, no les resulta fácil determinar si las inversiones en este área son económicamente rentables. Como consecuencia de esto, la industria del vestido se encuentra relativamente atrasada en este tipo de avances tecnológicos en relación con otros sectores industriales, aunque se están verificando avances importantes en los últimos años.

Por último, merecen un párrafo las posibilidades que se presentan a partir del creciente desarrollo, en este entorno tecnológico, del B2B (business to business) y el B2C (business to consumers). Ambas modalidades abren un campo inexplorado, pero potencialmente muy fértil, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas, que pueden reunir electrónicamente sus actividades individuales y buscar juntos, tanto por proveedores como por mercados para sus productos.

8. PERSPECTIVAS PARA EL DESARROLLO FUTURO DEL SECTOR INDUMENTARIA EN LA ARGENTINA

Los impactos de la política económica sobre la cadena textil pueden ser evaluados por los efectos de la combinación de la liberalización comercial y de la apreciación de la moneda sobre el desempeño del sector en la década del 90, que se describen en el punto 4. Aunque las medidas adoptadas por el gobierno en el área de comercio exterior entre 1994 y 1997 trajeron algún alivio transitorio a las empresas de la cadena, puede afirmarse, de modo general, que este sector sufrió como pocos el efecto de la política económica de los años 90²⁰.

Además de la destrucción del tejido productivo, no sólo en la producción de indumentaria en particular, sino también en la industria textil de modo general, algunos de los comportamientos defensivos observados en la década pasada y que aun persisten, condicionan seriamente las posibilidades de desarrollo futuro de esta cadena productiva y deben ser objeto de atención por parte de las autoridades económicas.

¹⁹ Se trata de Martensson (1998).

²⁰ Según las estadísticas de la OMC, la Argentina es, por lejos, el país que más aumentó sus importaciones de prendas de vestir en los años 90.

En primer lugar, cabe señalar que la estrategia seguida por las empresas de menor tamaño del sector indumentaria se apoyó en la informalización de sus actividades. Así, proliferaron las firmas con actuación en el mercado informal, con bajo nivel tecnológico, alta intensidad de mano de obra y costos bajos, debido a los salarios menores y a la ausencia de obligaciones laborales y fiscales. Se estableció así, entre los productores, un patrón predatorio de competencia, con efectos nefastos sobre la competitividad agregada de la cadena.

Por otra parte, la tradición de relaciones conflictivas entre los diferentes sectores y segmentos de la cadena se agudizaron durante el período de liberalización comercial. Con la creciente relevancia del sector de confecciones en la cadena textil (en términos de producción y de comercio internacional) y con la influencia también creciente del comercio minorista y de las tendencias de moda y diferenciación sobre el sector de confecciones, cuestiones como la capacidad de respuesta rápida (quick response) de la cadena a las variaciones cuantitativas y cualitativas de la demanda adquieren un papel central en la competitividad de las empresas. Esta capacidad, a su vez, depende de un grado razonable de cooperación y de coordinación entre los agentes que producen a lo largo de la cadena. La ausencia de este tipo de coordinación y de cooperación, también conspira contra la competitividad sectorial.

La devaluación de enero de 2002, dejó a los productores domésticos en una buena situación frente a la competencia externa en su mercado²¹, al mismo tiempo en que volvió a viabilizar algún crecimiento de las exportaciones. En tanto, persisten importantes deficiencias competitivas de orden regulatoria y sistémica que afectan la competitividad de la cadena textil, especialmente en lo que se refiere al objetivo de ampliar sus exportaciones.

Las primeras tienen que ver con la regulación de la competencia, ya que a lo largo de los años 90, la competencia predatoria en el mercado doméstico se exacerbó, impulsada tanto por estrategias de supervivencia de las empresas a las que nos referimos anteriormente, como por prácticas irregulares en la importación (contrabando y subfacturación). Parte de estos problemas tiende a perder relevancia debido al desestímulo a las importaciones que implica el tipo de cambio real alto, pero otra parte vinculada con la informalidad de gran parte del sector es una cuestión que debe ser muy tenida en cuenta para el diseño de una política sectorial.

Las segundas se refieren a las dificultades de acceso a recursos para financiar inversiones y capital de trabajo. Como la cadena fue identificada por el sector bancario como de alto riesgo, en función de la crisis por la que pasó en los años 90, los recursos a disposición de las empresas textiles y de confecciones fueron, en este período, escasos. Este problema acabó incentivando el recurso al financiamiento externo, en general asociado a la adquisición de máquinas y equipamientos. A los problemas que padece el mercado financiero actualmente y a la tradicional dificultad que tienen las pymes (estrato abrumadoramente mayoritario en este sector) se agregan cuestiones propias que ponen a la cuestión del financiamiento en el centro de las políticas de apoyo necesarias, tal como, por otro lado, surge de la visión de los empresarios a la que nos referimos en el punto 6.

Como dijimos, las condiciones macroeconómicas cambiaron a partir de 2002 en una dirección favorable a la producción doméstica y las exportaciones. Así, cabe esperar que con el ajuste ya realizado por la industria a lo largo de los años 90, la combinación de una tasa de cambio real favorable a las exportaciones y de alguna protección contra las importaciones predatorias, parecen suficiente para garantizar a la industria doméstica la recuperación de porciones

²¹ En términos de costos laborales, la Argentina se ubicaría hoy, de acuerdo con el gráfico entre Egipto y Marruecos.

significativas del mercado doméstico – vía sustitución de importaciones – y algún crecimiento de las exportaciones, sobretodo de aquellas dirigidas hacia América del Sur.

Para el corto y el mediano plazos, esta no es una perspectiva del todo desalentadora, teniendo en cuenta todo lo que hay para recuperar en términos de mercado interno, por un lado y las buenas perspectivas relacionadas con el mercado regional, por otro. En relación con el mercado interno, FADIT (2001) señala que el consumo per cápita de fibras textiles de la Argentina se encuentra, con 7,8 Kg. por habitante, muy cerca del promedio mundial (7,9 Kg. por habitante) pero muy lejos del consumo de los países desarrollados, que alcanza a 22 Kg. per cápita. De esta forma, el mercado interno brinda por sí mismo un atractivo interesante para el sector.

Desde el punto de vista del mercado regional puede decirse algo similar. Por un lado el consumo de fibras textiles del Brasil, ligeramente superior al argentino²², brinda un margen de desarrollo interesante en el corto plazo. Por otra parte, las tendencias que señalamos en relación con la nueva conformación del mercado de este tipo de productos, coloca a la producción local frente a un desafío interesante, no sólo para consolidar el rol de líder regional en lo que a calidad y diseño se refiere, sino para aprovechar, por su cercanía a los mercados de consumo, la posibilidad de establecer redes comerciales en los países vecinos que permitan potenciar la presencia de prendas argentinas en esos mercados.

En tanto, para el largo plazo, parece claro que las inversiones en máquinas y equipamientos y la introducción, en general limitada a algunas empresas líderes, de modernos métodos de gestión, no son suficientes para cubrir el déficit de competitividad de la industria. Un aumento significativo de las exportaciones, dependerá de una serie de acciones de política pública – que no pueden excluir al área de negociaciones comerciales internacionales – y del desarrollo de estrategias empresarias más agresivas en la área de internacionalización: canales de distribución, marca, inversiones externas, etc.

Desde el punto de vista de los cambios que ocurrirán en el mercado internacional a partir de la liberalización de los flujos comerciales, podría ser útil a los intereses de la industria la inclusión, en la agenda multilateral de discusión en el marco de la OMC de los temas ambientales y laborales, ya que la posibilidad de imponer cuotas como las actualmente vigentes al amparo del ATV dejará de existir en diciembre de 2004²³. A partir de ahí, la cadena dejará de contar con instrumentos específicos de defensa comercial, integrándose a las reglas generales de la OMC en las áreas de antidumping, subsidios y salvaguardas, más restrictivas para el país interesado en aplicarlas.

Frente a este panorama, los temas ambientales y laborales podrían brindar la posibilidad (legítima multilateralmente) de imponer salvaguardas de un nuevo tipo. Además, en la medida en que la industria encare un proceso de upgrading tecnológico y social, que aumente su competitividad, también podría ser beneficiada por el lado de las exportaciones, ya que los países asiáticos podrían sufrir sanciones en los mercados del hemisferio norte.

Para fortalecer a la industria como exportadora, sería conveniente priorizar negociaciones de acceso a mercados que la coloquen en posición preferencial frente a los competidores asiáticos. Sería conveniente, entonces, adoptar una posición agresiva en las negociaciones de formación del ALCA y con la Unión Europea, tendiente a acelerar el acceso irrestricto a los grandes mercados del hemisferio norte, antes que ocurra la liberalización multilateral prevista por el ATV para enero de 2005.

²² Ver FADIT (2001).

²³ Estos temas ya se están discutiendo en los países centrales y, más cerca nuestro, en nuestro principal socio comercial, tal como surge de Funcex (2000).

Además de anticiparse a la liberalización multilateral que beneficiará principalmente a los países asiáticos, las negociaciones en el ALCA y con la Unión Europea, deberían tender a posicionar adecuadamente al sector frente a competidores que hoy ya se benefician de acuerdos de libre comercio o de preferencias comerciales que les dan acceso a los mercados de Norteamérica y Europa. Tal es el caso, por ejemplo, de México, que es miembro del Nafta y tiene un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea, y el de Turquía y países del este de Europa, que se benefician de preferencias en el mercado europeo. Para países en desarrollo, que no puede beneficiarse de los bajos costos salariales vigentes en algunas economías asiáticas con elevada producción textil y de confecciones (India, Pakistán, China, Indonesia, etc.) y que no compiten en los segmentos de mayor valor agregado, hacia los cuales migró la producción de los países desarrollados, el acceso preferencial a los grandes mercados consumidores parece ser un factor de competitividad sumamente relevante.

A partir de un análisis de las demandas y ofertas potenciales que podrían surgir de la liberalización en el ámbito del ALCA y de las negociaciones con la Unión Europea²⁴, parece evidente que, desde el punto de vista de las exportaciones de confecciones argentinas, las ganancias potenciales asociadas al ALCA serían bastante más elevadas que aquellas que se derivarían de las negociaciones con la Unión Europea.

Fuera del área de las negociaciones económicas internacionales, las acciones de política pública deben orientarse en primer lugar a la cuestión del financiamiento, tanto de la inversión como del capital de trabajo. La potenciación de las instituciones vinculadas con las garantías para préstamos y del rol del BICE como banca mayorista, son cuestiones prioritarias a resolver en este sentido, sobre todo una vez que se logre la renormalización de la actividad financiera.

Pero el abanico de iniciativas destinadas a resolver la cuestión del financiamiento debería incluir el funcionamiento adecuado de la factura de crédito, cuestión en la que tal vez la exención del impuesto sobre las transferencias financieras pueda aportar un incentivo a su utilización, el desarrollo del leasing para financiar la inversión, tal como sucede en Chile o Brasil y de manera más ambiciosa, el impulso al capital de riesgo. Mientras se van normalizando las relaciones financieras en la economía, cabe explorar la potencialidad de los fondos fiduciarios específicos, que ya funcionan para algunos sectores, al menos en lo que se refiere a la prefinanciación de exportaciones.

En relación con las exportaciones, sería de suma utilidad para este sector característicamente pyme, la posibilidad de contar con un sistema de compañías de trading que facilite las colocaciones externas. En este sentido, una posibilidad de eliminar los problemas vinculados con la retención de IVA que hoy traban el desarrollo de este tipo de compañías, puede ser el adoptar la modalidad brasileña, consistente en considerar las ventas a traders como exentas de IVA, modalidad que ha sido muy exitosa en el país vecino.

El apoyo a la asociatividad, a la integración de la cadena productiva y el fomento a las actividades de innovación y diseño complementan el abanico de políticas que sería necesario impulsar para potenciar las capacidades de este sector. La interdependencia de las partes individuales de la cadena textil debe ser enfatizada. Si, por ejemplo, la producción aguas debajo de la cadena disminuye, los agentes situados aguas arriba también serán afectados, dado que perderán importantes clientes para sus productos. Del mismo modo, cuando el proceso es a la inversa, los agentes situados aguas abajo pierden sus fuentes de oferta situadas en la proximidad geográfica y que son capaces de responder más rápidamente a las demandas de sus clientes.

²⁴ Ver en este punto, Kacef (2002).

El bajo grado de concentración debe tender a ser compensado por un aumento de la cooperación a lo largo de la cadena productiva, vertical y horizontalmente. Para esto es necesario incentivar la asociatividad e impulsar un programa ambicioso de desarrollo de proveedores tanto de fabricantes de marcas como de centros comerciales, locales y regionales. También sería interesante, en este sentido, retomar las actividades que los participantes de esta cadena tenían en el marco del “Plan Estratégico” que funcionaba en el ámbito de la Secretaría de Industria. Por otra parte, el creciente uso de las oportunidades que brinda el e-commerce, debería permitir a las pequeñas compañías unir sus necesidades en sitios de mercados electrónicos. En este sentido, un programa de apoyo para incorporar masivamente tecnología de la información y de las comunicaciones debería ser de suma utilidad.

Desde el punto de vista de la innovación, es mucho lo que se ha escrito en relación con el potencial exportador que ésta brinda²⁵. En el caso de la producción de prendas de vestir, las actividades de innovación deben ser vistas en un sentido amplio que incluya, además de la cuestión tecnológica propiamente dicha, y tal vez más importante que esta misma, a cuestiones como el diseño y la diferenciación de productos, a las actividades de marketing y desarrollo de marcas, al establecimiento de redes comerciales locales o internacionales, a la investigación acerca de mercados potenciales, etc.

Hay en el desarrollo de estas actividades un espacio enorme para las políticas públicas, en especial para aquellas empresas que tienen algún potencial para iniciarse en el negocio exportador. En una investigación reciente realizada para evaluar el efecto de la innovación tecnológica en las exportaciones españolas de textiles e indumentaria²⁶, los gastos en I+D afectaban positivamente tanto la posibilidad de ingresar en el negocio exportador como la intensidad con que se lleva a cabo la actividad exportadora. El mismo efecto fue encontrado para la realización de actividades como la contratación de estudios de mercado, de marketing y las mejoras en el diseño de los productos.

También están positivamente correlacionadas con la probabilidad de exportar y con la proporción de exportaciones en las ventas totales, las inversiones en equipos y soportes informáticos, así como las calificaciones de la planta de personal. Desde el punto de vista de las políticas públicas, el resultado más interesante es que la probabilidad de exportar está positivamente correlacionada con la asociatividad (con empresas similares, con clientes o con proveedores) así como con la obtención de asistencia para la realización de actividades de I+D. En cambio, no se encontró estadísticamente significativa la relación entre estas variables y la intensidad exportadora. Este resultado está indicando que las políticas de estímulo son más importantes para quienes se están iniciando en el negocio exportador que para quienes ya se encuentran exportando de manera regular.

No han faltado, en estos años, instrumentos o iniciativas de política similares a los que describimos en este trabajo, sino que por el contrario, existe un considerable stock de propuestas que nunca terminan de concretarse en la forma de programas en funcionamiento y con resultados para evaluar. La falta de aplicación ha generado una curiosa dinámica en distintos ámbitos del sector público, en los que pequeños grupos de profesionales trabajan durante períodos cortos, en términos de los lapsos esperables de maduración de un proyecto, sobre ideas que no llegan a tomar cuerpo en acciones concretas, o padecen de una aplicación parcial, o son discontinuadas por falta de recursos, para luego ser sucedidos por otros equipos que, paradójicamente, retoman perspectivas y aparatos conceptuales similares a los de sus predecesores para analizar los mismos temas,

²⁵ Ver por ejemplo Dosi y otros (1990).

²⁶ Ver Eusebio y Criado (2002).

padeciendo a la postre la misma impotencia operativa²⁷.

A las carencias lógicas derivadas de los problemas presupuestarios en un país con crecientes dificultades para alcanzar el equilibrio de sus cuentas públicas, se adicionaron aquellas provenientes de la falta de instituciones adecuadas para asegurar la implementación y la continuidad de los instrumentos existentes, por modestos que estos sean.

Es por esto que creemos que la política sectorial y la política industrial en general, debe ser pensada de aquí en adelante teniendo en cuenta que el aspecto institucional es una cuestión primordial y debe ser diseñado de modo de garantizar la operatividad de las medidas que se implementen y su continuidad, independientemente, de los avatares de la política. Potenciar el rol del INTI en el apoyo a las actividades de diseño, informatización, etc., revitalizar las actividades del Plan Estratégico Productivo Nacional como marco para que los actores públicos y privados que tienen que ver con la cadena productiva textil-indumentaria interactúen, capitalizar al BICE y diseñar una estrategia más agresiva para posicionarlo como un jugador importante en el mercado financiero local son, entre otras, cuestiones que ayudarían a agilizar y dar continuidad a las políticas públicas, más allá de cuáles sean las medidas de fomento específicas.

En una visión de largo plazo, y a la vista de las transformaciones que ha sufrido la industria de la indumentaria a nivel internacional y de las que seguramente seguirán apareciendo a partir de los cambios que se avecinan, el futuro del sector dependerá:

- Del compromiso del sector en materia de diseño, moda, innovación, creatividad y calidad
- De cómo se conforme el mapa productivo internacional en vista de la relocalización de la producción que traerá aparejada la liberalización del comercio de indumentaria a partir de 2005.
- De la habilidad del sector para asimilar y aprovechar las posibilidades que brindan las nuevas tecnologías de información y comunicaciones.
- De la habilidad de los negociadores para abrir y/o expandir mercados externos para la producción doméstica.
- De la habilidad de los productores para ingresar y permanecer en redes organizativas que les permitan acceder a los mercados de los países desarrollados.

Con un adecuado diseño de instituciones e instrumentos de política pública, sumado al compromiso de las empresas vinculado con la competitividad y el tejido de redes comerciales locales y en el exterior, hay margen para que el sector productor de indumentaria crezca en los próximos años, hasta ubicarse en la posición de liderazgo que, potencialmente, tiene a nivel regional.

²⁷ Este tema está desarrollado en Robbio (2003).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abernathy, F., J. Dunlop, J. Hammond y D. Weil (2002), Globalization in the apparel and Textile Industries: GAT is New and GAT is Not?, Harvard Center for textile and apparel research, Harvard University, mimeo, marzo.
- Azpiazu, D. (1998), La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa, EUDEBA/FLACSO, Buenos Aires.
- Dosi, G., K. Pavitt y L. Soete (1990), The Economics of Technical Change, Harvester, New York.
- Eusebio, R. y A. Criado (2002), Innovación Tecnológica y Resultado Exportador: un análisis empírico aplicado ala sector textil-confección español, Documento de Trabajo 2002/4, Departament d'economia de l'empresa, Universidad Autònoma de Barcelona, abril.
- FADIT (2001), Análisis de la Cadena Industrial Textil Algodonera, mimeo, octubre.
- Funcex (2000), Estudos Sectoriais para Subsidiar as Negociações de Acesso a Mercados: a Cadeia Textil, mimeo, julio.
- Gereffi, G. (2000), El tratado de libre comercio de América del Norte en la transformación de las industria del vestido: bendición o castigo?, Serie Desarrollo Productivo N° 84, CEPAL, Santiago de Chile, octubre.
- Hwang, M. y D. Weil (1997), The Diffusion of Modern Manufacturing Practices: Evidence from the Retail-Apparel Sectors, mimeo, febrero.
- Kacef, O. (2002), Una Evaluación de Distintos Escenarios de Integración para la Argentina, BID, Washington, mayo.
- Levinsohn, J. (2001), Creative Destruction or Just Plain Destruction?: The U.S. Textile and Apparel Industries since 1972, Working Paper 8348, NBER, Cambridge.
- Martensson, N. (1998), IT for the European Textile-Clothing Industry: Current IT Usage, Needs and Trends, IOS Press, Amsterdam.
- Miwa, Y. y J. M. Ramseyer (2001), Apparel Distribution: Inter-firm Contracting and Intra-firm Organization, Discussion Paper F-103, Center for the International Research on the Japanese Economy, University of Tokyo, febrero.
- Robbio, J. (2003), Elementos para una Política Industrial Alternativa, CIEPP/Fundación OSDE, en prensa.
- Stengg, W. (2001), The textile and clothing industry in the EU. A survey, Enterprise Papers N° 2 – 2001, European Commission, Bruselas, febrero